

**NOTULEN VAN DE
INFORMATIEVE VERGADERING VAN AANDEELHOUDERS
VAN DIM VASTGOED N.V.**

Gehouden in de Doelen, Rotterdam
op zaterdag 5 november 2005 (12:00-15:45)

Aanwezig:

Voor DIM Vastgoed B.V.:

Dhr. E.J. Blaauboer

Dhr. J.W. Dane

Dhr. T.C. Koster

Dhr. C.J. van Rees

Mevr. J. Pek

voorzitter raad van commissarissen
tevens voorzitter van deze vergadering
directeur DIM Vastgoed
directeur DIM Vastgoed
lid van de raad van commissarissen
controller

Aanwezig: 236 aandeelhouders vertegenwoordigend 1.031.013 aandelen (13,98% van het geplaatste kapitaal)

1. Opening.

De voorzitter opent de vergadering en heet alle aanwezigen van harte welkom. Hij stelt het panel voor en deelt mede dat de vergadering in het Nederlands en in het Engels te volgen is d.m.v. bijgeleverde audio-apparatuur. De vergadering wordt genotuleerd onder verantwoordelijkheid van de secretaris van DIM Vastgoed en er worden een audio- en videopresentatie verzorgd.

Overeenkomstig de wettelijke en statutaire bepalingen is de oproepingsadvertentie voor deze vergadering tijdig gepubliceerd op 20 oktober 2005 in het Financieel Dagblad, de Financiële Telegraaf en de Officiële Prijscourant.

Dit is een informatieve vergadering van de aandeelhouders, georganiseerd door de vennootschap op de voet van artikel 9q lid 1 Besluit Toezicht Effectenverkeer 1995.

De vergadering dient ter bespreking van het openbaar bod van een dochtervennootschap van Equity One Inc. Op alle uitstaande gewone aandelen in DIM Vastgoed BV zoals beschreven in het biedingsbericht van Equity One van 13 oktober j.l.

DIM Vastgoed heeft uit hoofde van artikel 9q lid 2 een bericht aan aandeelhouders opgesteld.

Dit bericht is vanaf 31 oktober 2005 beschikbaar voor een ieder o.m. via de website van de vennootschap. Het bericht aan de aandeelhouders bevat een gemotiveerde standpuntbepaling van de directie en de raad van commissarissen. Het komt erop neer dat zij het bod niet steunen omdat zij de geboden prijs daarvoor te laag achten.

Het karakter van deze vergadering is zoals gezegd uitsluitend informatief. Er wordt in deze vergadering dus noch over het bod, noch over andere zaken gestemd. Het besluit wel of niet op het bod in te gaan is een besluit dat iedere aandeelhouder individueel en op basis van de eigen afweging kan nemen.

In deze vergadering zijn de aandeelhouders in de gelegenheid om met de directie en de RvC over het bod en het bericht aan aandeelhouders van gedachten te wisselen en daarover vragen te stellen. DIM Vastgoed heeft Equity One als bieder uitgenodigd om in deze informatieve vergadering aanwezig te zijn en een toelichting te geven op het bod en eventuele vragen daarover te beantwoorden.

Invulling agenda:

- allereerst geeft de heer Howard Szipner namens Equity One een toelichting op het bod;
- de heer Jan Dane, directeur van DIM, verzorgt een inleiding over het standpunt van DIM Vastgoed t.a.v. het bod;
- eventuele vragen over de inleidingen, het bod, het bericht aan aandeelhouders of anderszins na afloop van de presentatie door aandeelhouders;

- alleen aandeelhouders, d.w.z. zij die zich conform de regels als zodanig hebben geregistreerd voor deze vergadering, hebben het recht om het woord te mogen voeren. Aandeelhouders zijn als zodanig bij binnenkomst geregistreerd en zij die aan deze eis voldoen hebben een groene kaart gekregen. Naast aandeelhouders zijn er ook genodigden aanwezig die een rode genodigdenkaart hebben ontvangen. Aandeelhouders die het woord wensen te voeren worden verzocht plaats te nemen bij een van de microfoons aan beide kanten van de zaal, duidelijk hun naam te noemen en de groene kaart zichtbaar te houden. Voor de goede orde moet worden vermeld dat de aandeelhoudersregistratiekaarten persoonlijk zijn en dat het dus niet de bedoeling is – daar vertrouwen wij op - dat die aan niet-aandeelhouders worden overhandigd.
- een afschrift van de inleiding en de sheets die daarbij worden gebruikt zijn na afloop van de vergadering voor aandeelhouders en anderen beschikbaar zijn via de website.

Voorzitter: Dan gaan we nu over tot bespreking van het bod door Equity One. Graag zou ik de heer Sipzner willen uitnodigen om namens Equity One daarop een toelichting te geven.

1. Toelichting Equity One door de heer H. Sipzner.

Good afternoon, of goedemiddag as we say in the Netherlands. Let me introduce myself: I'm Howard Sipzner, an executive vice president and chief financial officer of Equity One. I've worked with Equity One for over six years in this capacity and I've been involved in the United States' real estate business approaching twenty years. I want to thank the members of the supervisory board for their good faith, effort and setting up this meeting in allowing us the opportunity in allowing us to speak in front of you.

Equity One has been decisive in its offer and approach of DIM Vastgoed. We first began talking with the management company earlier in 2005. Now we attempted with Mr Dane and Mr Koster to reach a mutually beneficial arrangement. As time went on it was apparent that this was not possible. And in September, on September 9 2005., we sent a letter to the supervisory board informing them of our intent to offer \$ 20.50 per share for all the shares of DIM Vastgoed. We work with our advisors, Kempen & Co. based in Amsterdam to comply with all the Dutch Security's Regulations. And on October 13 2005, just two weeks later, we issued a press release and (flowed) our documentation announcing the \$20.50 offer. Approximately two weeks later we developed an enhancement to the offer allowing the Partex investors to participate in the \$20.50 price. And just yesterday on November 4th announced two significant enhancements to the offer whereby we reduced a threshold on acceptance from 95% to 70% of the shares to enhance the chances of success and we set up a condition that any and every Partex shareholder and investor who wanted to tender their certificates could do so without any conditions.

Let me review the terms of our offer. \$20.50 for every DIM Vastgoed share, a 70% acceptance condition for the shares of DIM Vastgoed and absolutely no condition on the Partex certificates. The dates are very important: investor-shareholders must tender their shares on or before November 14th and they'll be paid shortly thereafter, and Partex investors must make a decision on how they want to participate: either immediately, right now, or to wait for a receipt of their cash until 2007 when the structure unwinds.

Why has Equity One taken such an interest in this company and come all the way here to Rotterdam from sunny and warm Miami? (Although it is quite sunny and warm out here as well, today!) Equity One is a full-service, full-size real estate company specializing in the supermarket-anchored shopping business. We were founded in 1992 and we went public on the New York Stock Exchange where we remain a publicly traded company today over 7 years ago in 1998. We are much larger than DIM Vastgoed. We have approximately US \$ 2.7 billion of total market capitalization. We own 191 properties. And we have approximately 1.8 million square meters. We have a solid organization: all of our management is internal to the company and our board, management and founders own approximately 43% of our company. That couldn't be more different than the situation we confront today, where, unfortunately, the members of the management and supervisory board own just over a thousand shares between them. Quite a difference from you and we both, the shareholders of this company

Our shareholders have benefited from our dedication and operational expertise over 1 year, 3 year and longer periods. In fact, since we went public in May 1998, shareholders who have been

with us for those 7 years (and there were quite a few), have realised over a 300% cumulative return in their investment! Remember that number: we'll come up later.

The rating agencies have recognised this operational and financial strength, and our bonds are rated investment grade in the US with a positive outlook from the Moody's rating agency. Most importantly for you, the shareholders, when considering this offer: we have sufficient capital to close the transaction with over a \$ 300 million currently available to write you the cheques on our credit facility. Looking at the map in front of you, (Slide page 4) it is so easy to see why DIM Vastgoed and Equity One are such a launchable combination: the many, many green dots representing Equity One properties sit literally on top of the 17 locations that DIM Vastgoed owns, and our ability to run this combined company, so much more efficiently than it's currently being run, is what allows us to pay a \$20.50 price. Unfortunately, your current company, OUR current company, is not running efficiently. (Slide page 5) On the chart in front of you, we've laid out the EBIDTA or operating margins of DIM Vastgoed in red, and numerous other US real estate shopping center companies. And it's painfully obvious that DIM Vastgoed is the weakest performer on the page at 62% operating margin. This poor performance has a consequence for you, the shareholders, and is attributable to one very simple fact: (slide page 6) DIM Vastgoed management gets being paid more and more and more and more and more . And more and more. If we start in 2002, when the total management fees total just over \$ 2 million, we see that they will have climbed an average annual increase of 29.5% to reach based on current numbers \$4.4 million in 2005. Fully 16% of the gross income is going out of our pockets to their pockets. A very unusual and unacceptable set of circumstances. What does that mean for the shareholders? (Slide page 7) Well, while the DIM Vastgoed management group has been getting an increase of 29.5% per annum, the shareholders have seen a total dividend increase in 3 years of 11 cents per share. 3.3% per annum. It doesn't even keep up with inflation. And what that means is that your yield, which a few years back was on a track of 8.7%, has now declined, based on our offer price and the current trading price of the equity to just 5.9%. So, to recap: 29.5% for the DIM Vastgoed Management, and 3.3% for the shareholders.

I think we're out of order...here we go. Let's take a look at the offer now: we've talked a little bit perhaps too much about the company. The offer price has been debated in the press by shareholder advocates and certainly by the company. But we believe it offers a high premium on a number of factors.

First of all, to the pre-announcement share price: a very important consideration.

Secondly: trading multiples or valuations of other shopping center companies. It is important to understand the valuation of the company and compare that to the offer.

And lastly, we'll spend a few minutes on it to the true NAV or Net Asset Value.

First let's look at the store prices. In the weeks and months leading up to our announcement on September 29th of our intended offer DIM Vastgoed was trading at approximately \$ 18 per share. It'd been prestudied there for the prior few months. Our offer of \$20.50 presented a very full and very attractive 14.5% premium. And even higher numbers looking back over prior years. In terms of valuation, what we've done on this slide is: we've showed how the public equity markets value the different shopping center companies, including DIM Vastgoed in red, Equity One in the green and all the other US real estate companies in blue. And what this slide means is based on our \$20.50 offer. DIM Vastgoed is already the second highest valued company, despite its small size, of all the shopping center companies surveyed. The question the shareholders have to ask themselves: how much higher can it really go, based on where all the other owners of shopping centers see their equity trading?

Net Asset Value is a complicated topic and I'm sure it confuses you just as much as it confuses me. But let's use a little bit of history to try to understand it. If we look back at 2004, we can see that the NAV was published in a fairly narrow range of \$15-\$16 and in the course of a whole year it changed about 8%. A very stable number, as you would expect, because values typically don't change that dramatically. 2005 started off similarly, and by August 31 2005, the NAV stood at \$17.81. Shortly thereafter, Equity One offered \$20.50 per share: an over-15% premium. Very attractive, and in line with where the stock was trading. Certainly a confluence of the NAV and the price of the stock.

But then something very interesting began to happen. In rapid fire succession over three or four different announcements, we and you both saw the NAV mysteriously climb from &17.81 to &20.50. Commentators, analysts, shareholders advocates alike all commented on this unprecedented series of announcements.

Let's take a look however at NAV from a different perspective. We've started with the \$20.50 published price that the management board has published. And when you look at Net Asset Value or NAV you have to make several adjustments to bring it into real terms, certainly for us shareholders.

First of all, if we're ever to receive any money from the company, they have to sell the properties, and to do so they have to pay taxes. As much as \$3.40 in tax would go out to the authorities before we saw any money. In addition, anyone who's gonna buy these properties was going to take into account that the debt on the properties- and these figures are based on the published commentary of the company- the mortgage rates are above market, even now as rates go up they're above market! And this too would cause a deduction to Net Asset Value. And last, and perhaps most important, this company is saddled by an unattractive management contract and if it is renewed subsequent to March 31st 2006, any future buyer would have to pay, according to the management company, as much as \$14.4 million or almost \$2 a share to take away the management agreement before they could realise the value of the properties. An almost \$7 reduction in Net Asset Value to bring the figure down to about \$15 a share. But wait a minute, you're asking yourself, if this company is only worth \$13 a share, how can Equity One offer \$20.50? Are they crazy back in Miami? Well, the answer is very simple. We're a real estate company and we don't intend to sell the properties, so we'll not have to pay those taxes. That allows us to pay you a full price. And most importantly: by acting now, by taking advantage of this offer now, we can avoid the renewal of the management contract and we'll not have to factor this payment to management into the price. That's why we're able to pay you \$20.50 per share. My fellow shareholders, it is decision time. You must decide in the coming days whether to tender your shares, to elect to support our offer or to remain a shareholder in DIM Vastgoed as currently configured. And if you remain a shareholder, you must confront a fully valued US real estate market, extremely low liquidity, low daily volumes in the shares of DIM Vastgoed, substantial potential share overhang when the Partex investment structure unwinds in 2007 and lastly, you'll be saddled, for the foreseeable future, with an expensive, and damaging management contract that prevents you, the shareholders, from realizing the benefit of this company. What do selling shareholders get? Well, they get a cheque for \$20.50 a share, and they get to tell their friends about the profit they made on this very nice investment. And if they want to take those funds and re-invest in real estate companies, or dividend-paying companies, we'll show you there are many other better choices.

1. The US real estate market- perhaps the best way to understand this is to compare the shared performance of a basket of US real estate companies in blue to the shared performance of Dim Vastgoed. And you can see what has happened in the past two months: DIM Vastgoed is performing differently than every other shopping center company, and the reason for that is because the market place is anticipating and expecting that our bid will be successful at the \$20.50 price. What happens if this price doesn't move forward and the offer's not successful? Well, there's a pretty big gap between DIM Vastgoed's current price and that of all the other companies, and unless you believe DIM Vastgoed will behave differently, the price will go down.

2. Liquidity: we'll know if we want to sell our share in the open market there needs to be a buyer, and DIM Vastgoed as a smaller company suffers to some degree from low liquidity or low daily volume in the stocks. Anyone or two of you can certainly sell your shares -and many have done so in recent days- but if a large group of you tried to do so, it would swamp the market and there would not be a buyer at \$20.50.

3. And perhaps, most importantly: if you remain a shareholder and the Partex structures unwind as anticipated, in 2007, up to 2.6 million shares, 45% of the total, will have to find their way onto the market. It would take a full year, 353 trading days, at current volumes, to absorb those shares. Do you really want to be a shareholder in 2007 when all of those shares are trying to find a buyer?

4. And lastly, if you remain a shareholder, you are effectively voting for this management contract to remain in place. And by any measure it is exorbitant and expensive and it's not based on the market. In 2005, it looks like DIM Vastgoed Management will take away 16% of the gross annual income. If someone wants to remove them, if you, the shareholders, want to remove them, it will cost you currently five times the annual fee. And if they're renewed, ten times the annual fee. That's many times what you get each year in dividends. What does a typical property management contract look like in the US? Well, if we went out and hired a manager, we'd pay him 3 to 4% of revenue. We'd be able to terminate him and replace him with no penalty on thirty days' notice and the overhead of a US real estate company ranges between 5 and 7%. Don't get stuck with an unattractive and expensive management contract. Many opportunities, if you want to reinvest, yields that are both of both and below companies that are bigger and operate more broadly than DIM Vastgoed. And I know the shareholders: you don't necessarily like change and you don't like decisions, many of you have been with this company for a good number of years and are satisfied and happy with your investment. And you should be, because we've come along in October-November 2005 and given you a very attractive way to monetize, to get paid for your investment and to move on, and these are some of the opportunities to do so.

What's the next step? Shareholders of DIM Vastgoed must contact their custodian, must contact their bank, can call Kempen & Co., can use the website DIMbod@Kempen.nl, can use anyone of the number of ways to make sure they don't miss the deadline of November 14. And because that deadline is on a Monday following a weekend, I urge you to take action before next Friday 11, so you don't forget and miss the opportunity. For the Partex investors: we've eliminated any threshold on your participation, because your structure is a bit more complicated and unique. But you must make an election by November 9, whether to get paid immediately, or to wait until 2007.

My fellow shareholders, we are in this effort together and with your support, we will prevail. You will have a successful investment and we'll set this company on its proper course. This presentation will be available as a handout when you leave the room in both Dutch and English. I am truly thankful that so many of you have chosen to listen in English: I wish my Dutch were a bit better, but I appreciate the opportunity to be here this afternoon in front of you. Thank you. (Applause and the song Mister Sandman, bring me a dream over the speakers.)

I will tell you.... One second... I've been to dozens of shareholder meetings in the States and elsewhere, and I've never heard music played. So that is a change we will consider. Thank you. Laughter from the audience.

Voorzitter: Ik zou nu graag het woord willen geven aan Jan Dane.

2. Algemene inleiding en presentatie door de heer Dane:

De heer Dane doet het volgende verslag aan de hand van de presentatie.

3. Discussie

De voorzitter opent de discussie over het bod en stelt de aandeelhouders in de gelegenheid vragen aan de inleiders en andere aanwezigen te stellen.

Dhr. Vermeulen: (Vraag aan Equity One). In principe is Equity One momenteel voor 10% aandeelhouder. Komt u hier naartoe om het management te bekritisieren en ons te laten zien hoe het beter kan?

Dhr. Sipzner: We blijven actief als aandeelhouders, maar dat wil niet zeggen dat we het huidige beleid ondersteunen. We beleggen alleen in dit bedrijf omdat we het willen kopen, en als dat niet lukt zullen we vrijwel zeker onze investering heroverwegen, en misschien onze aandelen verkopen. Dat zou de prijs van het aandeel beïnvloeden, u zou verlies lijden.

Dane: Ik heb niet de indruk dat zij op korte termijn met heel veel verlies hun positie zullen afstoten, dus ik zou me daar niet bang door laten maken.

Dhr. G.J. Bouwhuis: Ik heb een vraag voor de heer Dane: wat is de opinie van DIM Vastgoed over het Equity One-aspect? Equity One zou op dit moment tevreden zijn met 70% van de aandelen: dat zou genoeg voor hun zijn om hun bod gestand te doen. Ik heb begrepen dat er een liquidatieprijs betaald gaat worden in de buurt van \$7-\$10, laten we zeggen \$7 of zoiets, maar is het voor de hand liggend en noodzakelijk naar de mening van DIM Vastgoed dat Equity One met 70% van de aandelen in bezit tot liquidatie overgaat? Gezien het grote prijsverschil dat daarmee

samenhangt, zou er geen enkele reden zijn om DIM Vastgoed te beëindigen. Ze zouden gewoon kunnen doorgaan met de huidige DIM Vastgoed organisatiestructuur? Dan zou er geen sprake zijn van liquidatiekosten en dan zou de prijs de prijs zijn, dacht ik? Is dat correct?

Dhr. Dane: Wij hebben alleen dezelfde cijfers gebruikt die Equity One gebruikt. Ze hebben alleen maar belangstelling voor DIM Vastgoed als geheel, als portefeuille, en als ze die bemachtigd hebben zullen ze het managementcontract willen ontbinden, dat is ook duidelijk aangegeven. Ze kunnen dat zelf veel beter, vinden ze, dus dat geld moeten ze in ieder geval op tafel leggen. Hoe ze het fiscaal gaan afwikkelen kunnen we alleen maar inschatten op basis van hun eigen inschattingen die ze zelf in de krant hebben gezet. En het herstructureren van leningen hebben ze zelf boven de \$2 gebudgetteerd, zag ik net op de sheet, terwijl wij uitgaan van \$1,50. Dus op de zullen ze proberen DIM Vastgoed in het geheel uit uw handen halen om onder te brengen bij Equity One. Dat is op zich nobel maar de prijs die ze ervoor willen betalen vinden wij op zich niet voldoende en u bent beter gebaat bij continuïteit.

Dhr. Bouwhuis: DIM Vastgoed zou toch een dochteronderneming van Equity One kunnen worden?

Dhr. Dane: Dat klopt, maar dan is het wel onder management van Equity One. En dan bent u geen aandeelhouder meer.

Dhr. C. van Os: ik weet nog niet of ik ga verkopen of houden. (Vraag voor de heer Dane).

Ik zie dat u direct dividend vermogen rendement voortkomend uit huur & kosten, loopt op van 5,65 in '98 naar 10 in 2002, zakt dan af via 8,8... 7,7... en als ik het derde kwartaalbericht maal driekwart doe kom ik op 6,44... dan gaat u 1,30 per aandeel verdienen. Zelfs gaat u later 1,18 in. En dan komt er voor de toekomst misschien een kwartje bij... Hoe denkt u bij het reeds toegenomen aandelenkapitaal die 8% die u vaak heeft gesuggereerd te blijven volhouden? Want u heeft nu al \$1,65 nodig om op basis van die \$ 20 die ergens de komende 12 maanden als intrinsieke waarde naar voren komt, en dat verdient u niet.

Dhr. Dane: Dat is inclusief dividend, dus \$1,55.

Dhr. C. van Os: maar dat is nog steeds erg veel meer dan u op dit moment haalt. En ik twijfel er gewoon aan of u bij huidig stijgend eigen vermogen wel in staat blijft om die 8% te blijven betalen.

Dhr. Dane: We hebben dit jaar een resultaat gebudgetteerd van ongeveer \$1,18. Die realiseren we al... we zijn nog niet volledig belegd, ook voor dit jaar nog niet. Door de balansversterking (eigenlijk recent) mogen we wellicht ervan uitgaan dat er misschien nog wel een kwartje bijkomt en daarmee zijn we gewoon dividend-dekkend. Als we 1 of 2 cent tekort komen, wat in het verleden wel eens eerder gebeurd is, kunnen we dat toch uitkeren omdat meer dan de helft van het dividend in aandelen wordt uitgekeerd en niet in contanten.

Dhr. C. van Os: ja, maar dan geeft u toch weer nieuwe aandelen uit. Dan verwatert u permanent.

Dhr. Dane: ja, dat is correct.

Dhr. C. van Os: daarmee lost u het probleem toch niet op. Dan komt die 8% in gevaar.

Dhr. Dane: U schildert iets af als een probleem wat ik niet als probleem zie.

Dhr. Van Os: (Vraag aan Equity One) ik heb in de brief gezien dat het bod van \$2,50 gedaan is, niet wetend wat er drie dagen daarna nog werd gepubliceerd door u. Houdt dat in dat het bod nog bij te sturen valt?

(gelach uit de zaal)

Dhr. Sipzner: Dat zijn goede vragen. M.b.t. de publicatie van het bod: volgens de Nederlandse regelgeving was er een interessante voorziening die vereiste dat we tenminste 7 dagen wachtten met het publiceren van het bod aan de aandeelhouders. Gedurende die tijd wisten alleen de directie en de Raad van Commissarissen van het bod. En toch sjoepde er speculatie door naar de markt en de prijs van het aandeel steeg naar het niveau van ons bod. Ik geloof niet dat wij een beter bod kunnen doen, ik denk dat het een erg open en billijk bod is. U heeft veel tijd gehad om onze argumenten en die van het management te laten meewegen in uw besluit nu te handelen en een zekere winst te behalen, of deze investering met onzekere uitkomst aan te houden.

M.b.t. het verloop als wij minder dan 100% van de aandelen zouden bezitten: het zou duidelijk onze bedoeling zijn dat de directie en het management handelen naar een zo groot mogelijke efficiëntie van het bedrijf, en dat zou zeer wel mogelijk het niet hernieuwen van dit

managementcontract betekenen. Maar die beslissing zou door de groep achter de tafel zeer waarschijnlijk niet als positief bevonden worden.

M.b.t. de vraag naar dividend: het was vanmorgen niet onze bedoeling u zodanige vrees aan te jagen dat u een besluit moet nemen, maar onze analyses van de cashflow van dit bedrijf suggereren dat i.t.t. de VS waar bedrijven dividend uitbetalen (60-70% pay out ratio, zoals het onze trouwens) dit bedrijf de 100% nadert. Dat gaat ten koste van het bedrijf en kan niet tot in het oneindige zo doorgaan. Het zou teveel geld uit het bedrijf halen voordat dividend kan worden uitgekeerd.

Voorzitter: U heeft het over de risicowaardering of het risicoprofiel van dit vennootschap? Onthoud alstublieft dat dit bedrijf volgens ons een zeer laag risicoprofiel heeft.

Dhr. Marcel Ham: De heer Dane krijgt de hartelijke groeten van meneer Homburg, die vandaag niet aanwezig kan zijn (als niet-aandeelhouder). Wij begonnen al te twijfelen aan uw verstandelijke vermogens. \$32 = 27x de operationele kasstroom. Er is geen enkel bedrijf ooit binnen deze sector verkocht, het zijn een soort Google-achtige, Marktplaats-achtige.nl, TomTom-achtige waarderingen. Dat krijgt u nooit. Dat is uw belang ook niet, uw belang is dat zeg ik u hierbij is uw managementcontract. En daar heeft dhr. Koster die naast u zit ook een belang in, want die heeft zich ingekocht voor enkele miljoenen, dus die moeten op de een of andere manier terugkomen bij u. Dat begrijpen wij heel goed, maar zegt u dat dan: dat uw belang is: het managementcontract. Hoe komt u aan die \$32? Dat krijgt de aandeelhouder nooit. Dhr. Dane wil dat de aandeelhouders blijven wachten zodat hij tot aan het eind der dagen zijn managementcontract kan blijven uitdienen!

Voorzitter: Ik raad u aan na afloop van de vergadering de website nog eens te consulteren, want de heer Dane heeft uitsluitend gezegd dat de berekening naar de \$32 voor ons als bestuur een hypothetische is, maar wel om de aandeelhouders duidelijk te maken wat er in dat vat zit, en wat er in dat vat zit als wij ook zelfstandig zouden liquideren, het managementcontract zouden afkopen en wat er dan overblijft, dan blijft er altijd nog meer over dan het huidige bod.

Dhr. M.Ham: Daar twijfelen wij aan.

Dhr. Dane: Mag ik daar nog aan toevoegen: aangezien er wordt getwijfeld aan mijn verstandelijk vermogen, is ook dat bod ondersteund door drie zeer deskundige partijen en dus niet uit de lucht gegrepen. Overigens zou ik het prettig vinden, meneer Ham, als u uw vragen stelt en niet een lezing ten behoeve van meneer Homburg houdt. Het is hier een vergadering aangaande Equity One en niet aangaande Homburg. Dus beperk u tot het stellen van vragen.

Dhr. H. Fetter: u suggereert dat u wacht op een knock-out bod maar als ik naar de analyse van zonet kijk waarbij uiteindelijk een bedrag uitkomt van \$0.70 per aandeel meer dan nu als bod op tafel ligt, dan vraag ik me af, met alle kosten die door u opgevoerd zijn, hoe u in de toekomst ooit een knock-out bod zou krijgen. Punt twee: u voorspelt een zonnige toekomst, maar na de winst- en verliesrekening van de eerste 9 maanden van dit jaar zie ik dat de inkomsten de kosten ongeveer in balans houden, met een paar procent verschil. Dat vind ik niet zo positief. En derde vraag: wat verwacht u van de gevolgen van de renteontwikkelingen in de VS op uw vastgoedportefeuille?

Dhr. Dane: Historisch is het zo dat als rente omhoog gaat de prijzen van onroerend goed omlaag gaan ofschoon er thans ook andere krachten in de markt meespelen die we in het verleden niet kenden, onder meer de zoals de richting van de kapitaalstroom. Ik weet niet waar de rente naartoe gaat. Dat is iets waar wij op dit moment niet op kunnen speculeren.

Dhr. D. Schonbach: (vraag aan de directie van DIM Holding) We hebben nu al verschillende malen gehoord dat de waarde van DIM Holding veel hoger is dan de biedingen die zijn gedaan en dat is gestaafd door drie deskundigen in de Verenigde Staten. Als dat allemaal zo is, waarom komt er dan geen hoger bod uit de markt? Zou de heer Dane misschien daarop in kunnen gaan en het verklaren?

Dhr. Dane: Wij hebben geen mandaat om te verkopen, dus de portefeuille van DIM Vastgoed staat niet te koop. De onderneming staat ook niet te koop. Equity One heeft een bod uitgebracht zonder onze steun. Dat is een voorrecht, dat kan in Nederland, dat kan in andere landen overigens ook. Maar DIM Vastgoed staat niet te koop. We zouden het te koop kunnen zetten, we hebben gezegd: nou, we kunnen een hypothetisch model maken van als we het zelf zouden

liquideren, d.w.z actief te koop zetten, dat is overigens niet het mandaat, daar hebben we dan de toestemming van de aandeelhouders voor nodig, nou, dan hebben we volgens die deskundigen de mogelijkheid om die opbrengst te realiseren. Maar als het niet te koop staat kan er niet geboden worden tenzij het op de vijandige wijze gaat zoals Equity One doet. Inmiddels zijn wij wel benaderd door zo'n beetje alle partijen: concurrenten van Equity One, die hebben gezegd: nou, als jullie portefeuille te koop komt, dan willen wij heel graag een veel aantrekkelijker bod doen. Maar zij zijn niet geïnteresseerd in het vehikel DIM Vastgoed NV, en dat is ook voor Equity One meer ballast dan gemak, want dat moet de schroothoop toch eindelijk op. En dat geldt voor bijna alle partijen in Amerika die hier belangstelling voor zouden hebben. Maar ik zeg al: het beleid is niet om de portefeuille te verkopen of de onderneming te verkopen, het beleid is een totaal rendement te realiseren van 12% en 8% dividend. Dat hebben we 8 jaar gedaan en dat hopen we in de komende jaren ook te blijven doen en dat kan alleen als u zegt: ja, ga maar door. En als u massaal zegt: nee, we gaan eruit, dan is het wat ons betreft ook goed, maar dat is uw keuze. Wij kunnen u alleen maar advies geven en zeggen: nou, doe het niet.

Dhr. Schonbar: Ik begrijp uw stellingname, maar anderzijds zou je dan toch verwachten dat er een hoger zo mogelijk vijandig bod zou komen. Dat komt toch niet van de grond.

Dhr. Dane: U begrijpt het misschien niet, maar de onderneming staat niet te koop. Als wij morgen de portefeuille te koop zetten dan kan ik u verzekeren dat er zo binnen een maand tien biedingen binnen komen.

Dhr. Schonbar: En hoger dan de huidige?

Dhr. Dane: Ik kan u zeggen dat er tien biedingen liggen.

Dhr. Schonbar: dank u wel.

Voorzitter: Er is een verschil tussen biedingen op de aandelen en biedingen op de portefeuille. Er zijn ook veel biedingen op de DIM Vastgoed portefeuille. Dat is ook wat de heer Dane duidelijk probeert te maken, en de onafhankelijke vaststelling van de waarde van DIM Vastgoed betreft dus de onafhankelijke waardevaststelling van het vastgoed.

Een groot gerenommeerd accountantskantoor heeft op verzoek van het bestuur van de vennootschap getoetst of deze deskundigen, deze partijen die de waardering hebben uitgevoerd, of die terzake deskundig zijn in de Verenigde Staten. Dat is het antwoord geweest.

Dhr. Kok: Ik heb wat aanvullende opmerkingen... aan de heer Dane, die zowel in zijn geschriften als hier in zijn betoog, vind ik, een wat negatieve toon aanslaat t.o.v. de kandidaat-koper ter bescherming van ons. Nou, wij willen graag een stukje bescherming hebben en die bescherming is in het verleden al geboden: die heeft geleid tot een aanzienlijk hoger bod dan 3-5 maanden geleden, dus daar kunnen we alleen maar waardering voor uitspreken. Maar alles kent zijn grenzen, heb ik geleerd in mijn leven, en ik weet ook niet, en u ook niet, waar die grens precies is. Die kan onmogelijk liggen bij een uitgangspunt van \$32 onderliggende waarde in het object zelve, want dan zou het object zelf een rendement van bijna niks hebben: dan kom je uit op \$1,08 per jaar of zoiets, dat is t.o.v. die \$32 minimaal.

Ik hoef me niet te begeven op het terrein van meneer Homburg, want daar horen we vanmiddag meer over, althans een aantal van ons. De negatieve ondertoon vind ik ook een beetje in uw betoog wat u net heeft afgestoken, ook al via de media – de schrijvende pers – alsof het fout is van Equity One om de jaarstukken minutieus te bestuderen. Ze zouden geen knip voor de neus waard zijn als ze dat niet doen. Maar u heeft die ondertoon gelegd op het woordje “minutieus” en dat vind ik op meer plaatsen terug in uw betoog, ook dat ze een hoger bod gedaan hebben, eerder gedaan is. Ik vind dat in zaken doen, en ook na bestudering en ook kijkend naar de competitie met anderen, dat verstandig is om niet eerst het achterste van je tong te laten zien. Dat is niet negatief, het is een bod wat is verhoogd, het is in ieder geval juist om dat systeem te hanteren. Ik heb ook wat moeite met het iedere keer herhalen, zowel schriftelijk als hier, van de 8%-formule. De 8% is niet onjuist op basis van intrinsieke waarde, maar ik sta achter mijn voorganger hier, die gezegd heeft: u kunt dat niet waarmaken op basis van \$19 of \$ 20, want dan moet er \$1,60-\$1,70 worden uitgekeerd en zoals de zaken nu gaan zijn die er niet. U heeft net tegen de vorige vragensteller geantwoord: u schetst een probleem. Er is echt een probleem als je niet \$1.60 beschikbaar hebt uit winstcapaciteit die je nog moet gaan genereren. Bovendien is die 8% o.b.v. intrinsieke waarde niet meer 8% op basis van de opbrengst die je eventueel kunt verwerven door

te verkopen. Dan is namelijk die 8% geen 6% meer. Want 8% van \$20,50 is \$1,64 dus je maakt geen \$18. Dus ik zou haast willen zeggen: ik bestrijd uw 8% niet op basis van het uitgangspunt waarop die 8% gebaseerd is, maar ik bestrijd die 8% wel alsof hij heilig is: immers voor de mensen die verkopen is de 8% geen 6% meer. Over de kwaliteit van het management: ik heb er geen kwaad woord over, er staat een gezonde tent met gezond eigen vermogen. Dat is alleen maar positief te noemen. Maar misschien is de prijs van het management, want nu heeft niet gezegd dat u het oneens bent met de stellingen die meneer Sipzner heeft neergelegd: de prijs van management rijst misschien toch wel de pan uit. Als je ziet wat het kost, inmiddels op basis van de inkomsten, is het percentage absoluut en abnormaal hoog. Dat zou ik zeggen in mijn beleving als aandeelhouder. U heeft het niet weerlegd, dus ik hou het erop dat het klopt, en niet dat het in de toekomst allemaal doorgaat of niet. Ik denk dat de prijs van het management hoog is, maar het werkt tot heden dus ik neem aan dat het niet verkeerd is. Anders waren er niet een paar kopers die er geld voor willen betalen.

Ik kom tot mijn vraag aan de kandidaat-koper: Ik vind het niet helemaal redelijk nu het jaar bijna om is \$20,50 te willen betalen. Dat dividend van dit jaar komt ons een beetje toe. We hebben 10 maanden en een paar dagen erop zitten dus ik zou zeggen ex-dividend \$20,50 lijkt mij een redelijk uitgangspunt. En misschien zegt meneer Homburg straks: dat wil ik ook wel.

Voorzitter: Dank u wel. Meneer Sipzner, dit is dus de vraag: of u dit knock-out bod, d.w.z het eigenlijke bod plus het dividend over het afgelopen jaar, wilt aannemen.

Dhr. Sipzner: Ik had hem bijna een functie in ons bedrijf aangeboden voordat hij over dat laatste begon! Nee, ik denk niet dat we dat zullen doen. We hebben wel respect voor uw verdediging van uw eigen belang. Deze aard van een openbare onderneming onder een toezienend management maakt het voor u, aandeelhouders, vaak moeilijk gehoord te worden. Ik denk dus dat een presentatie als deze erg positief en toepasselijk is. Maar om het absoluut duidelijk te stellen: wij bieden \$20,50 exclusief het dividend over het afgelopen jaar. Die \$20,50 is opzettelijk berekend op het nu gaan voordat het managementcontract hernieuwd kan worden, want anders zouden wij allemaal deze extra kosten 5 jaar langer moeten dragen. De tijd is dus nu. Ik vind het niet verrassend dat Homburg deze zomer met een bod kwam: ik denk dat die dezelfde situatie zag als wij. Wat de eerdere vraag over hogere biedingen betreft: wat u ziet is wat er is. Ik twijfel er niet aan dat vragen aan deskundigen \$24, \$27 en zelfs \$32 kunnen opleveren, maar ik denk dat de meesten van ons hier begrijpen dat die cijfers fictie zijn. Tegen die prijs is voor deze onderneming geen belangstelling. De afgelopen 20 dagen sinds het bod gepubliceerd werd, is de prijs \$20,50 gebleven, en in vele andere gelijksoortige zaken hebben we gezien dat dit de tijd is waarin de juiste prijs blijkt. Hogere biedingen, knock-out biedingen, hoe u het ook wilt noemen: wij hebben ze niet gezien, en u ook niet, en ik denk niet dat ze nu nog komen. We hebben 1 week over om een besluit te nemen.

Dhr. Ham: (aan de heer Dane): als het managementcontract met u binnen de opzegtermijn wordt opgezegd, betaalt men op dit moment dan nog steeds om en nabij \$14 miljoen?

(doorgegeven aan dhr. Koster)

Dhr. Koster: Meneer Ham, laat me beginnen met te zeggen dat het me genoegen doet dat u toch uiteindelijk een aandeel heeft gekocht.

Dhr. Ham: 1 aandeel.

Dhr. Koster: ... misschien meer, voor \$20,50 i.p.v. de \$ 17,29 die u bood.

Dhr. Ham: dat is correct.

(gelach uit de zaal)

Dhr. Koster: Dat is prima. Misschien mag ik dan ook nog even doortrekken naar Equity One voordat ik de vraag van meneer Ham beantwoord: we hebben brieven in ons dossier liggen – u weet, de interesse van Equity One dateert uit november vorig jaar- en in die eerste brief die we hebben ontvangen staat dat men ècht van mening is dat het “in the best interest of the shareholders of DIM Vastgoed is dat er \$16,85 betaald wordt. Vervolgens komt er een nieuwe brief waarin het bod omhoog gaat. In iedere brief van Equity One stond opnieuw de zin dat de prijs die waar weer in genoemd werd, toch ècht “in the best interest of the shareholders van DIM Vastgoed” was. Inmiddels zitten we op \$20,50 en je moet dus vaststellen dat alles wat er voor die tijd als prijs is aangedragen en wat werd gekarakteriseerd als ‘in the best interest of the

shareholder' dat in ieder geval niet is geweest. Dat moet u goed bedenken als u vandaag weer hoort dat wat er op tafel ligt van iemand die de vennootschap wil kopen en de portefeuille wil bezitten, 'in the best interest of the shareholders' en dat dat de echte prijs is. Dan kom ik toe aan de vraag van meneer Ham. Meneer Ham, het contract staat op de website, dus u kunt het daar lezen. De situatie is aldus dat het contract loopt voor een periode van 10 jaar en vervolgens telkens voor 5 jaar stilzwijgend wordt verlengd, tenzij het wordt opgezegd. Als het wordt opgezegd wegens wanprestatie van DIM Vastgoed, dus als Dim Vastgoed niet heeft gedaan wat ze op basis van het contract DIM BV moet doen, dan kan DIM Vastgoed dat contract beëindigen en bent u niets verschuldigd. Wordt het om een andere reden opgezegd, dan is de vergoeding wel verschuldigd volgens de formule die in het contract staat.

Dhr. Ham: Goed, maar dan heb ik nog steeds de volgende vraag. Ik ga ervan uit dat er geen wanprestatie wordt geleverd, het contract wordt volgende maand (december 2005) opgezegd. Betalen we dan nog steeds de vergoeding aan u, ja of nee?

Dhr. Koster: Het antwoord is 5 jaar plus de resterende looptijd van de lopende termijn. Dus: wordt er opgezegd maart volgend jaar, dan kost dat 5 jaar plus het nog te gane jaar, dus 6 jaar.

Dhr. Ham: Ja. Het is ook duidelijk, dat heb ik denk ik goed begrepen, dat die vergoeding afhankelijk is van de herwaarderingen van het vastgoed. Dus toen we begonnen te praten met de heren Dane en Koster zaten we op \$ 9,5 miljoen. We zitten inmiddels op \$ 14 miljoen. Het is dus wel degelijk een belang van de heren Dane en Koster om dat maar weer zolang mogelijk uit te stellen zodat ook die afkoop omhoog gaat. Niet in het belang van de aandeelhouder.

Voorzitter: Kijk, u moet het zo zien. Deze vennootschap is gestart met een bepaalde groei-doelstelling en naarmate de vennootschap groeit worden de bedragen hoger. Dat is evident: dat kunt u als aandeelhouder uitrekenen. Het zijn de spelregels waarmee we begonnen zijn en je kan het ter discussie stellen, maar dan komt je tot een heronderhandeling van een afgesloten contract met alle consequenties van dien. Met de Raad van Commissarissen hebben we ons hierin terdege verdiept, we hebben er intern veel over gesproken en maken maar en naarmate de vennootschap groeit worden de bedragen hoger. Dat is evident: dat kunt u als aandeelhouder uitrekenen. Het zijn de spelregels waarmee we begonnen zijn en je kan het ter discussie stellen, maar dan komt je tot een heronderhandeling van een afgesloten contract met alle consequenties van dien. Met de Raad van Commissarissen hebben we ons hierin terdege verdiept, we hebben er intern veel over gesproken en maken maar één afweging: de kwaliteit van de geleverde prestatie en de kosten die daartegenover staan, zo simpel als dat. Wij hebben als commissariaat nog steeds het volle vertrouwen dat we deze missie kunnen voortzetten, maar het is aan u aandeelhouders om daarin de richting aan te geven/zelfstandig te besluiten de onderneming, uw aandelen dus, ter verkoop aan te bieden. Zoals de heer Dane heeft gezegd is het mogelijk, voor ons hopelijk theoretisch, ons te vragen een studie uit te voeren om het vennootschap te liquideren. De kosten daarvan zijn bekend, het is een heel transparant plaatje, dan moeten we op dat moment belasting betalen en met DIM BV afrekenen en dan blijft er een bepaalde prijs over. Het is zo simpel als ik het u net voorhoud.

Dhr. Ham: hartelijk dank. Ik wens Equity One veel wijsheid.

Dhr. Jansen: ik heb in eerste plaats waardering voor uw bericht aan de aandeelhouders. Ik heb de volgende vragen. Op pagina 4 zegt u dat institutionele beleggers geen belangstelling hebben voor DIM wegens de beperkte schaalgrootte. De alinea daaropvolgend staat dat institutionele beleggers veel belangstelling hebben voor onroerend goed, bijvoorbeeld DIM Vastgoed. Hebben institutionele investeerders nu wel of geen belangstelling voor DIM, en zo wel, waaruit blijkt dat dan?

Dhr. Koster: misschien zijn we niet helemaal duidelijk geweest. DIM Vastgoed richt zich op het verwerven van individuele winkelcentra met een bepaalde omvang: tussen de \$10 en \$20 miljoen. Dat is een segment van de markt dat eigenlijk te klein is voor institutionele beleggers met grote organisaties en veel overhead. Wij kunnen dus in die markt vanwege onze eigen omvang en reputatie en snelheid van handelen dingen die anderen niet kunnen. Op het moment dat je erin bent geslaagd de aankoop van die kleine dingen in een portefeuille zoals die dan DIM Vastgoed, dan heeft het geheel weer voldoende massa om ook interessant te zijn voor institutionele beleggers. We weten dat die belangstelling er is voor de hele portefeuille.

Mag ik op deze vraag antwoorden. (Legt nog eens uit:) ons marktsegment is te klein voor grote vastgoedorganisaties met veel overhead. Door onze reputatie en snelheid van handelen heeft DIM Vastgoed een goede portefeuille bijeen kunnen brengen. Als geheel bestaat er voor ons wel belangstelling van institutionele beleggers.

Dhr. Jansen: Dank u wel. Dan mijn volgende vraag: de belasting wordt door u op \$7 en door Equity One op \$3 gesteld. Hoe verklaart u dat verschil? Is het door een accountant berekend of heeft u dat zelf gedaan?

Voorzitter: Het is door de accountant nagerekend en goed bevonden.

Dhr. Koster: Het verschil zit hem er ook in dat wij bij de belasting uitgaan van een hogere verkoopprijs, van \$32. Als je daarover belasting moet betalen is het uiteraard meer belasting dan wanneer je uitgaat van \$20,50.

Dhr. Jansen: Rechtvaardigt dat een belastingaftrek van \$4?

Dhr. Koster: Ja, u hebt gelijk. Wij hebben geen inzicht in Equity One's berekening van dat bedrag, wij zijn bij onze berekening uitgegaan van een verkoopprijs van \$32. Dat bedrag is ook gebaseerd op de mening van buitenstaanders.

Dhr. Jansen: Dank u wel.

Dhr. Fred Teusink: Aandeelhouders zijn aandeelhouders in DIM Vastgoed en niet direct in de portefeuille. Ja, als ik kijk naar het dividend dat uitgekeerd wordt: \$1,20 dat geeft een 8% beleggingsresultaat en dat zou dus een beleggingstegenwaarderresultaat zijn van \$15. Bij 6% is dat een beleggingstegenwaarde van \$20. In dat verband is \$20,50 nog niet zo verschrikkelijk slecht dacht ik. Als ik dan kijk naar de waardingsverhalen die zo links en rechts genoemd worden kom ik op een factor van 17,05 die u ergens in uw correspondentie aanhaalt. Mar als ik dan kijk naar wat onlangs geboden is op een groot winkelcentrum in Greenville South Carolina- dat was een openbare veiling waar een huurfactor van 10,2% werd gerealiseerd- , waar ik zelf ook in participeerde, dus die gegevens zijn echt wel gecontroleerd... ja, en dan heeft u straks \$70 miljoen in kas, en die moet u herinvesteren anders kunt u nooit die 8% blijven betalen. Maar tegen welke factor gaat u dan kopen? Tegen 15,9 , 17,05 of 10,2? De factoren kunnen toch niet blijven stijgen, en u gaf zelf ook al aan, de rente is toch wel van enige invloed, ofschoon niet alleen bepalend. Dan komen we zo langzamerhand toch aan het maximum dat we in de ballon kunnen pompen? Neemt u dan niet een heel hoog risico als u \$70 miljoen gaat investeren tegen die hoge factoren?

Dhr. Dane: wij kopen op dit moment in binnen de rendementsdoelstellingen voor een aanvangsrendement van ongeveer 6,7. Een beetje afhankelijk van of de rente op een bepaald moment lager ligt- het kan 6,5 of 6,9 zijn- dat is op basis van individuele projecten, dat is een project van \$10, \$15, \$20 miljoen. Als u een portefeuille bijeenbrengt worden opbrengst en aanvangsrendement hoger, dus wij zitten op 6,5 , 6,6 , 6,7. En we hebben het gemiddelde gebruikt van drie deskundigen en toen kwamen we op 5,98. Dus daar zitten ongeveer 60 basispunten verschil in de cap-rate, dat is niet overdreven veel, absoluut niet.

Dhr. Bram de Hondt: Ik begrijp het management ook niet. Stel dat het per maart 2007 wordt opgezegd, moet er dan geen vergoeding betaald worden?

Voorzitter: Het antwoord op uw vraag is al door een vorige spreker gegeven. Die opzegging zou u kosten 1 + 5 jaar is 6 jaar.

Dhr. De Hondt: Dat contract is in '97 voor tien jaar aangegaan. Dat eindigt dat contract, dan begrijp ik niet dat er een vergoeding betaald moet worden.

Voorzitter: nee, er is een automatische verlenging. De RvC heeft dit voor u, aandeelhouders, ook al goed bekeken: we praten over hetzelfde.

Dhr. Leenaers, namens de Vereniging van Effectenbezitters (VEB): Ik heb een aantal vragen met betrekking tot de transparantie van het hele proces. Toen Homburg bekendmaakte dat hij een bod overwoog gaf dhr. Dane in de pers al aan dat er meer interesse is, dat heeft hij vandaag een aantal keren herhaald. Bij een gecontroleerde veiling gaat DIM in haar toelichting van een hypothetische waarde van \$32 uit... hypothetisch, dus dat kan substantieel lager of hoger uitvallen. Ik zou toch eens meer willen weten op basis van welke beursgenoteerde ondernemingen die drie deskundigen op die waarde zijn gekomen. En wat die premiegrens precies is. En ik zou ook willen weten of die deskundigen hebben gekeken naar waarderingen

van overgedragen portefeuilles en wat dan daarbij precies de waarderingsgrens is geweest. En met betrekking tot het afwijzen van het bod van Equity One wil ik toch wat meer duidelijkheid van u hebben. In 't informatiememorandum lees ik dat Equity One op 5 januari van dit jaar al een bod heeft uitgebracht: een indicatief bod van \$19 per aandeel, dat is 18% boven de intrinsieke waarde zoals die op dat moment bekend was. Ik zou graag willen weten op welk moment de commissarissen hiervan in kennis zijn gesteld en ik zou ook graag willen weten om welke reden de vennootschap destijds heeft besloten het bod af te wijzen. En ik zou ook graag willen weten om welke reden DIM ervan heeft afgezien daar een persbericht over het bod te publiceren op 5 of 6 januari.

Dhr. Dane: Eerste vraag: dat kan ik u zo niet zeggen. Wij hebben drie deskundige partijen benaderd: zij kennen DIM Vastgoed en ze kennen de portefeuille: en gevraagd of zij willen aangeven tegen welke kapitalisatiefactor/aanvangsrendement zij denken dat de portefeuille zou worden verkocht. Van de drie uitkomsten van partijen die niet met elkaar in contact staan hebben wij het gemiddelde genomen en we kwamen uit op een kapitalisatiefactor van 5,98 en die hebben we gehanteerd op de Exploitatie Inkomsten voor de komende 12 maanden.

Dhr. Leenaers: En verrichten deze drie onafhankelijke deskundigen ook andere werkzaamheden t.o.v. de portefeuille van DIM? Waarderingswerkzaamheden bijvoorbeeld?

Dhr. Dane: Nee, het zijn voornamelijk grote landelijke makelaarskantoren waar we in eht verleden mee gewerkt hebben. Wij hebben hun die vraag niet voorgelegd met de mededeling dat we die hier in de vergadering zouden voorleggen. We hebben gewoon gezegd: we willen weten wat de portefeuille op dit moment als waarde zou kunnen krijgen als we hem in zijn geheel aanbieden. Want dat is wat er op dit moment in wezen gebeurt: als Equity One haar bod uitbrengt op DIM Vastgoed is dat niet op het vehikel maar op de portefeuille. Ik kan u verzekeren dat de cap-rates alleen al in de afgelopen 8 maanden met 70 basispunten omlaag zijn gegaan. Een transactie van twee maanden geleden is op dit moment al niet meer bruikbaar voor het bepalen van de cap-rate.

Voorzitter: De Raad van Commissarissen was op de hoogte. Natuurlijk, ja.

Dhr. Leenaers: Wist u op 5 januari al dat er een indicatief bod van \$19 op tafel lag?

Voorzitter: Ja, daar zijn wij van op de hoogte gesteld.

Dhr. Leenaers: Waarom heeft de vennootschap destijds besloten het bod van \$19 te verwerpen?

Voorzitter: in feite op dezelfde gronden als nu. Dat wij als bestuur tot de slotsom kwamen dat er onvoldoende afspiegeling was van de werkelijke waarde van de vennootschap. .

Dhr. Leenaers: Waarom is er op 5 of 6 januari niet publiek bekendgemaakt van die \$19 danwel nadat u uw besluit had genomen: wij wijzen het bod af?

Dhr. Koster: De reden daarvoor was dat er geen sprake was van een indicatief bod, zoals u dat noemt, Er was sprake van een prijsindicatie waarbij een van de voorwaarden was dat dat alleen zou kunnen leiden tot een transactie op het moment dat directie en de RvC dat van hun steun zouden voorzien. Wij hebben op dat moment, en ook al daarvoor, uitgebreide analyses gemaakt over wat de waarde van de vennootschap en de aandelen en de portefeuille in onze ogen zou moeten zijn. We hebben het gelegd naast de prijs die op dat moment genoemd werd en wij zijn tot de conclusie gekomen dat wij dat niet zouden steunen. Daarmee zou niet kunnen worden voldaan aan een van de voorwaarden en was dat bod er dus niet. En was er dus ook niet de bereidheid bij Equity One om de transactie te doen, want steun was de uitdrukkelijke voorwaarde. Iets dat er dus niet is, daar hoeft je ook niet mee naar buiten te komen in een persbericht.

Dhr. Kok: Ik heb goed begrepen van dhr. Dane dat er voor \$35 miljoen aan onroerend goed gekocht is, dat dat een bruto rendement garandeert van 6%. Is dat juist?

Dhr. Dane: Nee, dat is een kapitalisatiefactor. Dat bepaalt de vermenigvuldigingsfactor voor de huur. De schuldcomponent en het eigen vermogencomponent bepalen uiteindelijk het rendement per aandeel. Maar onze doelstelling is 8% dividend dus 8% kasstroom. We kunnen zo laag gaan als een cap-rate van ongeveer 6,6 of 6,7 en dan vallen we nog steeds binnen die kasstroom van 8% rendement.

Dhr. Kok: Maar die 6% wordt gegenereerd uit de investering van \$35 miljoen? Zijn de bruto inkomsten wel of niet 6% van \$35 miljoen? Dat is mijn vraag.

Dhr. Koster: Dhr. Dane heeft \$35 miljoen genoemd om aan te geven wat er voor ruimte is om additionele investeringen te doen. Wij hebben voor de helft daarvan zicht op transacties. Dat wil niet zeggen dat die transacties zijn gedaan. Het beleid van de vennootschap is dat we transacties bekendmaken als ze zijn gedaan. Als u kijkt naar de cap-rate betekent een cap-rate van 6% dat een koper bereid is genoeg te nemen met 6% rendement en dus ongeveer net iets meer 16x de huur betaalt.

Dhr. Kok: Dat was mijn vraag. Dat betekent dus dat de bruto huurinkomsten 6% van het geïnvesteerde bedrag. Als je 16x de huur wilt betalen.

Dhr. Koster: De netto huurinkomsten. Dat is zonder financiering. Op het moment dat je goedkoop vreemd vermogen kunt aantrekken ontstaat er een hefboom en gaat je rendement omhoog en daarmee kan DIM Vastgoed - u weet, we hebben een dead equity ratio, de verhouding vreemd vermogen - eigen vermogen - doelstelling van 35-65: 35% eigen vermogen en 65% vreemd vermogen. - en door toepassing van vreemd vermogen kun je per saldo een lager aanvangsrendement voor je aandeelhouders op het juiste niveau brengen. Dat is wat we in het verleden hebben gedaan en wat we ook vast van plan zijn in de toekomst voor u te gaan doen.

Dhr. Kok: Als je start met een bruto aanvangsinkomen van 6% en je leent tegen 6% tweederde om de investering te doen dan ben je 4% rente kwijt...

Dhr. Koster: Ik ben bang dat u niet het juiste sommetje maakt maar we willen u dat graag een keertje uitleggen...

Dhr. Kok: Mijn waarschuwing gaat erom dat ik denk dat niet alleen door verwatering maar ook door investeringen met een dergelijk laag bruto opbrengstniveau dat het moeilijk is je toekomstige rendementsverwachtingen waar te maken.

Dhr. Koster: Ik kan alleen maar zeggen dat we het in het verleden gedaan hebben dus het is misschien moeilijk maar we slagen er wel in.

Voorzitter: Het misverstand ontstaat waarschijnlijk doordat de vraagsteller niet begrijpt dat wij tegen veel lagere tarieven van 6% lenen. U weet wat de tarieven in de States zijn, en op basis van de kwaliteit van én de portefeuille én het object én DIM Vastgoed zelf kunnen wij zegen zeer aantrekkelijke prijzen financieren. Dat neemt alleen maar toe. We kunnen zelfs oude leningen herfinancieren tegen betere tarieven: ook daar zit een stuk upside in voor de vennootschap

Dhr. D. Kranenburg: Vraag 1: Laten we even aannemen dat 70% van de aandelen inderdaad wordt aangeboden, maar ik dat niet doe. Wat is dan vervolgens mijn positie?

Vraag 2: Equity One heeft een contant bod uitgebracht. Waarom hebben ze ook niet een alternatief bod uitgebracht namelijk een inruil tegen aandelen Equity One? Dat gaat meestal met een premie gepaard.

Dhr. Koster: Wat betreft de eerste vraag: u kunt niet tegen uw wens uit de vennootschap gedrukt worden. Dat kan pas bij 95% en dus discontinuering van de notering. Zolang dat niet in één hand is kunt u niet tegen uw wens uit de vennootschap gedwongen worden uw aandelen in te leveren en houdt u een minderheidspositie in de vennootschap.

Wat Equity One van plan is zou u aan hun moeten vragen, maar wij denken dat met 70% Equity One niet in staat is iets te doen wat ingaat tegen de belangen van de 30% die ze niet in de hand hebben. Als ze met 95% in een hand hebben, bij gedwongen uitkoop, moeten ze u betalen wat u toekomt: tenminste de prijs die hier nu geboden wordt. Er is geen reden u over het 70% scenario grote zorgen te maken. Waarom Equity One geen premie biedt, dat weet ik niet, dat moet u aan meneer Sipzner vragen.

Dhr. Van Rees: (ook antwoord) ik ben die ene aandeelhouder van DIM Vastgoed. Ik maak me absoluut geen zorgen over een situatie waarbij inderdaad die 70% zou worden gehaald, want er is in Nederland een heel behoorlijke bescherming van minderheidsaandeelhouders. 70% aandeelhouders kunnen niet zomaar de belangen van die 30% negeren en ik denk dat op dat moment Equity One tot de ontdekking komt dat hier in Nederland de situatie toch wel een beetje anders ligt dan in de VS en misschien zouden ze die dan eerst moeten bestuderen voordat ze wensen over te gaan op handelingen die niet in overeenstemming zijn met onze cultuur en onze regels.

Dhr. Sipzner: Eerst de vraag over het alternatief bod. Wij verwelkomen nieuwe aandeelhouders, maar wij waren van mening dat een geheel op geld gebaseerd bod makkelijker uitvoerbaar was,

maar het staat iedereen hier in de zaal en in Nederland altijd vrij zijn investeringsfondsen mag gebruiken om onze aandelen te kopen. Maar dat zou een veel moeilijker transactie zijn, met diverse registratie-vereisten, en we dachten dat het beter was het gewoon in geld te houden en u, de verkopende aandeelhouders, daarna de mogelijkheid te geven een volgende beslissing te maken.

Wat de 70%-kwestie aangaat: wij zouden graag 70% gestand doen. Ik ben het eens met de volle bescherming die de Nederlandse wet minderheidsaandeelhouders biedt. Equity One is ook als minderheid begonnen en is in 7 jaar van 30 naar 60% gegroeid; het heeft gedurende die periode goede rendementen opgeleverd. Wij respecteren onze minderheidsaandeelhouders en bieden u de keus een beslissing te nemen. Maar ik moet u wel ervoor waarschuwen dat een onderneming met 70% of meer van de aandelen en enkele kleinere aandeelhouders maar heel weinig liquiditeit voor de aandeelhouders betekent. Wie wil er nu zulke aandelen kopen en met zo'n situatie te maken krijgen? En, zoals u zich wel kunt voorstellen, er zullen veelvuldig besprekingen zijn tussen Equity One en het management betreffende het oplossen van dit probleem, en u moet uzelf afvragen of u daar het komend jaar werkelijk deel van wilt uitmaken.

Dhr. Razerpalte: ik ben een simpele aandeelhouder die er al vanaf het begin bij is. Ik ben er nog steeds, heb een aanzienlijke winsttoename gehad en ben alleen maar blij dat dhr. Dane mij destijds overtuigd heeft aandelen in DIM Vastgoed te kopen. Dat is alleen maar een stuk waardering. Vergoeding van het management is een prima bedrag, daar ga ik niet over zitten zeuren. Ik ben een heel tevreden klant. Waar mij nu om gaat: wat moet ik doen? Ik heb elke keer tegen mezelf gezegd: ik wil die zaak niet verkopen en ik hoop met mij dat allen er net zo over denken. Alleen: ik ben teleurgesteld dat er maar 11% van de aandeelhouders aanwezig is. Mijn vraag aan u meneer Dane: Hoe bereikt u die andere 90%?

Dhr. Dane: Wij kennen onze aandeelhouders van voor de beursnotering en vinden het ontzettend prettig dat op dit moment 60% van de aanwezigen net als u mensen zijn die vanaf de allereerste dag betrokken zijn bij DIM Vastgoed. We hebben altijd een database bijgehouden, mensen kunnen zich via de website ook bekendmaken. En op dit moment denken wij dat wij met onze database 80-90% van de aandeelhouders kunnen bereiken. We hebben de nodige reacties van mensen op dat boekwerk van vorige dinsdag gekregen van: het is me volkomen duidelijk, ik doe het niet en ik begin er ook absoluut niet aan, bedankt voor je advies maar we komen niet. (applaus voor het management)

Dhr. Van der Windt: ik ben het voor een groot deel met de vorige spreker eens. Ik ben een bijzonder tevreden mens en de kritische geluiden van enkele vorige sprekers heb ik nog geen enkele keer op de aandeelhoudersvergadering gehoord, dus lijkt het of deze sprekers volledig tevreden zijn met de prijs van \$20,50. Ze zouden het beleid van DIM moeten prijzen want dat betekent kiezen voor een hoger bod! Of niemand wil eigenlijk op het bod ingaan, dat zou het alternatief kunnen zijn, want als ik zie wat Equity One als alternatief voorspiegelt, en ik zie bij hun een dividendrendement van 6% staan, dan is dat ook niet zo bijzonder ondanks dat zij zo'n lage managementvergoeding hebben. En de managementafkoop bij DIM vind ik nog ook niet zo bijzonder want als ik kijk bij Uni Invest wat er aan meneer Homburg is geboden, dan is dit maar een fractie van dit geheel. Dus ik wil eigenlijk de aanwezige aandeelhouders vragen niet op het bod in te gaan.

Dhr. H. Rienks: Het is voor Equity One aantrekkelijk die aandelen te kopen voor \$20,50 en dat zijn toch kenners, ze hebben zelf nog veel meer van die winkelcentra als DIM Vastgoed heeft en dan denk ik bij mezelf: als het voor zo'n kenner aantrekkelijk is om daar \$20,50 voor te betalen, dan is het voor mij ook leuk om ze te kopen voor \$20,50. Waarom zou dan het omgekeerde voor mij leuk zijn: om ze te verkopen voor \$20,50? Dat antwoord op die vraag heb ik nog steeds niet.

Dhr. Sipzner: Vrije ondernemingen, kopers en verkopers: daarom hebben we ons weekend opgeofferd, om hier te zijn. We hebben dit vennootschap vanaf het begin van het jaar bestudeerd en verschillende toenaderingspogingen gedaan. De kwestie is dat ondanks de voortgaande hausse op de vastgoedmarkt we vonden dat we ons bod echt niet veel verder konden verhogen \$20,50 is een mooie prijs. De prijzen van aandelen stijgen en dalen op de beurs, maar de geschiedenis van de beurs wijst uit dat het aandeel ook pas die prijs waard is als er een koper tegen die prijs is. Volgens mij zijn wij de enige koper tegen \$20,50. Ik daag u, de onderneming,

en de aandeelhouders, uit alternatieve biedingen te noemen. Als wij ons terugtrekken zal de prijs van het aandeel omlaag gaan. Met het bod door meneer Homburg begon de prijs van dit aandeel te stijgen en het was niet eens zo lang geleden dat wij er \$16 per aandeel voor geboden zagen. We kunnen gemakkelijk verward worden met deze hoge getallen, maar ze beklijven niet en zijn ook niet indicatief voor de toekomst. U moet goed nadenken over of u daarvan wilt uitgaan.

Dhr. Rienks: Ik wil u graag een goed advies geven: u had 1 of 2 jaren moeten wachten. U biedt op het verkeerde moment.

Dhr. Sipzner: Dat is altijd mogelijk. Vanuit ons standpunt in de VS bereiken de prijzen op de vastgoedmarkt nu hun maximum, er zijn geen kopers voor \$32. Met de stijgende rentetarieven is er veel onzekerheid in de VS. De vorige vragensteller wees er terecht op hoe de acquisition rates, de cap-rates op vastgoed en financiering elkaar zo benaderen. Eigenaren van vastgoed maken niet evenveel winst als vroeger. Wij bieden hier een goed geïnformeerd bod. Wees niet bang om het bod in openbaarheid te accepteren. De winst die u behaalt met ons bod is in tegenstelling tot het bod voor publicatie 2-3 jaar dividend waard.

Dhr. Dane: Zijn er mensen in de zaal die hebben meegedaan aan het project DIM Pines? Ja? DIM Pines is verkocht voor ruim \$31 miljoen. Er waren 10-15 bidders. En de hoogste bidder die afhaakte op \$28,5 miljoen was Equity One. En uiteindelijk hebben we het verkocht voor \$31 miljoen, 8% meer dan wat Equity One ervoor wilde betalen. Overigens betekent dat dat we niets te duur inkopen...

Dhr. Rienks: Heeft u ook het gevoel dat de top van de markt voor vastgoed in het zuidoosten van de VS in zicht is?

Dhr. Dane: Je komt zo'n beetje elk jaar tot de conclusie dat het niet hoger kan. En dan kom je het jaar erop tot de conclusie dat het dus wel hoger kan. Mijn analyse hiervan is dat de markt steeds meer op zoek is naar kasstromen waar enige vorm van zekerheid in zit. En men wil ook diversificeren, men wil een stukje waardegroei kunnen realiseren. Vastgoed is aan een kant een hele mooie vaste kasstroom en een potentie om langjarig meerwaarde te realiseren. We zijn er al 8 jaar mee bezig en dan is de vraag: is de rek eruit? Ik denk dat hier een hoop ondernemers in de zaal zijn die een groot deel van hun vermogen verdiend hebben met vastgoed. Misschien dat we een paar jaar stilstaan, maar uiteindelijk denk ik dat we op de langere termijn er beter mee uit zijn. En het verkopen van een positie in vastgoed is het einde van het groeitraject, want zie maar eens weer iets te vinden om op te stappen om dat groeitraject verder te realiseren.

Dhr. Rienks: Hoe zit het met de verantwoording? Ik kan u 1x per jaar ter verantwoording roepen. U stuurt documentatie in het Nederlands naar ons op, u bent in Rotterdam bereikbaar. Dat is natuurlijk een emotioneel aspect maar ik doe liever zaken met u als Nederlander die ik gewoon kan spreken dan met een Amerikaan die ergens in Florida zit en die ik tot vandaag niet kende.

Dhr. Leenaers: (Vraag voor Equity One). Op 5 januari hebt u een bod gedaan voor \$19. \$20,50 is een fractie meer. Waarom heb u niet opnieuw 18% betaald. Waarom biedt u nu minder? En ik heb nog een vraag m.b.t. de rentebesparingen die u denkt te gaan kunnen boeken... u gaf aan dat...

(protest uit de zaal tegen aantal vragen)

Ik wil in de gaten krijgen of we meer dan \$20,50 kunnen krijgen, dat is hetgeen dat ik wil weten.

(protest voorzitter tegen aantal en tempo vragen)

Dhr. Sipzner: Vraag 1 m.b.t. premie: de publieke netto waarde op 31 augustus was 17,57 en ons bod van \$20,50 vertegenwoordigde een premie van 15% vergelijkbaar met de 14,5% die we boden op de dag voor de aankondiging. Waarom we dit niet gepubliceerd hebben: voorgesprekken hebben soms voortgang. De cijfers werden om uw bestwil niet gepubliceerd. In september zijn de omstandigheden gewijzigd: wij hebben een brief gestuurd om mede te delen dat wij verder wilden gaan en toen bent u naar behoren hiervan in kennis gesteld. Wij hebben geen bezwaar tegen hoe de zaken gelopen zijn.

Voorzitter: Ik raad u (dhr. Leenaers) uw persoonlijke vragen voor na de vergadering te bewaren.

Dhr. Leenaers: bezwaar tegen panelstijl. Sprekers die vriendelijk over DIM Vastgoed zijn krijgen ruim spreektijd, mensen met een vijandige of kritische houding niet. Ik hoop dat die \$32 bereikt kan worden op zo kort mogelijke termijn...

Voorzitter: Eén vraag tegelijk alstublieft.

Dhr. Koster: hoe kunnen we meer krijgen dan de geboden \$20,50? Als je nu aanbiedt krijg je niet meer dan dat. En voor de meneer met de vraag over het dividend: ook daarvan is het antwoord: als je nu aanbiedt krijg je het zeker niet.

(Vraag om duidelijke spraak vanuit de zaal)

Voorzitter: Een laatste vraag.

Dhr. Leenaers: Het probleem met een bod van \$20,50 en dat zal ook in de toekomst het geval zijn: hoe hoog het bod ook zal zijn er is natuurlijk de vergoeding aan het management bij afkoop van het contract. Destijds is het contract opgesteld met de gedachte dat het management geïnvesteerd heeft in het oprichten van het fonds en dat men daarvoor gecompenseerd wenste te worden indien het contract voortijdig wordt beëindigd. Inmiddels voert DIM BV al bijna 9 jaar het management en dat heeft geleid tot een aanzienlijke waardeinstijging, verdubbeling van intrinsieke waarde per aandeel sinds de beursintroductie openstaande aandelen fors toegenomen, al met al, het is nu een volwassen Veel grotere club dan destijds bij aanvang. Dat geeft dus ook de reden aan waarom het argument dat destijds die afkoopsom in het leven is geroepen aan kracht verliest en ik denk zelfs dat die kracht inmiddels nul is. Als ik terugkijk naar uw betoog en het jaarverslag waarin wordt verwezen naar marktconforme verhandelingen, als ik dan kijk naar 5x een jaarvergoeding, dat impliceert \$2 per aandeel, dat is 10% van het voorliggend bod, vindt u dat nog steeds een marktconforme verhouding? Als ik de sheets van Equity One moet geloven lijkt het daar niet op, maar ik zou van u willen weten of dit marktconform is volgens de normen in Amerika maar ook hier in Nederland.

Dhr. Van Rees: Ik zou hier graag als commissaris antwoord op willen geven maar ook in de hoedanigheid van aandeelhouder: "Waarom zou ik als aandeelhouder blij moeten zijn met zo'n rekening?" Bij aanvang van DIM Vastgoed heeft de heer Dane een heleboel kennis, ervaring, succes: een relatiekring ingebracht in DIM Vastgoed en met die combinatie van factoren is DIM Vastgoed erin geslaagd er zo'n succes van te maken. Die achtergrond van DIM BV is nooit op de balans van DIM Vastgoed als claim terechtgekomen, dus om niet ingebracht, maar wel via de DMO met de bepaling dat als DIM BV er uit gezet zou worden daarvoor betaald moest worden. En de constructie is zodanig gemaakt dat men in feite aan DIM BV vastzat, want DIM Vastgoed was het product van DIM BV. Nu, u heeft gezien aan de hand van het voorbeeld dat de heer Dane net aanroerde op welke wijze DIM BV in staat is om bij verkoop goede prijzen in de markt te zetten. Uit de discussies die wij als RvC met de directie hebben is bij ons heel snel het besef gegroeid dat deze ploeg mensen in staat is op de markt de juiste producten tegen de juiste prijzen te vinden. Wat resteert voor de aandeelhouders is een prima rendement op hun investeringen, dat kunt u zien aan de groei van de prijs van de aandelen, dat kunt u in de koers gereflecteerd zien en u kunt het zien aan het dividend. Ik denk dat het per saldo alleszins gerechtvaardigd is dat als u van deze gouden dienstverlening af wilt dat u daar een goede prijs voor betaalt.

(applaus uit de zaal)

Dhr. Leenaers: Maar u zegt in uw verslag dat het marktconform moet zijn. Dat is mijn vraag en die beantwoordt u niet.

Dhr. Van Rees: Als het succes heeft vraag je je altijd af of je er teveel voor betaalt. Dat is toch wel een beetje Nederlands, dat mag allemaal wel. Een ding is wel heel zeker: het is allemaal transparant beschreven in de informatie die destijds door DIM Vastgoed in de markt heeft gezet. Mensen die vanaf het begin af aan aandeelhouder zijn geweest. Die mensen die later aandeelhouder van DIM Vastgoed zijn geworden, kunnen in alle informatie van DIM Vastgoed naziën wat hun in dit geval te wachten staat. Dus je kunt nooit beweren dat je het niet geweten hebt.

Dhr. Leenaers: Dat zeg ik ook niet. Ik vraag alleen: is het nog steeds een evenwichtige vergoeding gegeven de huidige marktomstandigheden en ik heb nog een vraag: de Nederlandse koop-covenants...

Dhr. Van Rees: Wij als RvC denken van wel.

Dhr. W. H. Swarte: Ik vind dat de discussie over het al dan niet accepteren van het bod van Equity One en de waarde daarvan nu ontaardt in een discussie over de vergoeding van het management. Ik zou aan de RvC die toch het grootste stuk daarop trekt willen vragen daar eens in een aparte sessie over te beginnen en niet nu. Ik heb een heel duidelijke vraag. In het betoog van dhr. Sipzner is gesproken over het op de markt komen van 35% van de Partex-aandelen. Ik heb dat noch horen bevestigen noch horen ontkennen door dhr. Dane en de directie. Wat gaat er gebeuren bij het verval van de Partex-structuur in 2007?

Dhr. Dane: De Partex-structuur is indertijd opgezet door dhr. De Jong met de gedachte aan een 10-jarige looptijd. Wij hebben altijd al heel intensief contact met Partex gehad en het is het voornemen van de Partex-directie om degenen die er op dat moment niet uit willen een alternatief te bieden voor wellicht 5 of opnieuw 10 jaar. En uit wat ik heb begrepen van de directie is daar ook veel belangstelling voor. Diegenen die er over 2 jaar uit willen, zijn vermoedelijk ook diegenen die er vandaag uit willen en dan kan je verkopen aan meneer Sipzner. En dan heb je over twee jaar alleen nog maar mensen die van de ene structuur in de andere structuur doorrollen en waardoor helemaal geen aanbod naar de markt komt. En als het zo zou zijn dat er aanbod naar de markt zou komen, dan is de afspraak met de directie van Partex en DIM Vastgoed dat we dat op zodanige wijze in onderling overleg coördineren dat het in ieder geval geen effect op de prijs zal hebben. Meneer Koster is jurist. Is dat voldoende?

Dhr. Lokhorst: ik ben bijzonder tevreden over de gang van zaken sinds 1999. Maar een mens wil altijd meer. Uitgaande van de dividend-doelstelling van 8% en de intrinsieke waarde van \$20,50, dan zou ik een dividend over 2006 mogen verwachten van 1,64.

Dhr. Dane: Het is de intrinsieke waarde per 1 januari van ieder jaar. Stel het is nu 31 december, het is nu \$20,53, dan moet je dus het dividend van \$1,20 aftrekken dan kom je dus op \$19,33 uit en daarvan 8% is dan het dividend-beleid voor 2006. En dat dividend-beleid dat gaan we voor volgend jaar voeren.

Dhr. Lokhorst: Is dat een reële verwachting?
(gelach uit de zaal)

Dhr. Dane: Ja. Ik heb u sinds 1999 geen grapjes verteld en ik ben nu zeker ook niet voornemens het nu wel te gaan doen.

Dhr. Lokhorst: Ik heb alle vertrouwen, dank u.

Dhr. A.J.M. Vehof: Ik heb eigenlijk geen vraag, alleen een verzoek. Ik ben ook een van de eerste aandeelhouders en zeer tevreden, ik neem aan iedereen want anders was de zaal waarschijnlijk leeg geweest. U praat over een bedrag van \$32 en die meneer uit Amerika praat over een bedrag van \$20. Ik zou zeggen: laten we u het voordeel van de twijfel geven, als het ergens in het midden uitkomt, laten we het tot die tijd vasthouden, dan krijgen we waarschijnlijk een betere premie want er kunnen nog veel meer mensen langskomen.

Dhr. Dane: Ik ben het helemaal met u eens, want we hebben in november een voorstel gekregen van Equity One voor \$16,85 en daarna van Homburg voor \$17,29 en u kunt allemaal gewoon zien wat er gebeurd is. Dus ik denk dat het afwachten een betere zaak is dan nu ergens inspringen waarvan je de bodem niet ziet.

Dhr. Vehof: Ik vind twee vijandige bidders in die periode veel te weinig, dus het kunnen er nog veel meer worden.

Dhr. Sipzner: Om verwarring te vermijden: als iemand \$26 biedt verkopen wij ook.
(gelach uit de zaal).

Dhr. K. Jongsmā, RA, 40 jaar lid van het KNIVRA: Wij hebben al 10 jaar interesse voor de activiteiten van DIM Vastgoed. Wij zijn heel erg tevreden en zijn dat al die tijd geweest en willen helemaal niet verkopen. Ik vind dat als er iemand hier in Holland komt die iets wil kopen van Hollanders, laat hem dan maar gewoon Hollands praten....als er toekomstige kopers zijn, laat hen dan maar gewoon Hollands praten. Dat vind ik wel.
(protest uit de zaal)

Voorzitter: Het is wel zo, beste vraagsteller, dat in feite onze onderneming 'bilingual' is: het ene deel van de operatie speelt zich in Amerika af, dus in het Engels, en het andere deel hier in Nederland in het Nederlands, dus wij zijn dat wel gewend. We doen het ook graag. Maar uw steun stellen wij zeer op prijs.

Dhr. Mr. P.J.A. Bisschop: Ik wil maar zijdelings spreken over de discussie over de beloningsstructuren van de directie. Ik heb vanmorgen een advertentie uitgeknipt van Kempen die zich opstelt namens de bieder en zegt: waarom nu bieden? Die premie boven de koers en het aflopen van de Partex-structuur... maar dan die ene zin: het aflopen van het managementcontract leidt tot \$ 12,5 miljoen extra kosten. Nu weten we dat de huidige structuur doorloopt tot in 2007 en dat daarna een verlenging plaatsvindt voor een periode van 5 jaar. Betekent dat dan dat als we in 2012 zijn, dat de hele overeenkomst ten einde loopt?

Voorzitter: Nee. Die gaat gewoon door.

Dhr. Bisschop: Maar als dan een verlenging plaatsvindt, vindt die plaats onder dezelfde voorwaarden?

Voorzitter: Dezelfde voorwaarden. Daar worden geen nieuwe elementen aan toegevoegd.

Dhr. Bisschop: Kunt u mij dan zeggen waarom Equity One zegt dat de vernieuwing van het managementcontract leidt tot \$12,5 miljoen extra kosten? Bedoelt hij daarmee dat die kosten van 5 jaren zouden zijn die eigenlijk niet nodig zou zijn als wij het in handen zouden hebben?

Voorzitter: wij kennen de achtergrond van deze opmerking niet. Wij kunnen u alleen desgevraagd voor u antwoorden dat er volgend jaar maart als het contract niet wordt opgezegd er ook geen kosten zullen zijn.

Dhr. Koster: Ik heb vanmorgen die advertentie ook gezien. Ik heb het nummer ook even gebeld en de vraag gesteld en de heer Klaassen aan de telefoon gekregen, en die heeft mij bevestigd dat het eigenlijk zo is dat die \$12,5 miljoen additionele kosten alleen worden opgeleverd op het moment dat het contract beëindigd wordt, want dan moet je gewoon tot en met de lopende termijn betalen. Het is zo dat als het contract verlengd wordt, DIM BV ook gewoon moet doen wat er in het contract staat, dus: directievoering en het onroerend goed- management, dus het wordt voorgespiegeld als: hier heb je als aandeelhouder mooi \$12,5 miljoen in handen. Nee, zo is het niet. Voor die \$12,5 miljoen is voor u als aandeelhouder een organisatie aan de gang, zowel hier als aan de andere kant van de oceaan, van 30 mensen die elke dag hard aan het werk zijn voor en met uw beleggingen en daarvoor betaald worden gedurende die 5 jaar. Dus in die zin denk ik dat je "extra kosten" wel wat kunt nuanceren.

Dhr. Bisschop: De directeur Dhr. Dane heeft gezegd dat hij naar het zich laat aanzien in staat zal zijn ervoor te zorgen dat het rendement voor de aandeelhouder op ongeveer 8% zal uitkomen. Nou is dat wel een beetje koffiedik kijken, want als je hypothecaire leningen moet gaan vernieuwen tegen een hogere rente loopt je rentabiliteit een beetje terug, maar aan de andere kant denk ik dat als ik dan lees dat Delta Lloyd net een lening heeft omgezet in aandelen en dat die \$70 miljoen bij nog geen stukken na nog belegd is zodat daar nog weinig inkomsten van komen, tenzij wat rentebaten, is het dan niet zo dat meneer Dane voor het komend jaar niet een beetje in problemen komt met het maken van zijn rendement? Want als hij praat over 'per aandeel', dan betekent dat ook dat de aandelen van Delta Lloyd daarin mee gaan delen en ik zou graag van hem horen hoe hij, ondanks dat die 70% nog niet goed rentegevend belegd is, hoe hij dat denkt te fixen.

Dhr. Dane: Voor dit jaar hebben we een dividendbeleid van \$1,20 per aandeel terwijl we het resultaat taxeren op \$1,18. We keren dus op dit moment ook over dit jaar 2 cent meer uit dan dat we verwachten in de exploitatie te verdienen. Het kan zijn dat zich het komend jaar ook zo'n situatie kan voordoen. Maar als het een eenmalige situatie is omdat je even tijdelijk niet volledig belegd bent, maar het is niet structureel, dan heb ik er geen probleem mee het uit te keren ook omdat we gerealiseerde winst uit het verleden hebben en komend jaar misschien ook. Dus de ruimte voor het dividendbeleid is ruimschoots aanwezig en wij zullen het beleid niet laten jojoen: het is dit jaar iets minder, iets meer. Wij proberen daarin toch een brede lijn te volgen van 8% per jaar en alleen maar naar boven of beneden bijstellen als daar structureel reden voor is. En niet dit soort evenementen die ineens allerlei beleidsbeslissingen zouden afdwingen. De hele herwaardering van de portefeuille in september en oktober is de normaalste zaak van de wereld, al dat gedoe erover is volkomen onterecht. Dus of meneer Sipzner wel of niet voorbij was gekomen, die herwaarderingen waren er gewoon geweest.

En dan hadden we ook geen plotselinge discussies gehad over dividenden en halen we het nu wel? halen we het nu niet? Dat hebben we vorig jaar ook al gehad en zal het komend jaar ook wel weer zijn.

Dhr. Bisschop: Gaat u elke winststijging in de krant zetten? Dat lijkt me wel wat vervelend voor de aandeelhouders, omdat je wel een boekwinst mag maken maar dat de mensen zich dan niet rijk moeten gaan rekenen met de gedachte: die winst stijgt zo explosief, dat vinden we weer terug in het dividend, want dat is natuurlijk niet het geval. Is het niet beter wat meer rust in de tent te brengen?

Dhr. Koster: Wij zijn het van harte met u eens maar de boekhoudregels laten ons geen andere keus. We proberen duidelijkheid te geven door in het bericht wat we uitgeven vooral aan te geven wat de operationele resultaten zijn, en dat is iets wat je goed voor ogen moet houden: een deel van de winst, wat je tegenwoordig als nettowinst moet publiceren, zit in ongerealiseerde herwaardering. We kunnen niet anders dan dat op die manier aan u bekend te maken, want dat schrijven de regels voor.

Dhr. Ph.G. Goudsmit-Groen. Ik heb een vraag aan de zaal. Wat is de algemene teneur? Is dat te horen? Er zitten hier voor 3-4% aandeelhouders in de zaal, 10% is reeds vertegenwoordigd door kandidaat-koper. Wat willen deze 3 of 4 % met hun aandelen doen? Is dat te zien of te horen?

Voorzitter: Nou, er is misschien een misverstand. Er zijn misschien aandeelhouders, die hebben vele aandelen maar hebben er maar 1 aangemeld. Dus als wij zeggen: er is 14% in de zaal, dan is dat vele procenten meer.

Wat wilt u? U wilt het aantal vingers zien van wie gaat verkopen en niet gaat verkopen? Die vraag mag ik niet stellen.

Dhr. M.A.G. Admiraal: Wat verwacht u van het effect op de koers van het aandeel DIM als de overname niet door zou gaan?

Dhr. Dane: Ik kan u daar absoluut geen antwoord op geven, maar ik kan u wel een ding vertellen: het zal het dividend niet beïnvloeden.

(gelach en applaus uit de zaal)

Dhr. Koster: Er wordt gesuggereerd dat er een dreiging is waarmee u rekening zou moeten houden. Het koersprobleem is voor degene die eruit stapt. Een belegger met 10% aandelen die uit de markt stapt en dat te snel doet kan de koers verknoeien, daar heb je primair zelf last van en daar moet je tegenover je aandeelhouders, als je die hebt, verantwoording afleggen. Hetzelfde geldt voor het opdoeken van structuren Partex in 2007. Er zijn veel mensen die met dat aandeel met ons door willen gaan. Als er een hoger bod wordt uitgebracht kan er koersdruk ontstaan.

Voorzitter: de bieder geeft degenen uit de stapelstructuur van Partex willen stappen nu de mogelijkheid de aandeelcertificaten te verkopen. Die gaan dan niet naar de beurs, maar gewoon over in andere handen en dan krijg je een vennootschap die een paar grote aandeelhouders heeft en vele kleine. Ik denk dat namelijk niet dat de overname zal slagen. Dan zullen we als bestuur nog een beetje beter ons beste beentje moeten voorzetten maar daar hadden we toch al nooit een probleem mee.

Dhr. J.P.C.M. de Weerd: (Vraag voor dhr. Sipzner). Heeft Equity One de onafhankelijke waardering gevalideerd, waarvan dhr. Dane zegt dat die de afgelopen 2 maanden toevallig tot stand is gekomen? En zo nee, wordt dat nog gedaan? En als daaruit mocht komen dat de taxatie dramatisch naar boven moet worden bijgesteld, is hij bereid de overnamepremie van 15% op de gehertaxeerde waarde te baseren?

Dhr. Sipzner: Betalen? Dat klonk niet goed. M.b.t. de onafhankelijke waardering: wij wonen en werken in al deze markten, zijn er actief in en kennen ze buitengewoon goed, alsook de kapitaalmarkten. We hebben onze concurrenten goed bestudeerd en begripen binnen welke marges de ondernemingen horen te opereren en wat hun kosten horen te zijn. Wij zijn blij dat veel mensen hier al 10 jaar lang aandeelhouder en daar tevreden mee zijn. U hoeft niet tevreden te zijn, dat is niet onze bedoeling, en het is niet onze bedoeling de groep achter de tafel zwart te maken. Volgens u hebben ze goed werk geleverd. Maar als u uw voordeel met ons belang doet, en de resultaten van deze onderneming met die van andere vergelijkt, de kosten, de groei, het dividend, dan moet u wel concluderen dat de onderneming veel slechter presteert dan de

anderen. Als u enige jaren in Equity One aandelen had geïnvesteerd had u 100% meer gekregen. Wij bieden u een mooie manier aan om eruit te stappen

Dhr. De Weerd: dat klinkt als een mooi verkooppraatje. (Herhaalt de vraag)

Dhr. Sipzner: Wij zijn afgegaan op de gepubliceerde cijfers. Denkt u dat je 15% toename binnen 1 maand mogelijk is? Het is erg onwaarschijnlijk, wij geloven het niet. \$20,50 is de juiste prijs om deze onderneming voor te kopen.

Dhr. Rienks: De afgelopen maand zijn wij aangenaam verrast met de herwaardering. Hoeveel zijn er de komende maanden in aantocht?

Voorzitter: In de tweede helft van het volgend jaar.

Dhr. Koster: De systematiek staat beschreven in het jaarverslag. Daarin vindt u ook de aanschafdatum van een project en 2 jaar na die aanschaf wordt het geherwaardeerd.

Dhr. Rienks: (Laatste vraag) In het overzicht van dhr. Sipzner is het in de VS gebruikelijk dat de kosten van het beheer 3-4% van de huuropbrengst bedragen. U krijgt meer dan 16%, dat klinkt als een beschuldiging.

Mw. Pek: Die 16% zijn inclusief alle vergoedingen: dus doorgaande vergoedingen voor het property management die gerelateerd zijn aan de netto-huurinkomst, vergoedingen voor de directievoering die elke keer terugkomen en incidentele vergoedingen bij aan de verkoop van panden.

Dhr. Rienks: Wat zit er dan niet in die 3-4%?

Dhr. Dane: Het is gewoon niet waar, maar op alle vragen reageren zou te lang duren.

Dhr. Rienks: maar waar is het verschil dan?

Dhr. Dane: dat is toch duidelijk. Als u bijvoorbeeld kijkt naar de jaren 2001-2002 waren de vergoedingen heel laag omdat we toen niets hebben aangekocht. En als je in bepaalde jaren wel iets aankoopt en andere niet krijg je een verschil in die kosten omdat al die kostencomponenten in het percentage... het is dus een verkeerde vergelijking.

Voorzitter: dank u wel meneer Rienks. Rondvraag?

4. Rondvraag

Geen vragen meer.

De voorzitter bedankt het bestuur en Equity One en de aandeelhouders en wenst hun veel wijsheid met de belissing. Alle vragen kunnen telefonisch, op de website en tijdens de lunch en ook na het weekend nog gesteld worden.

5. Sluiting van de vergadering.

----- e i n d e -----