



VOORLOPIGE

JAARCIJFERS 2021

- Portefeuille met een aantrekkelijk lange termijn perspectief; inclusief 5,5% verwacht rendement op de ontwikkelprojecten
- Sterke balans met een LTV van 28,2% biedt volop ruimte om winstgevende groei na te streven
- EPRA NTA van € 48,23 per aandeel, een stijging van 8,5% jaar-op-jaar, met een waarde­stijging van 4,8% in 2021
- EPRA leegstands­ratio daalt met 1,1% tot 5,9%
- EPRA EPS van € 2,38 per aandeel voor boekjaar 2021, een stijging van 1,3% op jaarbasis
- Capital Markets day gepland op 14 april 2022

Definities

EPRA

European Public Real Estate Association - Zie definities op www.epra.com/bpr

ERV

De estimated rental value (ERV) ofwel de markthuur zoals geschat door de taxateur waarvoor een object in de huidige staat redelijkerwijs verhuurd kan worden, gegeven zijn karakteristieken, conditie, voorzieningen, locatie en lokale marktcondities

Theoretische huur

De contractuele huur voor verhuurde units plus de ERV voor leegstaande units.

G4

Met G4 worden de locaties Amsterdam, Den Haag, Rotterdam en Utrecht aangeduid.

ICR

NSI berekent haar "interest coverage ratio" voor een gegeven periode door de netto huur weer te geven als percentage van de netto financieringskosten.

Netto LTV

De uitstaande lange en korte termijn schulden, netto liquide middelen, als percentage van de totale vastgoed beleggingsportefeuille, inclusief activa bestemd voor verkoop.

Financiële kalender

Publicatie jaarverslag 2021	4 maart 2022
Publicatie trading update Q1 2022	14 april 2022
Publicatie trading update H1 2022	13 juli 2022
Publicatie trading update Q3 2022	13 oktober 2022
AvA	15 april 2022
Ex-dividend datum (slotdividend 2021)	20 april 2022
Record date	21 april 2022
Keuzeperiode stock dividend	22 april – 05 mei 2022
Betaalbaarstelling	10 mei 2022

Voor aanvullende informatie:

NSI N.V.

Investor Relations

Laura Gomez Zuleta

T +31 (0)20 763 0300

E ir@nsi.nl

Publicatie datum:

25 januari 2022

NSI KERNCIJFERS

Belangrijkste financiële kerncijfers¹

Direct en indirect beleggingsresultaat (€ '000)

	2021	2020	Vershil (%)
Bruto huuropbrengsten	77,507	76,854	0.8% ²
Net rental income	63,272	60,466	4.6% ²
Direct resultaat	46,373	44,943	3.2%
Indirect resultaat	74,588	-65,357	-214.1%
IFRS resultaat	120,961	-20,414	-692.5%
Winst per aandeel (€)	6.20	-1.07	-681.6%
EPRA earnings per aandeel (€)	2.38	2.35	1.3%
EPRA cost ratio A (incl. directe leegstandskosten)	28.2%	30.6%	-2.4 pp
EPRA cost ratio B (excl. directe leegstandskosten)	26.0%	28.4%	-2.4 pp

Balans (€ '000)

	31 december 2021	31 december 2020	Vershil (%)
Vastgoedbeleggingen	1,338,034	1,240,192	7.9%
Netto schulden aan kredietinstellingen	-382,073	-366,194	4.3%
Eigen vermogen	948,457	854,438	11.0%
IFRS Eigen vermogen per aandeel (€)	48.15	44.29	8.7%
EPRA NAV per aandeel (€)	48.23	44.44	8.5%
Netto LTV (%)	28.2%	29.2%	-1 pp
Aantal uitstaande aandelen	19,698,207	19,291,415	2.1%
Gem. gewogen aantal uitstaande aandelen	19,499,825	19,138,717	1.9%

Belangrijkste kerncijfers portefeuille

	31 december 2021				31 december 2020	Δ
	Offices	HNK	Overig	TOTAAL		
Aantal objecten	38	11	3	52	60	-13.3%
Markt waarde (€m) ³	1,078	249	28	1,355	1,253	8.1%
Bruto contractuele huur (€m) ⁴	55	18	3	76	84	-10.0%
Markt huur (€m)	63	21	3	87	93	-6.7%
Verhuurbaar vloeroppervlak (m ²)	274	103	31	409	473	-13.6%
Gemiddelde huur per m ² (€/p.j.)	208	204	111	201	197	1.9%
EPRA leegstand	3.9%	11.2%	11.4%	5.9%	7.0%	-1.1 pp
EPRA net initial yield	4.0%	4.6%	4.4%	4.1%	4.5%	-0.4 pp
Reversionary yield	6.2%	8.4%	11.4%	6.7%	7.5%	-0.7 pp
Gem. gewogen resterende looptijd van huurcontracten (jaren)	4.6	2.8	2.6	4.1	4.0	2.0%

¹ Op deze voorlopige jaarcijfers is geen accountantscontrole toegepast

² Op een like-for-like basis bedroeg de bruto huurgroei 0,0% en de netto huurgroei 3,0%

³ Gerapporteerd in de balans naar boekwaarde inclusief erfpachtrecht (IFRS 16), exclusief huurkortingen en het deel van NSI haar hoofdkantoor (eigen gebruik)

⁴ Voor huurvrije periodes en andere vormen van huurkorting

BERICHT VAN DE CEO

We zijn er in 2021, ondanks de aanhoudende uitdagingen als gevolg van covid, in geslaagd om onze activiteiten verder te versterken. Dit laten alle belangrijke KPI's duidelijk zien. Na het succesvol volbrengen van het rotatieplan welke in 2017 werd ingezet, biedt de kwalitatief hoogwaardige portefeuille, sterke balans en een ambitieus team een solide basis om groeikansen te benutten.

Schaalbaar platform, aantrekkelijk rendement

De verkoop van onze laatste twee winkelpanden (Zuidplein en Heerlen) en ons laatste regionale non-core assets in het vierde kwartaal, markeert het einde van het grootschalige rotatieplan van onze portefeuille dat we in 2017 aankondigden.

We hebben nu een sterk gefocuste, kwalitatief hoogwaardige portefeuille die bestaat uit iets meer dan 50 panden op locaties waar we willen zijn. Ook zijn alle back-end systemen op orde, wat ons in staat stelt weer uit te breiden en op te schalen als en wanneer de juiste gelegenheid zich voordoet.

Onze LTV van 28,2% per jaareinde 2021 biedt ons daarvoor de ruimte, zelfs als alle toekomstige investeringen in onze ontwikkelprojecten in ogenschouw worden genomen. Toch blijven wij zeer kritisch bij het overwegen van nieuwe aankopen.

Wij zijn niet afhankelijk van acquisities om een aantrekkelijk rendement voor aandeelhouders te realiseren. Onze inschatting van de 7-jaars 'unlevered forward IRR' op de bestaande portefeuille is 5,6%, waarvan 4,1% rendement uit inkomsten en 1,5% uit waardegroei bestaat. Daarnaast zal dit verwachte rendement op termijn mogelijk worden aangevuld met potentiële winsten uit de ontwikkelprojecten en andere waarde toevoegende initiatieven.

Werken aan een 'Paris-proof roadmap'

De afgelopen jaren hebben wij fors geïnvesteerd in duurzaamheid, waarvoor wij wederom de erkenning hebben gekregen met een GRESB rating van vijf sterren. We werken nu aan de volgende fase van onze duurzaamheidsambities, waarbij we ernaar streven om de portefeuille, waar mogelijk, naar het niveau van BREEAM Excellent te brengen. Ook werken wij aan een 'Paris-proof roadmap'.

Het streven 'Paris-proof' te worden is een uitdagende opdracht. Wij ambiëren dit te bereiken middels aanpassingen van het vastgoed zelf. Er zullen over een periode van een aantal jaar aanzienlijke inspanningen nodig zijn, veelal in actieve dialoog met onze huurders - aangezien het een gezamenlijke inspanning zal moeten zijn.

Verdere voortgang ontwikkelprojecten

We blijven hard werken aan de drie ontwikkelingsprojecten (Vivaldi, Laanderpoort en Vitrum). Bij Vivaldi zijn we de fase van

het technisch ontwerp ingegaan, hebben we een aannemer geselecteerd en staat de start van de werkzaamheden nog steeds gepland voor Q3 2022.

Voor Vitrum zijn we in de definitieve ontwerpfase aanbeld en streven we er nog steeds naar om in Q4 2022 met de werkzaamheden te starten. Helaas hebben diverse externe factoren tot vertraging in de voortgang van het project Laanderpoort geleid. Wij gaan er nu van uit dat de werkzaamheden in Q1 2023 zullen starten.

Wij gaan, per ultimo 2021, voor de drie ontwikkelprojecten uit van een gemiddeld rendement op de investering van 5,5%. Dit omvat de hogere geschatte bouwkosten (circa 8-12%) en langere bouwperiodes, maar aangezien prime office yields in Amsterdam ruim onder de 4,5% blijven, blijven deze projecten haalbaar en winstgevend.

Vooruitzichten voor 2022 (en daarna)

In het vierde kwartaal van 2021 hebben wij besloten om het verlies van de huuropbrengsten van de resterende non-core assets met een hoog rendement, zoals Heerlen, Zuidplein en HNK Apeldoorn, te accepteren. Hoewel wij ervan overtuigd zijn dat het herinvesteren van de opbrengsten uit deze verkopen op de lange termijn positief zal zijn voor de aandeelhouders, zal dit in eerste instantie een negatief effect hebben op onze EPRA EPS.

Inflatie is inmiddels een wereldwijd fenomeen. Positief is dat bijna al onze huurovereenkomsten worden geïndexeerd met de CPI en dat slechts een klein percentage daarvan een indexatieplafond kent. We verwachten in 2022 een indexatie van 3-4%.

De leegstand van 5,9% per jaareinde (4,1% als we 't Loon en de strategische leegstand buiten beschouwing laten) ligt ver onder het niveau van de bredere Nederlandse kantorenmarkt van 9%. Dit weerspiegelt de kwaliteit van de portefeuille die wij nu bezitten, en stelt ons nu we het nieuwe jaar ingaan in staat om huurniveaus bij verlengingen selectief tot boven ERV niveau te brengen.

Na al bijna twee jaar in de coronapandemie te zitten wordt het duidelijk dat het WFH (Working From Home) debat slechts gedeeltelijk gaat over de vraag hoeveel ruimte er nodig zal zijn. Het gaat veel meer om welk type kantoorruimte nodig zal zijn. Wij zijn optimistisch dat dit, gezien onze portefeuille, voor ons eerder een kans dan een bedreiging is. Met een NPS-score van +20,3, een stijging van +16,9 ten opzichte van een jaar geleden, krijgen wij in toenemende mate waardering van onze klanten voor ons product en onze diensten, terwijl wij ook nog voldoende ruimte zien om deze score verder te verbeteren.

Wij verwachten voor 2022 een EPRA EPS tussen € 2,05 en € 2,10 per aandeel. Het is onze intentie om het dividend van € 2,16 per aandeel te handhaven. Wij blijven van mening dat een duurzaam dividendniveau afhankelijk is van het vermogen om op lange termijn inkomsten te genereren, en niet van het inkomstenniveau in een individueel jaar. Er zal aan de AVA een slotdividend van € 1,12 per aandeel worden voorgesteld.

In april organiseren we een Capital Markets Day voor beleggers om de kracht van NSI en het in de onderneming besloten groeipotentieel te laten zien, alsmede om onze plannen voor de komende jaren in detail te bespreken.

Bernd Stahli

PURPOSE EN POSITIONERING VAN NSI

Purpose

De Purpose van NSI is: "Wij stellen onze klanten in staat om maximale productiviteit en groei te realiseren, door best-in-class, flexibele kantooroplossingen te bieden, met een ongeëvenaard serviceniveau in moderne, gezonde, duurzame gebouwen op toplocaties".

Onze purpose heeft de afgelopen jaren als een duidelijke leidraad gediend voor al onze beslissingen en initiatieven, zowel met betrekking tot ons vastgoed als onze services. In alles wat we doen hebben we consequent de behoeften van de klant centraal gesteld en dit terugvertaald naar het vastgoed en de services.

Twee jaar Covid en thuiswerken (WFH) hebben een aantal trends die al langer gaande waren in een stroomversnelling gebracht. Bedrijven beseffen nu nog meer waar het kantoor bij uitstek voor dient: een goede plek voor samenwerking, identiteit en cultuur, maar ook een manier om talent aan te trekken. Door moderne, gezonde, hoogwaardige, duurzame kantoorruimte te bieden, bij voorkeur op bruisende locaties, met een goede mix van werkplekken, vergaderzalen, samenwerkplekken en focusruimtes, in combinatie met diverse voorzieningen.

Wij zien een aanhoudende trend waarbij grotere huurders 'upgraden' naar betere locaties, met een duidelijke focus op duurzaamheid, gezondheid en welzijn. Flexibiliteit in huurcontracten lijkt minder een thema te zijn. Wij verwachten ook dat eigenaren van kantoorgebouwen in toenemende mate een minimumniveau aan diensten zullen moeten gaan aanbieden, zoals receptie, koffie- en cateringmogelijkheden, schoonmaak, boekingsystemen, meubilair etc.

Het aanbieden van de juiste ruimte op de juiste locatie, met de juiste diensten die daar bij passen, blijft dan ook de sleutel tot succes. Met dit in gedachten zal onze Purpose ons de weg blijven wijzen voor wat betreft de manier waarop we ons de komende jaren moeten positioneren en hoe we met ons vastgoed en onze diensten om moeten gaan.

Positionering van ons vastgoed

In de afgelopen jaren hebben we op slechts een select aantal locaties panden aangekocht. De juiste locatie is in onze ogen een levendige omgeving met diverse functies en een goede bereikbaarheid, waar mensen graag willen werken, wonen en verblijven. Dit zijn plekken waar zowel corporates als start-ups zich willen vestigen vanwege de nabijheid van hun bredere netwerk en de aanwezigheid van talent. We hebben verschillende kleinere en regionale panden verkocht, en ons teruggetrokken uit monofunctionele locaties die niet in deze visie pasten.

Hierdoor is NSI een gefocuste vastgoedbelegger/ontwikkelaar geworden, die alleen actief is in Amsterdam en een aantal andere belangrijke steden in Nederland, met een sterke nadruk op binnenstedelijke locaties, op of nabij de belangrijkste vervoersknooppunten, die kwalificeren als levendige multifunctionele locaties - of op weg zijn dat te worden.

Wij streven met onze strategie naar een totaalrendement op lange termijn, door middel van actief management, grootschalige renovaties en herpositionering en (her)ontwikkeling van panden, altijd met een duidelijke focus op duurzaamheid en - waar nodig - ondersteund door regelmatige asset-rotatie.

Onze portefeuille is momenteel vrijwel geheel gefocust op kantoren. Wij richten ons op zeer duurzame en gebouwen die aanpasbaar zijn, met voldoende schaalgrootte om diensten rendabel aan te kunnen bieden, maar wij kunnen ook panden bezitten of aankopen die op termijn kunnen worden herontwikkeld om dit te kunnen bieden (of die rendabel kunnen worden getransformeerd naar alternatief gebruik).

In de toekomst zal de nadruk veel meer liggen op de locatie, het potentieel van die locatie, en de mogelijkheid om actief deze locatie verder te versterken. Wij zullen ons hierbij niet uitsluitend beperken tot kantoren. Tijdens onze Capital Markets Day in april zullen wij in gaan op verschillende ontwikkelingsmogelijkheden voor gemengd gebruik en woningen die al in onze portefeuille besloten liggen.

Positionering van onze services

Ons in-house team beoordeelt regelmatig voor elk afzonderlijk pand welk niveau van dienstverlening passend is en hoe dit gerealiseerd kan worden, op basis van locatie, grootte, (potentieel) huurdersprofiel en marktdynamiek. Dit varieert van het aanbieden van een volledig dienstenpakket, meestal via een serviced-office operator, tot alleen eenvoudige schoonmaakdiensten.

Wij beschikken over het in-house team en de partnerships om het volledige dienstenpakket aan te kunnen bieden, indien passend voor de situatie. Als een gebouw aan het profiel voldoet, kunnen wij besluiten om deze diensten zelf aan te bieden, door ons eigen HNK serviced-office operator merk in te zetten, of door een derde serviced-office operator in te schakelen, wanneer bijvoorbeeld een operator als WeWork, Spaces of Scalehub beter past.

Voor multi-tenant gebouwen waar een kleiner pakket aan diensten wenselijk is, streven wij ernaar NSI zelf als merk te introduceren, met een duidelijke merkbelofte als eigenaar/exploitant van het gebouw.

HNK

HNK is ons in-house 'serviced offices' concept, dat momenteel in totaal in 11 gebouwen binnen de NSI portefeuille wordt geëxploiteerd. HNK biedt verschillende type ruimtes, waaronder werkplekken, vergaderzalen met volledige audiovisuele apparatuur, managed offices (tot 20 werkplekken) en kantoren op maat (vanaf 20 werkplekken). Managed offices kunnen op flexibele basis worden gehuurd en worden aangeboden inclusief een aantal diensten, zoals meubilair, planten, een persoonlijk WiFi-netwerk, onbeperkt koffie en thee, schoonmaakdiensten en toegang tot de HNK Office App. Kantoren op maat kennen een minimale huurtermijn van 12 maanden en worden geleverd met een uitgebreid palet aan mogelijke op de huurder toegesneden diensten, zoals meubilair, catering, schoonmaakdiensten en IT-voorzieningen.

De onderscheidende kracht van HNK als operator is haar vermogen om duurzaamheid in al haar activiteiten te integreren, omdat zij eigenaar is van de gebouwen die zij exploiteert. Omdat we alle inspanningen op het gebied van duurzaamheid in eigen hand hebben, kan HNK proactief inspelen op de toenemende eisen van haar klanten - een belangrijk onderscheidend kenmerk dat slechts weinig andere operators van serviced-office concepten kunnen bieden of beloven.

In 2021 hebben we een nieuwe merkpositionering voor HNK gedefinieerd, gebaseerd op de functionaliteiten en ervaringen die onze klanten belangrijk vinden, met een sterke focus op duurzaamheid, welzijn en comfort. Als onderdeel van de nieuwe merkpositionering heeft het Customer Excellence-team de ultieme klantreis opnieuw in kaart gebracht, een merkhandboek opgesteld en de nagestreefde klantervaringen bepaald: wij willen dat klanten zich welkom, verbonden, daadwerkelijk ondersteund en energiek voelen. Dat vormt de kern van de HNK-cultuur.

In 2021 heeft HNK ook een nieuw programma van eisen opgesteld, met duidelijke ontwerpprincipes en normen voor locaties, ruimtes, inrichting, technologie, systemen en connectiviteit. Dit is vertaald in een nieuw service- en productontwerp, dat we in 2022 willen lanceren in HNK Scheepvaartkwartier in Rotterdam en in een nieuw te openen HNK op Amsterdam Sloterdijk (Motion gebouw).

Met de exploitatie van een HNK realiseren wij doorgaans hogere huuropbrengsten na aftrek van kosten. In de afgelopen twee jaar hebben wij drie HNK's verkocht die niet rendabel waren: HNK Dordrecht, HNK Apeldoorn en HNK Groningen. In 2022 zullen wij nieuwe HNK's openen in de buurt van vervoersknooppunten in Amsterdam Sloterdijk en Rotterdam Alexander. Ook overwegen we een HNK te openen op Eindhoven Centraal Station in 2023 (Kennedyplein).

Naar een nieuwe segmentatie in Q1 2022

Nu we de asset-rotatie met de verkoop van onze laatste retail- en regionale non-core assets volledig hebben afgerond, is het een logisch moment om onze segmentatie aan te passen, om de positionering van NSI, en de wijze waarop de activiteiten zich in de toekomst zullen ontwikkelen, beter te weerspiegelen.

Een HNK verschilt naar onze mening niet wezenlijk van enig ander multi-tenant gebouw. De WAULT van HNK is misschien iets korter, maar dat zegt niets over hoe lang huurders doorgaans blijven (onze huidige Managed Office huurders zijn al gemiddeld 4 jaar huurder), en het leegstandspercentage komt min of meer overeen met dat van onze andere multi-tenant gebouwen. Het wordt daarmee steeds moeilijker te beargumenteren dat HNK een duidelijk ander risico-rendementsprofiel heeft.

Daarom zullen wij vanaf het volgende kwartaal, Q1 2022, overgaan op een nieuwe segmentatie. Wij zullen niet langer Office, HNK en Overig rapporteren, maar in plaats daarvan Amsterdam, Overig G4 en Overig Nederland. Omwille van de transparantie geven wij hieronder alvast weer hoe de nieuwe segmenten er op basis van de 31 december 2021 cijfers uit zouden zien.

	A'dam	Overig G4	Overig NL	TOTAAL
Aantal panden	23	15	14	52
Marktwaaarde (€ m)	792	356	207	1.355
Contract. jaarhuur (€ m)	37	23	16	76
Verhuurbare ruimte (m ² k)	177	124	107	409

Omwille van de transparantie zullen wij voor de rest van dit jaar voor HNK relevante aanvullende leegstands-informatie verstrekken.