

Maia - Portugal, 5 de marzo de 2014

Sonae Sierra registra un beneficio neto de 3,6 millones de euros en 2013

- El beneficio neto directo alcanza los 57,6 millones de euros
- El EBITDA se sitúa en 113,5 millones de euros
- La compañía inauguró tres nuevos centros comerciales en Brasil y Alemania
- Se firmaron 59 contratos de prestación de servicios a terceros
- Sonae Sierra comenzó a operar en un nuevo mercado: Turquía

Sonae Sierra, el especialista en centros comerciales, registró un beneficio neto de 3,6 millones de euros en 2013, cifra que mejora los resultados de 2012 en los que la compañía registró unas pérdidas de 45,9 millones de euros.

Durante el pasado año, el beneficio neto directo fue de 57,6 millones de euros, lo que supone un descenso del 8% en comparación con el conseguido el año anterior, mientras que el EBITDA alcanzó los 113,5 millones de euros, un 2,5% menos que en 2012. El resultado neto directo está influenciado por la venta de activos en 2012 conforme a la estrategia de reciclaje de capital de la compañía, particularmente la venta del centro comercial Munster Arkaden en Alemania y la venta de las participaciones de tres centros comerciales no estratégicos en Brasil. Respecto al comparativo anual, el beneficio neto directo y el EBITDA se mantuvieron estables.

Según el CEO de Sonae Sierra, Fernando Guedes de Oliveira, "en general, los resultados de Sonae Sierra de 2013 superaron las expectativas. Durante 2013 hemos comprobado el incremento de los índices de ventas de retail en la mayoría de países europeos en los que operamos. La compañía continuó su expansión a través de la inauguración de nuevos centros comerciales e incrementamos nuestra apuesta por la prestación de servicios especializados a terceros".

El CEO de Sonae Sierra también añade que "en Europa, podemos identificar un claro cambio de tendencia de las condiciones económicas a lo largo del año. En los primeros cinco meses de 2013, observamos un descenso de las ventas y el incremento de las tasas de capitalización, tal y como señalaban las predicciones. Sin embargo, a partir de mayo, fuimos testigos de un incremento en la confianza del consumidor, y desde octubre, hemos conseguido un crecimiento de las ventas mensuales de la mayoría de nuestra cartera de centros comerciales, combinada con una estabilización de las tasas de capitalización, particularmente en Portugal y España. Confiamos en

que el crecimiento va a continuar durante 2014, y tenemos una organización fuerte y preparada para afrontarlo y para saber aprovechar la recuperación del mercado tan pronto como esta se materialice. Por otro lado, en Brasil nuestros comerciantes consiguieron un incremento de sus ventas de más del 5%, además de un fuerte crecimiento de las rentas”.

Tasas de ocupación, ventas y afluencia de visitantes

La cartera global de centros comerciales de Sonae Sierra registró una tasa de ocupación del 94%, un dato positivo en un contexto en el que las tasas de ocupación y ventas en el sector retail en Europa se ven afectadas por el impacto de la actual situación económica. Este resultado demuestra la calidad de los activos y de la gestión de los mismos.

La capacidad de recuperación del negocio puede verse en el descensomoderado de ventas de los comerciantes europeos de los centros gestionados por Sonae Sierra, que disminuyeron en un 1,8% en comparación con 2012, siendo penalizados por el clima de austeridad, especialmente en Portugal y España. Sin embargo, este descenso cambió durante el segundo semestre de 2013 con la mejora de los resultados de la mayoría de los centros comerciales de la compañía en Europa. Existen moderadas expectativas de crecimiento durante 2014.

En Brasil, la compañía mantuvo su desempeño positivo con un incremento del 5,5% en las ventas de los comerciantes (en moneda local), en comparación con el mismo periodo de 2012.

A nivel global, la cartera de centros comerciales de Sonae Sierra registró más de 406 millones de visitantes durante 2013.

Hitos de 2013: crecimiento internacional, prestación de servicios y reciclaje de capital

En 2013, Sonae Sierra reforzó su presencia en Brasil con dos nuevas aperturas. En mayo, la apertura de Boulevard Londrina Shopping, el primer desarrollo de la compañía en el sur de Brasil, localizado en la ciudad de Londrina. El centro comercial cuenta con una Superficie Bruta Alquilable (SBA) de 48.400 m² y supuso una inversión de alrededor de 122 millones de euros, lo que ha supuesto la creación de más de trescientos empleos directos.

En octubre, Sonae Sierra inauguró dos nuevos centros comerciales: Hofgarten Solingen, en Alemania, y Passeio das Águas, en Brasil, además de anunciar su entrada a un nuevo mercado, Turquía, gracias a la creación de Sierra Reval, una empresa prestadora de servicios a terceros que ofrece servicios de desarrollo, gestión y comercialización en el sector de centros comerciales. En Rumanía, se dieron los primeros pasos para el desarrollo de Parklake, localizado en Bucarest con una SBA de 70.000 m², en una joint venture con Caelum Development.

2013, además, estuvo marcado por el crecimiento del área de prestación de servicios a terceros en Europa, África y Asia, con la firma de 56 contratos de servicios al finalizar el año, con un valor total de 20 millones de euros, lo que representa un incremento del 30% en comparación con 2012.

En Portugal, destaca la inversión para la adquisición del 50% del centro comercial CascaiShopping.

Respecto a ampliaciones y remodelaciones, en Portugal se inauguró la ampliación de AlgarveShopping, que supuso una inversión de 4,5 millones de euros y un añadido de 3.000 m2 de SBA para el centro, permitiendo la apertura de las mayores tiendas de C&A y H&M en la región del Algarve. Esta ampliación fortaleció la oferta comercial del centro, así como su calidad y el atractivo del activo. También se anunció el inicio de la remodelación de NorteShopping, que supondrá una inversión de 5 millones de euros y cuyo plazo de finalización es para este año.

En 2013, la compañía empezó la ampliación y remodelación de Franca Shopping, en Brasil, cuya finalización está programada para finales de 2014. Esta ampliación supone la inversión de 31 millones de euros y supondrá incrementar en 11.000 m2 la SBA del centro comercial y añadir 68 nuevas tiendas a la oferta comercial del mismo. A la finalización de la ampliación, el centro contará con un total de 30.000 m2 de SBA.

La estrategia de reciclaje de capital adoptada por la compañía, que busca asegurar un crecimiento sostenible, continuó durante 2013 a través de la venta de tres centros comerciales en propiedad de Fondo Sierra: Parque Principado en España por un total de 141,5 millones de euros, y Valiente y Airone en Italia por un total de 144,5 millones de euros.

También destaca el acuerdo conseguido por los inversores de Fondo Sierra para la ampliación de las operaciones del fondo hasta 2018.

Valor Patrimonial

Sonae Sierra calcula su NAV (Valor Neto Patrimonial) acorde a las recomendaciones publicadas en 2007 por INREV (European Association for Investors in Non-listed Real Estate Vehicles).

Sobre la base de esta metodología, el NAV de Sonae Sierra, a 31 de diciembre de 2013, fue de 1.000 millones de euros, lo que supone un descenso del 4,7% en comparación con el valor registrado en diciembre de 2012, lo que es debido principalmente a las fluctuaciones adversas del tipo de cambio del real brasileño.

Sobre Sonae Sierra

Sonae Sierra, www.sonaesierra.com, es el especialista internacional en centros comerciales, apasionado por crear experiencias de compra innovadoras. La compañía es propietaria de 47 centros comerciales con un valor de mercado de 5.600 millones de euros, y está presente en 12 países de 4 continentes: Portugal, España, Italia, Alemania, Grecia, Rumanía, Turquía, Azerbaiyán, Marruecos, Argelia, Colombia y Brasil. Sonae Sierra gestiona y/o comercializa 81 centros comerciales con más de 2,4 millones de m² de Superficie Bruta Alquilable (SBA) con alrededor de 8.300 comerciantes. En 2013, los centros comerciales gestionados por Sonae Sierra recibieron más de 406 millones de visitantes. Actualmente, Sonae Sierra tiene 6 proyectos en desarrollo, incluyendo 4 para terceros clientes, y 4 nuevos proyectos en tramitación.

Para más información:

Teresa Ruiz truiz@llorenteycuencia.com

Francisco Javier Romero fjromero@llorenteycuencia.com

91 563 77 22