

Madrid – 06 de agosto de 2015

## **Sonae Sierra registra un beneficio neto de 79,3 millones de euros en la primera mitad de 2015**

- El beneficio directo alcanza los 26,8 millones de euros
- El EBIT asciende a 50.1 millones de euros
- El Valor Neto Patrimonial (NAV) creció un 4,2% hasta los 1.200 millones de euros
- Se incrementa el negocio del área de prestación de servicios a terceros
- Las ventas y la tasa de ocupación registran resultados positivos

Sonae Sierra, el especialista internacional en centros comerciales, registró un beneficio neto de 79,3 millones de euros en la primera mitad de 2015, un 66% más que los 47,8 millones de euros conseguidos en el mismo periodo de 2014.

Las ventas de los comerciantes dentro de la cartera de centros en Europa creció un 2,8% en términos comparables con la primera mitad de 2014, con énfasis en el crecimiento del 3,3% de Portugal, 2,4% en España y 5,8% en Italia. El mercado brasileño mantuvo resultados positivos, con un crecimiento del 7,3% en ventas de comerciantes respecto al primer semestre del año anterior.

La tasa de ocupación global de la cartera de centros fue de 95,8%, lo que supone un incremento del 1,1% que en el mismo periodo de 2014, lo que refleja la mejora del entorno económico y supone la confirmación de la exitosa estrategia adoptada por la compañía para mejorar la calidad de sus activos.

De acuerdo con Fernando Guedes de Oliveira, CEO de Sonae Sierra, "los seis primeros meses de 2015 estuvieron marcados por la importante mejora del negocio y del desempeño financiero de la compañía, demostrando nuestra habilidad para conseguir ganancias provenientes de la recuperación del mercado europeo. También estamos creciendo en la prestación de servicios a terceros con la gestión y comercialización de seis nuevos centros comerciales y la firma de nuevos contratos para el desarrollo de nuevos proyectos en diferentes geografías".

En el primer semestre de este año, el beneficio directo fue de 26,8 millones de euros, un 22% más comparado con el mismo periodo del pasado año.

El crecimiento orgánico en el beneficio directo se debe principalmente a: (i) el incremento de las rentas en los centros comerciales europeos y brasileños, (ii) a la recuperación económica del mercado europeo y (iii) al incremento de la tasa de ocupación debido principalmente a la reciente apertura de centros comerciales en Brasil.

El beneficio indirecto fue de 52,5 millones de euros, más del doble que el conseguido en el mismo periodo de 2014, debido principalmente a la disminución de las tasas de capitalización en Europa y a la mejora en el rendimiento operacional en 2015.

### **Nuevos contratos de prestación de servicios**

En los seis primeros meses del año, Sonae Sierra reforzó su área de prestación de servicios a terceros con el comienzo de la gestión y comercialización de seis nuevos centros comerciales en Alemania (Quarrée Wandsbek-Markt, Mercado y Geschäftshaus Ottensen), Italia (Ligabue), España (C.C. Bahía Mar localizado en Puerto de Santa María) y Rumanía (Marasti Parking).

Además de estos, la compañía también firmó siete nuevos contratos para el desarrollo de servicios en diferentes países como Italia, Turquía, Mozambique y Túnez.

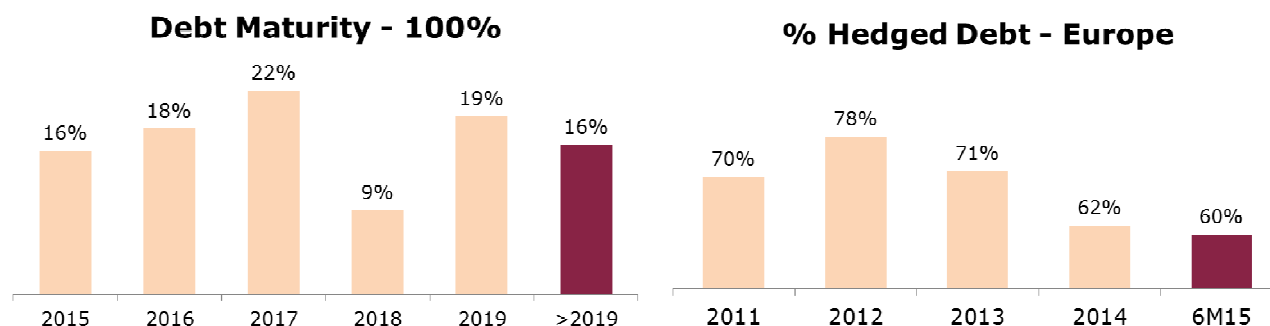
### **Valor Patrimonial**

Sonae Sierra calcula su valor 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 la compañía, a 30 de junio de 2015, fue de 1.200 millones de euros, cifra que supone un incremento del 4,2% con respecto al valor registrado en diciembre de 2014. Excluyendo el adverso tipo de cambio del real brasileño y al periodo de reparto de dividendos, la compañía hubiera incrementado su NAV un 8,4% en comparación con diciembre de 2014.

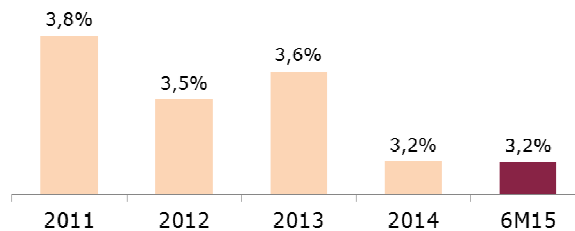
<b>Net Asset Value (NAV) amounts in € m</b>	<b>30 Jun 15</b>	<b>31 Dec 14</b>
NAV as per the financial statements	<b>932,6</b>	898,0
Revaluation to fair value of developments	<b>3,7</b>	4,1
Deferred tax for properties	<b>225,4</b>	213,2
Goodwill related to deferred tax	<b>-14,3</b>	-14,3
Gross-up of Assets	<b>14,3</b>	13,8
<b>NAV</b>	<b>1.161,8</b>	<b>1.114,7</b>
<b>NAV per share (in €)</b>	<b>35,73</b>	34,29

Sonae Sierra mantuvo su estrategia conservadora de financiación a largo plazo. La estructura de capital está respaldada por un periodo de vencimiento de la deuda a largo plazo, con una media de 4,1 años, con el 60% de la deuda a un tipo de interés fijo, mostrando la prudencia tomada con los tipos de interés y un perfil de vencimientos de la deuda equilibrado.



Sonae Sierra continúa demostrando un buen acceso a la financiación y al mercado de capitales. La media del coste de la deuda para Sonae Sierra se sitúa ligeramente por debajo de su valor en 2014, situándose actualmente en un 3,7%. Excluyendo Brasil, la media del coste de la deuda es del 3,2%, en línea con el resto de empresas europeas del sector.

## Average Cost of Debt - Europe



Los ratios de financiación de la compañía continúan demostrando al mercado su solidez financiera y su actitud prudente.

<b>Ratios</b>	<b>30 Jun 15</b>	<b>31 Dec 14</b>
Loan-to-value	<b>39,7%</b>	41,5%
Interest cover	<b>2,65</b>	2,35
Development ratio	<b>10,2%</b>	10,8%

### **Sobre Sonae Sierra**

Sonae Sierra, [www.sonaesierra.com](http://www.sonaesierra.com), es el especialista internacional en centros comerciales, apasionado por crear experiencias de compra innovadoras. La compañía es propietaria de 46 centros comerciales con un valor de mercado de más de 6.000 millones de euros, y está presente en 14 países de 4 continentes: Portugal, Alemania, Argelia, Azerbaiyán, Brasil, China, Colombia, España, Grecia, Italia, Marruecos, Rumanía, Rusia y Turquía. Sonae Sierra gestiona y/o comercializa 92 centros comerciales con más de 2,4 millones de m<sup>2</sup> de Superficie Bruta Alquilable (SBA) y alrededor de 9.100 comerciantes. En 2014, los centros comerciales gestionados por Sonae Sierra recibieron más de 440 millones de visitantes. Actualmente, Sonae Sierra tiene 7 proyectos en desarrollo, incluyendo 3 para terceros clientes, y 4 nuevos proyectos en tramitación.

### **Para más información:**

Francisco Javier Romero [fjromero@llorenteycuena.com](mailto:fjromero@llorenteycuena.com)

91 563 77 22