

Milano –11<sup>t</sup> dicembre 2012

**Gennaio-ottobre 2012**

## **In 10 mesi Sonae Sierra firma 76 nuovi contratti coi negozianti per i suoi centri commerciali**

- 17.722 m<sup>2</sup> di superficie lorda affittabile (GLA), destinati alle nuove aperture
- Brand come Benetton, Bialetti, Carpisa, Euronics, Geox, H3G, Hollister, Mediaworld, Thun e tanti altri si sono aggiunti al numero delle attività presenti nei centri commerciali di Sonae Sierra

Nel periodo compreso tra gennaio e ottobre 2012, Sonae Sierra, lo specialista internazionale nel settore dei centri commerciali, ha sottoscritto in Italia 76 contratti di leasing per una superficie di 17.722 m<sup>2</sup> di GLA (superficie lorda affittabile).

I nuovi contratti stipulati dimostrano la fiducia da parte degli operatori nei confronti di Sonae Sierra che attira marchi prestigiosi per i suoi centri, grazie alla qualità e alla professionalità dei servizi di gestione che è in grado di offrire.

Tra gli oltre settanta operatori che hanno individuato in Sonae Sierra il partner ideale per l'apertura di nuovi punti vendita, figurano brand di prim'ordine che spaziano dal fashion all'elettronica per giungere fino all'intrattenimento come Benetton, Bialetti, Carpisa, Euronics, Geox, H3G, Hollister, Limoni, Mediaworld, OVS, Gutteridge, Alcott, Thun, Tim, Wind, Play Park, solo per citarne alcuni.

José Maria Robles, property manager di Sonae Sierra in Italia, ha dichiarato: "il numero di contratti siglati conferma la validità del nostro lavoro e la qualità della nostra offerta, soprattutto se consideriamo l'attuale contesto economico in cui operiamo. Ciò che ci distingue è la nostra capacità di offrire soluzioni sempre in linea con le richieste del consumatore, grazie ad azioni di marketing mirate e garantendo sempre la massima qualità dei nostri asset. La nostra strategia trova conferma in un occupancy rate del 96% della GLA gestita dai nostri centri commerciali. Un dato che, in alcuni casi, si attesta attorno al 100%, come dimostra il centro commerciale Le Terrazze a La Spezia".

Da sempre Sonae Sierra pone la massima attenzione per creare un perfetto tenant mix che raccoglie catene retail note a livello internazionale assieme a brand fortemente accreditati nel territorio locale. La presenza di questi ultimi, infatti, è parte integrante della strategia di Sonae Sierra per creare un'offerta commerciale capace di cogliere le preferenze e le esigenze espresse

dai visitatori in diverse aree del Paese. L'ingresso dei nuovi operatori ha consentito di ampliare l'offerta commerciale dei centri adattandola ai gusti e alle richieste dei consumatori.

*"La nostra capacità di intercettare le richieste dei clienti si riflette nella capacità di attrazione che esercitano i nostri centri commerciali – ha aggiunto Robles – nei confronti di brand internazionali che sono intenzionati ad aprire per la prima volta un punto vendita in una specifica area. Un esempio su tutti è Hollister, che ha trovato in Valecenter il luogo ideale dove aprire il suo unico flagship store in Veneto, una delle principali aree in Italia sia dal punto di vista commerciale che turistico".*

**Sonae Sierra, [www.sonaesierra.com](http://www.sonaesierra.com)**, è uno specialista internazionale dei centri commerciali, che mira a creare esperienze di shopping innovative. La società è proprietaria di 47 centri commerciali ed è presente in 11 paesi: Portogallo, Spagna, Italia, Germania, Grecia, Romania, Croazia, Marocco, Algeria, Colombia e Brasile. Complessivamente Sonae Sierra è responsabile per la gestione di più di 70 centri commerciali con un Open Market Value di oltre 6,4 miliardi di euro per una superficie lorda affittabile complessiva pari a 2,2 milioni di m2 e un totale di circa 8.500 affittuari. Nel 2011 i suoi Centri hanno ospitato oltre 428 milioni di visite. Attualmente, Sonae Sierra dispone di 7 progetti in fase di sviluppo, di cui 4 per terze parti e 7 nuovi progetti in pipeline.