

Milano – 17 gennaio 2017

Nel corso del 2016 Sonae Sierra firma 45 nuovi contratti di leasing in Italia

- Siglati 45 nuovi contratti di cui 31 nuovi brand
- Il tasso di occupancy globale per il portafoglio italiano ha raggiunto quota 98%
- I contratti riguardano la commercializzazione di 11.183 m² di Superficie Lorda Affittabile (GLA)
- I tenant coinvolti includono brand di primo livello, italiani e internazionali, come KFC e Cinema Anteo

Nel corso del 2016, Sonae Sierra, società immobiliare internazionale che punta a soddisfare le esigenze degli investitori nel settore immobiliare retail, ha siglato 45 nuovi contratti per i propri centri commerciali in Italia, acquisendo 31 nuovi brand e rinnovando la collaborazione con altri 14. Gli accordi riguardano la commercializzazione di una GLA complessiva pari a 11.183 m².

I nuovi contratti stipulati confermano la fiducia che operatori di primo livello, appartenenti a diversi settori, dalla moda al food, ripongono in Sonae Sierra e nella professionalità e qualità dei servizi che l'azienda è in grado di fornire.

Tra i numerosi brand che in questi 12 mesi hanno scelto Sonae Sierra per l'apertura di nuovi store o che hanno confermato la propria presenza in uno dei suoi centri, ci sono importanti marchi italiani e internazionali come KFC, Scorpion Bay, JD, Clayton, Old Wild West, Primadonna Collection, Facis e Cinema Anteo

José Maria Robles, General Manager per il Property Management di Sonae Sierra in Italia, ha

dichiarato: *"Anche nel 2016 la strategia adottata da Sonae Sierra ci ha consentito di rafforzare la costante fiducia che brand di primo livello continuano a riporre nei nostri asset, portandoci a siglare un elevato numero di contratti. Questo risultato conferma la validità del nostro approccio strategico e del nostro metodo di gestione, confermati anche dal tasso di occupancy globale per il portafoglio italiano, che ha raggiunto quota 98%".*

La selezione dei brand per i centri commerciali è un momento cruciale per Sonae Sierra, che attraverso attente ricerche di marketing mira a comprendere le aspettative e le esigenze delle aree in cui risiedono i centri commerciali, al fine di creare un tenant mix perfetto per ciascun asset. Grazie a questa strategia Sonae Sierra è in grado di realizzare un'offerta commerciale bilanciata, capace di coniugare brand conosciuti a livello internazionale e marchi accreditati a livello locale. Inoltre, questo approccio permette di creare un'esperienza di shopping unica che trasforma ciascun centro commerciale in un luogo in cui trascorrere del tempo libero oltre che fare acquisti.

Sonae Sierra

Sonae Sierra, www.sonaesierra.com, è la società immobiliare internazionale che punta a soddisfare le esigenze di chi investe nel settore immobiliare retail. Gli uffici di Sonae Sierra sono situati in 13 Paesi diversi e prestano servizi ai clienti in varie aree geografiche, tra cui Portogallo, Germania, Algeria, Brasile, Colombia, Spagna, Slovacchia, Grecia, Italia, Marocco, Romania, Russia, Tunisia e Turchia. Sonae Sierra è proprietaria di 45 centri commerciali con un valore di mercato di 6 miliardi di euro ed è responsabile per la gestione e/o il letting di 81 centri commerciali, per una superficie lorda affittabile complessiva pari a 2,3 milioni di m2 e un totale di circa 9.000 affittuari. Attualmente, Sonae Sierra ha 12 progetti in fase di sviluppo, di cui 4 per terze parti, e 10 nuovi progetti in pipeline.