

# NOTA DE PRENSA

Madrid · 1 de febrero de 2024

[www.sonaesierra.com](http://www.sonaesierra.com)

## Sonae Sierra firma acuerdos con 158 operadores para potenciar sus activos bajo gestión

- La multinacional crece un 40% en la firma de contratos de arrendamiento;
- Los espacios comerciales gestionados por Sierra alcanzan una tasa de ocupación del 98%;
- Estos resultados, refuerzan la capacidad de Sierra en la comercialización y gestión de diversos tipos de activos

**Sierra**, multinacional que opera de manera integrada en el negocio inmobiliario, ha cerrado el año 2023 con un aumento significativo del 40% en el número de contratos de arrendamiento en los centros comerciales que la compañía gestiona en España. La compañía ha llegado a acuerdos con **158 operadores**, traducándose en una Superficie Bruta Alquilable (SBA) de 41.600 m2.

En este período, Sierra ha fortalecido su posición en el mercado, destacando acuerdos con marcas líderes, como la ampliación de Zara en Luz del Tajo, en donde también tuvo lugar la exitosa apertura de las primeras tiendas Primark y New Yorker de la ciudad, así como los nuevos formatos de las tiendas Bershka y Zara Home. Otros centros, como GranCasa, Plaza Mayor y Valle Real, han sumado operadores destacados como JD Sports, Courir, Vips, o Besson, que ha abierto en Gran Casa, su primera tienda fuera de la capital. Por su parte, en Max Center o Área Sur, que ultima la renovación de su área de restauración, ampliaron su oferta comercial con nuevas marcas como Sprinter, New Yorker, Singularu o Toy Planet.

*“Nuestro desempeño muestra nuestra capacidad para seguir atrayendo a nuevos retailers y mantener la confianza de los operadores actuales. Nuestro conocimiento del sector del Retail nos permite añadir valor en un momento clave para el sector, lleno de oportunidades”*, ha destacado **Alberto Bravo, director del área de Property Management de Sierra para España y Portugal**.

Con estos resultados, los centros comerciales gestionados por Sierra en España alcanzan **una tasa de ocupación del 98%**, superando la media nacional. Estos logros son el fruto de sólidas relaciones con los inquilinos y a una dinámica actividad comercial, respaldados por políticas y planes eficaces e innovadores que atraen a los consumidores.

*“Con más de tres décadas de experiencia, buscamos constantemente mejorar la oferta disponible y fomentar la creación de espacios versátiles donde la innovación sea primordial. Seguimos creando atractivos destinos de ocio y compras, fortaleciendo nuestro liderazgo en la transición hacia formatos más variados, consolidando el papel del centro comercial como elemento central de sus comunidades.”*, ha destacado **Bravo**.

### Crecimiento de los servicios de comercialización

Además, Sierra está inmersa en el proceso de comercialización del centro comercial **Gran Turia en Valencia**, y del mayor proyecto de parque comercial y usos mixtos en España, **Breogán Park** en A Coruña, cuya apertura está programada para 2025.

Breogan Park es un referente en innovación e incorporación de usos múltiples en formatos de retail, y ya cuenta con operadores clave como Metropolitan, Sould Park, Regus o Alcampo.

La compañía continúa su apuesta por el crecimiento en el área de Property Management, a través de **la comercialización y gestión de centros y espacios comerciales**, con el objetivo de fomentar la ocupación, el tráfico y las ventas, manteniendo siempre un nivel de atención al cliente.

#### **Sobre Sonae Sierra**

Sierra es una empresa multinacional que opera de forma integrada en el sector inmobiliario, centrada en la transformación urbana y la innovación. Con proyectos realizados en más de 35 países, la empresa gestiona actualmente más de 8.000 millones de euros en activos. La estrategia de sostenibilidad de Sonae Sierra siempre ha sido un factor diferenciador y es uno de los pilares del posicionamiento de la empresa en todas las áreas de negocio.

Sierra tiene una sólida reputación como especialista líder en soluciones inmobiliarias en el mercado que aportan valor a la sociedad en su conjunto. Con foco en relaciones a largo plazo con inversores de referencia, su oferta integral incluye la creación de vehículos de inversión personalizados, el desarrollo y la modernización de espacios urbanos sostenibles de uso mixto (residencial, oficinas, comercio minorista y ocio), una plataforma completa e integrada de servicios inmobiliarios y la gestión de una cartera de activos resilientes preparados para el futuro.

Más información en el sitio web de la empresa: [www.sonaesierra.com](http://www.sonaesierra.com)

#### **Para información de prensa:**

Inmaculada Bejarano: [ibejarano@webershandwick.com](mailto:ibejarano@webershandwick.com)

Ignacio Correa: [icorrea@webershandwick.com](mailto:icorrea@webershandwick.com)