

HOME PAGE > NOTÍCIAS > INDUSTRIAL

HOME PAGE > NOTÍCIAS > INDUSTRIAL

07 MARÇO 2024

Francesa Sogential adquire Lima Retail Park por 10 milhões

A Mitiska REIM, após concluir a venda de cinco retail parks em dezembro do ano passado, dá agora mais um passo no mercado imobiliário nacional ao fechar a venda do Lima Retail Park.



FELIPE RIBEIRO

PARTILHE: [f](#) [t](#) [in](#) [m](#)



FOTOGRAFIA DA CBRE, QUE GERE O RETAIL PARK EM PONTE DE LIMA.

Os belgas da [Mitiska REIM](#) acabam de fechar a **venda do Lima Retail Park**, em Ponte de Lima, Viana do Castelo, à gestora de fundos imobiliários francesa **Sogential**. A transação foi fechada por cerca de **10 milhões de euros**, de acordo com informação avançada pelo idealista/news.

Com **mais de 10.700 metros quadrados** de área de construção e estacionamento para mais de 400 veículos, o Lima Retail Park soma **12 unidades comerciais com uma ocupação de 98%** e é formado por lojas das marcas Maxmat, Sports Direct ou Hôma, no total de 11 inquilinos.

Na transação, a Sogenial, em representação de um fundo pan-europeu, foi assessorada pela **pbbr e [New Cycle](#)**, já a Mitiska REIM foi assessorada na venda pela **Colliers Portugal e pela RRP Advogados**.

Recorde-se que a gestora de fundos imobiliários francesa aterrou em Portugal em dezembro do ano passado, com a [compra do Évora Retail Park](#), sendo esta a terceira aquisição do investidor no país. Também em dezembro de 2023, o fundo belga fechou a [venda 5 retail parks em Portugal](#).

Francisco Seabra Ferreira, head of real estate para a [Serris REIM](#) em Portugal, que conduziu as negociações para a Sogenial na compra do Lima Retail Park, considera «*um retail park integrado numa **localização muito dinâmica, com elevada procura***», sendo «*um ativo estabilizado, com um **tenant mix atrativo**, ocupantes de primeira linha de elevada solidez, e marcas líderes de mercado nos segmentos em que atuam*».

Já Enzo Guidez, Investment Manager da Mitiska REIM, diz que «*a estratégia de value-add resultou na perfeição com a finalização da transação do Lima Retail Park*», acrescentando que «*depois de **requalificarmos o ativo e consolidarmos o seu rendimento**, conseguimos agora executar o exit proporcionando rentabilidade muito interessante para os nossos investidores*».

Por sua vez, Pedro Valente, Managing Director da Colliers Portugal, sublinha que este «*é um **formato de retalho que apresenta uma grande resiliência**, portanto, com número de visitantes e vendas muito interessantes. Quero com isto dizer que a desconfiança e o medo que havia de que o retalho iria sofrer muito, neste formato específico, não se verificou, antes pelo contrário*».

O especialista imobiliário estima «*várias transações a acontecer nestes moldes*» no decorrer do ano, uma vez que apresentam «*rentabilidades muito interessantes*».