



Uría e Morais Leitão assessoram maior negócio imobiliário do ano

Advogados Escritórios foram responsáveis pela assessoria jurídica da venda da sede da EDP, por 56 milhões de euros. E esperam mais

Filipe Alves
filipe.alves@economico.pt

A Uría e a Morais Leitão foram as sociedades de advogados que assessoraram a recente venda dos edifícios-sede da EDP, no Marquês de Pombal, em Lisboa. O negócio - segundo a imprensa especializada, o maior do ano no imobiliário em Portugal, no valor de 56 milhões de euros - foi realizado através de um contrato de 'sale & lease back', permitindo à EDP vender os edifícios e de seguida arrendá-los. As duas sociedades acreditam que o mercado de imobiliário para escritórios vai acelerar este ano, com mais negócios em 'sale & lease back', embora de menor dimensão.

Os edifícios foram comprados pelo fundo britânico GA Capital, que foi assessorado pela Uría Menéndez Proença de Carvalho

(UMPC). O banco BIC financiou a operação.

"Tratou-se de uma operação do tipo 'sale & lease back' muito relevante para o mercado imobiliário português, pelas partes envolvidas, pela entrada de um novo investidor no mercado, pela dimensão e por traduzir a primeira operação com financiamento imobiliário a que assistimos nos últimos anos", disse ao Diário Económico Duarte Garin, 'managing partner' do escritório.

Acrescentou que "as operações do tipo 'sale & lease back' ou similares têm especificidades próprias".

"Os investidores normalmente procuram retorno de investimento com pouco ou nenhum risco associado à detenção e propriedade de um imóvel. O desafio em negócios deste tipo é precisamente procurar proteger



A Uría, liderada por Duarte Garin, assessorou a GA Capital com uma equipa que incluiu os advogados João Torroes Valente, Manuel Carvalho e José Maria Bragaça.



Filipa Arantes Pedroso liderou a equipa da Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva, que assessorou a eléctrica EDP neste negócio imobiliário.

o investidor contra estes riscos", frisou Duarte Garin.

Já Filipa Arantes Pedroso, advogada da Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva (MLGTS), considera que existem vantagens neste tipo de contratos.

"O arrendamento transfere para o arrendatário todas as taxas e impostos relativos aos edifícios, obrigações de manutenção e seguros - 'triple net' -, pelo que a renda é líquida de custos", disse ao Diário Económico a advogada, que liderou a equipa da Morais Leitão, que assessorou a EDP e que era constituída também por Rita Ferreira Vicente, Rui Ribeiro Lima e Margarida Lima Rego.

Com o país a emergir lentamente da mais difícil recessão dos últimos 30 anos, os dois escritórios estão otimistas quanto ao mercado de escritórios, embora operações como a da sede da

EDP sejam dificilmente repetíveis.

"Parece evidente que o mercado de investimento está a retomar, pelo que deverão surgir mais operações de investimento na área de escritórios, embora talvez de menor dimensão", acrescentou Garin.

"Com a estabilização do mercado financeiro e a saída da Troika os investidores voltam a interessar-se por Portugal", defendeu Filipa Arantes Pedroso. Acrescentou: "A este nível de investimento imobiliário não se pode falar de geografias específicas, neste caso trata-se de um fundo dos Estados Unidos que investiu a partir de Londres. As geografias estão mais relacionadas com os investimentos do Golden Visa, chineses, russos, angolanos, asiáticos e sul-africanos". ■



operações este ano.

PALAVRA-CHAVE



Sale & Lease Back

Os contratos de 'sale & lease back' são acordos nos quais a propriedade é vendida e de seguida arrendada à entidade que a vendeu. Do ponto de vista jurídico, isto obriga a alguns cuidados. "Nos arrendamentos 'triple net' é muito importante que fique claramente estabelecido o que é manutenção do edifício a cargo do arrendatário e beneficiação ou alterações que se mantêm da responsabilidade do proprietário/senhorio", disse Filipa Arantes Pedroso.