ALLO STUDIO L'ACCESSO ALLA STRUTTURA ANCHE PER VIA FLUVIALE, CON UN PICCOLO PORTO SUL PO

Occhiobello Outlet Village mira a coniugare shopping e turismo

Roberto Pacifico

L'inizio dei lavori di scavo e costruzioni è previsto per novembre 2009, con apertura in programma per la primavera 2010.
Il progetto realizzato da Costruzioni Generali Italia prevede due principali fasi: la prima consiste nella realizzazione dell'Occhiobello Outlet Village che prevede, su una Gla di 20.000 mq, 74 punti di vendita, cui seguirà una fase successiva di sviluppo su un lotto adiacente di 120.000 mq, che ospiterà una grande superficie alimentare.

1. *Il factory outlet center aprirà nella primavera 2010, in provincia di Rovigo. A 5 minuti da Ferrara*
2. *Target: famiglia di 4 persone, di ceto medio-alto*

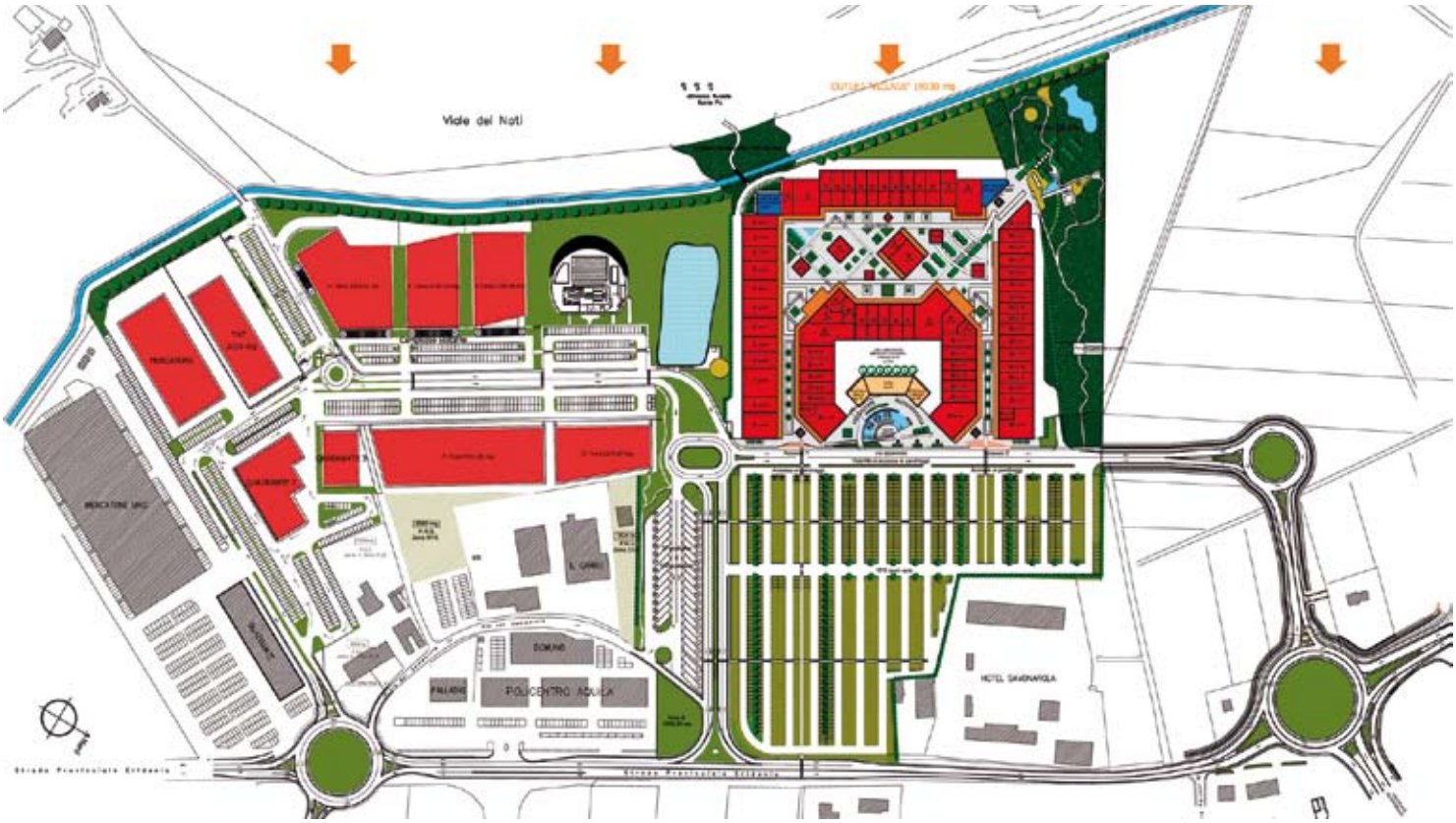
Promotore e costruttore: Costruzioni Generali Italia
Direzione generale dei lavori: KBoard
Commercializzazione: DB Retail
Superficie totale: (prima fase) 120.000 mq
Superficie di ampliamento: (seconda fase) 112.000 mq
Superficie lorda affittabile: 20.000 mq
Superficie di vendita: 12.480 mq
Superficie fabbricati: 19.709 mq
Di cui: **Negozi:** 17.179 mq
Uffici: 760 mq
Servizi: 535 mq
Porticati: 3.100
Parcheggi: 1.640 posti auto
Parcheggio dipendenti e aree attrezzate: 2.250 mq

LOCATION

L'outlet village, situato nel comune di Occhiobello, in provincia di Rovigo, e in posizione strategica tra Padova, Ferrara e Bologna, è facilmente raggiungibile in 90' da un bacino d'utenza di 5,35 milioni di consumatori, ulteriori 3,3 milioni di possibili utenti vi hanno invece accesso in circa un'ora d'auto. L'outlet sarà infatti accessibile sia attraverso la strada regionale Eridania 6, sia mediante l'uscita Occhiobello dell'autostrada A13 attraverso 3 innesti di rotatorie dedicate in grado di garantire il regolare deflusso del traffico sull'asse nord-sud Mantova-Ferrara. L'outlet sarà d'interesse per tutti gli abitanti di alcune delle città più ricche d'Italia come Padova, Mantova, Bologna Ferrara.
La collocazione è uno dei punti di forza dell'outlet. La A13 Bologna-Padova è un asse viario dal traffico particolarmente intenso, ma non problematico. In più, il comune di Occhiobello usufruisce di una parte dei finanziamenti previsti dalla Regione Veneto per il piano triennale della viabilità (2009-2011), un totale di 411 mio di euro, 32 dei quali destinati al Polesine. Nel quadro della viabilità primaria è prevista la realizzazione di una rotatoria prospiciente il casello autostradale di Occhiobello della A13, a servizio anche dell'outlet.
In un secondo tempo la struttura si integrerà anche con il Po attraverso la costruzione di un piccolo porto fluviale che permetterà di raggiungere l'outlet anche per via fluviale.

OFFERTA COMPETITIVA

Nelle isocrone comprese fra i 45' e i 90' Occhiobello Outlet Village presenta possibili situazioni di "overlapping" con altri 4 Foc: il Mantova Outlet a ovest, Castelguelfo a sud, e Noventa di Piave e Roncade a nord-est. L'area d'attrazione forte - cioè quella meno soggetta alla con-



La collocazione è uno dei punti di forza del factory outlet di Occhiobello. La A13 Bologna-Padova è un asse viario dal traffico intenso ma non problematico, soprattutto se si proviene dai comuni di Padova, Ferrara e Rovigo. Da Bologna l'accesso alla A13 è drammatico, soprattutto nelle peak hours delle trasferte festive

Posizione rispetto ai comuni limitrofi

(distanze chilometriche e tempi di percorrenza in auto)

Occhiobello-Rovigo	25 km	10 minuti
Occhiobello-Ferrara	15 km	5 minuti
Occhiobello-Bologna	56 km	20 minuti
Occhiobello-Padova	66 km	25 minuti

Popolazione nelle tre principali isocrone

(n. abitanti)

30 minuti	400.000
60 minuti	3.000.000
90 minuti	5.000.000
TOTALE	**8.400.000**

correnza - è quella entro i 30 minuti. Il bacino d'utenza nella mezz'ora, pari a 400.000 persone, corrisponde a consumi pro capite annui totali pari a circa 4.100 euro (fonte: Marketing Intelligence Mktg su dati Istat - spesa della famiglia 2006, indici di reddito e di consumo provinciali). Nell'abbigliamento questa voce si riduce a 600 euro. I consumi pro capite complessivi aumentano notevolmente nelle isocrone dei 45' e dei 60', ma diminuisce ovviamente il potenziale di spesa in rapporto all'utenza del centro.

L'unico centro commerciale di rilievo nel rodigino è La Fattoria (29.450 mq di Gla),

POSIZIONAMENTO E TARGET

Nei primi mesi del 2009 è cominciata la fase di commercializzazione del centro. Occhiobello si posiziona in una fascia di mercato medio-alta, un po' più sotto di McArthurGlen. Uno dei vantaggi di questo progetto e soprattutto del suo posizionamento dovrebbe consistere proprio negli affitti che dovrebbero collocarsi su valori inferiori del 20-30% rispetto ai parametri medi del mercato.

"Dall'attività di pre-leasing svolta in collaborazione con DB Retail abbiamo registrato un riscontro positivo pari al 50% in termini di spazi e di monte affitti - spiega Francesco Rigamonti, coordinatore del progetto e partner della società K-Board -. La precommercializzazione aiuta anche a ottimizzare il layout del centro, e i risultati confermano che in un momento di crisi economica i marchi di target medio-alto puntano sulla formula del factory outlet center". ■

+

- **Posizione e accessibilità**
- **Scarsa concorrenza nelle isocrone più brevi**
- **Dimensione ideale per outlet**

–

- **Posizionamento medio-alto, ma il bacino residenti nei 10-20 minuti non è fra i più ricchi per reddito medio pro capite**