

MCARTHURGLEN

GROUP

McArthurGlen in Italia e in Europa

McArthurGlen, già presente in Italia con i 3 più importanti Designer Outlet, ha chiuso i risultati italiani dell'anno 2007 con un turnover totale di 450 milioni di euro a fronte dei 380 milioni del 2006, un record straordinario che premia ancora una volta il Gruppo come leader italiano del settore, confermando anche le previsioni di crescita stimate.

I Centri di Serravalle Scrivia (AL) e Castel Romano (RM) hanno rispettivamente registrato un fatturato di 220 e 135 milioni di euro, mentre il "giovane" Designer Outlet di Barberino di Mugello (FI), aperto nel 2006, ha sviluppato un fatturato pari a 95 milioni di euro.

Le presenze registrate nell'ultimo anno, inoltre, vedono McArthurGlen nella top list dei luoghi preferiti per lo shopping in Italia. In totale le presenze registrate dai 3 Designer Outlet McArthurGlen nel 2007 sono pari a circa 10 milioni, e gli oltre 3 milioni di visitatori di Barberino Designer Outlet, i 3,2 milioni di Castel Romano, i quasi 3,5 milioni di Serravalle, confermano la grande forza trainante in termini di preferenza del pubblico dei tre Centri italiani.

Di forte prestigio anche i marchi che sono entrati recentemente nel portfolio McArthurGlen nel 2007, con nomi come Hugo Boss, Gianfranco Ferré, Ballantyne, Trussardi Jeans e Stuart Weitzman a Serravalle; Burberry, Les Tropeziennes, Celyn B., Guess Kids, Guess Accessories e Baci&Abbracci per Castel Romano; Polo Ralph Lauren, D&G, Class Roberto Cavalli, Jean's Paul Gaultier, Timberland, Diesel Kids e Arfango per Barberino. Grandi brand che testimoniano e confermano l'assoluta leadership di McArthurGlen anche in termini di qualità dei marchi proposti.

Per il 2008 il Gruppo inglese, che ha sviluppato i 3 Designer Outlet in luoghi strategici e di grande attrattiva turistica (grazie anche alla joint venture con il Gruppo Fingen di Firenze), prevede un'ulteriore crescita, sia in termini di fatturato sia di presenze, grazie anche all'apertura di Veneto Designer Outlet, e si pone come obiettivo un turnover totale ben superiore ai 500 milioni di euro e un traffico di visitatori di oltre 12 milioni di presenze annue.

Con questi risultati, i Designer Outlet McArthurGlen, si propongono anche per il futuro, come la migliore risposta italiana in termini di centri specializzati per lo shopping di prestigio nei luoghi italiani più ricchi di storia e cultura.

Nella tradizione che distingue con uno stile unico i Designer Outlet McArthurGlen, che non a caso portano proprio questo nome, il Gruppo Inglese ha in progetto un'espansione che porterà gli attuali 17 Centri europei ad un totale di 22 in pochi anni. Il portfolio di McArthurGlen si arricchirà così di nuovi progetti, con due nuove aperture previste per la fine del 2009 a Marcanise (Caserta), a Yalou (Atene) e di altri progetti in sviluppo a Berlino, Salisburgo e nella splendida Sicilia entro il 2012.