



INICIATIVA PARA INCENTIVAR EL CONSUMO

# El bus del turista comprador

**La Roca Village** estrena un 'tour' de lujo para turistas de elevado poder adquisitivo de la Costa Brava ≡ **El 'Shopping Express'** incluye una estilista de moda que guía a los clientes

FEDE CEDÓ  
LA ROCA DEL VALLÈS

La Roca Village presentó ayer una nueva propuesta turística que facilita el *shopping*, el turismo de compras a los turistas de la Costa Brava y el Maresme, en especial a aquellos con mayor poder adquisitivo, muchos de los cuales proceden de la Federación Rusa y Bielorusia. Desde ayer el gran *outlet* de La Roca cuenta con el *Shopping Express Tour*, un bus de lujo que diariamente une las zonas costeras con la villa comercial del Vallès.

El éxito del *Shopping Express* entre Barcelona y La Roca Village, con una ocupación del 75% en cada viaje, unas 44.000 personas transportadas al año, ha sido clave para la nueva implantación del lujoso servicio operado por Viatges Sarbus desde Lloret de Mar en la Costa Brava y Santa Susanna en el Maresme.

La novedad, un sello diferencial que Chic Outlet Shopping implanta en los nueve *village* del grupo Value Retail en Europa, es asequible para todos los públicos por 18 euros, un precio que incluye el viaje de ida y vuelta y el asesoramiento de una estilista de moda multilingüe que guiará y atenderá a los clientes por el centenar de tiendas de la villa comercial. Ofrece dos salidas diarias desde la estación de autobuses de Lloret de Mar (09.00 y



JOSEP GARCÍA

►► Transporte ► Bus que conecta La Roca Village con la Costa Brava.

## ALTA DEMANDA

20.000 turistas rusos pasaron por el centro en el 2010 y gastaron una media de 300 euros

14.00 horas) y una desde la estación de Renfe de Santa Susanna (11.15 horas) el operador mantendrá el servicio hasta primeros de octubre.

El principal objetivo de la iniciativa, según fuentes de Value Retail, propietaria de La Roca Village, es captar al turista con mayor poder adquisitivo, que en el caso de la Costa Brava es el ruso. Según los estudios de mercado el *Village* del Vallès recibió 20.000 visitantes rusos, un 18% de los turistas internacionales que pasaron por el centro comercial en el 2010. Unas cifras que de mantener las previsiones de las reservas hoteleras, po-

dría duplicarse esta temporada. Solo para Catalunya, la Agència Catalana de Turisme en Moscú prevé una afluencia récord de un millón de turistas, de los que un 40% recaerá en la costa de Lloret de Mar.

Para el 70% de los visitantes rusos el sello de turismo familiar es el mayor atractivo de Catalunya como destino. El turista ruso contrata un promedio de estancia de 11 días, durante los cuales realiza un mínimo de tres excursiones programadas. En el caso de las visitas a La Roca Village, cada turista de esta nacionalidad gasta unos 300 euros, lo que le sitúa en el primer lugar de la relación de clientes con mayor poder adquisitivo.

## Acuerdo hotelero

En la misma línea de servicio, los Villages Chic Outlet Shopping gestionados por Value Retail firmaron un contrato con Small Luxury Hotels of the World, una entidad que presume de contar con una cartera con los hoteles independientes de pequeñas dimensiones más exclusivos, con más de 500 establecimientos en todo el mundo, para que los clientes del *Village* se beneficien de descuentos. En España los hoteles adheridos son Claris, Bagués, Gran Derby y Abac en Barcelona y Villa Real en Madrid. ≡