

28.09.2010

Handel og reiser i Agder

Grunnlag FDP- for senterutvikling i Agder-regionen

Grunnlag for analysene som er gjennomført

- Basert på handelsmodell og gravitasjonsmodell, dvs. betydning av avstand mellom kunde og senter, samt transportmodeller.
- Modellen som brukes er utviklet av Asplan Viak/ NTNU/ Avant management, og videreutviklet gjennom samarbeid med ulike aktører, både fra:
 - markedsaktører, bla. Steen og Strøm og Nordiske handelsparker. Disse har også bidratt med egne data for bedre innsikt i markedsforhold
 - Andre analyse/forskningsmiljøer: Kvarud analyse og Transportøkonomisk institutt i forbindelse med FDP for langsiktig byutvikling i Trondheim.
 - Kvalitetssikring, modellen er også blitt revidert av Ernst og Young etter ønske fra markedsaktører i Trondheim.
- ...men uansett en modell, dvs. forenkling av virkeligheten

Grunnlag for analysene som er gjennomført

Senterens funksjon

- Sysselsetting
- Service
- Befolkning

Handelsanalyse

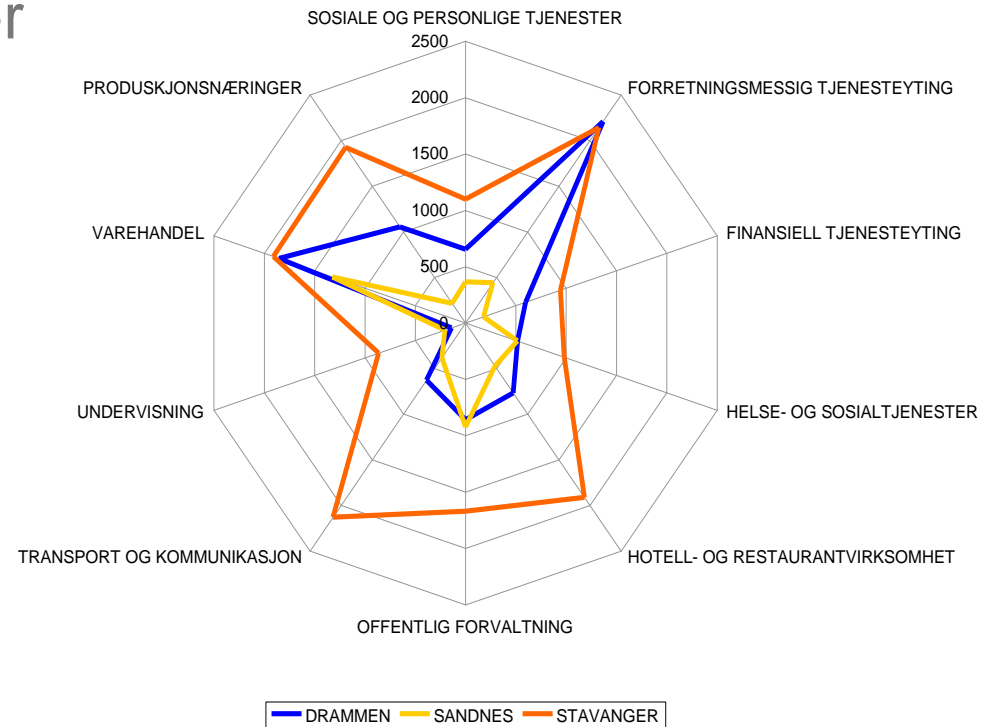
- Omsetningstall
- Utvikling i kjøpekraft (privat, næringsliv og offentlig)
- Reisemotstand

Transport

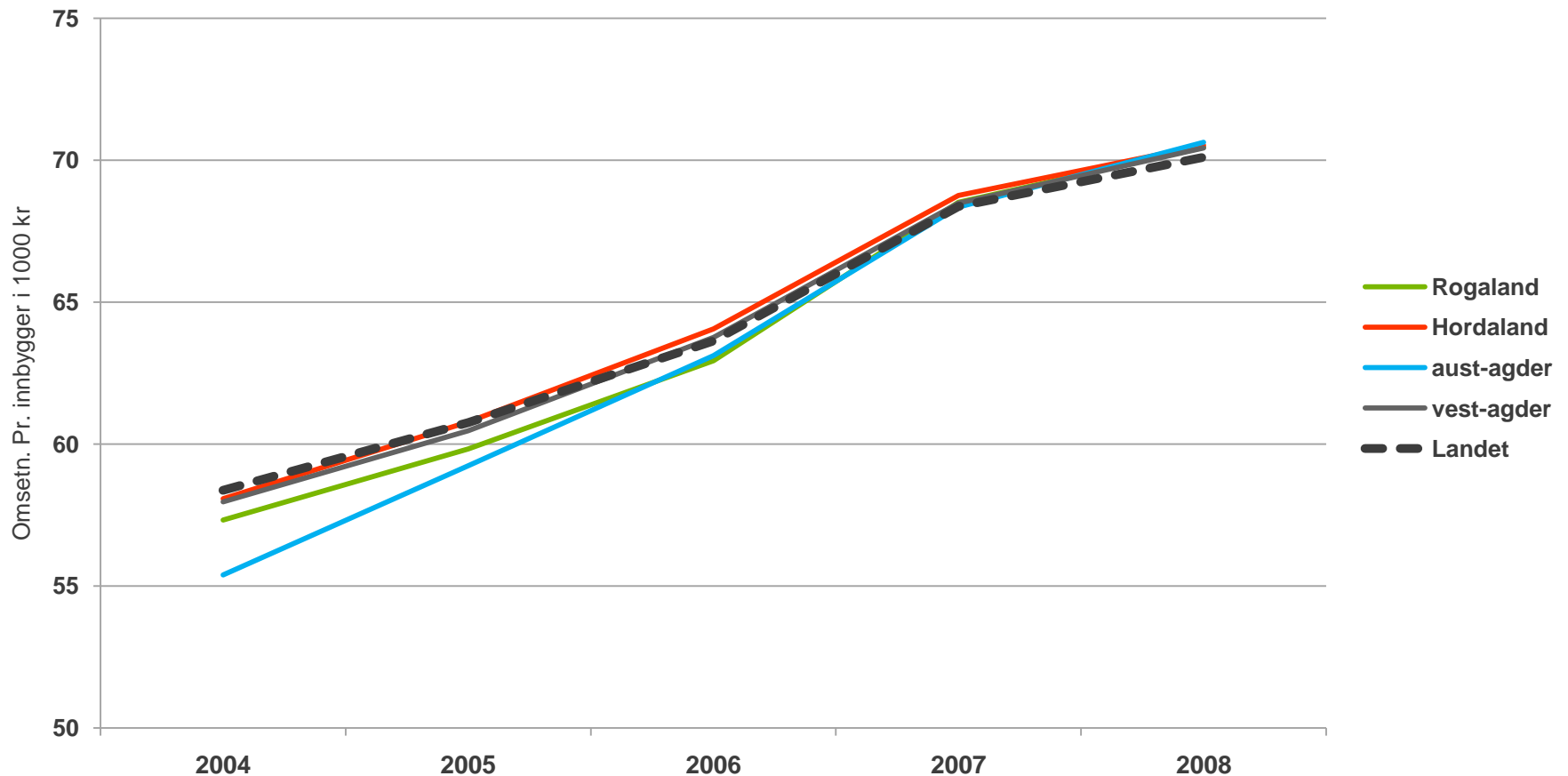
- Transportbehov
- Reisemiddelfordeling

Senterens funksjon - arbeidsplasser

- Forretningsadresse
 - Urbaniseringsfordeler
- Service
 - Varehandel
 - Hotell og restaurant
 - Kultur
- Attraktivt!

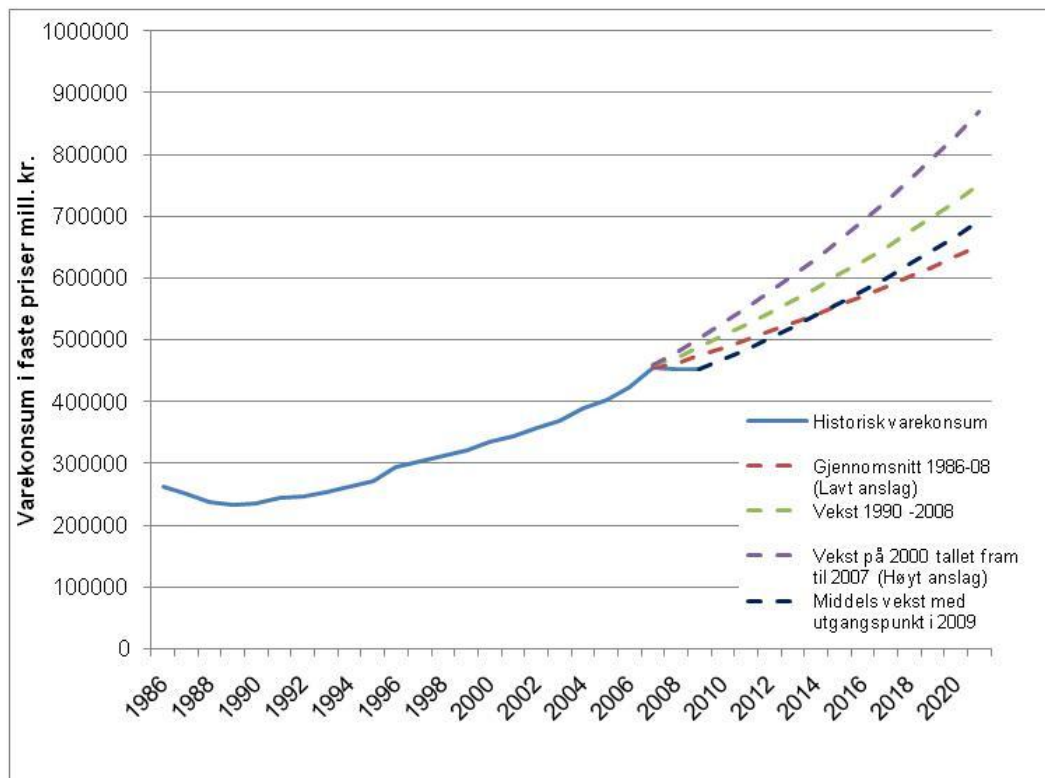


Fylkesvis utvikling i omsetning pr. innbygger i perioden 2004 - 2007, sett i forhold til landsgjennomsnittet.



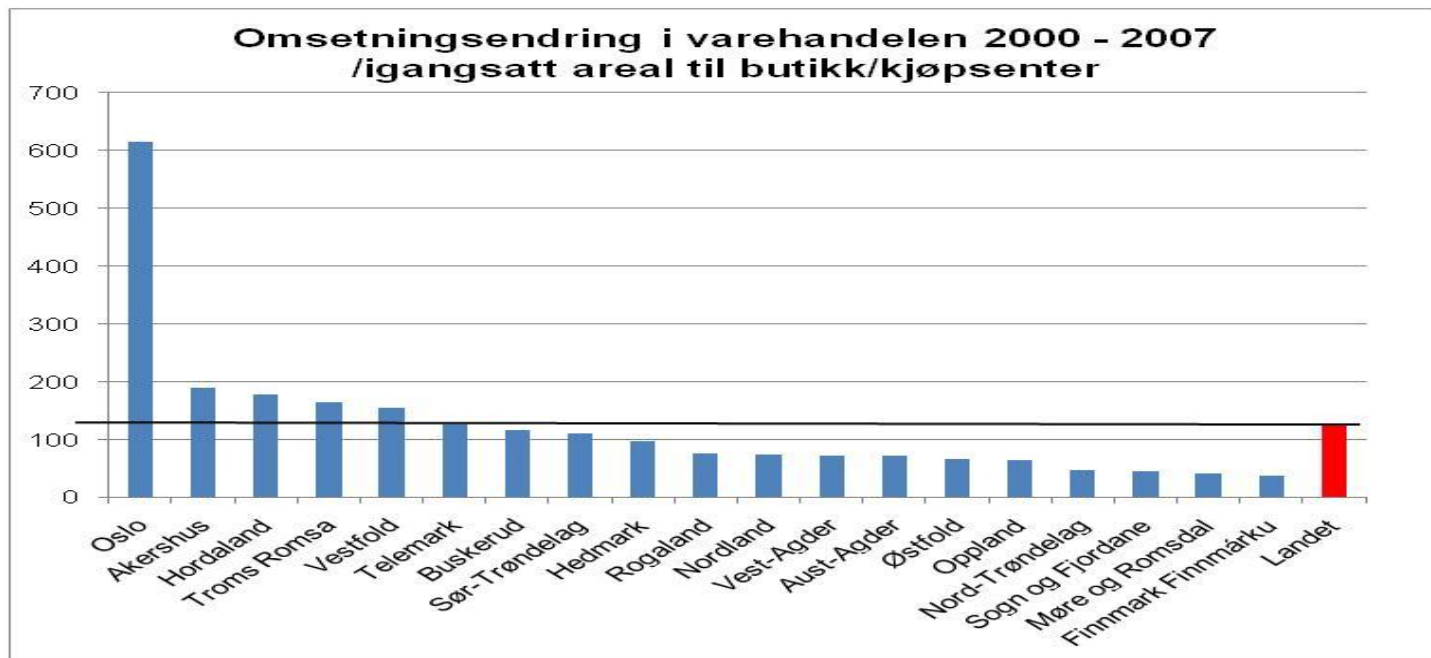
Vekst i omsetning

- Fra "endeløs" vekst til full utflating. Utvikling innen befolkningsvekst og kjøpekraft er forbundet med stor usikkerhet.
- Gir sterke utslag i beregning av arealbehovet



Arealbehov

- Basert på arealeffektivitet, dvs. beregninger av omsetning pr. kvadratmeter, en viktig indikator for varehandelen
- Ulike strategier, men antas å øke pga. fokus i varehandelen
- Generelt lav i Agder, og har gått betydelig ned siste år som følge av realisering av store handelsarealer



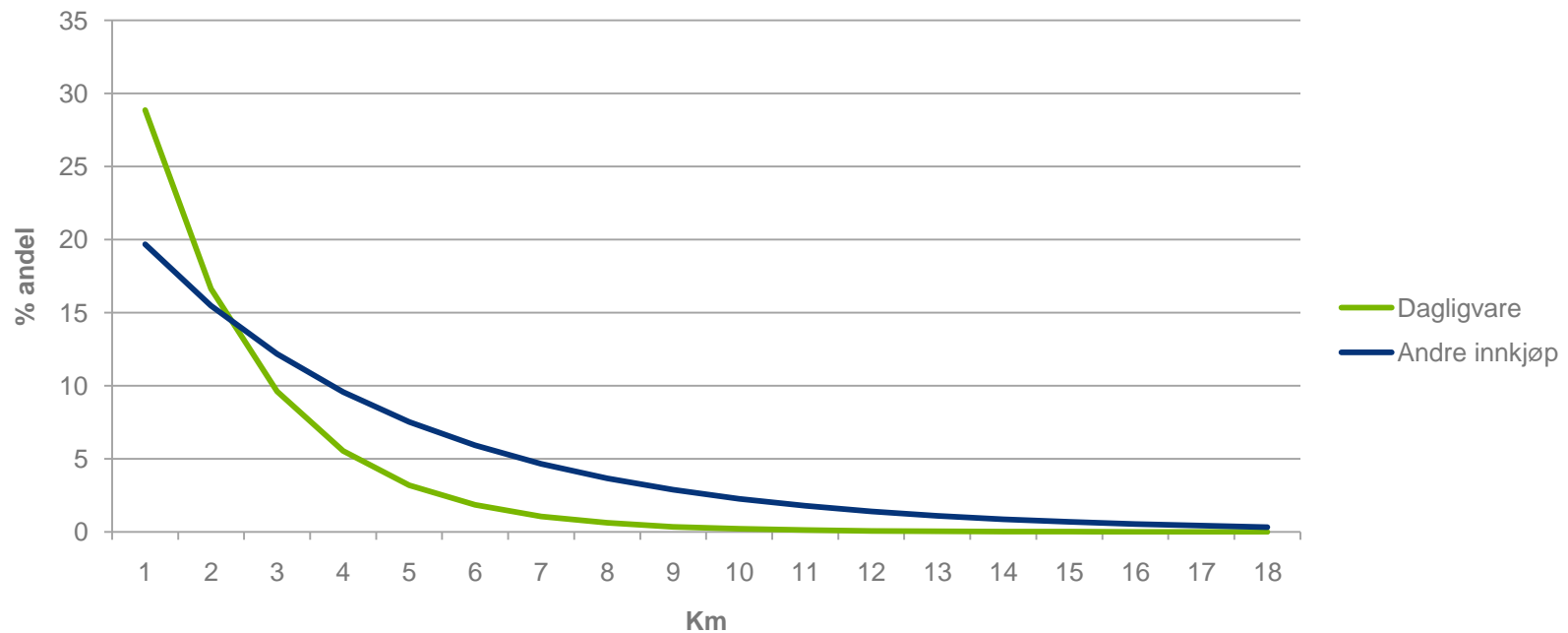
Reisevanedata

Reisemiddelfordeling på ulike reiser

Reiseavstand og reisehyppighet

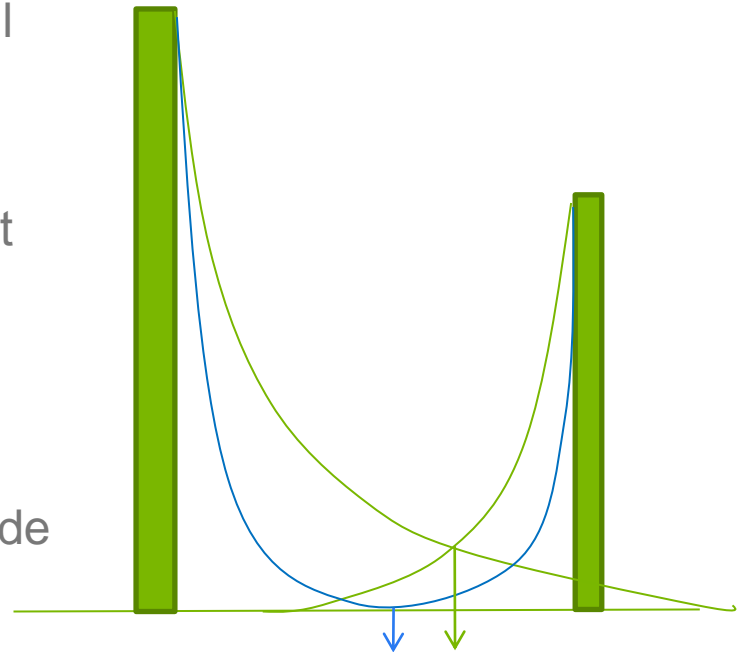
Gjennomsnittlig handelsreise er 12 minutter.

Ulik for type innkjøp: Dagligvare og andre innkjøp

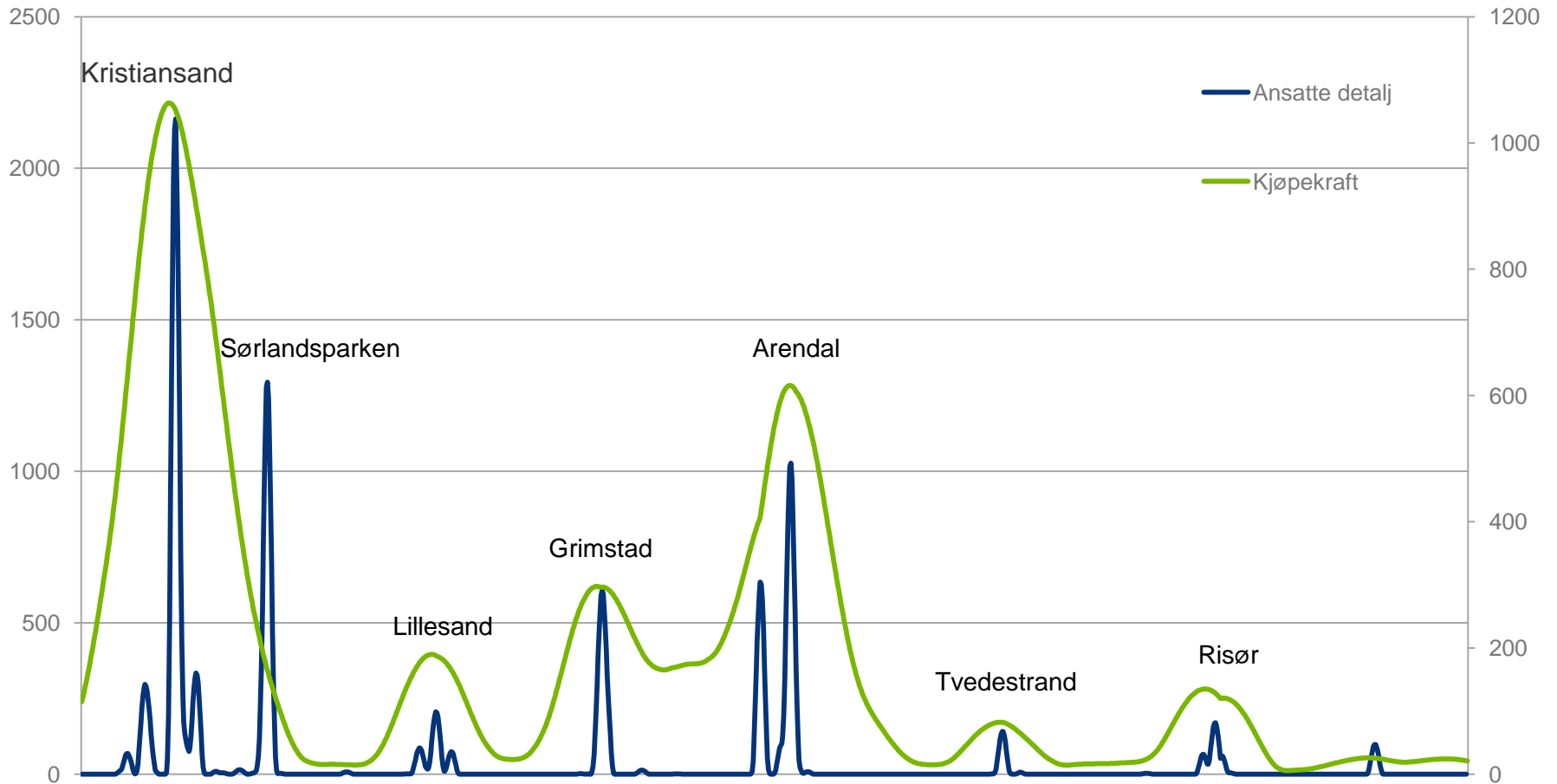


Gravitasjonsmodell for varehandel

- Sentrenes størrelse betyr mye for vareutvalg og tilbud.
- I modellen benyttes derfor omsetningstall som uttrykk for sentrenes attraktivitet.
- Dette ser en også gjennom valg av kjøpsted. Folk reiser ” oppstrøms i senterhierarkiet”. For eksempel er relativt stor andel av handelsreiser som går fra Grimstad til Arendal, men i liten grad motsatt.
- Dersom avlastningssentra opererer i et marked som er sterkt overlappende med hovedsenteret kan det bli et konkurrerende senter, som reduserer vekstkraft i bysenteret.



Profil Agder

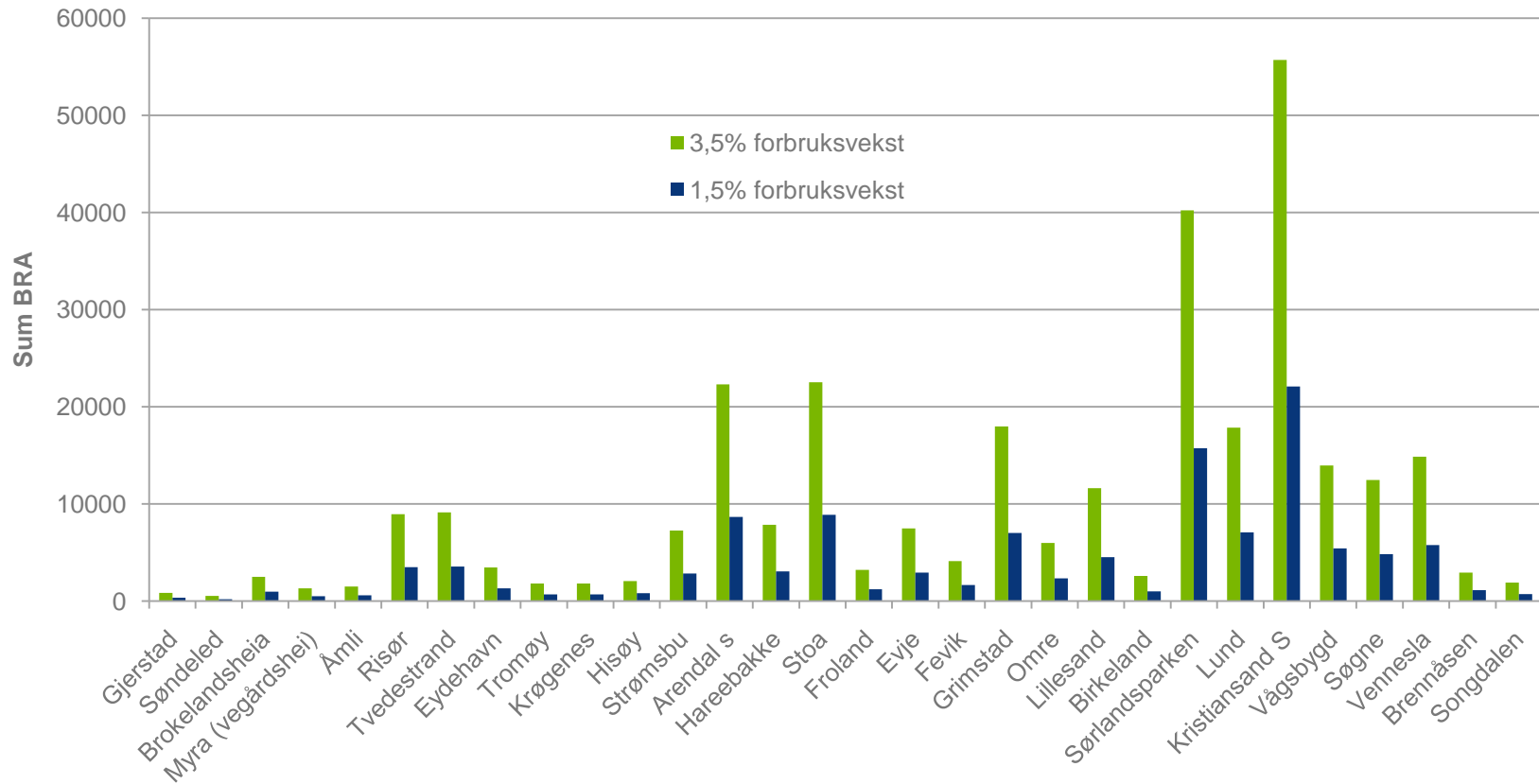


Analyseresultater

- Grunnlag for diskusjon
- Forutsetninger:
 - Beregninger forutsetter detaljvarehandel Gruppe 52 ekskl. postordre etc.
 - Horisont: År 2020
 - Forbruksvekst 1,5 – 3,5, befolkningsvekst som stipulert i SSB's MMMM
 - Det skilles mellom dagligvare og andre varer
 - Om lag 20 % av reisene starter med utgangspunkt i arbeidsplass, 80% med utgangspunkt i bosted.
 - Det er sentrenes relative andel av detaljvarehandelen i regionen som måles
 - Sentrene "lykkes" uansett, dvs. de forventes en omsetning omkring landsgjennomsnittet 30.000 pr kvm

Beregnet arealbehov som følge av forbruksvekst i regionen

Avgjøres av forbruksveksten, men arealbehovet er uansett stort

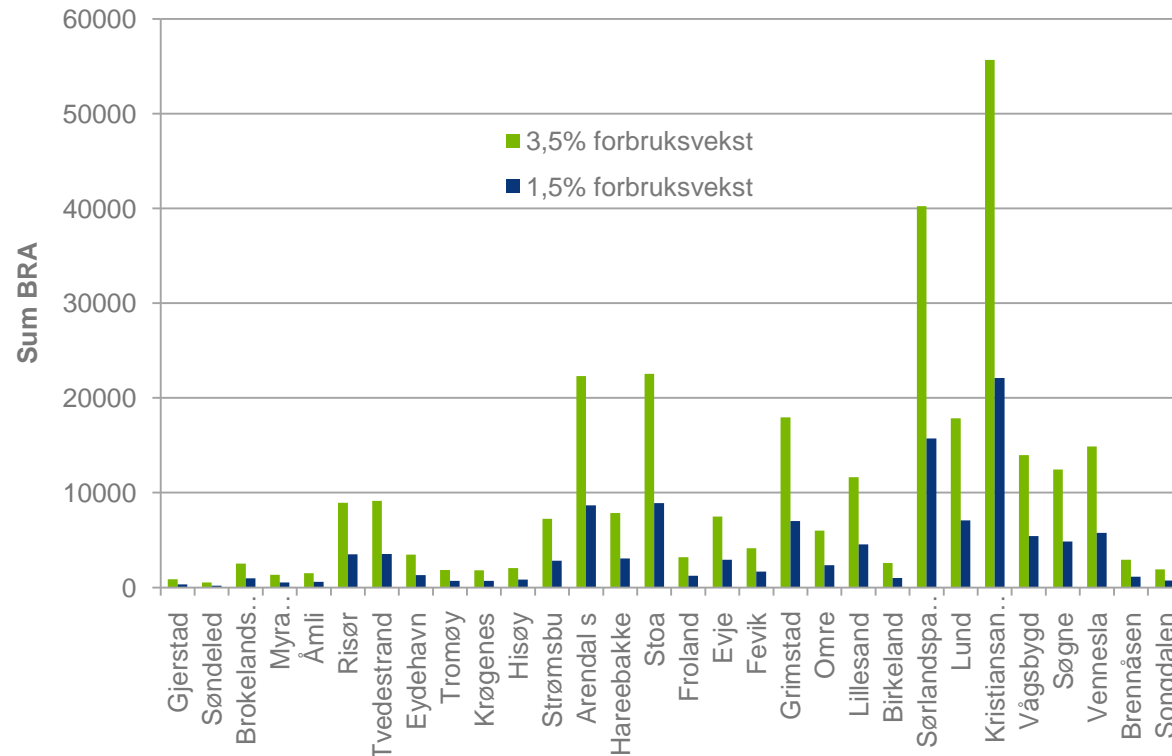


Referansebane

- Utløser stort arealbehov eller økt arealeffektivitet

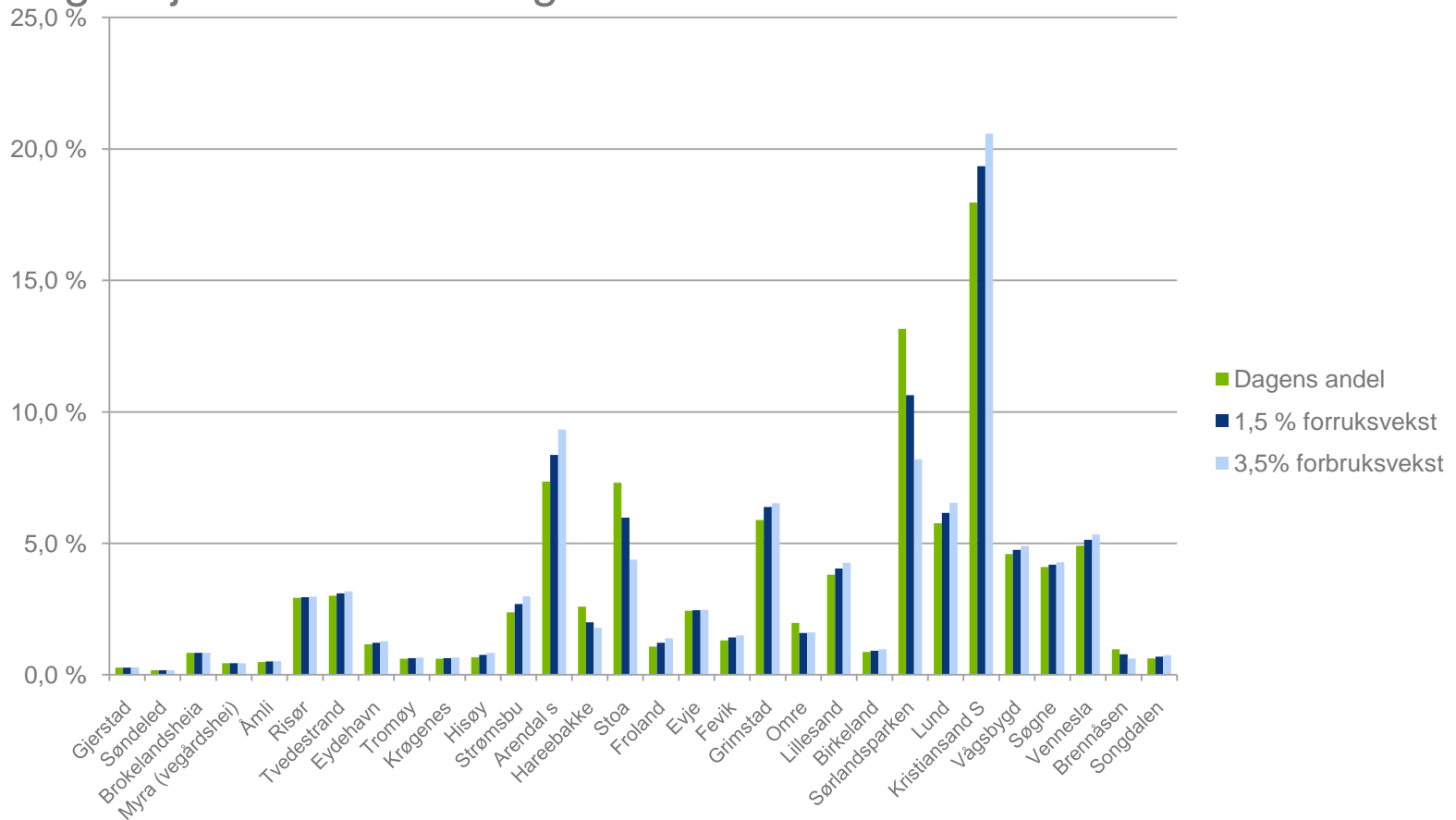
Høy forbruksvekst – 60 % vekst i 2020

Lav forbruksvekst – 23 % vekst i 2020



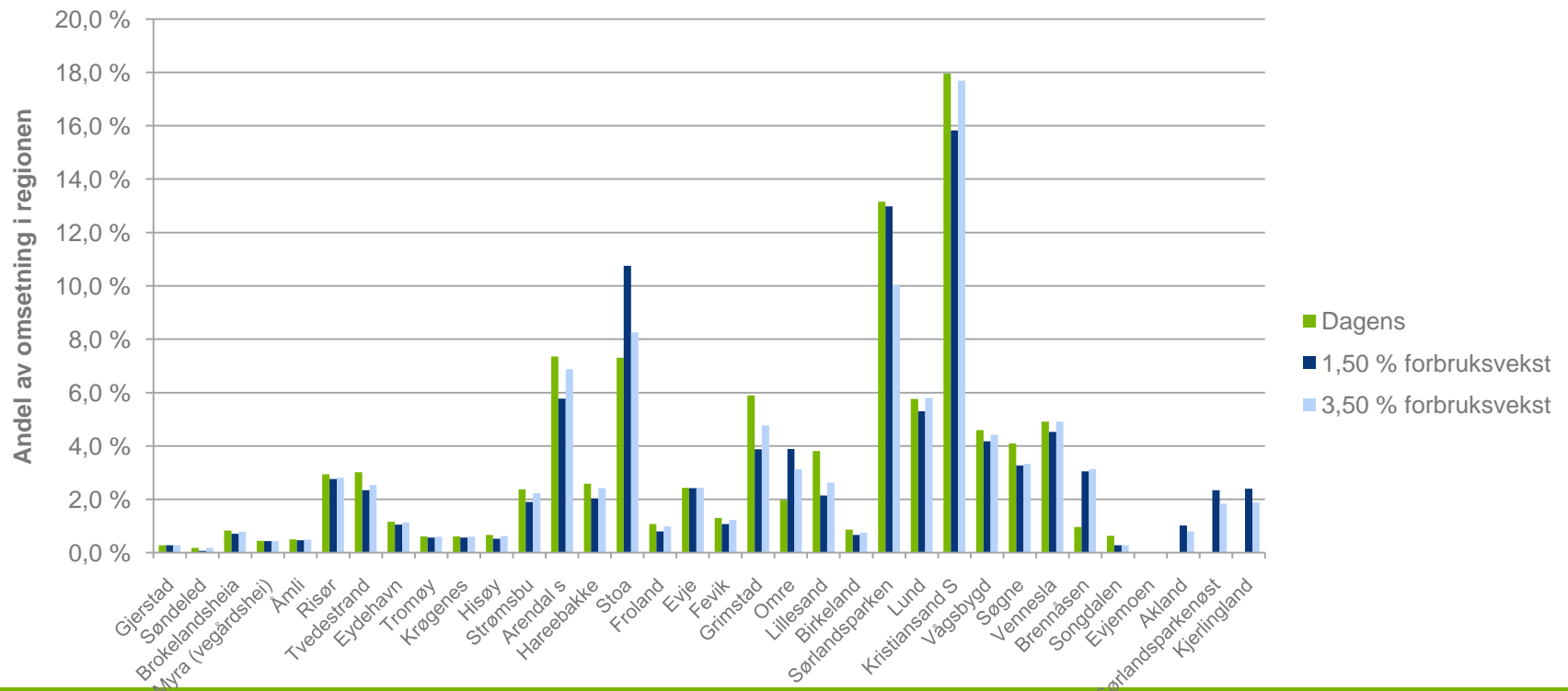
Styrking av senterstrukturen

- Stagnasjon av sentra langs E-18



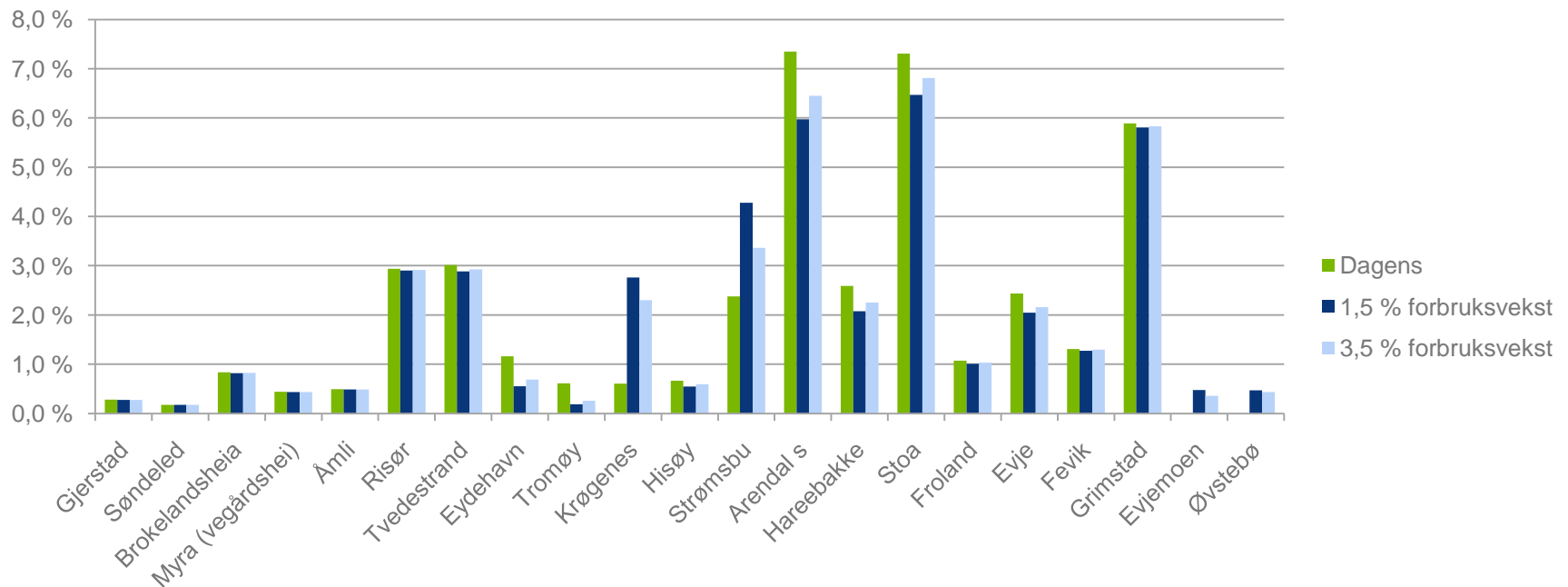
Etablering langs E-18 - Andeler

- Sørlandsparken øst og vest = 30.000 kvm BRA
- Stoa = 30.000 kvm BRA
- Omre = 15.000 kvm BRA
- Brennåsen (Songdalen) = 15.000 kvm BRA
- Akland (Risør) = Samme størrelse og attraksjon som Brokelandsheia i dag.



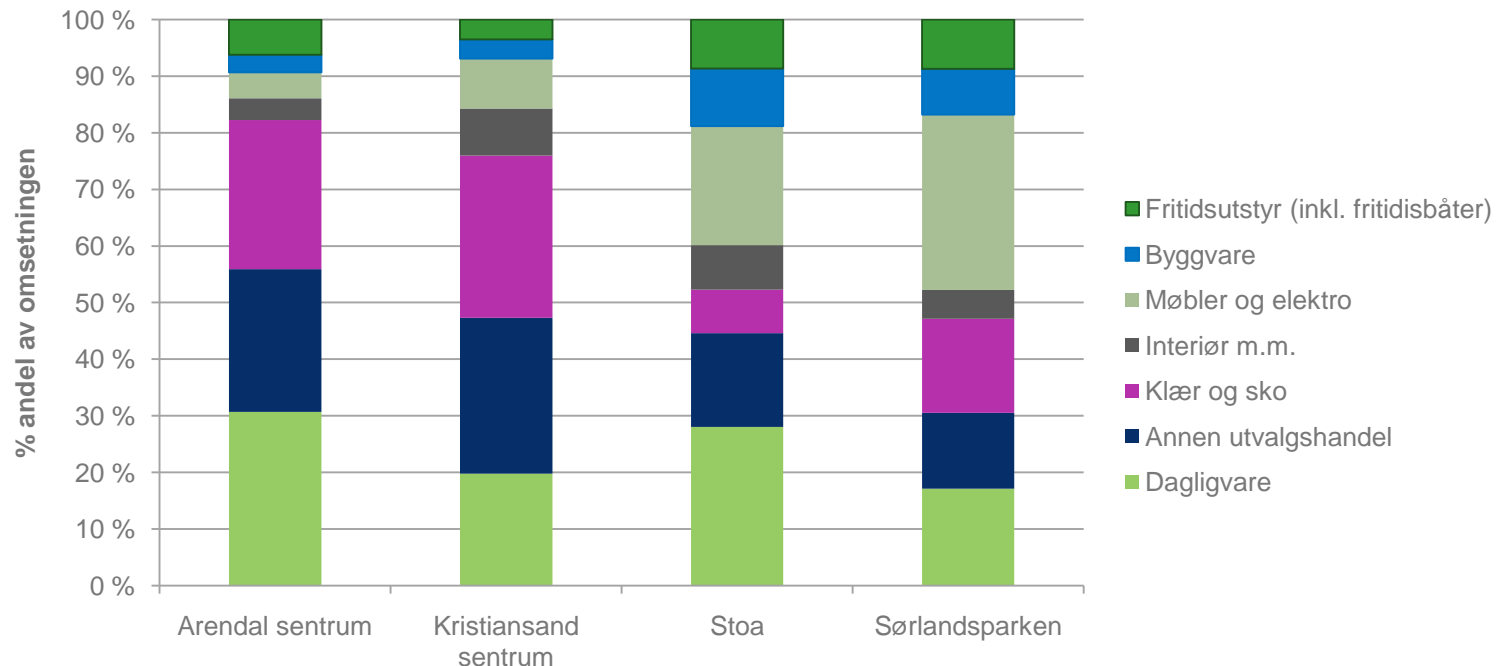
Avlastningssentra - Andeler

Strømsbusletta og Krøgenes er begge stipulert til om lag 15.000 kvm BRA
 Øvstebøsletta utenfor Risør er stipulert til om lag 3.000 kvm BRA
 Evjemoen 3000 kvm BRA

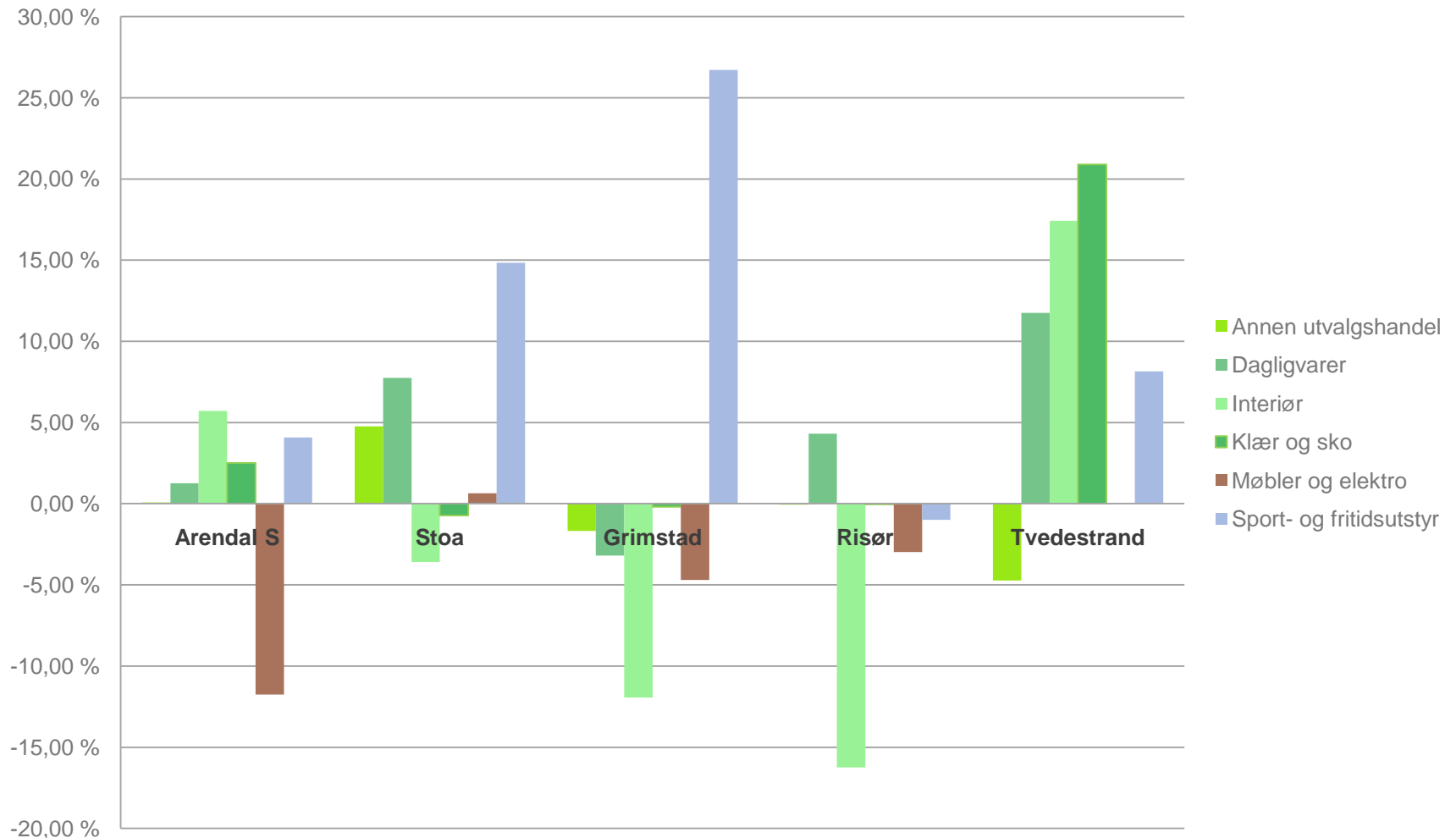


Differensiering av områder

- Bysentrene særlig sterke på varegrupper med generell lav omsetningsutvikling.... Og omvendt. Konkurranseflaten er ikke nødvendigvis fullstendig overlappende

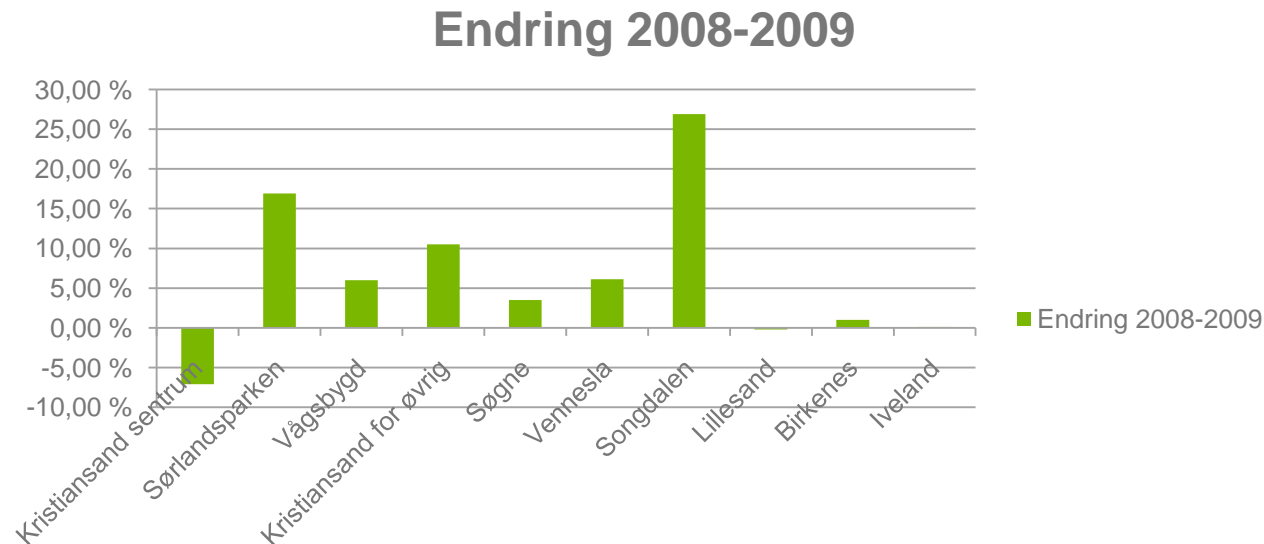


Prosent endring fra 2008 - 2009 innen utvalgte varegrupper



Så et eksempel fra Kristiansand

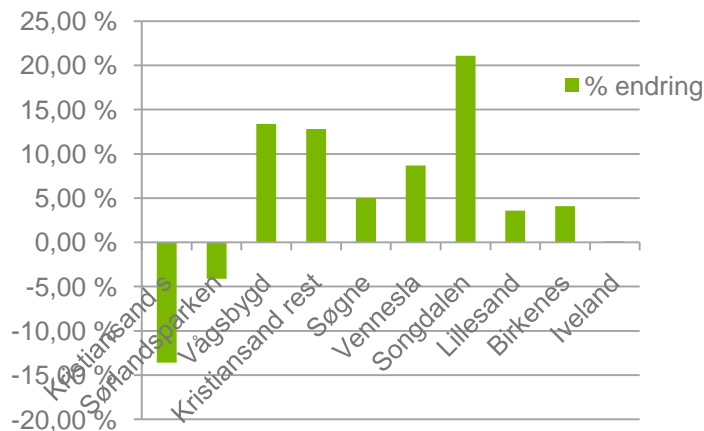
- Avenuen åpnet i Sørlandsparken mai 2009
- Amfi Vågsbygd utvidet kraftig
- Reåpning av Brennåsen
- Åpning av Sanden kjøpsenter
- Som forventet kraftig vekst i Sørlandsparken – sterk tilbakegang i sentrum... men skyldes dette Sørlandsparken?



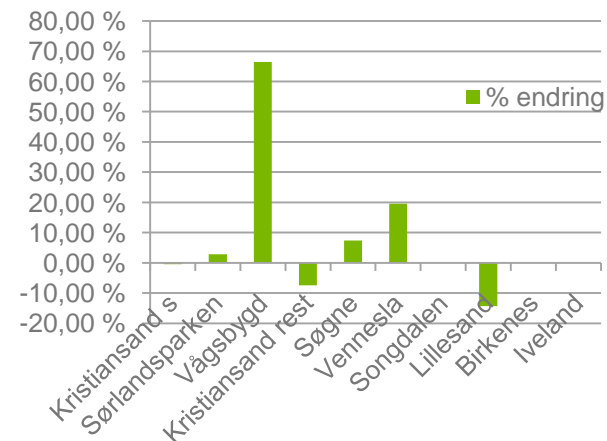
Kristiansand forts..

- Sentrum hadde en sterk tilbakegang særlig på dagligvare, mens klær og sko også hadde en relativt dårlig utvikling
- Sørlandsparken hadde imidlertid en relativt svak/moderat utvikling også på de samme varegruppene.
- Imidlertid har flere av de andre, mindre senterne hatt en klar solid vekst
- Åpning av kjøpsenteret i Vågsbygd har f.eks. hatt svært sterk vekst, særlig på klær og sko

Endring dagligvare



Endring klær og sko



Hva med kjøpsentrene?

- Kjøpesentrene i Kristiansand hadde kraftig vekst til tross for tilbakegang i sentrum. I og med at sentrum totalt mistet andeler, har omsetningen først og fremst blitt hentet fra ”gateplanet”

