

WSP

MARKNADSANALYS FÖR HANDELN I HÄRRYDA KOMMUN

Ulf Rämme, Daniel Mattisson, Oscar Paulsson



Inledning och bakgrund

Härryda kommun är beläget mellan Göteborg och Borås utmed väg 40. Kommunen är attraktiv både ur ett boende- och ett näringslivsperspektiv.

I kommunen finns regionens större flygplats med stor utvecklingspotential och kommunen planerar också för den nyligen beslutade järnvägen mellan Göteborg och Borås med nya stationslägen i kommunen. Parallellt med infrastrukturprojekt planeras för omfattande stadsutvecklingsprojekt i kommunen och utvecklingen av regionens flygplats har även möjliggjort planer på utveckling av handel och andra besöksintensiva näringar i det anslutande Airport city.

Den förväntat starka framtida marknadstillväxten har givit upphov till frågan hur kommunen, givet ökad regional konkurrens, bör maximera förutsättningarna för en framtida positiv utveckling av handel och stadsliv i kommunen som helhet och enskilda platser.

För att belysa detta har WSP fått i uppdrag av Härryda kommun att genomföra en marknadsanalys rörande detaljhandel och kommersiell service samt med strategiska rekommendationer för utveckling av såväl enskilda marknadsplatser som kommunen som helhet.

Undersökningen inleds med att beskriva några av de viktigaste trenderna inom detaljhandeln just nu. Därefter analyseras och beskrivs efterfrågesidan i en lokal och regional kontext. Denna delundersökning avslutas med

att kommunens framtida befolkningsutveckling analyseras utifrån ett antal olika prognoser.

Kapitel 3 och 4 har fokus på utbudsförhållanden. I kapitel 3 analyseras Härrydans detaljhandel i en regional kontext i syfte att bestämma Härrydans position. De lokala utbudsförhållandena undersöks i kapitel 4 vilket avslutas med en analys av handel och service i Mölnlycke respektive Landvetter.

Kapitel 5 är mer framåtblickande då det utifrån framtida befolknings- och arbetsmarknadsutveckling i kombination med utvecklingsplaner beräknar det framtida behovet av kommersiella ytor för handel och kommersiell service i kommunen som helhet. Dessa ytor är att betrakta som den potential för uthyrbar yta som är mest sannolik att skapa i kommunen givet framtida marknadstillväxt och framtida regional konkurrens.

Utredningen har genomförts av Ulf Rämme, Daniel Mattisson och Oscar Paulsson på WSP. Kontaktperson på Härryda kommun har varit Nina Hannula.

Stockholm 2019-04-11

Ulf Rämme

Innehållsförteckning

1.	Sammanfattning av rapport	s 4
2.	Trender inom handeln	s 11
3.	Regionala och lokala marknadsförutsättningar	s 22
4.	Regional konkurrens	s 31
5.	Handeln i Härryda kommun	s 46
6.	Marknadsunderlag och framtida ytpotential	s 59
7.	Bilagor	s 73

Sammanfattning av rapport



Marknadspotential och ytbehov

Marknadspotential - Nuläge

WSP bedömer att Härryda kommun har relativt goda förutsättningar för att utveckla den lokala detaljhandeln. Kommunens storlek och geografiska läge tillsammans med den regionala konkurrenssituationen och nya konsumtionsmönster innebär dock begränsningar och ett behov av strategiska prioriteringar.

Kommunen har idag en folkmängd på omkring 37 000 invånare varav två tredjedelar återfinns i de två större samhällena Mölnlycke och Landvetter. Såväl antalet invånare som den lokala arbetsmarknaden uppvisar på längre sikt en stark tillväxt. Besöksmarknaden följer med små avvikelser de regionala och nationella trenderna.

Detaljhandeln i Härryda omsatte år 2017 omkring 1,2 miljarder kronor fördelat på huvudbranscherna dagligvaror och sällanköpsvaror. I ett regionalt sammanhang har dagligvaruhandeln i kommunen stärkt sin ställning medan sällanköpsvaruhandeln halkat efter. Anledningen till det senare är givetvis en allt starkare regional konkurrens inom den senare medan dagligvaruhandelns tilltagande styrka beror på nyetableringar och utveckling av den lokala handeln.

En sammantagen bedömning av nuläget inom handeln är dock att det finns ett stort utflöde av köpkraft, framförallt inom sällanköpsvaruhandeln, vilket det genom utveckling av befintlig handel och strategiska beslut avseende framtida etableringar finns potential att minska. I dagsläget försvinner omkring 30

respektive 75 procent av köpkraften inom dagligvaru- respektive sällanköpsvaruhandeln ut från kommunen. Med tanke på de planer på utbyggnader av befintliga marknadsplatser i den omkringliggande regionen finns, i frånvaro av nyetableringar inom kommunen, stor risk att detta utflöde förstärks över tid.

WSP bedömer mot bakgrund av dagens marknadsstruktur och det faktum att kommuner med liknande struktur och geografiskt läge i storstadsregioner har en högre lokal köptrohet. Av denna anledning finns potential för Härryda kommun att på relativt kort sikt låta detaljhandeln växa med 8 000-10 000 kvm Loa.

Marknadspotential - Framtid

Om nuläget ändå är relativt gynnsamt så pekar många faktorer på att de framtida förutsättningarna är ännu bättre till följd av de stora projekt som planeras i kommunen. Befolkningen förväntas, beroende på prognosmakare och -horisont, öka från 37 000 till omkring 43 000 invånare år 2030. Därefter är osäkerheten hög och utfallet beroende av genomförandetakt i utbyggnaden av Landvetter södra. Prognosen pekar dock på att om utbyggnaden av Landvetter södra tar fart som planerat förväntas antalet invånare vara omkring 48 000 år 2030 och knappt 60 000 invånare år 2040.

Med en växande befolkning följer givetvis en växande lokal arbetsmarknad men den stora effekten i detta avseende är den planerade utbyggnaden av Landvetter flygplats och Airport city som kan förväntas bidra till att arbetskraften kring flygplatsen ökar från cirka 4 000 anställda år 2017 till cirka 15 000 anställda år 2040.

Marknadspotential och ytbehov

Genom beslutet att påbörja byggnation av ny järnväg förbättras tillgängligheten till och från kommunen samt integrationen med övriga delar av regionen. Detta kan emellertid både ha positiva och negativa effekter för den framtida utvecklingen.

Den positiva marknadstillväxten till trots måste ändå varningens finger resas vad gäller stigande regional konkurrens då idag befintliga marknadsplatser i regionen förväntas expandera med drygt 325 000 kvm Loa under den kommande femårsperioden. På längre sikt är det svårt att uttala sig om utvecklingen men utöver handel i Airport city planeras för ett större köpcentrum i centrala Göteborg vars storlek innebär en regional påverkan. Även om regionen förväntas växa starkt bedömer WSP det som tveksamt om marknadsutrymmet räcker för två regionala marknadsplatser utan omfattande regionala konsekvenser.

WSP har i sina beräkningar av den framtida marknadstillväxten och ytpotentialen beaktat ovanstående utveckling. WSP har också tagit hänsyn till de senaste prognoserna för e-handels framtida utveckling. Detta innebär att de ytor som redovisas i vidstående tabell är den ytpotential som finns i kommunen givet framtida marknadstillväxt och konkurrens.

Tabellen visar ett min-max intervall för ett antal olika branscher och utbyggnadsscenarios under perioden 2018-2040. I det organiska perspektivet, dvs utan att Landvetter södra och Airport city skapas, kan det förväntas finnas potential för mellan 19 000-27 000 kvm Loa kommersiell yta i Härryda kommun.

Sammanställning av ytpotential för handel och kommersiell service i Härryda kommun 2018-2040.

	Härryda exkl Landvetter södra	Härryda inkl Landvetter södra	Härryda inkl Landvetter S och Airport City
Dagligvaror	2 800-4 800	7 600-10 100	9 200-12 850
Sällanköpsvaror	9 600-14 225	15 650-21 300	33 975-56 400
Café&restaurang	4 100-5 000	9 725-11 750	11 225-13 575
Annan service	2 450-3 600	4 950-6 475	8 165-12 425
Totalt	18 950-27 625	37 925-49 625	62 565-95 250

I ett scenario där utbyggnaden av Landvetter södra påbörjas omkring 2025 förväntas det totala ytbehovet öka till mellan 38 000-50 000 kvm Loa fram till 2040. Omkring två tredjedelar av ytorna bedöms kunna utgöras av handelsyta medan resterande är annan kommersiell service.

I det sista scenariot som även innebär en potentiell utbyggnad av handel i Airport city bedöms den totala ytpotentialen i kommunen uppgå till mellan 62 000-95 000 kvm Loa. Återigen förväntas omkring två tredjedelar utgöras av detaljhandel. Ytpotentialen ska fördelas befintliga såväl som tillkommande marknadsplatser i Landvetter Södra och Airport city.

Strategiska rekommendationer

Begränsad ytpotential gör strategiskt vägval viktigt

Den begränsade ytpotentialen i Härryda kommun gör att det ur ett kommunalt perspektiv blir viktigt att prioritera hur den framtida ytpotentialen ska eller bör fördelas mellan idag befintliga och planerade framtida marknadsplatser. Anledningen till detta är att ytpotentialen inte räcker till för alla planer och visioner som finns, att konkurrensen är för hård och att e-handelns och digitaliseringens långsiktiga effekter på detaljhandeln är fortsatt osäkra.

Den övergripande strategin blir därför att kommunen måste **våga kraftsamla den framtida ytpotentialen till ett fåtal prioriterade platser i kommunen**. Att kraftsamla och prioritera innebär i praktiken också att våga välja bort något annat. Styrkan i denna strategi ligger i att de prioriterade platserna har möjlighet att utvecklas utifrån sina egna lokala eller regionala förutsättningar. Detta innebär en tydlighet för såväl konsumenter som handelsintressenter, i **fokus för denna kraftsamling bör platser/tätorter med störst framtidspotential och relevans för kommunens invånare vara**. Detta innebär att WSP föreslår utveckling av följande tätorter/ marknadsplatser/ centrummiljöer:

- Mölnlycke
- Landvetter
- Övrig kommun (Primärt Hindås)
- Landvetter Södra
- Köpcentrum/volyhandel invid Airport city

Överväg alternativ användning av mark i Airport city

WSP anser att Härryda kommun bör överväga alternativ användning av de områden som pekats ut som intressanta för handel och kommersiell service söder om väg 40 invid Airport city. Anledningarna till detta är flera. För det första den begränsade ytpotentialen och växande konkurrensen i regionen. I detta sammanhang bedömer WSP att sannolikheten för etablering av ett superregionalt köpcentrum i ett starkare kommersiellt läge i centrala Göteborg är mycket hög på kort sikt. Oklarheter kring vem den framtida kunden är gör, för det andra, att WSP bedömer att det kommer bli svårt att få de målgrupper som bor i närområdet eller frekventerar Airport city i samband med arbete eller resa att stanna för att ta del av utbudet.

Det finns också en risk att höghastighetstågets färdigställande riskerar att förstärka flödena från öst till väst snarare än tvärtom. Exempel av marknadsplatser i liknande läge vid internationella flygplatser, såsom Arlanda, visar också att det är svårt att få dem att attraktiva för besökarna.

Förstärkt kollektivtrafik borgar för ett starkt kontorsläge

I och med att detaljplan ej är klar ser WSP all anledning för Härryda kommun att överväga andra användningsområden för marken inom de östra delarna av Airport City.

Platsens starka koppling till nationellt och internationellt flyg samt starka kopplingar till Göteborg och Borås genom snabbtåg gör att Airport City på sikt har potential att utvecklas till Göteborgsregionens Kista eller Solna Business park.

Strategiska rekommendationer

Ur ett arbetsplatsperspektiv bedöms en fullskalig handels-etablering omfattande cirka 100 000 BTA generera omkring 1 500 anställda. Samma volym kontorsetablering bedöms generera motsvarande 6 000 anställda. Ur ett kommunal-ekonomiskt perspektiv torde därför det senare vara att föredra.

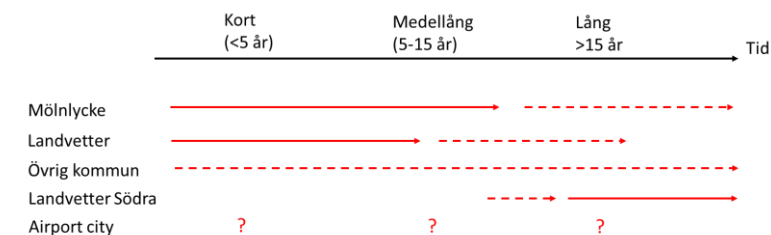
Prioritera utveckling i branscher som är behovsstyrda

För att skapa kommersiellt hållbara platser/centrummiljöer i Härryda kommun bör det finnas ett tydligt fokus på att prioritera etablering av kommersiella verksamheter som erbjuder bekvämlighet, närservice och upplevelser. Med utgångspunkt i de förändringar av konsumtionsmönstret som pågått under en längre tid och som bedöms förstärkas framöver innebär detta att prioritera:

- Dagligvaror (livsmedel, apotek, alkohol, blommor, hälsokost mm)
- Café och restaurang
- Kommersiell service (Gym, hud, kropp- och skönhetsvård, friskvård osv)
- Sällanköpsvaruhandel (med fokus på behov snarare än shopping)

Olika samhällen - olika tidshorisonter - Föreslagen prioriteringsordning

Hur Härryda kommun bör prioritera utveckling av marknadsplatser/tätorter utifrån olika tidshorisonter framgår av nedanstående figur.



På kort och medellång sikt bör fokus vara på att förstärka och utveckla befintliga tätorter/ marknadsplatser i Härryda kommun, dvs Mölnlycke och Landvetter. Eventuella utvecklingsprojekt i den övriga kommunen bör koncentreras till växande tätorter/ samhällen såsom Hindås. På längre sikt, dvs efter år 2035, bör fokus ligga på att utveckla och skapa förutsättningar för en attraktiv och kommersiellt hållbar centrummiljö i Landvetter Södra samt fortsatt utveckling av de idag befintliga centralorterna. Härryda kommun bör arbeta för att minska potentiella fysiska och mentala barriärer mellan befintlig centrummiljö i Landvetter samt framtida centrummiljö i Landvetter Södra eftersom detta är en grundläggande förutsättning fortsatt simultan utveckling av båda platserna.

Rekommendationer för hur olika tätorter bör utvecklas framgår av nedanstående tabell.

Enskilda orters funktion på marknaden

Sammanfattning från workshop

IDAC

Mölnlycke

Stark, befintlig marknadsplats som fungerar som kommunens vardagsrum. Mölnlycke kan beskrivas som den kompletta småstaden och här finns det utbud av vardagsservice som kommuninvånarna behöver. Konkurrenter kopplat till sällanköpsvaruhandeln från Göteborg och andra regionala handelsplatser samt e-handel.

Topp 5 anledningar till att besöka Mölnlycke 2040

1. Attraktivt centrum
2. Folkliv
3. Kompletta småstad
4. Restaurang och kulturliv längs stråk och årum
5. Handel, hotell och dragare

Landvetter

Mer småskalig och lokal handelsplats. Ökat fokus på vardagsbehov och inte lika stort kompletterande utbud som i Mölnlycke. Hög tillgänglighet från större trafikleder. Konkurrenter främst från Mölnlycke samt i viss mån även regionala handelsplatser.

Topp 5 anledningar till att besöka Landvetter 2040

1. Småskaligt
2. Lokal handelsplats
3. Dagligvaruhandel
4. Mysigt och genuint
5. Goda möten

Landvetter Södra

Topp 5 anledningar till att besöka Landvetter Södra 2040

1. Unik mötesplats
2. Innovativa lösningar. Smart city.
3. Urbant möte med naturen
4. Internationella dragare. Studiebesök kommer hit! Bomässa.
5. Närservice för boende

Airport City

Topp 4 anledningar till att besöka Airport City 2040

1. Flygplatsen
2. Upplevelser
3. Arbeta
4. Handel - nytt utbud

Övriga kommunen

Småskalig och spridd handel som antingen är fokuserad på enklare vardagsbehov eller kopplad till en enskild destination. Stark konkurrens från andra marknadsplatser med ett större befolkningsunderlag.

Topp 5 anledningar till att besöka övriga kommunen 2040

1. Vardagslivet - träffa folk
2. Friluftsliv, konferens, spa
3. Livskvalitet
4. Naturen
5. Bor i närheten

FRAMTID

Strategiska rekommendationer för enskilda orter

Mölnlycke

- Utnyttja att Mölnlycke är en befintlig och etablerad handelsplats i kommunen.
- Fokusera utbudet efter behovet hos ortens invånare.
- Utnyttja den fysiska miljön och närheten till både vatten och grönska.
- Arbeta med att tillföra mer moderna och anpassade lokaler för att locka nya etableringar.
- Arbeta för att nyttja potentialen och köpkraften hos ortens befintliga invånare på ett bättre sätt.
- Förtäta i centrum för att skapa ett större köpkraftsunderlag
- Utnyttja potentialen kring stationsområdet för att utöka och knyta samman Mölnlycke centrum.

Landvetter och....

- Genomför och förstärk centrumfunktion i befintligt centrum i takt med genomförande av andra utvecklingsprojekt.
- Fokusera utbudet efter behovet hos ortens invånare.
- Fokusera det kommersiella utbudet till en stark plats och undvik för stor spridning av verksamheter.
- Arbeta med att öka synligheten för verksamheter.
- Minska barriäreffekterna av väg 40 mellan Landvetter och framtidens Landvetter Södra för att skapa goda kopplingar
- Verka tillsammans och i nära dialog med de lokala aktörerna i Landvetter vid utvecklingen av det kommersiella utbudet i Landvetter Södra.

Landvetter Södra

- Verka för att ny infrastruktur kommer på plats. Detta är en grund förutsättning för områdets utveckling.
- Skapa starka kopplingar mellan dagens Landvetter och Landvetter Södra för att skapa större kommersiella flöden.
- Placera starka kommersiella funktioner och dragare så att de kopplar samman Landvetter och Landvetter Södra. På lång sikt kan eventuellt en omlokalisering av dagligvaruhandeln vara aktuell för att förstärka rörlighet mellan samhällena. .
- Skapa starka platser och stråk och undvik för stor kommersiell spridning. Koncentrera centrumfunktioner kring en plats för att skapa kommersiell kraft.

Airport City

- Airport City är idag en stor regional arbetsplats som förväntas växa även i framtiden. Utbudet bör därför skilja sig från utbudet i Mölnlycke och Landvetter och vara mer anpassat till en regional skala samt för de som arbetar på platsen. Detta för att undvika skadlig inomkommunal konkurrens samt för att anpassa utbudet efter marknadsplatsen funktion.
- Undvik kommersiell överetablering och bevaka andra regionala utvecklingsprojekt.
- Verka för ökad tillgänglighet och station på Götalandsbanan.

Övriga kommunen

- Utveckla det kommersiella utbudet efter de lokala orternas identitet och engagemang.
- Nyttja de fysiska förutsättningarna och närheten till rekreativa värden som vatten och natur.
- Använd och utveckla turism och besöksnäring.

Trender inom handeln



Förändrat konsumtionsbeteende – inte bara i Sverige utan globalt

Dagens marknad är mer komplex än tidigare. Nya trender, beteendemönster och inte minst teknologiska framsteg har gjort att gamla sanningar om konsumenter har behövts skrivas om. Just digitaliseringen i samhället är ett exempel på en trend som har inneburit att gamla tankesätt inom handeln har blivit allt svårare att använda. I detta avsnitt presenteras därför ett antal trender som bidrar till morgondagens handel.

”En tydlig förståelse av framtidens konsument är nödvändig för att lyckas i en värld där gamla spelregler inte längre gäller. Handelns aktörer, oavsett om vi talar om ett enskilt varumärke, en plats, ett köpcentrum eller en hel stad, behöver hela tiden anpassa sig efter kundernas förändrade förväntningar och beteenden”.

En tillbakablick - handelns utveckling över tid



- Strukturomvandling inom framförallt livsmedelshandeln
- Detaljhandelns krav på rationalitet, funktionella lokaler, exponering och logistik ökar. Stordriftsfördelar i inköp, marknadsföring och distribution
- Nya marknadsplatser skapas i form av externa köpcentrum och stormarknader



- Externa köpcentrum blir större och fler
- Stadskärnorna blir allt mer konkurrensutsatta
- Externa köpcentrum får ett utökat utbud av restauranger, biografier, nöjen och upplevelser – de blir mer lika stadskärnorna
- E-handel etableras



- E-handel accelererar inom både daglig- och sällanköpsvaror
- Storföretag inom detaljhandeln etablerar E-handelstjänster
- Ökad andel aktörer som erbjuder dörr-till-dörr tjänster, exempelvis restauranger.

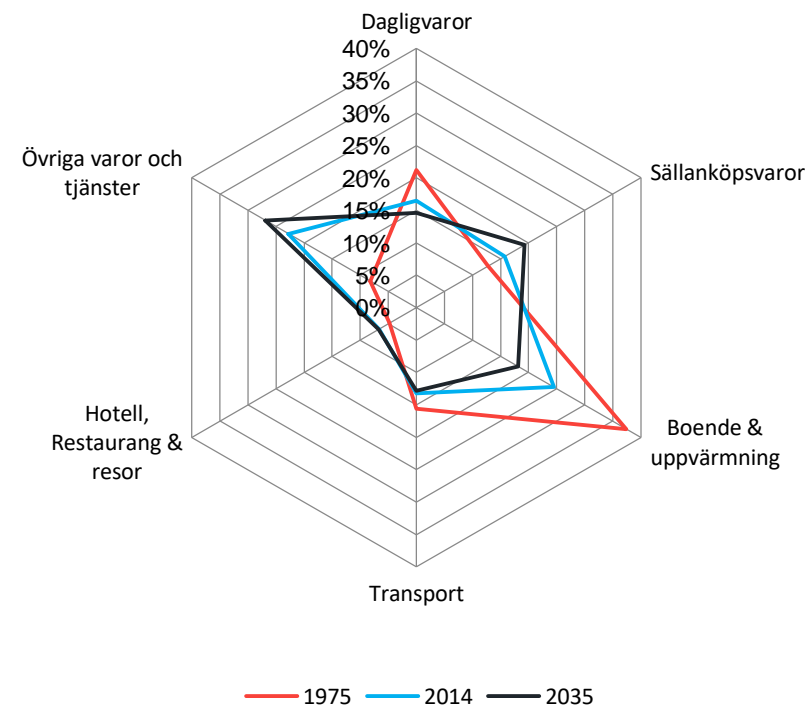
Hur spenderar vi våra pengar?

Det finns en mängd trender och omvärldsfaktorer som på olika nivå påverkar och omvandlar handel och kommersiella näringar. Sett i ett långt historiskt perspektiv har detaljhandeln genomgått en kontinuerlig förändring sedan de första butikerna kom i mitten av 1800-talet. Under perioden fram till idag har nya affärsmodeller utvecklats samtidigt som andra har minskat i betydelse eller förvunnit helt.

En viktig anledning till detta är att vårt konsumtionsbeteende ständigt förändras. Vad som ansågs viktigt att lägga pengar på år 1975 behöver inte nödvändigtvis vara samma saker som idag. Denna kunskap och förhållningssätt behövs när vi betraktar hur handeln kommer att utvecklas i framtiden – *vad vi ansåg som viktigt att lägga pengar på idag behöver inte nödvändigtvis vara samma saker imorgon.*

I diagrammet till höger redovisas en jämförelse av hushållens totala konsumtion mellan åren 1975, 2014 och 2035. I takt med stigande välbefinnande minskar basala varor och tjänster, såsom boende och transport, sin andel av hushållens totala konsumtion. Konsumenter förväntas istället lägga en större andel av sin totala konsumtion på övriga varor och tjänster, hotell, restaurang och resor samt inom sällanköpsvaruhandeln.

Hushållens konsumtion, fördelning i %



E-handel - En global marknad

Sverige är i många avseenden en framstående och välutvecklad e-handelsnation. Som konsumenter väljer vi ofta att göra både research och köp online då vi både har en väldigt god åtkomst till internet och en väletablerad e-handelsvana. Enligt PostNords rapport *E-handeln i Norden 2018* handlar hela 66% av svenskarna på nätet varje månad, vilket positionerar oss i topp bland våra nordiska grannländer.

Men det är inte bara svenska företag som får ta del av de svenska konsumenternas pengar. Vi e-handlar även allt oftare på en global marknad. De mest populära länderna att handla ifrån är bland annat Kina, Storbritannien, Tyskland, USA och Danmark. I snitt spenderar de svenska e-handelskonsumenterna 1927 kr per månad.

E-handel och svenskarnas allt mer väletablerade köpbeteende innebär självklart både hot och möjligheter för staden och dess stadskärna. För de fysiska handlarna i staden försvinner såklart viss omsättning till andra delar av världen, vare sig det är till andra delar av Sverige eller till Kina. Många svenska handlare har dock blivit allt bättre på att ta tillvara på e-handels möjligheter, både för att öppna upp sin verksamhet mot världen och för att driva trafik till sin fysiska butik. Under de senaste åren har även allt fler renodlade e-handlare börjat öppna upp fysiska Pop-Up butiker där kunderna kan få känna på varorna.

Topp 5 mest populära länderna att handla från:

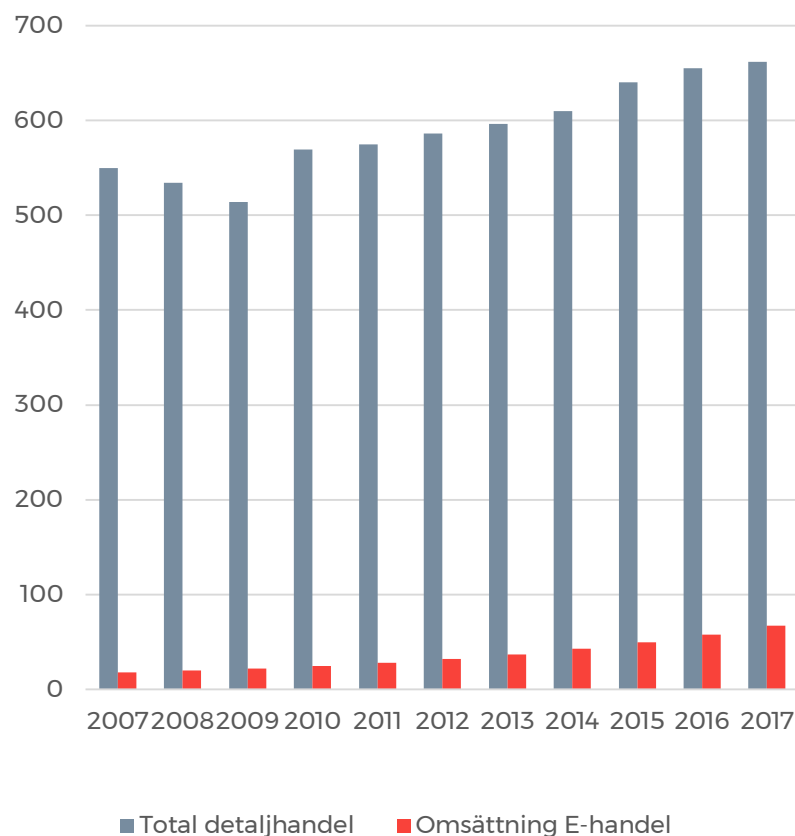
1. Kina
2. Storbritannien
3. Tyskland
4. USA
5. Danmark



Källa: SCB, WSP, PostNord

E-handeln utmanar den fysiska handeln i Sverige

Omsättning, E-handel och total detaljhandel i Sverige, Mdk



Vi handlar allt mer på nätet. Tillväxten i e-handeln har under de senaste åren varit 15-16 procent per år. Detta kan jämföras med hela detaljhandeln som endast har vuxit med 2-4 procent per år. Detta innebär att vår konsumtion i allt högre grad har blivit digital.

E-handelns omsättning uppgår 2017 till 67 miljarder kronor, vilket motsvarar drygt 10 procent av den totala detaljhandeln. I vissa branscher har e-handeln utvecklats snabbare, exempelvis inom varugrupper som kläder, skor, böcker och hemelektronik, varför en större andel av konsumenternas köp sker på nätet. I sällanköpsvaruhandeln uppgår e-handelns andel till cirka 13 procent. Detta kan jämföras med en andel på 2 procent 2005.

66%

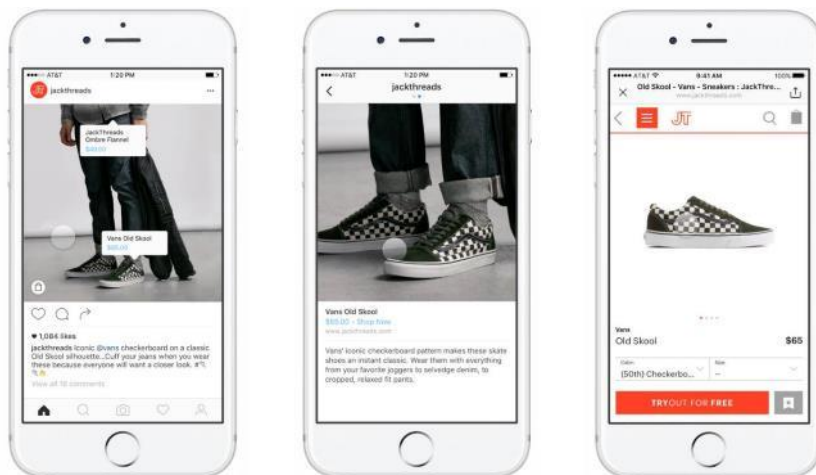
Andel av befolkningen som e-handlar varje månad (18-79 år)

1927 SEK

Genomsnittligt uppskattat värde per person/månad

Gränserna mellan e-handel och fysisk handel suddas ut

- Gränserna mellan e-handel och fysisk handel suddas alltmer ut och det går inte längre att betrakta e-handel och fysisk handel som två separata och konkurrerande försäljningskanaler.
- Konsumenterna använder flera kanaler vid ett och samma köptillfälle.
- *Omni-channel* innebär att olika försäljningskanaler stödjer varandra.



41%

Av de Svenska konsumenterna handlar via **mobilen** varje månad

Allt fler kunder uppger att de använder sin mobiltelefon för att undersöka produkter samtidigt som de befinner sig i den fysiska butiken

28%

37%

2015

2017

Nya typer av butiker

Den fysiska butikens roll håller på att förändras. Butiken blir allt oftare ett sätt visa upp varumärkets identitet och upplevelser står nu allt mer i centrum.

- Den nya tidens butik länkar samman den fysiska och den digitala butiken.
- Allt fler varumärken satsar på Pop-Up butiker
- E-handelsaktörer har den börjat synas allt mer i fysiska butiker.



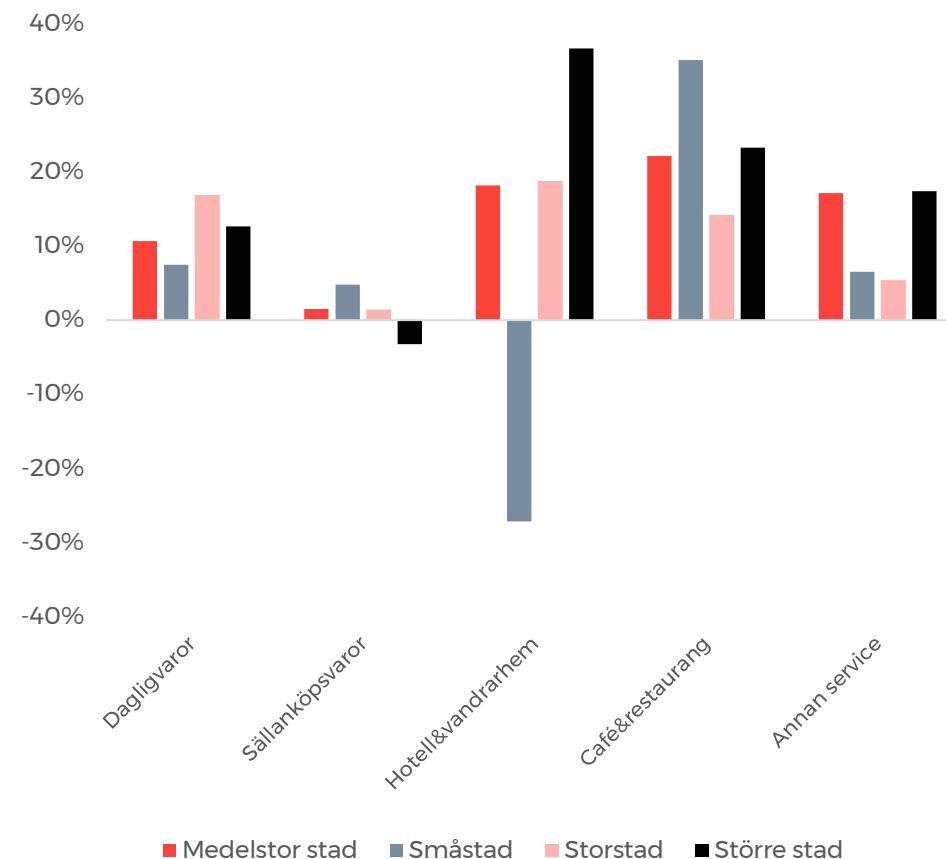
63%

Av 18-34 åringar säger att de hellre köper produkter från varumärken som har en intressant eller annorlunda fysisk butik.

Mötesplatser allt viktigare

Både för staden och för köpcentrumet har mötesplatsen blivit allt viktigare. Detta märks inte minst på att utbudet av restauranger och service har ökat, både i staden och på externa marknadsplatser. Utvecklingen kan bland annat följas i rapporten Cityklimatet som visar en stark utveckling för både café, restaurang och hotell under de senaste åren.

- Trenden syns inte minst i USA där allt fler gallerior och köpcentrum har adderat mer yta för möten.
- Flera köpcentrum har även adderat miljöer och grönytor där kunder gärna vill vistas.
- Internationellt sett har även ytor kopplat till kontor och bostäder blivit allt mer vanligt.





Hållbarhet allt viktigare

Hållbarhet har blivit en allt viktigare fråga för många konsumenter. Detta gäller inte minst bland de yngre kundgrupperna som gärna ser full transparens.

- Högre lojalitet mot varumärken med hög transparens och starkt fokus på hållbarhet
- Nya appar hjälper kunder att göra hållbara val på marknaden

94%

Väljer hellre att vara lojala och handla från varumärken som erbjuder full transparens när det kommer till företagets hållbarhet

Framtidens handel - E-handelns marknadsandelar i respektive segment

I tabellen nedan redovisas KPG-gruppens (*Konsumtions Prognos Gruppen*) framskrivning av E-handelns marknadsandelar 2018, 2025 och 2030. Prognosen visar en betydande ökning för e-handeln i flera branscher jämfört med idag.

	2018	2025	2030
Dagligvaror	4%	10%	14%
-Livsmedel	2%	6%	10%
-Övriga dagligvaror	9%	19%	24%
Specialvaror	16%	27%	33%
-Beklädnad	19%	31%	37%
-Hemutrustning	7%	18%	27%
-Fritidsvaror exkl. hemelektronik	21%	33%	37%
Hemelektronik	27%	37%	43%
Byggvaror	9%	22%	30%
Sällanköpsvaror totalt	16%	28%	34%
Detaljhandelsvaror totalt	10%	19%	25%
Restaurang	0%	1%	2%
Detaljhandelsvaror inklusive restaurang	8%	16%	21%



Regionala och lokala marknads- förutsättningar

22

Lokal och regional marknadstillväxt

Folkmängd 2017 och befolkningstillväxt 2000-2017

En starkt växande lokal och regional marknad

Föregående avsnitt visar att det pågår en snabb omställning i handeln som drivs på av förändrade konsumtionsvanor. I en värld där konsumenter ständigt skapar och omprövar tillfälliga identiteter beroende på sammanhang har tidigare vedertagna segmenteringsmodeller (kön, ålder, utbildning, socioekonomisk ställning mm) blivit obsoleta.

Segmentering bör därför ske utifrån beteenden snarare än generations- och/eller grupptillhörighet. Av denna anledning kommer följande kapitel uppehålla sig vid huvudsakliga indikatorer på köpkraft nämligen folkmängden, arbets- och besöksmarknad samt deras respektive utveckling igår, idag och i framtiden.

Stark befolkningsökning

Befolkningen i Härryda kommun uppgick år 2017 till drygt 37 000 invånare. Under 2000-talet har kommunen vuxit starkare än den omkringliggande regionen såväl som länet och riket. Det finns dock en tendens till avtagande tillväxt under det senaste året.

På lång sikt har Göteborgsregionen och Boråskorridoren vuxit i ungefär samma takt. Tillväxten har varit starkare än i länet och riket. Inomregionalt finns det en tydlig tendens till att kärnan utvidgas åt såväl norr (Stenungsund) som söder (Kungsbacka) och öster (Härryda). Under det sista året har tillväxten i Boråskorridoren mattats av något jämfört med Göteborgsregionen.

Befolkningsökningen sker främst i Mölnlycke och Landvetter

Härryda kommun är således expansiv på ett regionalt plan. På det inomkommunala planet är det framförallt i kommunens tätorter som folkmängden har ökat. Tillväxten är främst koncentrerad till tätorterna Mölnlycke och Landvetter vilka på lång sikt ligger bakom knappt 80 procent av kommunens tillväxt. Resterande tillväxt har i princip ägt rum i kommunens övriga tätorter.

Expansiv arbetsmarknad

År 2017 uppgick dagbefolkningen i Härryda kommun till omkring 16 300 personer. Arbetsmarknaden i Härryda har på såväl kort som lång sikt vuxit snabbare än den omkringliggande regionen, länet och riket. Under 2016/2017 ökade antalet sysselsatta med knappt 3 procent vilket skall jämföras med knappt 2,5 procent i den omkringliggande regionen och omkring 2 procent i såväl länet som riket.

Även Göteborgsregionen och Boråskorridoren har vuxit snabbare än Västra Götalands län och riket under 2000-talet. Inomregionalt är det framförallt Kungsbacka, Härryda, Partille och Stenungsund som vuxit snabbare än regionen som helhet.

Lokal och regional marknadstillväxt

Folkmängd 2017 och befolkningstillväxt 2000-2017

Växande besöksmarknad

Besöksmarknadens utveckling mäts vanligen via antalet gästnätter på olika typer av kommersiella boendeformer. Antalet övernattningsnätter i kommunen uppgick till omkring 266 000 år 2017 samtidigt som antalet dagbesökare, exklusive besök till Landvetter Airport, uppgick till knappt 55 000 personer. Av det totala antalet övernattningsnätter i kommunen år 2017 stod de kommersiella anläggningarna för knappt 40 procent.

Diagrammet (s. 24) visar att antalet kommersiella gästnätter i Härryda kommun ökade i linje med riket och länet fram till år 2014. Därefter skedde en stark ökning under ett par år vilken sedan ersattes av en svag tillbakagång under 2017.

Framtiden är oviss

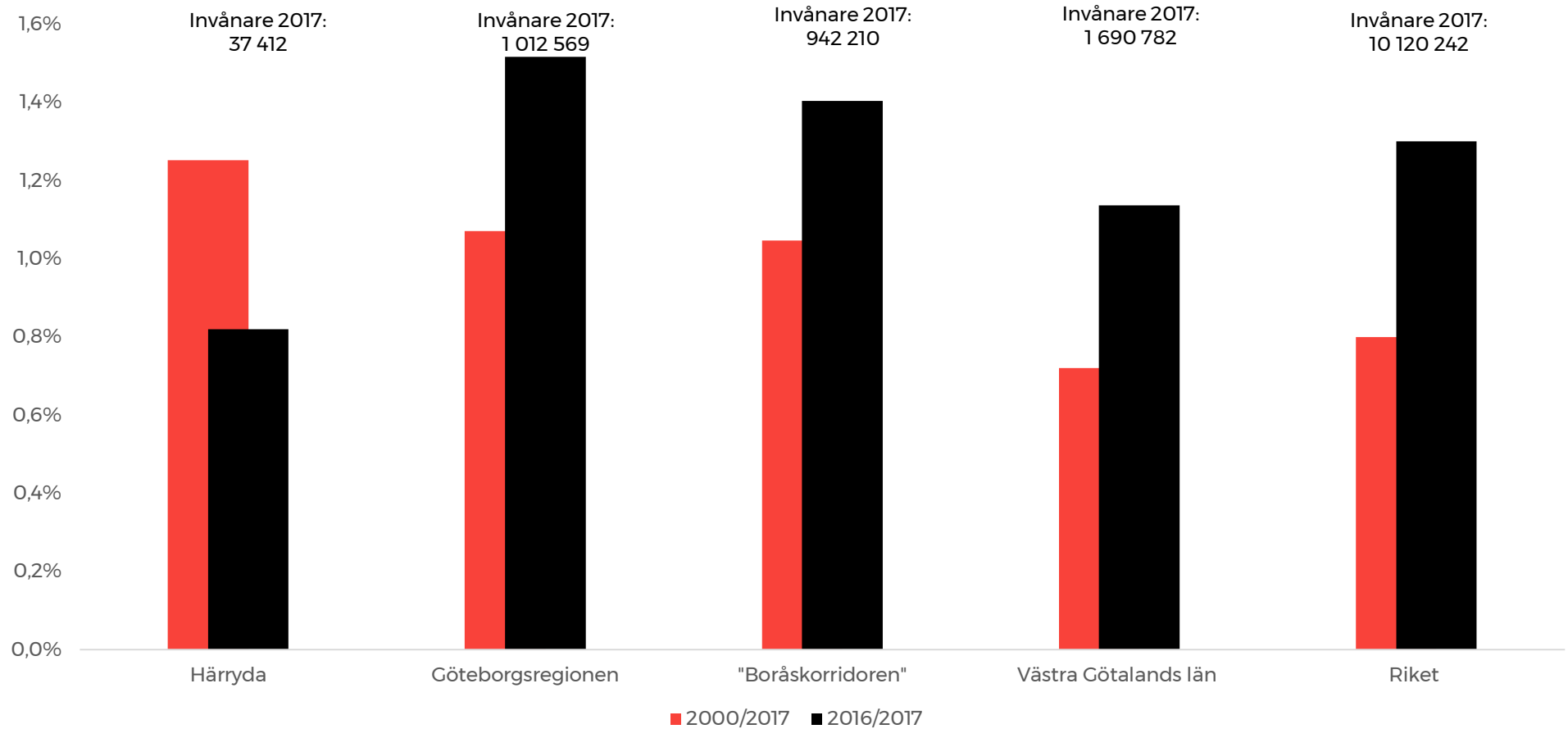
Att uttala sig om framtiden är alltid oviss eftersom befolkningsprognoser ofta görs med olika syften, metod och tidshorisont. Av denna anledning har WSP jämfört ett antal olika prognoser för Härryda kommun och den omkringliggande regionen. I grunden är dessa relativt samstämmiga fram till 2030. Därefter använder sig WSP av en prognos framtagen i samband med statens långtidsutredning 2015. Enligt denna grundprognos bedöms befolkningen öka från drygt 37 000 invånare år 2017 till drygt 44 000 invånare år 2040.

WSP har också genomfört en känslighetsanalys där Landvetter södra inkluderats i befolkningsprognosen. Beträffande utbyggnaden av Landvetter södra har WSP utgått ifrån de planer som finns om cirka 25 000 nya invånare och en utbyggnadsperiod som bedöms pågå från första halvan av 2020-talet fram till omkring år 2070. Som en jämförelse kan nämnas att utbyggnadstakten i den nya staden Hemfosa i södra Stockholm med liknande förutsättningar har bedömts till cirka 30 år och Hammarby Sjöstad i centrala Stockholm där utbyggnaden påbörjades i slutet av 1990-talet och fortfarande pågår, om än i mer beskedlig takt.

I prognosen har WSP bedömt att utbyggnadstakten är hög under de inledande decennierna varför omkring 60 procent av bostäderna i Landvetter södra är färdigställda omkring år 2040. Detta innebär att WSP i detta scenario bedömer att befolkningen ökar från drygt 37 000 år 2017 till knappt 60 000 år 2040.

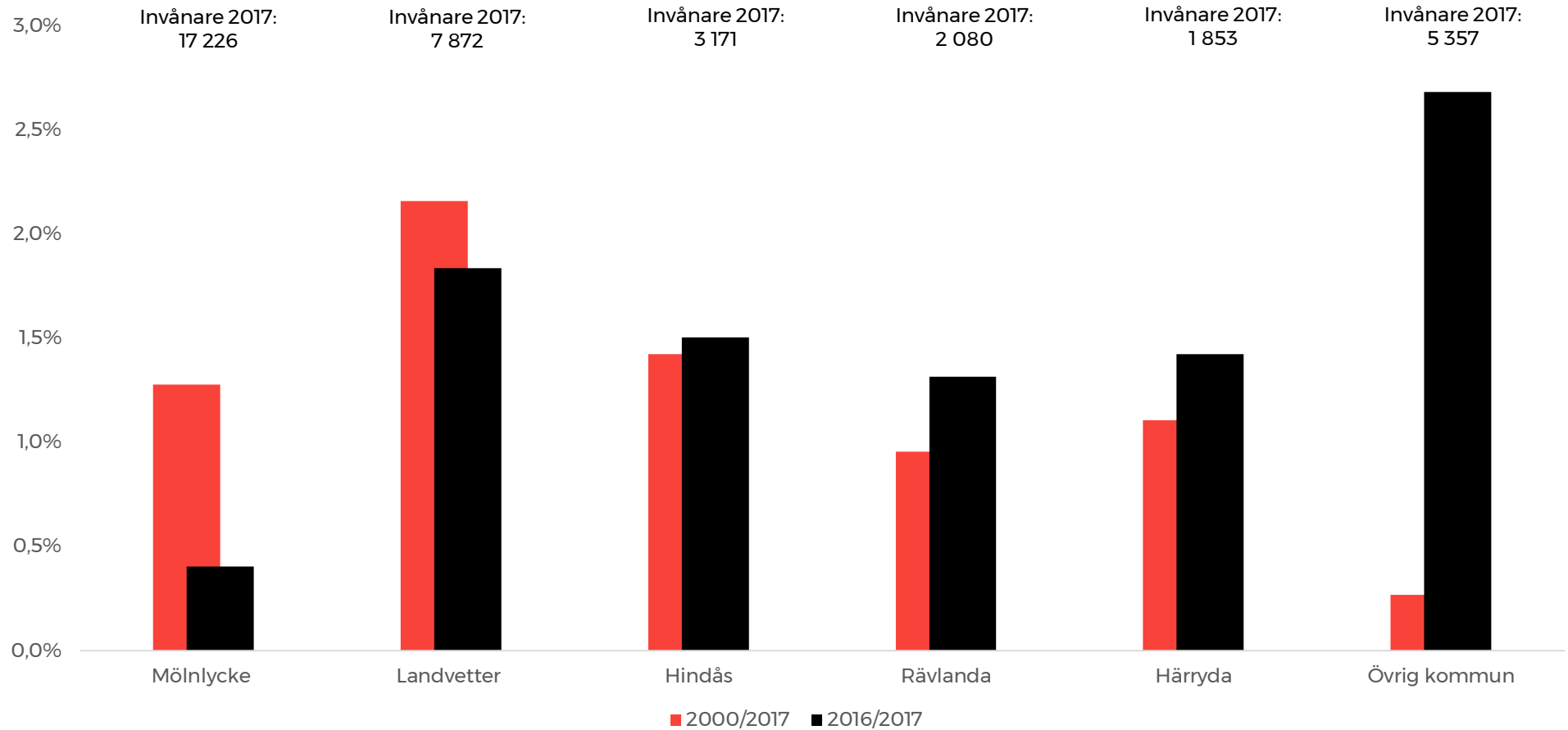
Lokal och regional marknadstillväxt

Folkmängd 2017 och befolkningstillväxt 2000-2017



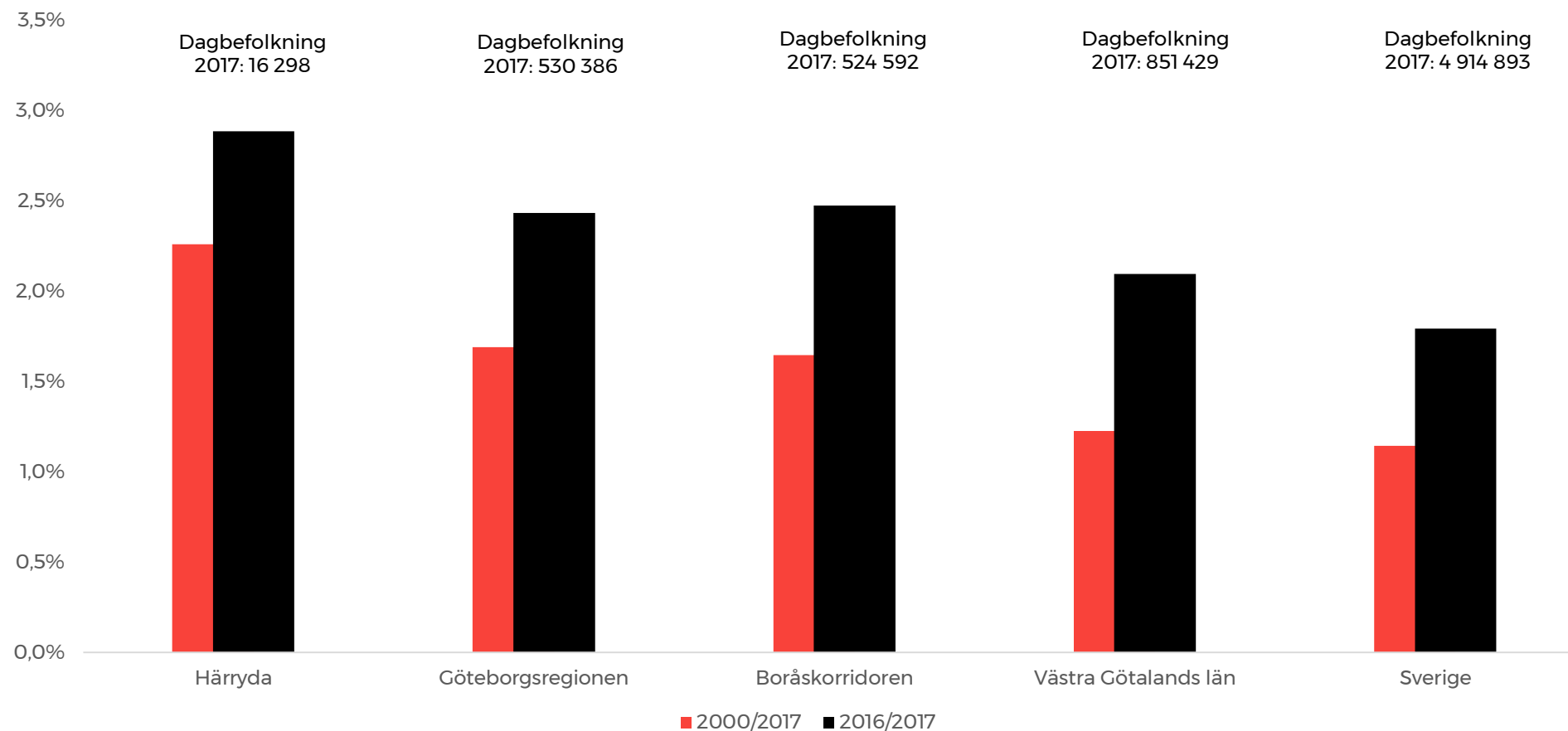
Lokal marknadstillväxt

Folkmängd 2017 och befolkningstillväxt 2000-2017



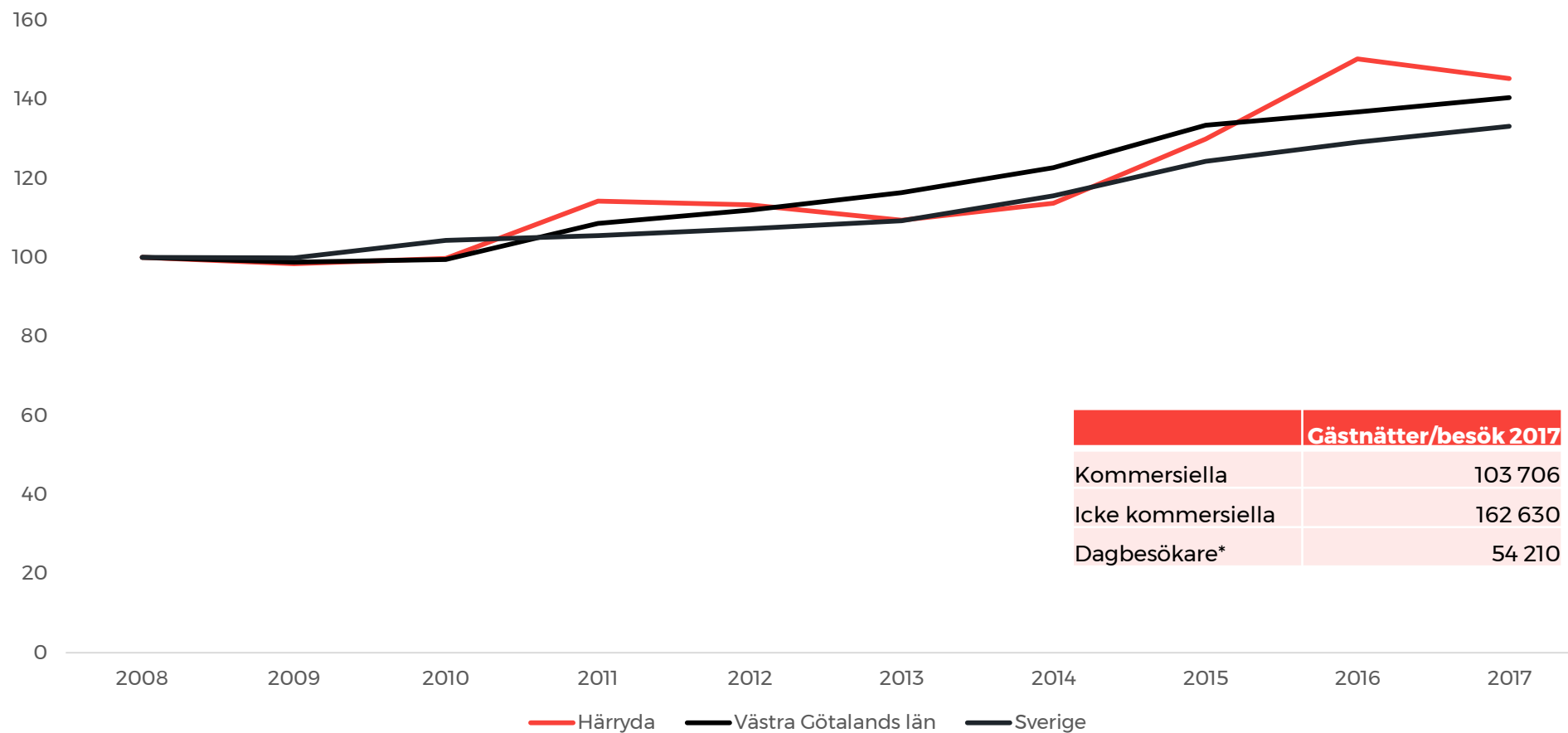
Lokal och regional marknadstillväxt

Arbetsmarknadens storlek och tillväxt 2008-2017



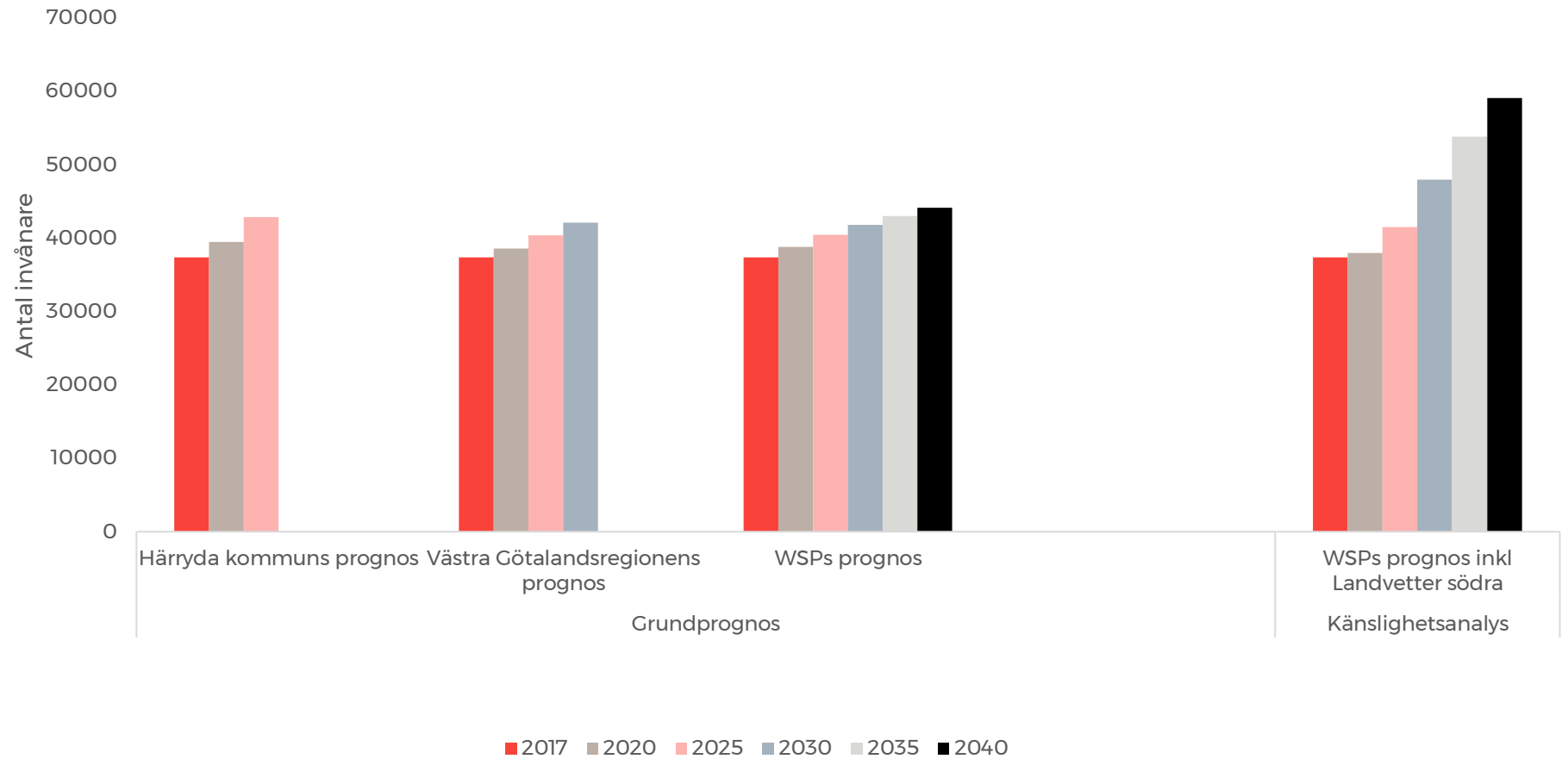
Besöksnäringens utveckling

Tillväxt inom kommersiellt boende 2008-2017, index 2008=100.



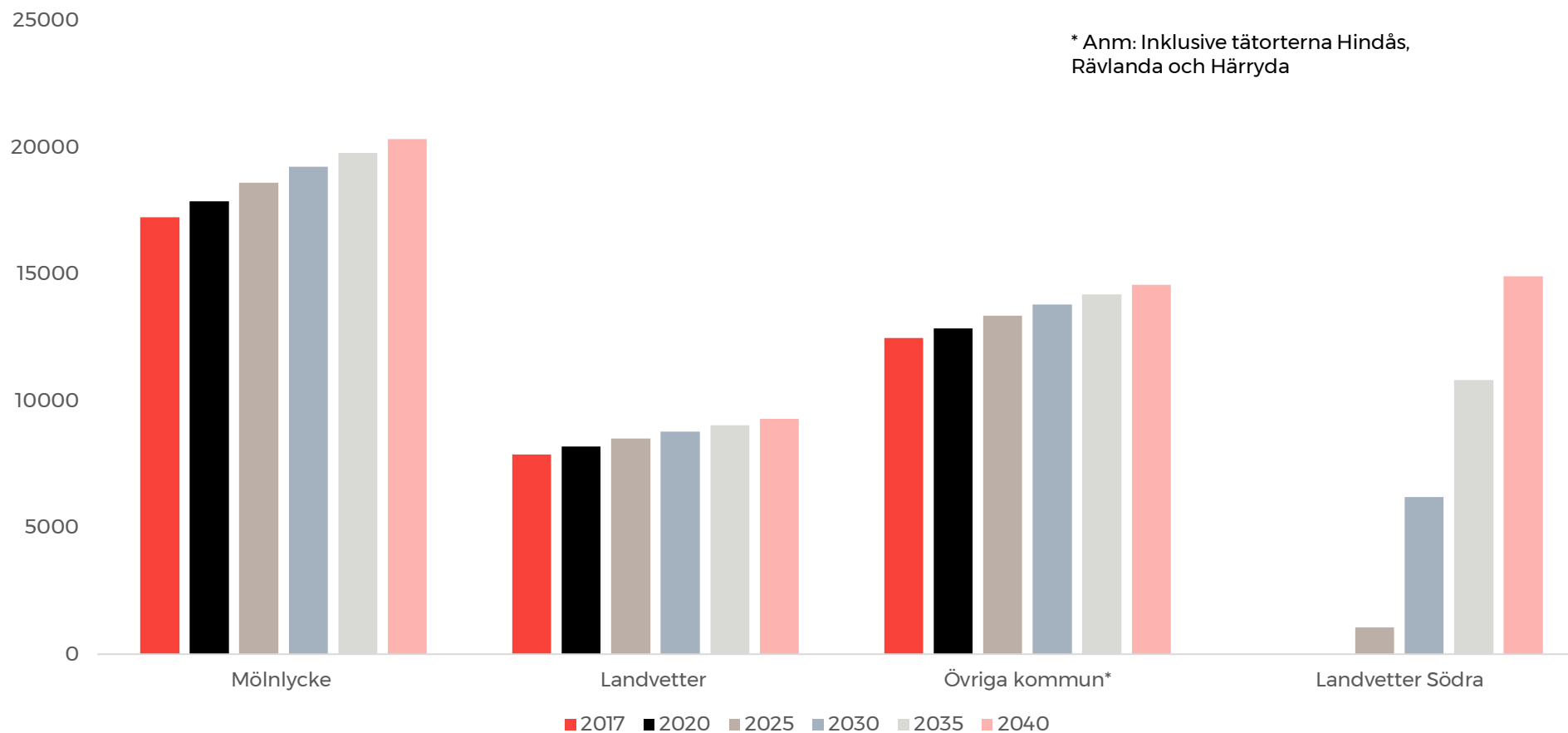
Lokal marknadstillväxt

Jämförelse av befolkningsprognoser för Härryda 2018-2040, inkl känslighetsanalys



Lokal marknadstillväxt

Inomkommunal befolkningsutveckling 2017-2040





Regional konkurrens

31

Detaljhandelns utveckling i Göteborgsregionen

Folkmängd och stark konkurrens begränsar handelns storlek

Dagligvaruhandeln i Härryda kommun omsatte omkring 925 miljoner kronor år 2017. Det finns flera anledningar till detta. Bland annat gör en begränsad befolkning och hård regional konkurrens att befintliga butiker inte når upp till sin fulla omsättningspotential.

Sällanköpsvaruhandeln omsatte omkring 275 miljoner kronor i Härryda vilket framförallt förklaras av konkurrens från starka marknadsplatser i det regionala omlandet samt e-handeln.

Ökad regional marknadsandel inom dagligvaruhandeln...

Dagligvaruhandeln i Härryda kommun har på lång sikt ökat med 4,5 procent per år vilket gör dagligvaruhandeln i kommunen till en av de starkast växande i regionen såväl som i jämförelse med länet, riket och jämförbara kommuner. Under det sista året har tillväxten mattats av något men även om dagligvaruhandeln halkar efter de omkringliggande kommunerna så har tillväxten varit i linje med riksgenomsnittet och jämförbara kommuner.

...men sällanköpsvaruhandeln halkar efter på lång sikt

Sällanköpsvaruhandeln har på lång sikt ökat med 0,8 per år. Under 2016/2017 ökade sällanköpsvaruhandeln i Härryda

Kommun med 0,4 procent. Diagrammet (s 37) visar att spridningen mellan kommunerna i regionen är stor och att flera kommuner på såväl kort som lång sikt uppvisar en negativ tillväxt. I relation till regionen som helhet, länet, riket och jämförbara kommuner framstår tillväxten i Härryda på längre sikt som svag vilket förklaras av en stark konkurrens vilket gör att invånarna i Härryda kommun reser till andra kommuner för att köpa sällanköpsvaror.

Detaljhandeln i Härryda har en svag regional position

Försäljningsindex avser spegla försäljningsströmmar över kommungränser. Ett index omkring 100 pekar på att den lokala handeln har balans mellan in- och utflöde. Under 100 finns ett utflöde av köpkraft till kommuner i omlandet och tvärtom.

Dagligvaror är något som konsumenterna föredrar att köpa bostadsnära eller i samband med pendling till och från arbete/skola. Följaktligen brukar dagligvaruhandeln vara relativt jämnt fördelad mellan kommuner och de flesta kommunerna i riket, med få undantag, befinner sig därför inom intervallet 90-110 varför det är svårt att tala om in- respektive utflöde i denna bransch.

Härryda kommun har ett dagligvaruindex på 72 vilket pekar på att omkring 30 procent av köpkraften hamnar i andra kommuner. Härryda kommun har ett av de lägsta värdena i regionen.

Detaljhandelns utveckling i Göteborgsregionen

Studerars diagrammet (s 34) framgår att det är i de minsta och/eller perifera kommunerna i regionen som utflödet är störst.

Kartan (s 35) kompletterar bilden genom att visa dagligvaruhandelns koncentration samt var butiker med en årsomsättning över 100 miljoner kronor är belägna. Koncentrationen är starkast utmed E6 stråket samt i centralorterna Borås och Alingsås. På landsbygden samt utmed Boråskorridoren återfinns endast enstaka butiker.

Regional styrka sammanfaller med större marknadsplatsers läge

Inköp av sällanköpsvaror är i större utsträckning en fritidsaktivitet och sker som enskild resa eller i samband med besök hos släkt och vänner. Sällanköpsvaruhandeln uppvisar en starkare regional koncentration varför inte sällan marknadsplatser i storstäderna och dess kranskommuner eller de större städerna är de starkaste destinationerna.

Inom sällanköpsvaruhandeln pekar diagrammet (s 36) på att omkring 75 procent av köpkraften i Härryda hamnar i omkringliggande kommuner såsom Partille, Göteborg, Mölndal, Borås eller Kungsbacka. Återigen framgår att det är i de perifera och/eller minsta kommunerna som utflödet är störst. I praktiken är det endast Partille, Göteborg och Mölndal som har ett inflöde av köpkraft vilket i huvudsak beror på närvaron av marknadsplatser med regional attraktionskraft i dessa kommuner. Boråskorridoren liksom den omkringliggande landsbygden är påfallande svag inom sällanköpsvaruhandeln.

Kartan (s 39) visar de större marknadsplatsernas samt stadskärnornas läge och marknadsandel i Göteborgsregionen. Det är lätt att konstatera att dagligvaruhandeln är relativt lokalt förankrad då de större marknadsplatserna endast hade en regional marknadsandel på knappt 35 procent. Inom sällanköpsvaruhandeln är å andra sidan koncentrationen högre då omkring två tredjedelar av omsättningen sker på någon av de större marknadsplatserna eller i stadskärnorna.

Tillgängligheten till handel är låg i Härryda kommun

Tillgänglighet är ofta en aspekt som lyfts fram som en framgångsfaktor för handeln. För att studera tillgängligheten används nya data där scb beräknat andelen invånare i en kommun som bor inom ett visst avstånd från en handelsplats (s 38).

Som ett genomsnitt kan konstateras att omkring 37 procent av befolkningen Boråskorridoren, Västra Götaland, riket och jämförbara kommuner bor inom 1 km från ett handelsområde och om avståndet utökas till 3 km ökar andelen boende till omkring 70 procent. I Härryda kommun är motsvarande andelar omkring 25 respektive knappt 50 procent inom ett avstånd av 1 000 respektive 3 000 meter från ett handelsområde. Tillgängligheten är alltså lägre vilket, trots högre befolkningsdensitet än riket, kan förklaras av avsaknaden av stora marknadsplatser i kommunen.

Detaljhandelns utveckling i Göteborgsregionen

E-handeln har vuxit starkt i Göteborgsregionen

Tillgången till officiell statistik kring hur e-handeln fördelar sig på lokal nivå är bristfällig. Av denna anledning har WSP tagit fram en modell för att skatta e-handelns geografiska fördelning utifrån strukturella egenskaper på lokal nivå. Bland dessa strukturella egenskaper kan framhållas faktisk och potentiell tillgänglighet till fysisk handel, demografi och socioekonomi samt urbanitet och den fysiska handelns attraktivitet. Modellen kan förklara omkring 70 procent av e-handelns rumsliga fördelning.

E-handeln i Göteborgsregionen omsatte omkring 7,5 miljarder kronor år 2017.

Regionen som helhet har vuxit i linje med utvecklingen i Västra Götalands län och något starkare än riket sedan 2012. Starkast tillväxt i regionen återfinns bland de marknadsmässigt svagare och mer perifera kommunerna. Följaktligen har tillväxten varit starkast i Tjörn, Lilla Edet och Bollebygd kommun. Större och/eller mer centralt belägna kommunerna såsom Göteborg, Alingsås, Mark, Härryda och Partille uppvisar samtidigt svagare tillväxt inom e-handeln.

Studerar e-handelns styrka, dvs e-handelskonsumtionen i en kommun i förhållande till genomsnittet för riket, kan konstateras att i princip samtliga kommuner i Göteborgsregionen spenderar mer pengar i e-handeln än genomsnittssvensken. I många kommuner har dessutom skillnaderna förstärkts sedan 2012.

Den framtida konkurrensen skärps i regionen

Kartan (s 45) visar pågående och planerade framtida projekt på olika marknadsplatser i Göteborgsregionen. De flesta projekt som det finns säkra uppgifter om är planerade att äga rum på idag befintliga marknadsplatser genom förtätningar. Det är egentligen endast en eventuell etablering på det framtida Arenområdet i Göteborg samt Airport City som är helt nya platser i regionen.

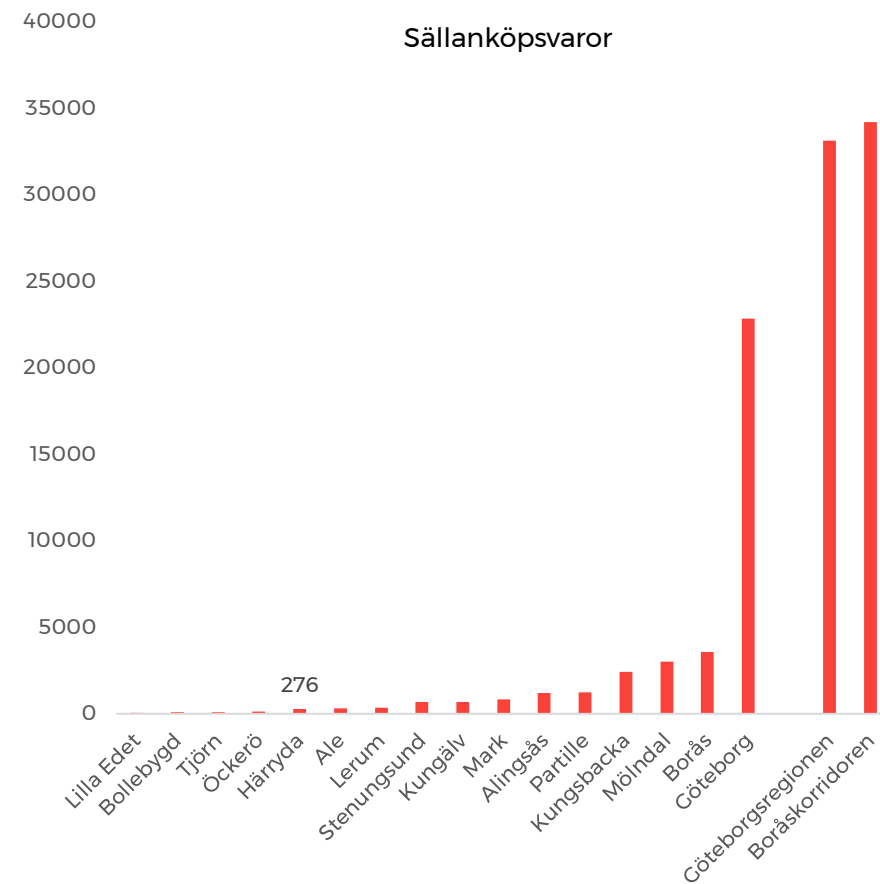
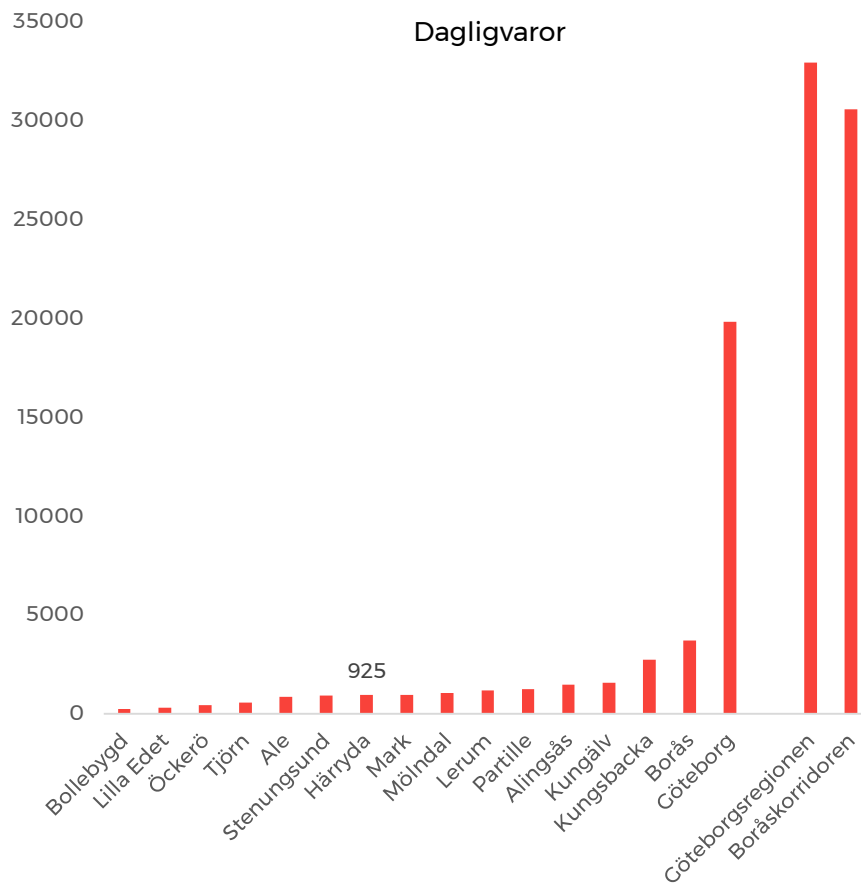
Under de närmast kommande åren bedöms Göteborgsregionen tillföras 315 000-330 000 kvm uthyrbar yta. Omkring 260 000 av dessa är projekt som pågår och bedöms vara öppna om fem år. Ytterligare 70 000 kvm uthyrbar yta finns planlagd men byggandet har ännu inte startat. Beträffande etableringen på Arenaområdet pågår utredningsarbete och planering i skrivande stund men beslut om genomförande av dessa 80 000 kvm saknas. Den totala volymen är alltså omkring 400 000 kvm Loa.

De planerade etableringarna av handel i Airport city innebär ytterligare omkring 100 000 kvm Loa. I detta fall saknas dock både beslut om genomförande och uppgifter om eventuell projektstart. Enligt befintliga dokument finns idéer om att bygga och öppna detta projekt etappvis från mitten av 2020-talet. Helt färdigställt skulle det alltså kunna vara omkring 2030 vilket är ett mer osäkert marknadsläge både konjunkturellt och strukturellt. Till detta återkommer WSP längre fram i rapporten.

Detaljhandelns storlek 2017

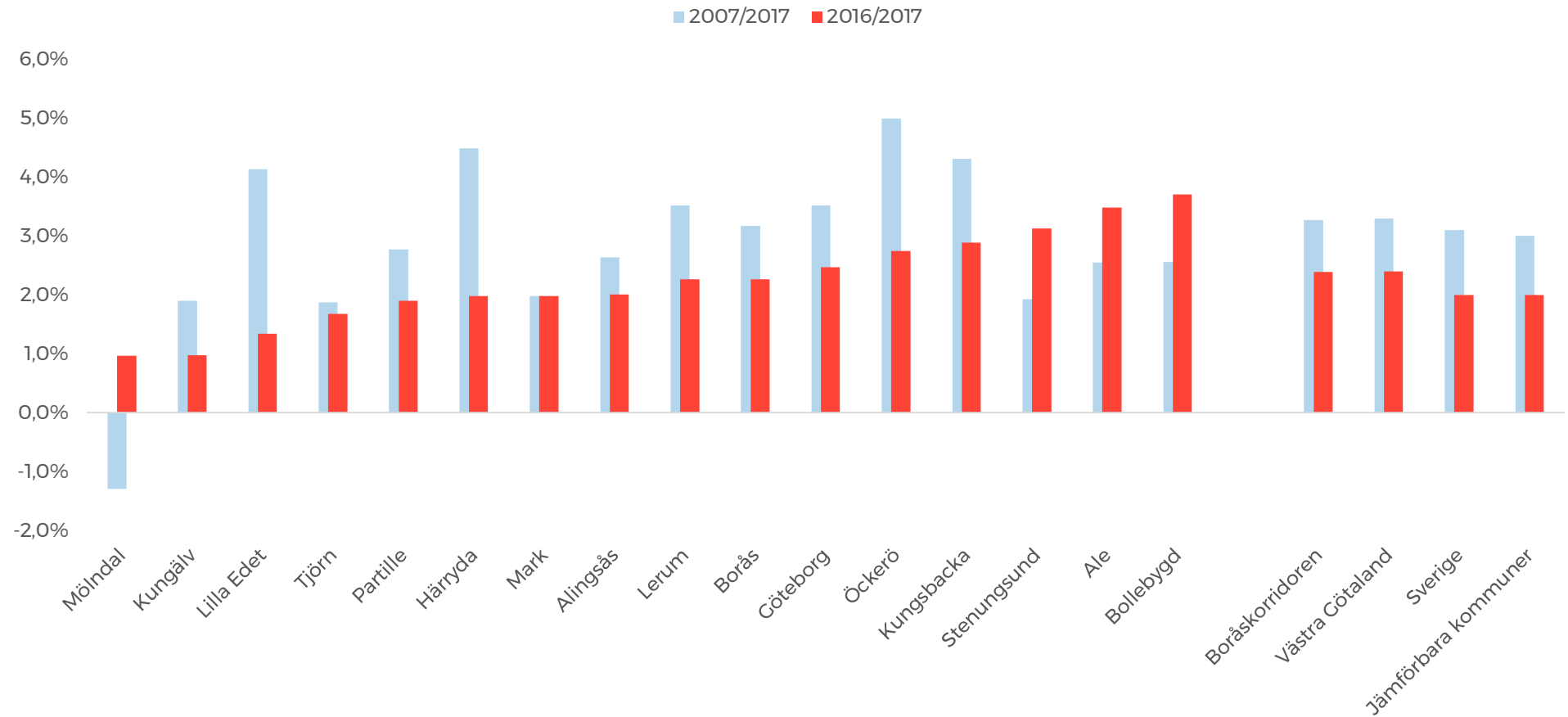
Omsättning (mkr) i Göteborgsregionen och Boråskorridoren

35



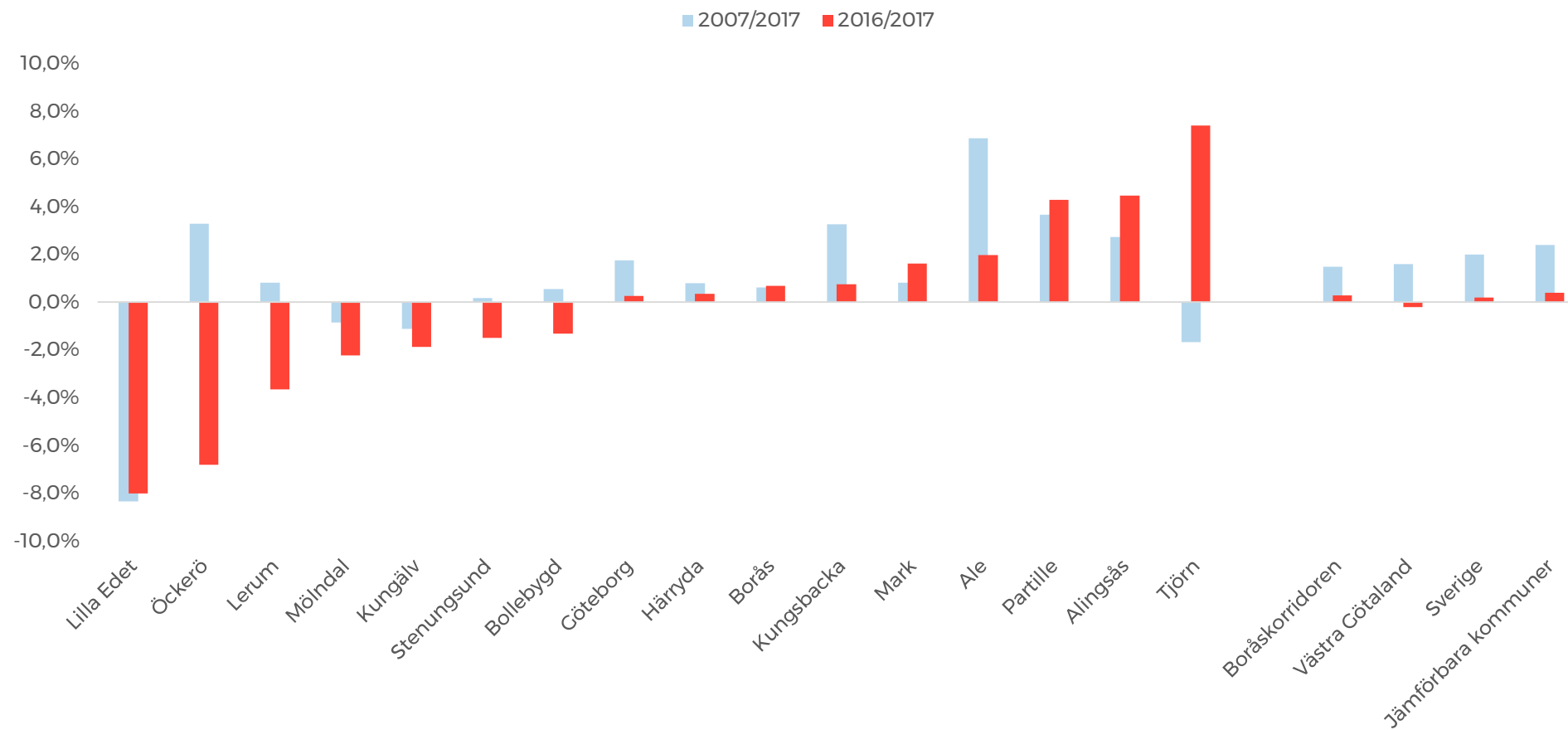
Omsättningsutveckling i dagligvaruhandeln

Årlig omsättningsutveckling (%) i Göteborgsregionen och Boråskorridoren 2007-2017



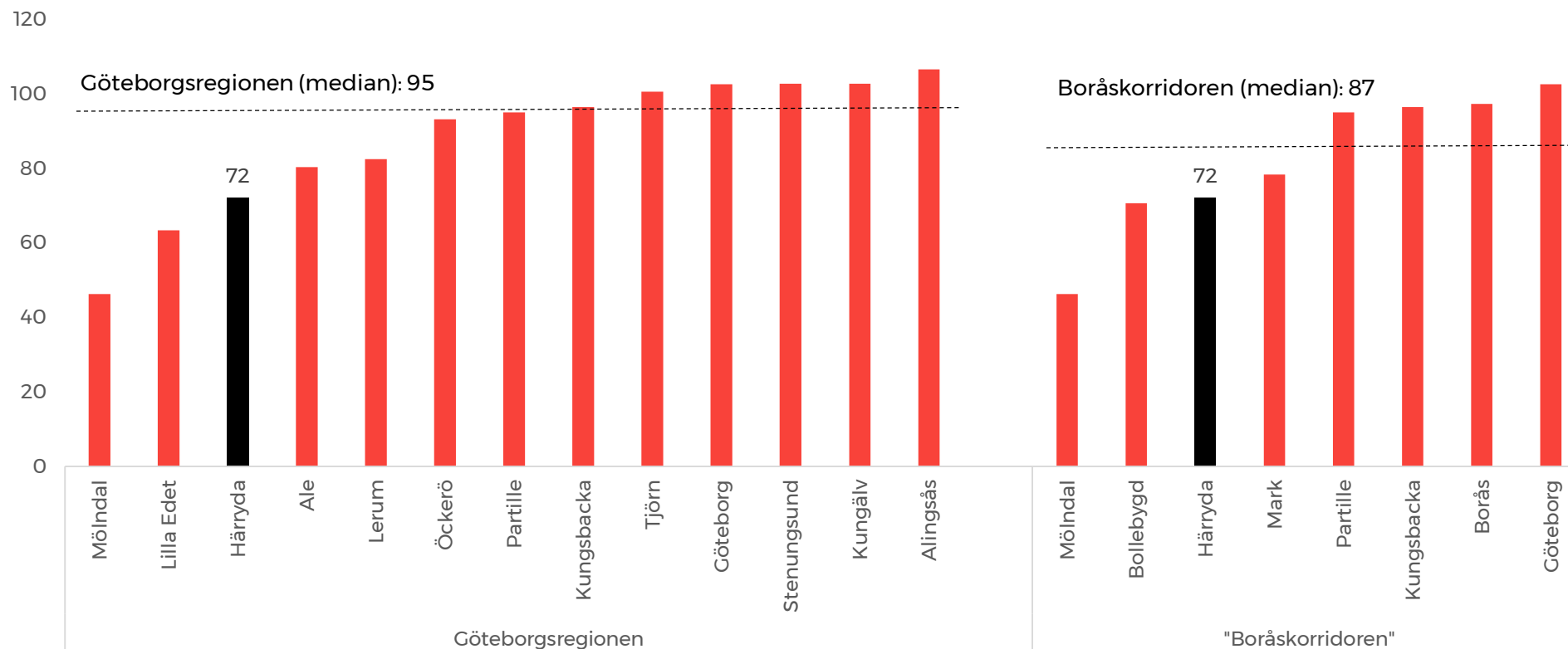
Omsättningsutveckling i sällanköpsvaruhandeln

Årlig omsättningsutveckling (%) i Göteborgsregionen och Boråskorridoren 2007-2017



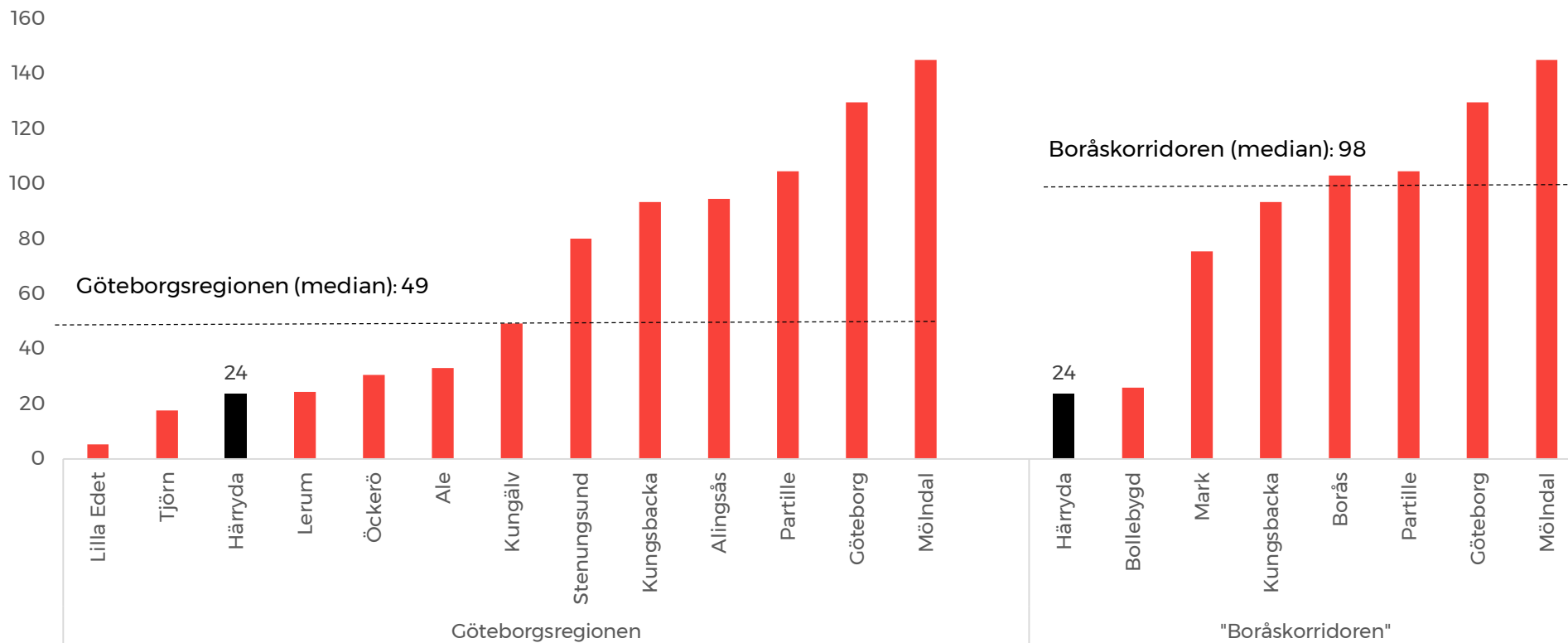
Svag regional position i dagligvaruhandeln

Försäljningsindex för kommuner i Göteborgsregionen och Boråskorridoren



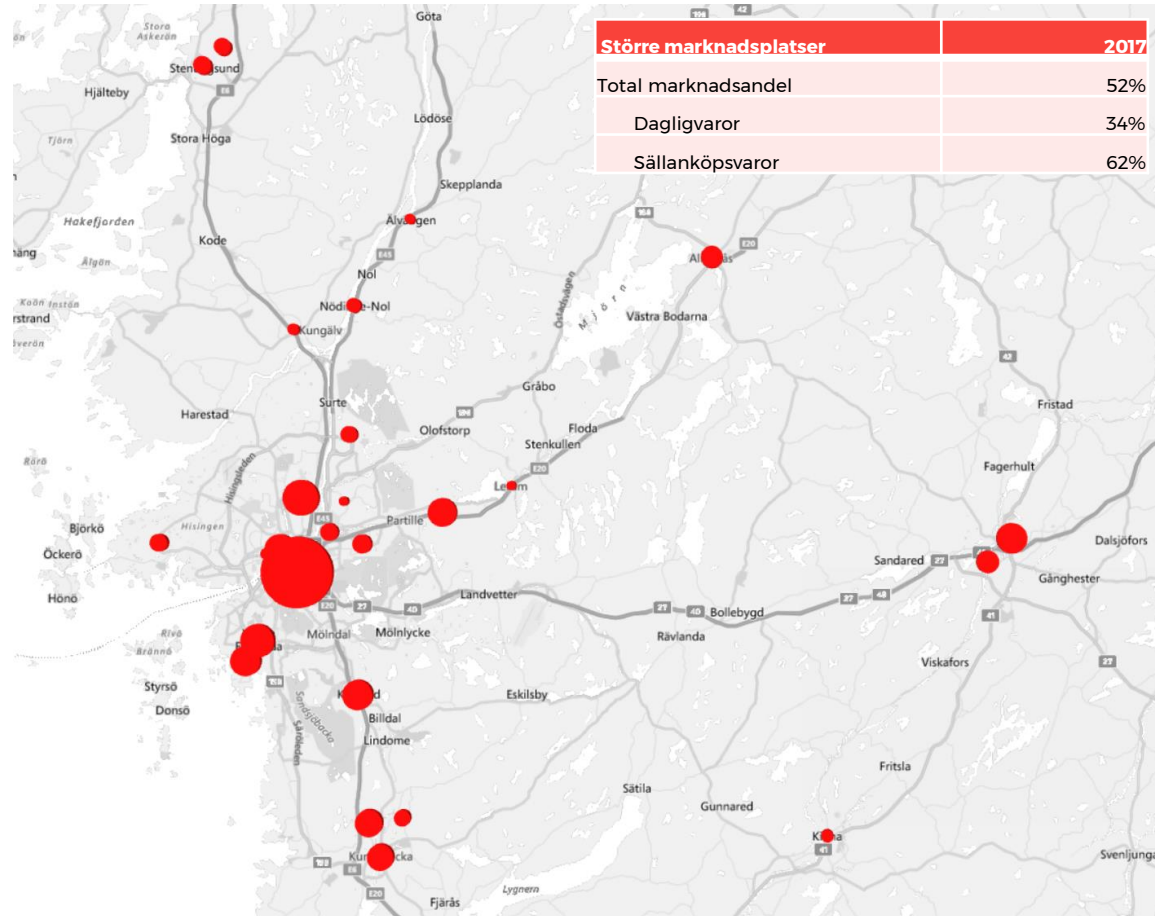
...liksom sällanköpsvaruhandeln

Försäljningsindex för kommuner i Göteborgsregionen och Boråskorridoren



Större marknadsplatser i Göteborgsregionen

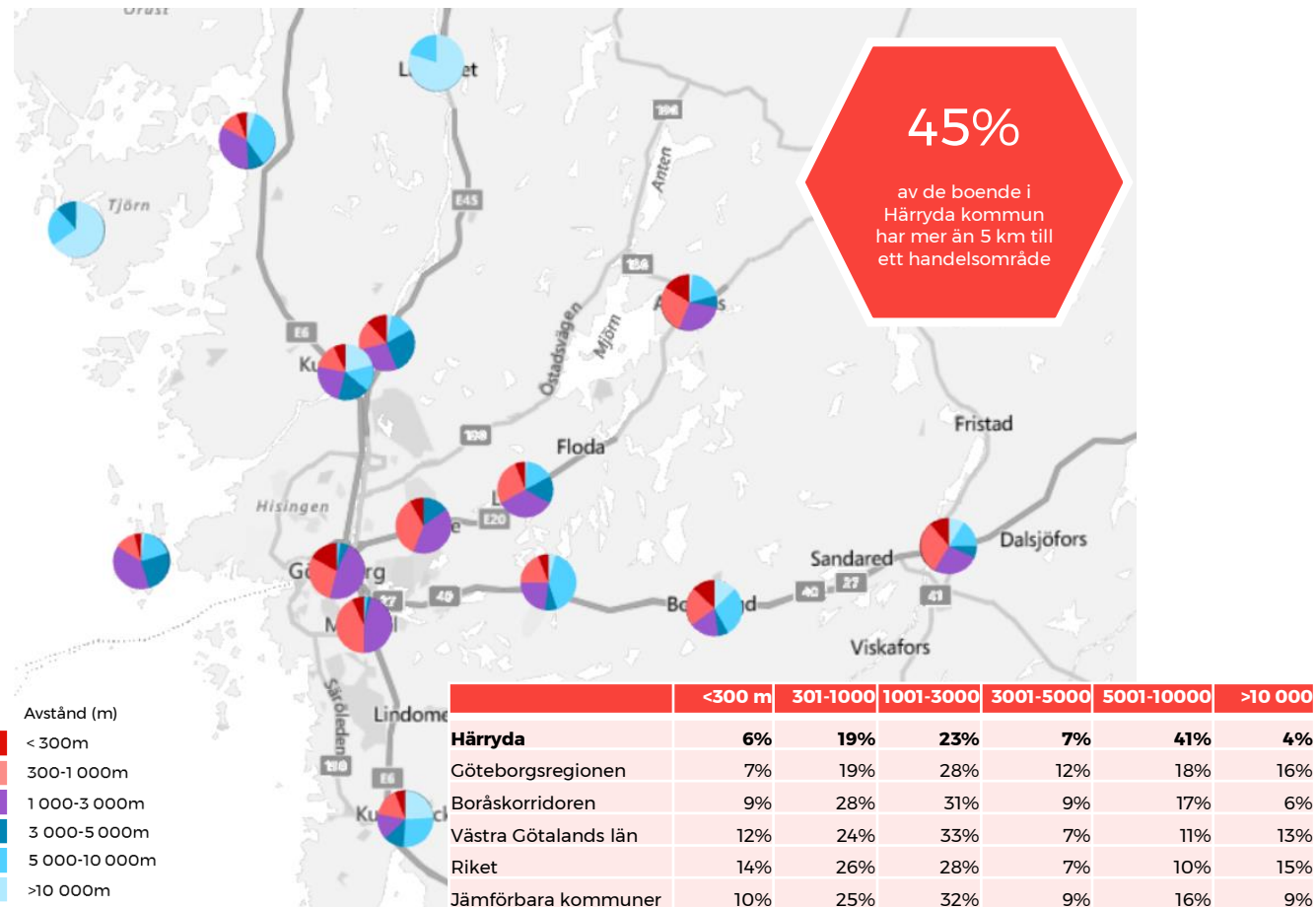
Geografiskt läge och regional marknadsandel



Låg tillgänglighet till handelsområden

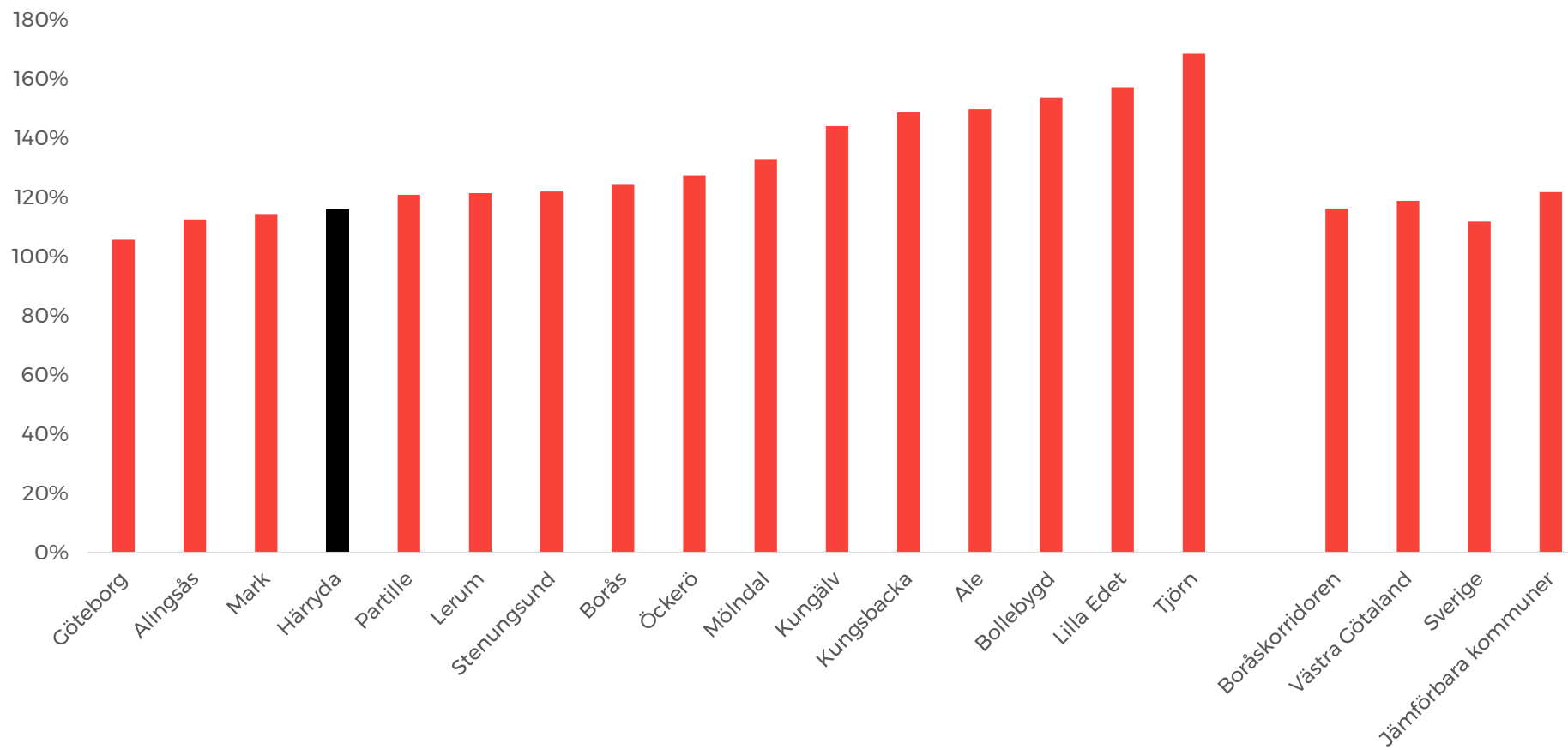
Andel av befolkningen med visst avstånd till handelsplats i Göteborgsregionen

42



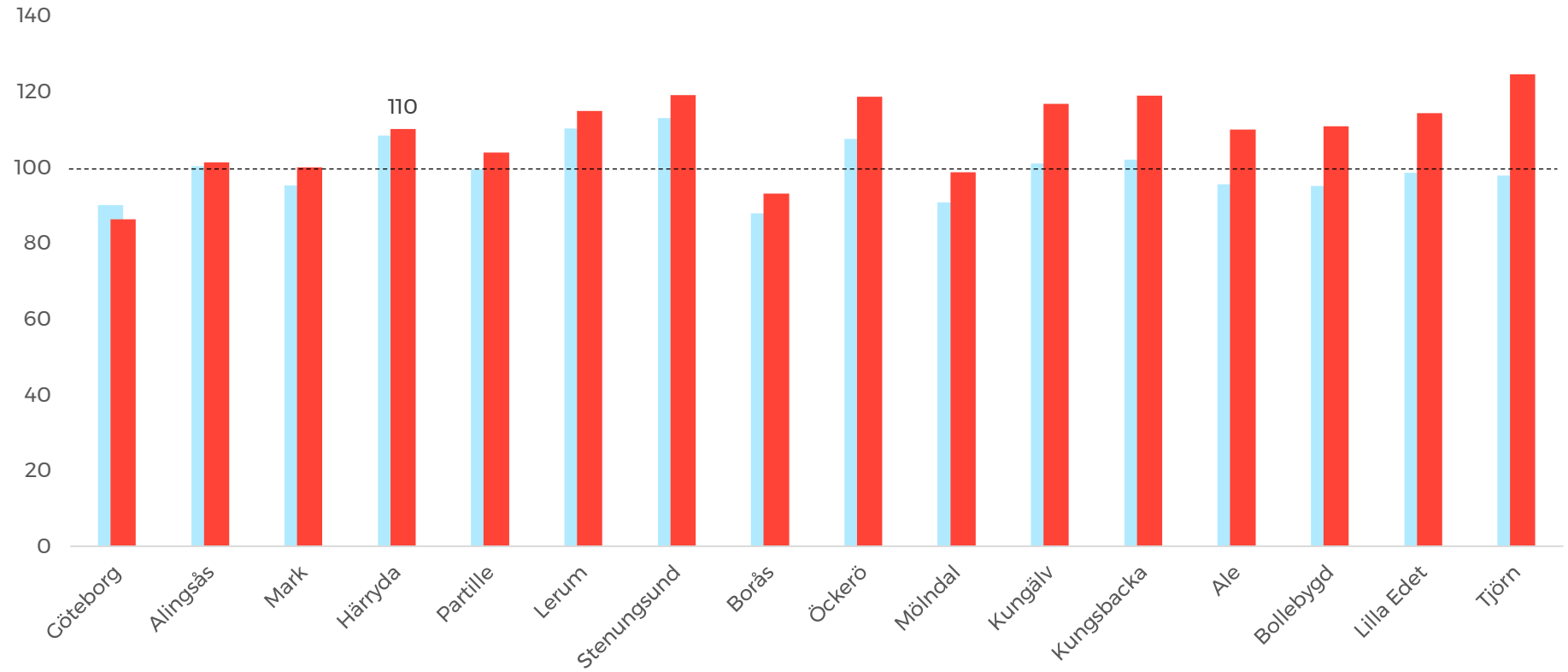
E-handelns tillväxt i Göteborgsregionen

Omsättningsutveckling i e-handeln 2012-2017 %

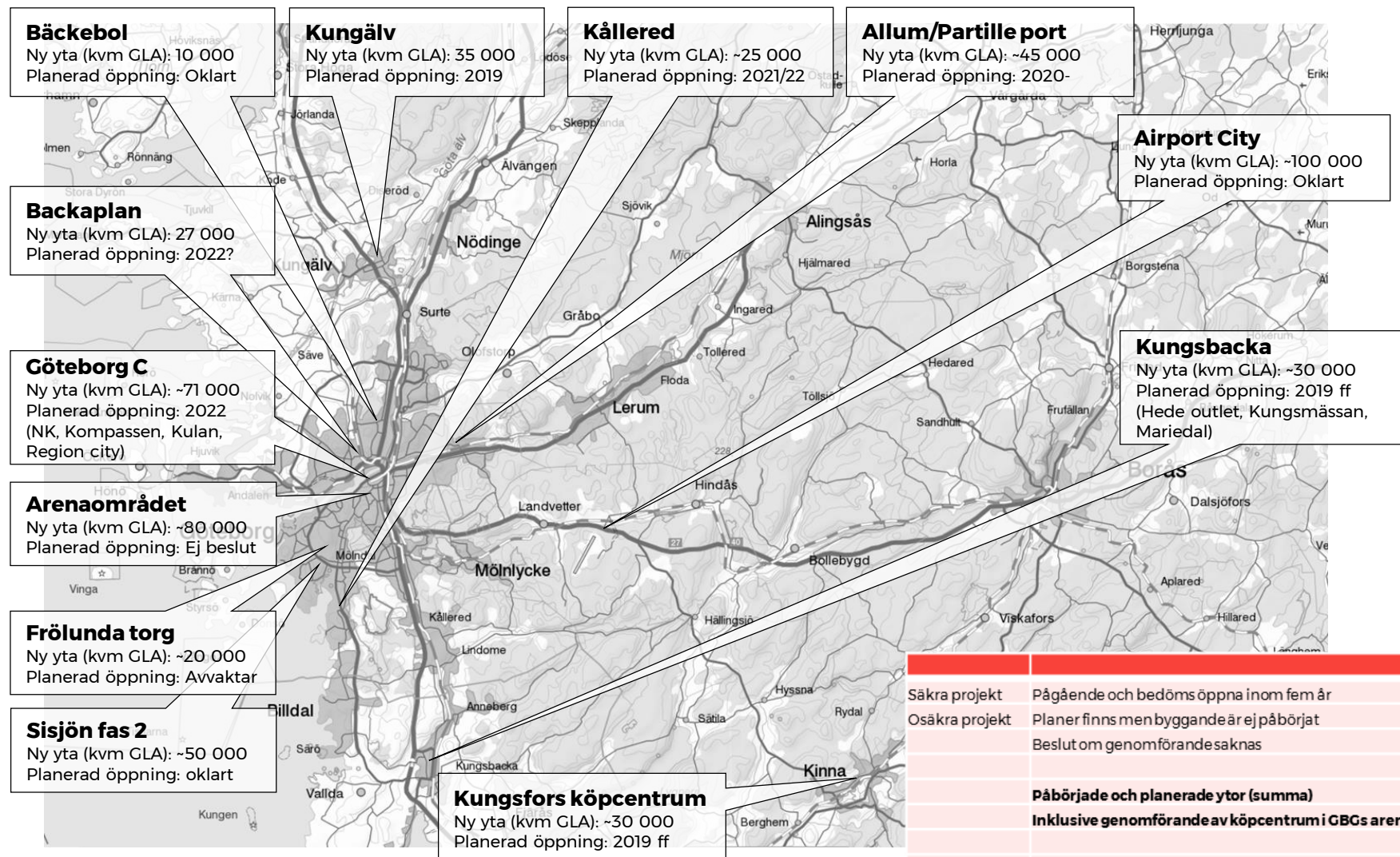


E-handelns styrka i Göteborgsregionen

Försäljningsindex för E-handel 2012 och 2017, riket =100



Framtida konkurrens i marknadsområdet



		Kvm Lea
Säkra projekt	Pågående och bedöms öppna inom fem år	~260 000
Osäkra projekt	Planer finns men byggande är ej påbörjat	~70 000
	Beslut om genomförande saknas	~80 000
	Påbörjade och planerade ytor (summa)	315 000-330 000
	Inklusive genomförande av köpcentrum i GBG:s arenaområde	395 000-410 000



Handeln i Härryda kommun

46

Handel och service i Härryda kommun

Handeln är koncentrerad till kommunens större tätorter

Härryda är alltså belägen i en region med stark konkurrens och som en följd av detta är utflödet av köpkraft stort från kommunen. De inomkommunala förhållandena inom handel och service påminner om strukturen i kommuner med liknande situation och läge. Kartorna (s 49-51) visar den geografiska spridningen av handel och service i Härryda kommun.

Dagligvaruhandeln omsatte omkring 925 miljoner kronor och har ökat omkring 25 procent sedan 2012. Tillväxten har varit något starkare än i riket varför försäljningsindex förstärkts. En viktig orsak till detta är Willys etablering i Landvetter samt den efterföljande förstärkningen av ICA Kvantum. Kartan visar att omkring 95 procent av dagligvaruhandeln sker i tätorterna Landvetter och Mölnlycke. Resterande omsättning är delat på ett antal mindre butiker i den övriga kommunen.

Sällanköpsvaruhandeln uppvisar ett liknande geografiskt mönster men här är koncentrationen till Mölnlycke tätort avsevärt högre då omkring 70 procent av omsättningen ägde rum i denna. Landvetter hade en geografisk marknadsandel på cirka 20 procent och resterande omsättning var utspridd på ett antal butiker runt om i den övriga kommunen. Sällanköpsvaruhandeln omsatte omkring 275 miljoner kronor år 2017 varav en majoritet av omsättningen återfanns inom hem- och fritidsvaruhandeln. Sedan 2012 har omsättningen ökat med omkring 40 procent i kommunen varför försäljningsindex ökat något.

Annan kommersiell service finns i hela kommunen

Den övriga kommersiella servicen omfattar bland annat kommersiellt boende, café och restaurang, frisörer, hud och skönhetsvård, gym, kulturinstitutioner mm. Den sammanlagda omsättningen i dessa branscher uppgick till omkring 535 mkr. Verksamheterna är i huvudsak småskaliga och spridda utmed vägnätet i stora delar av kommunen samt till de större tätorterna Mölnlycke, Landvetter, Härryda och Hindås. De större aktörerna i branschen utgörs av hotell och/eller konferensanläggningar såsom Hällsnäs konferens, Hindåsgården, Hjortviken och Landvetter Airport hotell.

Koncentrerad branschstruktur i de större tätorterna

Branschstrukturen skiljer sig åt relativt mycket på olika platser i respektive tätort och den övriga kommunen. I såväl Mölnlycke som Landvetter centrum är dagligvaruhandeln de centrum-verksamheter som genererar intäkter. I övriga delar av dessa båda tätorter är branschstrukturen mer diversifierad. Anledningen till detta är att de större enheterna inom framförallt Sällanköpsvaruhandeln är lokaliserade utanför det område som WSP bedömt utgöra centrum i Mölnlycke respektive Landvetter.

Handel och service i Härryda kommun

Stort utflöde av köpkraft ger utrymme för nyetableringar ...

Den hårda konkurrensen i regionen gör att utflödet av köpkraft är stort inom framförallt sällanköpsvaruhandeln. Tabellen (s 49) visar att omkring 850 miljoner kronor, motsvarande 75 procent, av försäljningsunderlaget i sällanköpsvaruhandeln spenderas på marknadsplatser i angränsande kommuner.

Etableringsutrymme finns i snart sagt alla underbranscher men utflödet är störst inom beklädnad, hemutrustning, järn och bygg samt elektronik. Inom övriga branscher i framförallt fritidsvaruhandeln är utrymmet mer begränsat. Alldeles oavsett innebär detta att det finns potential att etablera mer detaljhandelsyta i kommunen. Därigenom skulle den lokala handeln förstärkas och möjligheterna att hämta hem konsumenter från marknadsplatser i omlandet förstärkas.

...men vilken etableringsvolym är rimlig i närtid?

Härryda kommuns försäljningsindex inom sällanköpsvaruhandeln är lågt både i förhållande till riket och i förhållande till jämförbara kommuner. Medianen för kommungruppen förortskommuner uppgår till omkring 50 vilket innebär att Härryda kommun genom nyetablering och annat aktivt utvecklingsarbete skulle kunna möjliggöra en höjning av nuvarande index för att därigenom närma sig genomsnittet för kommungruppen.

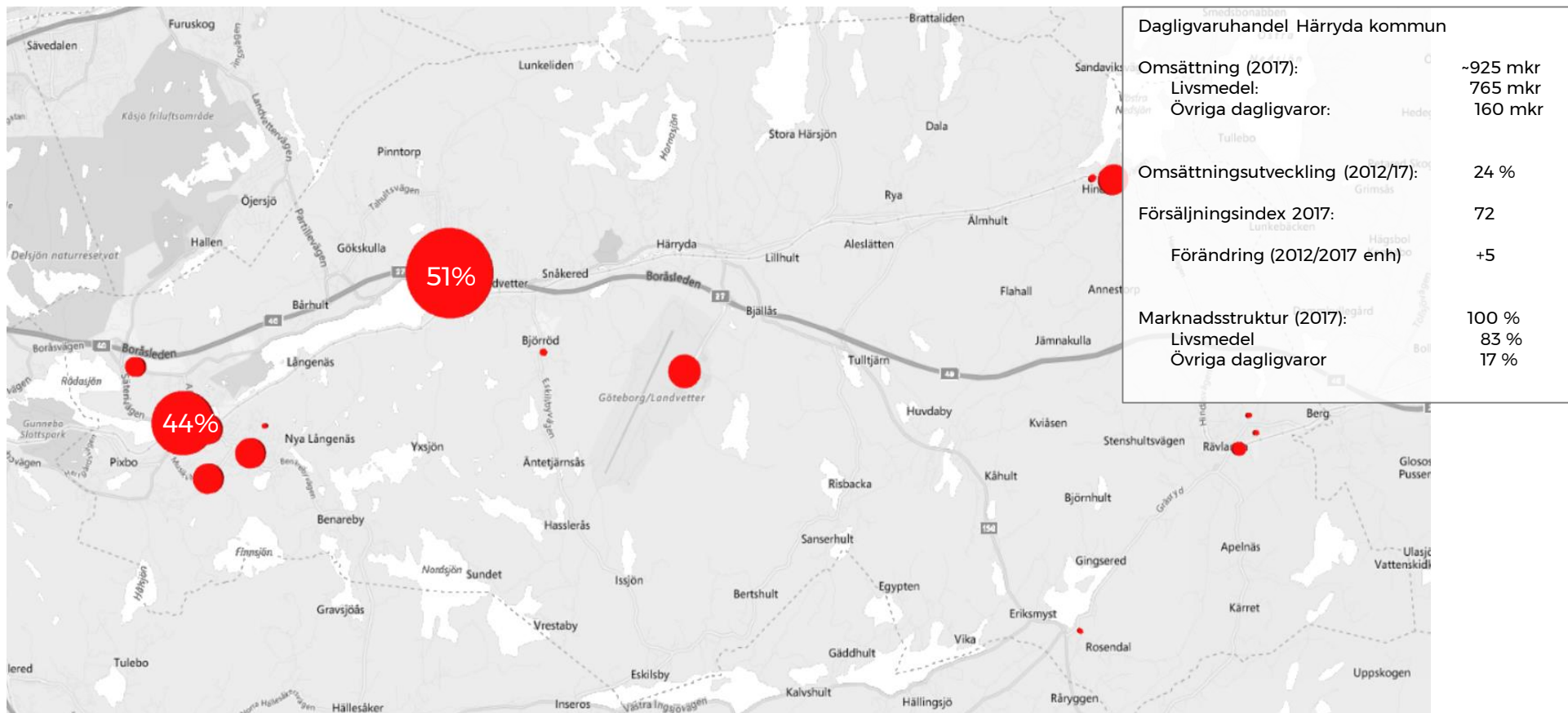
En beräkning utifrån antagandet att kommunen genom nyetableringar har potential att behålla 50 procent av försäljningsunderlaget i kommunen visar att det på relativt kort sikt är möjligt att etablera 8 000 – 12 000 kvm uthyrbar yta inom sällanköpsvaruhandeln.

Givet en framtida marknadstillväxt som behandlas i ett senare avsnitt ökar denna yta betänkligt under överskådlig framtid.

Stark koncentration i dagligvaruhandeln...

Dagligvaruhandelns struktur och geografi 2017

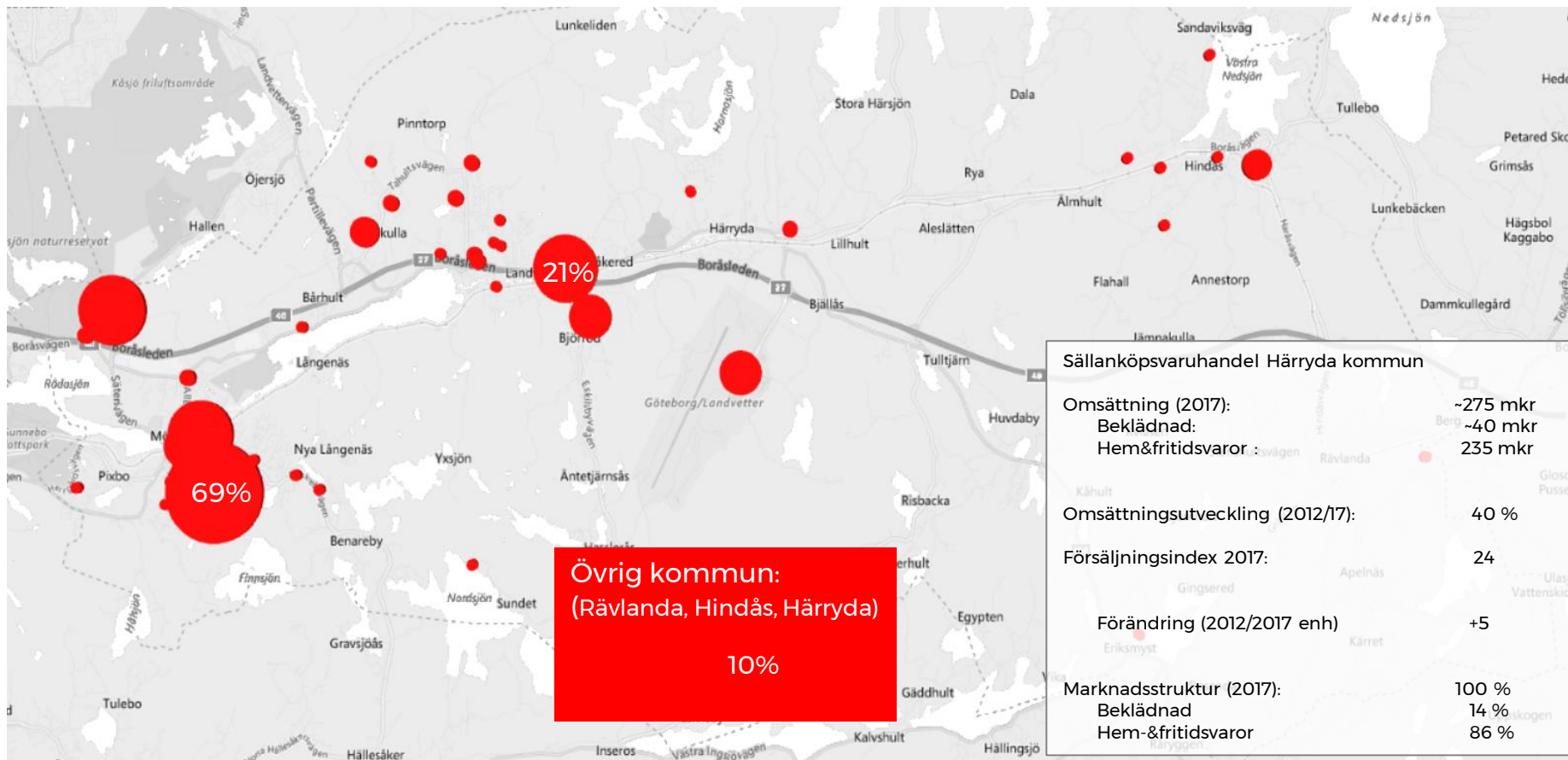
49



... men också i sällanköpsvaruhandeln

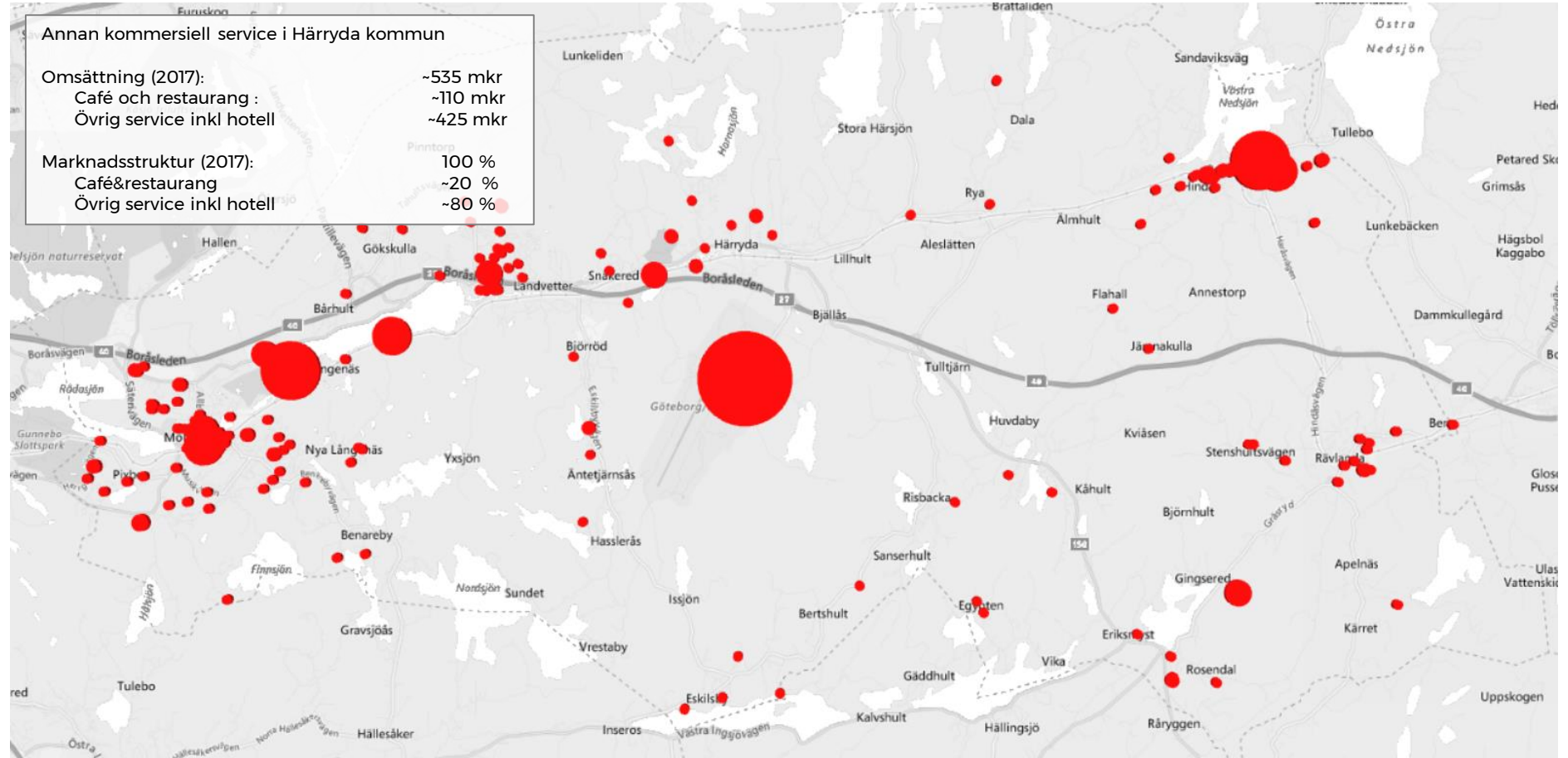
Sällanköpsvaruhandelns struktur och geografi 2017

50



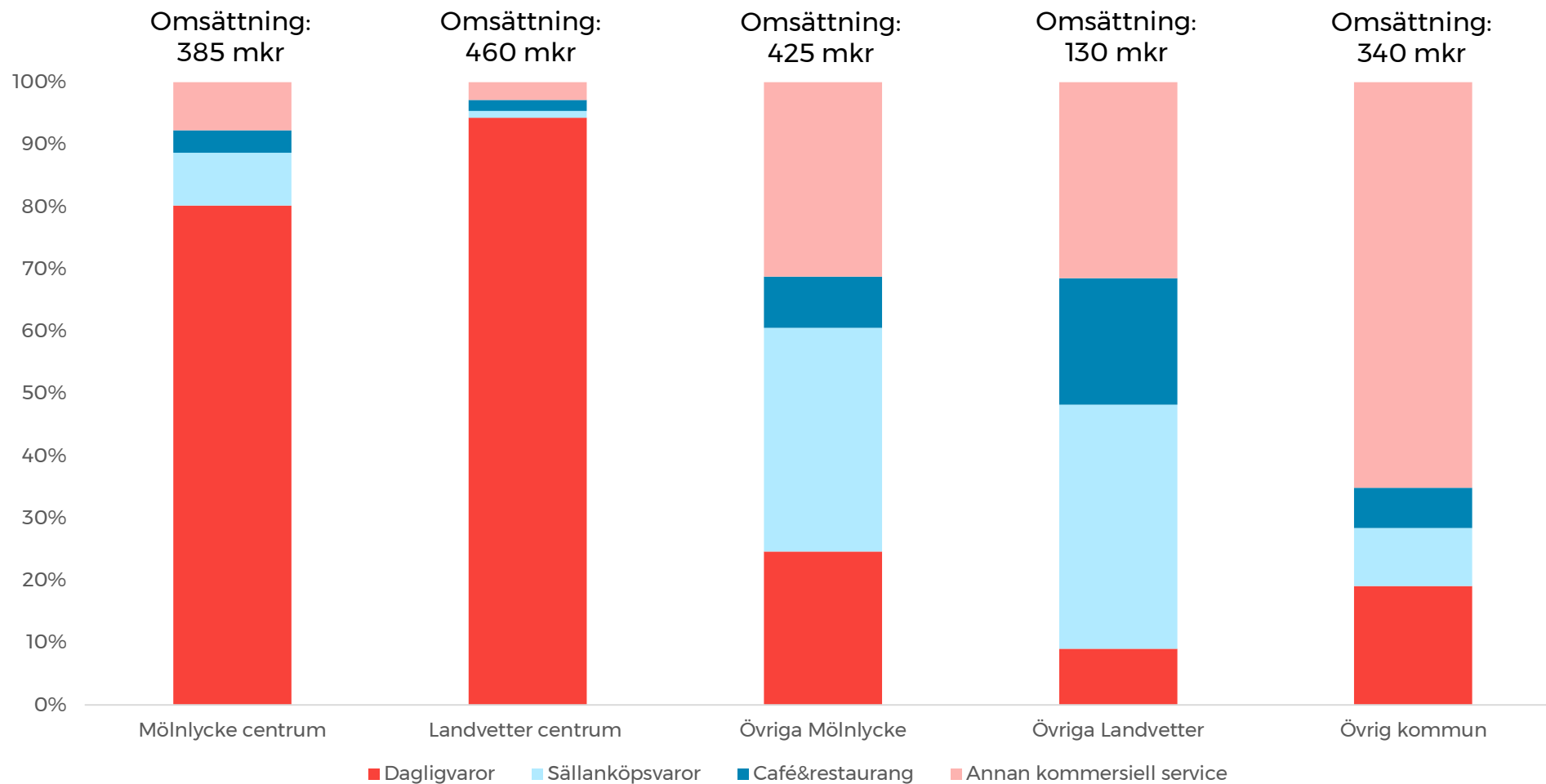
Annan kommersiell service finns i hela kommunen

Struktur och geografi 2017



Koncentrerad branschstruktur i centralorterna

Branschfördelning (%) på olika marknadsplatser i Hälaryda kommun



Omsättning, attraktivitet och utflöde

Nyckeltal för sällanköpsvaruhandelns delbranscher år 2017

	Omsättning, mkr	Omsättning per capita, kr	Försäljnings- index	Utflöde av köpkraft, mkr
Sällanköpsvaruhandel	276	7377	24	-847
Beklädnadshandel	41	1099	18	-187
Möbelhandel	55	1475	27	-149
Järn och byggvaror	31	832	16	-163
Radio och musik	11	295	9	-112
Bok och papper	9	241	58	-7
Ur, guld och optik	16	429	30	-37
Cykel, sport och båt	28	751	24	-89
Leksaker	3	80	22	-11
Övrig sällanköpsvaror	81	2173	47	-92
Foto	-	-	-	-
Data/tele	-	-	-	-

Fysisk inventering i Mölnlycke och Landvetter

WSP har i samband med genomförande av detta uppdrag genomfört fysiska inventeringar av handel och service på olika marknadsplatser i syfte att bedöma deras lokala och regionala konkurrenskraft. Inventeringarna har framförallt skett i Mölnlycke och Landvetter.

Mölnlycke centrum stark identitet och goda flöden

Mölnlycke centrum har karaktären av ett typisk stadsdelscentrum. Utbudet är i första hand inriktat mot att lösa vardagsbehov. Dagligvaror, café och restaurang samt annan service är de dominerande branscherna. Centrumets karaktär gör att shoppingmöjligheterna är begränsas till framförallt beklädnad och den huvudsakliga målgruppen kvinnor. En god mix mellan handel, service och kommunala verksamheter bedöms som en av styrkorna med Mölnlycke centrum idag.

Mölnlycke centrum bedöms ha relativt goda flöden vilket beror på att det finns flera ankarverksamheter, exempelvis Systembolaget, Coop, Espresso house, Lindex och apoteken, som skapar flöden i olika delar av centrum. Utöver detta möjliggör närheten till Hulebäcksgymnasiet ett dagligt flöde av ungdomar i centrum. Biblioteket och kulturhuset finns i Mölnlycke centrum och ger besöksanledningar. I centrumområdet finns också flera stora arbetsgivare, inte minst kommunen, vilka säkerställer goda flöden under arbetsdagen.

Den fysiska miljön är av god kvalitet och relativt enhetlig kvalitet i hela centrumområdet vilket bidrar till att platsen känns nyrenoverad och ger ett rent intryck. Det finns ett par vakanser i Mölnlycke centrum idag men den generella bilden är att det är ett välmående centrum.

Starka barriärer och svag koppling mot söder

Tyngdpunkten i Mölnlycke centrum återfinns norr om Mölndalsån, Säterivägen och järnvägen. Dessa fungerar, tillsammans med befintligt busstorg och parkeringsyta, som starka barriärer och förvårar kopplingar mellan nuvarande centrum och de södra delarna av Mölnlycke.

Södra delen av Mölnlycke centrum har en mer storskalig och gles kvartersstruktur än de norra delarna. Detta gör att densitet och variation blir lägre än i norr. Som en följd av detta blir promenadtakten i dessa delar av stadskärnan relativt höga. WSP ser stor potential i att knyta samman ett framtida stationsläge med nuvarande centrummiljö för att på så vis utsträcka centrum på båda sidor om Mölndalsån.

Hög koncentration kring torget

WSPs bedömning är att Mölnlycke centrum har en relativt tydlig mittpunkt. Det finns verksamheter utspridda i ett antal fastigheter norr om Mölndalsån. De hetaste delarna återfinns i kvadranten Biblioteksgatan, parkeringsytan på torget och Kulturhuset. Kulturhuset/biblioteket liksom fastigheterna väster om den allmänna parkeringen är emellertid förhållandevis svaga.

Koncentrationen kring Råda torg och det centrala parkeringstorget bidrar till att centrum har en småskalig identitet som gör det enkelt att orientera sig mot. Och, genom förstärkningar kvartersstrukturen söder om Mölndalsån finns potential att på sikt utvidga centrum och knyta samman de båda sidorna av ån.

Fysisk inventering i Mölnlycke och Landvetter

Ur ett kommun- och fastighetsägarperspektiv finns anledning att fundera över hur man kan stärka nuvarande centrumstruktur. Sannolikt bör vissa, lägesberoende, verksamheter flyttas från nuvarande läge mot perkeringsstorget medan andra verksamheter, som är mindre lägesberoende, flyttar till mer perifera lägen i centrum.

Istället för att som idag ha ett centrum som går i öst-västlig riktning bör det framtida målet vara att skapa ett centrum som går i nord-sydlig riktning, dvs från Råda torg och kommunhuset till ett framtida resecentrum på andra sidan Mölndalsån. Den nuvarande parkeringsplatsen på torget kan göras om till andra ändamål och aktiveras för att skapa en mer attraktiv och levande centrummiljö. Viss omflyttning av verksamheter i centrum bör genomföras i syfte att stärka området kring perkeringsstorget.

Utvecklingsprojekt i Mölnlycke centrums närområde

Det finns ett antal planerade utvecklingsprojekt i Mölnlycke centrum vilka delvis är ett resultat av planeringen av Götalandsbanan vilken möjliggör för en mer strategisk utveckling av Mölnlycke centrum

Några av de större utvecklingsprojekten i närtid är bostadsprojektet utmed Idrottsvägen/Bäckvägen vilket möjliggör 150-200 bostäder, verksamhetslokaler och en förskola. Detta är ett led i att göra centrala Mölnlycke mer stadsmässigt med högre täthet och densitet. Ett annat projekt av stor betydelse är det så kallade Mölnlyckefabriker där det planeras för Ca 600 bostäder och en sporthall i den befintliga fabrikslokalen.

Landvetter centrum

Landvetter centrum kan utbudsmässigt karakteriseras som ett bostadsområdescentrum även om de större dagligvarubutikerna har ett omland som sträcker sig utanför Landvetter. Detta gör att en stor del av kundunderlaget till butikerna är bilburna. De befintliga verksamheternas koppling mot omkringliggande bostadsområde är svag.

Ankarverksamheterna utgörs av Ica Kvantum och Willys vilka kompletteras med en blomsterbutik, apotek, vårdcentral, tandläkare, bank och skomakare. I anslutning till centrum finns även ett kulturhus, ett resecentrum samt idrottsanläggningar och skolor.

Fysisk miljö inbjuder inte till längre uppehåll

Den fysiska miljön kring Landvetter centrum gör att man inte vill uppehålla sig här någon längre stund. Anledningen till detta är att fasaderna och bottenplan på i princip alla fastigheter kring den centrala p-platsen och i centrum är slutna och inåtvända.

En välkomnande fasad möter kunder och ger ett gott första intryck. I Landvetter centrum är det snarare tvärtom. Längs ICA-butiken är fasaderna helt igensatta vilket gör att det känns instängt. På Willys sidan och den östra sidan av parkeringsytan är variationen något bättre. I Skansgränd är fasaderna i vissa delar intryckta i byggnaderna och i mindre gott skick. Här finns även flera tomma lokaler. Sammantaget ger det en känsla av en plats som motverkar liv och rörelse..

Fysisk inventering i Mölnlycke och Landvetter

Starka barriäreffekter och svag koppling mot omland

Landvetter centrum har till följd av sitt läge och den befintliga trafiklösningen en svag koppling till omlandet. Väg 40 är en effektiv barriär mot de bostadsområden som finns i söder.

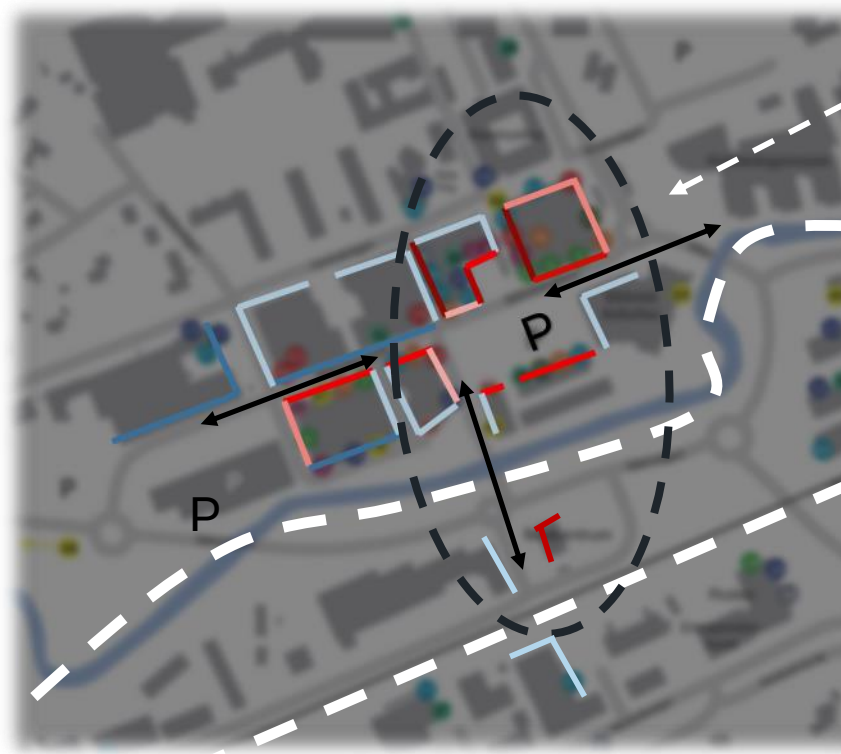
I centrum utövar de stora fastigheterna och de "döda" fasaderna såväl fysiska som mentala barriärer gentemot de omkringliggande bostadsområdena.

Utvecklingsprojekt i Landvetter centrum

Härryda kommun har ambitionen att öka trygghet och stadsmässighet kring Landvetter centrum. Detta föreslås genomföras genom att förtäta med nya bostäder, skapa grönytor, ha ett levande och tryggt centrum där flera olika verksamheter får plats. Planerad byggstart för flera projekt är 2019 då byggande av drygt 100 hyresrätter påbörjas i Landvetter centrum. På längre sikt står planerar kommunen för att låta bygga 150-200 lägenheter med tillhörande kommersiella lokaler i de nordvästra delarna av nuvarande centrum för att skapa ett mer stadsmässigt centrum.






Låg täthet, starka barriärer och otydlig mittpunkt

Fysisk inventering av Mölnlycke centrum



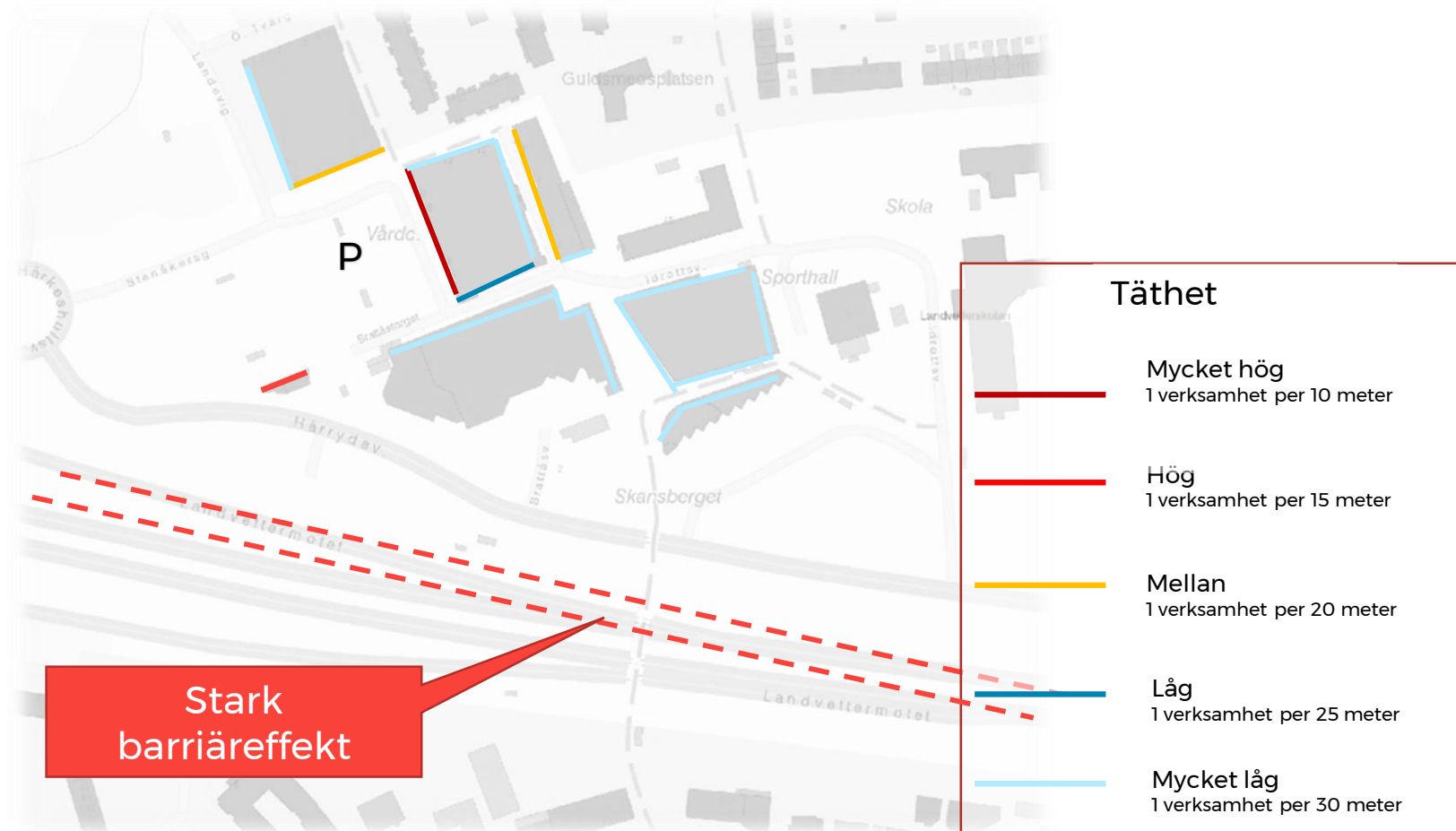
Föreslaget framtida utvecklingsområde i centrum


Täthet

	Mycket hög 1 verksamhet per 10 meter
	Hög 1 verksamhet per 15 meter
	Mellan 1 verksamhet per 20 meter
	Låg 1 verksamhet per 25 meter
	Mycket låg 1 verksamhet per 30 meter

Starka ankare, stor parkering och starka barriärer

Fysisk inventering av Landvetter centrum





Marknadsunderlag och framtida ytpotential

Marknadsunderlag och framtida ytpotential

Inledning

Detta kapitel är framåtblickande så till vida att syftet är att utifrån tidigare delundersökningar säga något om framtida ytbehov för handel och kommersiell service i Härryda kommun.

Utgångspunkten för analysen är nuläget vad gäller regional konkurrenssituation samt uppgifter om framtida utbyggnadsplaner i de omkringliggande kommunerna. Baserat på detta har Härryda kommuns geografiska marknad avgränsats. För att därefter beräkna framtida lokal och regional marknadstillväxt har WSP utnyttjat tillgängliga befolkningsprognoser samt prognoser för framtida konsumtionsutveckling. Därigenom blir det möjligt att estimerar både förväntad köpkraftsökning och förväntad framtida ytpotential* i olika branscher.

Kapitlet inleds med en kort beskrivning av de stora utvecklingsprojekt som planeras i kommunen eftersom dessa ligger till grund för efterföljande marknads- och ytbehovsberäkningar. Därefter redovisas ett antal tabeller över framtida ytpotential inom handel och service givet lokala och regionala marknadstillväxten, konkurrens och köptrohet hos olika målgrupper i kommunen och regionen.

Vid beräkningarna av marknadsstorlek och tillväxt finns ett antal parametrar att ta hänsyn till. För det första folkmängd och befolkningsökning i kommunen och regionen samt den potential som kommer av de flöden som genereras av arbetskraften. Den senare bedöms primärt tillfalla café och restaurangnäringarna samt kommersiella servicenäringar eftersom arbetande sällan handlar annat än dagligvaror i samband med resor till och från arbetet. Sällanköpsvaruhandel är till skillnad från dagligvaror ofta en enskild fritidsresa utan koppling till arbetet och av denna.

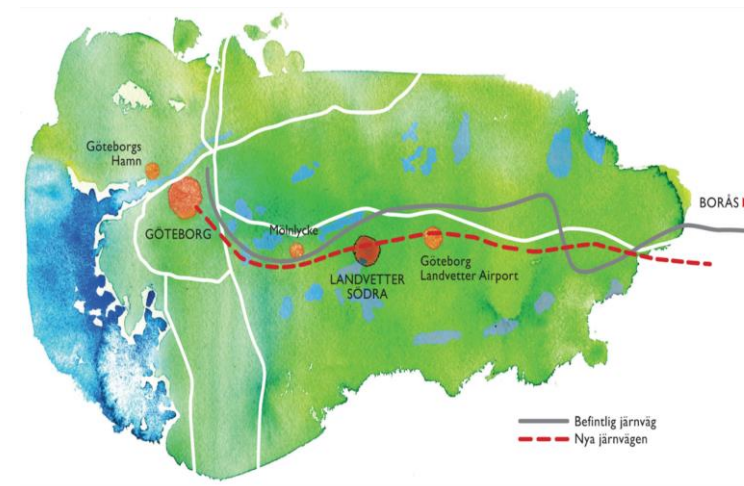
I en kommun som Härryda där stora flöden skapas av den internationella flygplatsen måste hänsyn till eventuell köpkraft som genereras av dessa flöden tas. Hur stor andel av dessa som gör inköp i samband med sina resor till och från flygplatsen är dock okänt varför de har antagits falla in under begreppet "vägens marknad" vilket gör att en mindre andel av flödena, 3-5 procent, kan betraktas som potentiella kunder. Flygplatsbesökarna bedöms inte heller handla i samband med utresan varför den potential som dessa representerar enbart baserats på de ankommande resenärerna. För att beräkna deras potential har vi antagit att de motsvarar samma per capita köpkraft som andra personer på resande fot. För att få en uppfattning om detta har vi antagit att genomsnittsinköpen per capita för flygresenärerna är av ungefär samma storlek som besökarens genomsnittskonsumtion på ett resecentrum i storstäderna och de större städerna.

Götalandsbanan

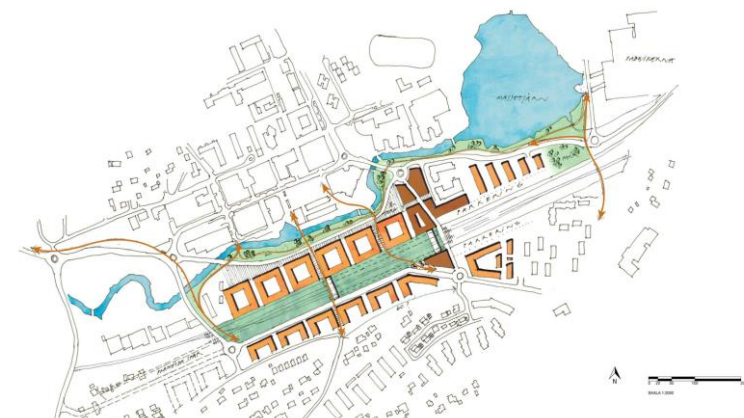
Götalandsbanan utgörs av en framtida höghastighetsjärnväg mellan Göteborg-Jönköping och i förlängningen Stockholm.

Hösten 2018 beslutade Trafikverket om förutsättningar för den fortsatta planeringen av hela höghastighetsystemet (Stockholm-Göteborg/Malmö). För Göteborg-Borås är det utpekat att stationer i Mölndal, Landvetter flygplats och Borås är aktuella ur ett nationellt perspektiv. Dessutom har Trafikverket beslutat att järnvägen på denna sträcka ska planeras för 250 kilometer i timmen. En dialog har initierats med Västra Götalandsregionen och berörda kommuner kring regionala behov och eventuellt ytterligare regionala stationer. Målet är att bygga en järnväg som möter både de regionala och nationella behoven av ett robust transportsystem. Möjligheten till stationer i Mölndal, Landvetter Södra och Bollebygd ska prövas i den kommande planeringen. En byggstart på sträckan är bedömd kunna ske ca 2025-2027.

Härryda kommun arbetar för att den Funktionsutredning för tågstråket Jönköping-Borås- Göteborg år 2050 som tagits fram av Västra Götalandsregionen ska förverkligas. Funktionsutredningen handlar inte om att föreslå en specifik infrastruktur i stråket utan om den funktion som avses. Önskvärt trafikutbud innebär en kraftfull kollektivtrafik. Figuren visar den senaste illustrationen över stationsområdet i Mölndal (2017) samt hur det genom ny kompletterande bebyggelse ska koppla in i den befintliga stadsstrukturen. Förslaget innebär en överdäckning av spårområdet vilket möjliggör friare placering av byggnader och kvarter samt högre exploatering i syfte att skapa en ny stadsdel som möjliggör en utvidgning av centrumkärnan och överbryggar idag befintliga barriärer mellan norr och söder.



Götalandsbanans sträckning



Stationsområde Mölndal (illustration av Härryda kommun)

Utveckling av Landvetter södra

Härreda kommun har sagt att man vill vara med och ta ansvar för att minska den bostadsbrist som råder i Sverige. Från politiken trycks extra på chansen att kunna bygga en hållbar stad från grunden. Landvetter södra ger möjligheten att bygga en stad av annan karaktär än de orter som finns i kommunen idag. Landvetter södra har fyra övergripande inriktningsmål som ska genomsyra planering och genomförande. I sammanfattning kan de sägas vara den mänskliga, moderna, internationella och innovativa staden.

I planeringen av Landvetter södra utgår kommunen ifrån tankar om drygt 10 000 bostäder. Omkring 25 procent bedöms bli småhus och resterande planeras bli lägenheter varav 40 procent bedöms bli hyresrätter och 60 procent bedöms bli bostadsrätter. Utöver detta bedöms staden rymma 120 000-140 000 kvm Loa verksamhetsyta varav en majoritet utgörs av offentliga verksamheter.

Projektet planeras bli en blandstad med vågad arkitektur, hög täthet, funktionsblandning samt en levande och attraktiv stadskärna. Staden förväntas vara funktionellt integrerad såväl lokalt som regionalt och ha en tydlig internationell karaktär. Antalet invånare och lokalt arbetande bedöms uppgå till omkring 25 000 invånare och 3 000 lokala arbetstillfällen. Byggandet bedöms påbörjas en bit in på 2020-talet och de första invånarna förväntas flytta in omkring år 2025.



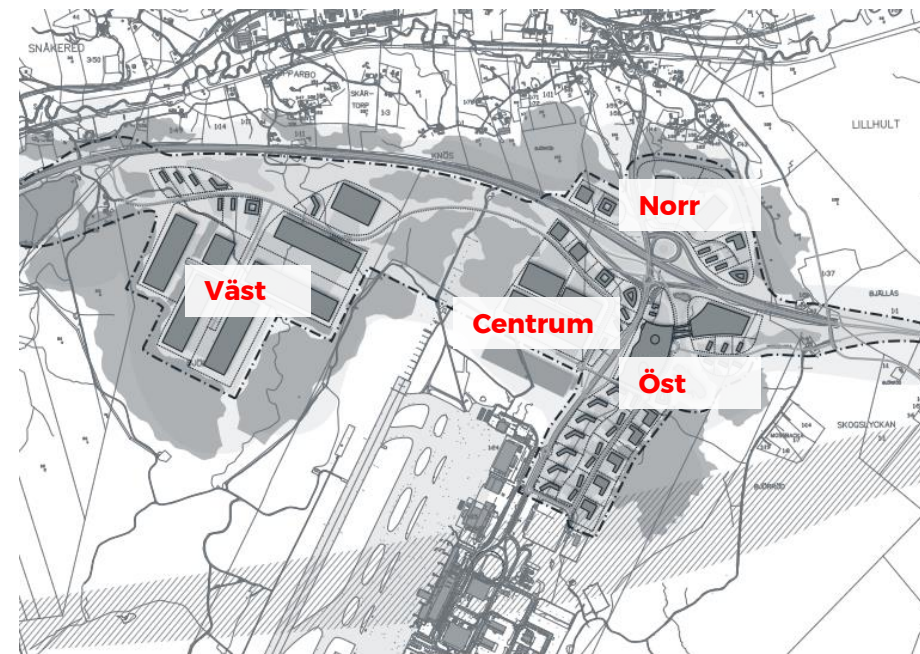
Utveckling av Airport City

Airport city är ett av kommunens stora utvecklingsprojekt. Bakgrunden är ett ökat inhemskt och internationellt resande med flyg där antalet resenärer till och från Landvetter förväntas öka från 6-8 miljoner personer fram till år 2040. Tanken är också att Landvetter flygplats skall få ett stationsläge på den framtida järnvägen som är tänkt att koppla samman Göteborg med Borås och i förlängningen Stockholm. Byggstart av första sträckan är satt till efter 2025.

I samband med denna utveckling är tanken att utveckla Flygplatsområdet med företag, hotell och verksamheter. Nuvarande terminalbyggnader byggs ut med större ankomsthallar, gater, säkerhetskontroller och bagagehanteringsutrymmen. Utöver detta skapas ett hotell intill terminalen.

Området mellan flygplatsen och väg 40 genomgår stor omvandling genom uppförande av stora verksamhetsområden för logistik, kontor och handel. De totala verksamhetsytorna (BTA) framgår av vidstående tabell och utbyggnaden bedöms vara uppdelad i tre faser. Den totala verksamhetsytan bedöms uppgå till omkring 675 000 kvm BTA vilket bedöms ge upphov till mellan 11 000-13 000 nya arbetstillfällen på och omkring Landvetter flygplats och Airport city.

För att kunna bedöma det framtida behovet av och utrymmet för handel och service i Härryda kommun har dessa förutsättningar varit med i beräkningarna av framtida marknadsunderlag och ytbehov.



	Logistik	Kontor	Handel
Väst	236 000	56 000	
Centrum	73 000	27 000	
Öst		120 000	100 000
Norr		60 000	

Marknadsunderlag och framtida ytpotential

Marknadsområdet geografiska utbredning

Marknadsområdets utbredning framgår av kartan (s 61). Härryda kommun utgör det primära marknadsområdet i vilket invånarnas köptrohet mot den lokala handeln är starkast.

I de övriga delarna av marknadsområdet avgör lokalt utbud, konkurrens och avstånd invånarnas potentiella köptrohet mot handeln i Härryda kommun. Bollebygd och Marks kommun utgör därför ett sekundärområde med något lägre köptrohet eftersom närheten till Borås, Göteborg och Kungsbacka utövar större dragningskraft på dem.

Tertiärområdet utgörs av Borås, Lerum, Partille, Göteborg och Mölndal. Inom detta finns dock variationer så till vida att den potentiella köptroheten, på grund av avstånd och tillgänglighet, är högst bland konsumenter i Borås. Det potentiella inflödet från Partille och Lerum är lägre på grund av begränsade tvärkommunikationer samt stark lokal och regional konkurrens. Göteborg och Mölndal är i sig själva starkt växande marknader med en stark handel. Potentiellt inflöde från dessa bedöms därför vara ytterst begränsat.

En stark marknadsplats med regional påverkan har givetvis potential att locka besökare utför detta marknadsområde. Då storleken på detta är svårt att bedöma har WSP valt att betrakta denna potential som en "turistandel" vilken adderas till övriga beräkningar.

Arbetskraftens bidrag och i synnerhet det tillskott som ges av utbyggnaden av Airport city har genomförts som en separat beräkning och adderats till beräkningen av de boendes köpkraft. Samma sak gäller det bidrag som kommer av flygplatsbesökare och resenärer.

I samtliga tabeller redovisas ytbehovet för tre tidpunkter samt tre olika utvecklingsscenarier i kommunen. Hänsyn har också tagits till att e-handelspenetrationen tar en större andel av respektive bransch omsättning över tid.

Potentiellt ytbehov inom dagligvaruhandeln

Behovet av yta beror på tidshorisont och vilket utbyggnadsscenario som antas genomföras i kommunen. Tabellerna visar att fram till år 2025 bedöms det i genomsnitt finnas potential för omkring 3 500- 5 500 kvm uthyrbar yta (LoA) inom dagligvaruhandeln. Detta innebär i praktiken tillskapande av en större dagligvarubutik.

I takt med att byggandet av Landvetter södra kommer igång och skjuter fart förväntas ytbehovet stiga varför det omkring år 2030 uppgår till mellan 3 500-8 000 kvm uthyrbar yta inom dagligvaruhandeln.

År 2040 har det potentiella genomsnittliga ytbehovet ökat ytterligare något vilket i praktiken innebär att det finns ett behov av 1-2 större dagligvarubutiker i kommunen.

Marknadsunderlag och framtida ytpotential

Potentiellt ytbehov inom sällanköpsvaruhandeln

Trots ökad regional konkurrens och potentiellt ökad framtida konkurrens från e-handeln finns givet utbyggnad av Landvetter södra och Airport city utrymme för mer detaljhandelsyta inom sällanköpsvaruhandeln. WSP vill dock redan i detta sammanhang betona att det ytbehov som är beräknat avser potentiellt ytbehov i hela kommunen och att de planer som kring potentiell handelsyta i Airport city i detta sammanhang framstår som väl tilltagna. Ett köpcentrum av den storlek som planeras i Airport city riskerar därför medföra antingen stora inomkommunala konkurrens-effekter, och begränsade möjligheter för framgångsrik och lönsam handel på andra platser, stora regionala konkurrens-effekter, dvs stora effekter i de omkringliggande kommunerna eller en kombination av de båda. Den stigande konkurrensen gör givetvis också att det riskerar att bli svårt att nå de omsättningsnivåer som gör etableringen lönsam.

Fram till år 2025 beräknar WSP att det, i genomsnitt, finns potential, för 9 000-33 000 kvm Loa för sällanköpsvaror i kommunen och år 2040 bedöms ytpotentialen i hela kommunen uppgå till mellan 11 000-45 000 kvm Loa givet den lokala och regionala marknads- och konkurrensutvecklingen. I båda fallen är den övre siffran beroende av påbörjande av bland annat Landvetter södra. Utökad arbetsmarknad och volymökning i passagerarflyget har begränsad effekt på ytpotentialen inom den fysiska detaljhandeln.

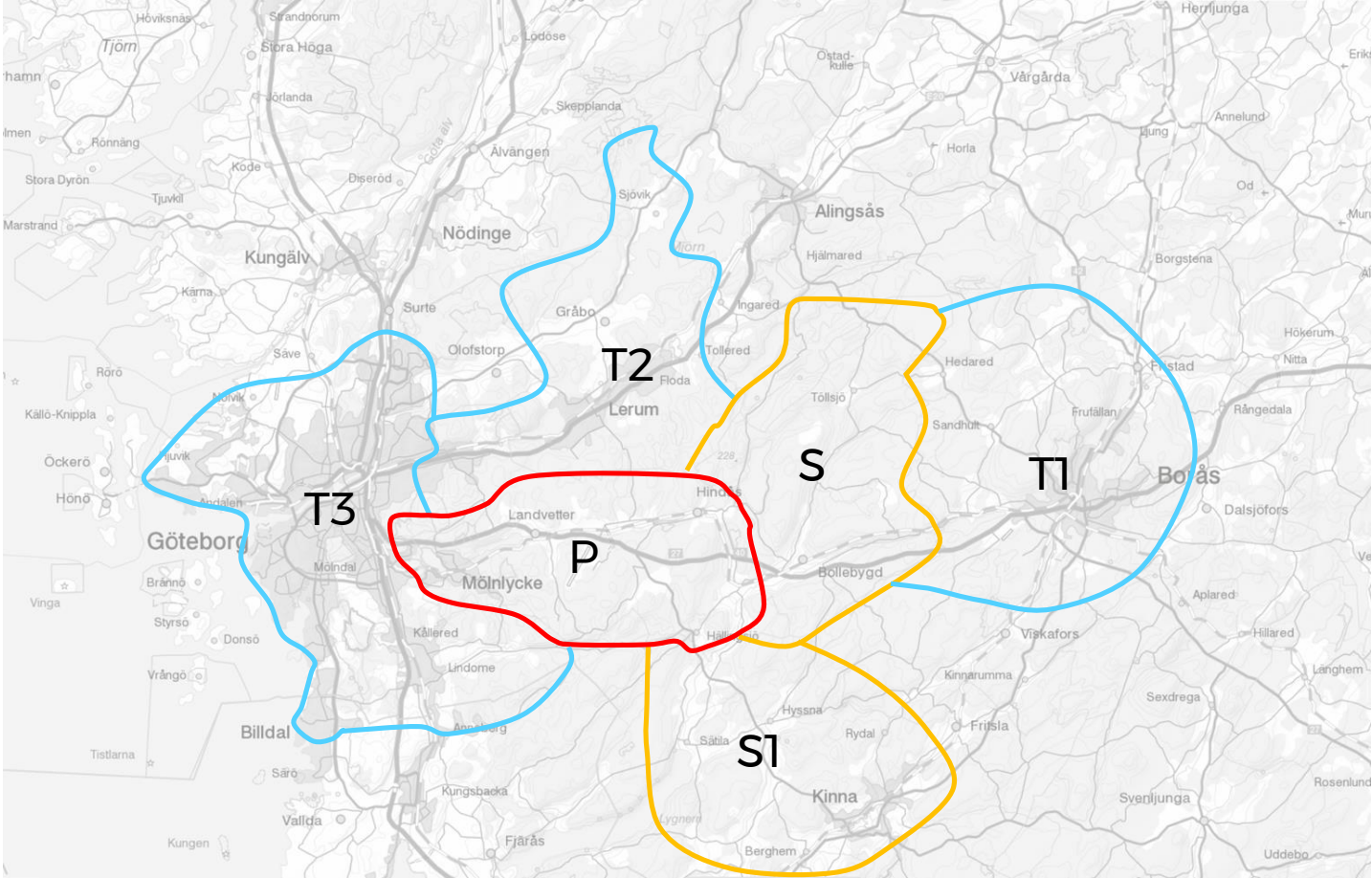
Potentiellt behov av ytor inom kommersiell service

Kommersiell service spänner över en lång rad branscher såsom café och restaurang, kommersiella boenden, hud, skönhet och kroppsvård, kultur samt annan service. I tabellerna (s 66) redovisas potentiellt ytbehov i café och restaurang samt annan kommersiell service enligt samma struktur som ytpotentialen inom handeln.

Inom café och restaurang beräknar WSP att det fram till år 2025 finns potential för mellan 2 000-3 000 kvm Loa vilket beror på att kommunen i huvudsak växer med ett begränsat bostadsbyggande. Fram till år 2040 är dock behovet avsevärt större till följd av utbyggnaden av Landvetter södra och Airport city. Enligt beräkningarna uppgår ytpotentialen till mellan 4 500 - 12 350 kvm Loa.

Den övriga kommersiella servicens ytbehov har en snarlik utveckling då ytpotentialen bedöms variera mellan 2 000- 6 300 kvm Loa fram till år 2025. Givetvis beror detta på vilka strategiska beslut som tas kring kommunens framtida utveckling. Fram till år 2040 bedöms ytpotentialen i princip fördubblas i detta segment.

Marknadsområde



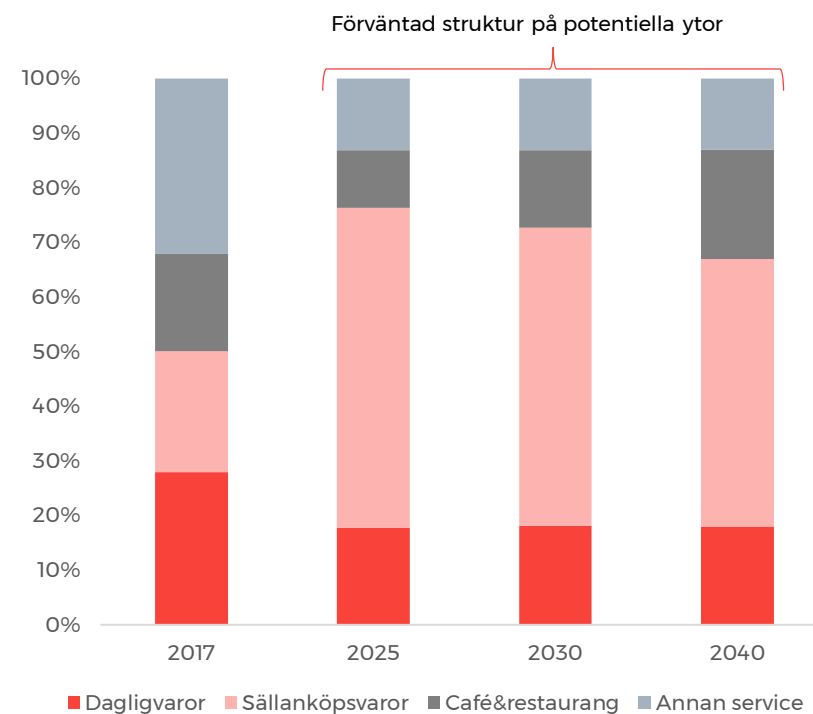
Potential för nya ytor i Härryda kommun

Samtliga branscher och kommundelar 2018-2040, kvm Loa,

Sammanställning av ytpotential 2018-2040

	Härryda exkl Landvetter södra	Härryda inkl Landvetter södra	Härryda inkl Landvetter S och Airport city
2025 Min	14029	15857	36311
Medel	16598	18536	48290
Max	20621	22726	61708
2030 Min	15616	23145	45722
Medel	18395	26379	58839
Max	22991	31390	73761
2040 Min	18934	37913	62582
Medel	22451	43381	78508
Max	27648	49641	95269

Branschstruktur 2017 (utfall) och förändring 2017-2040, kvm Loa



Potential för nya ytor i Härryda kommun

Dagligvaror, kvm Loa

Boende i marknadsområde

	Härryda exkl Landvetter södra	Härryda inkl Landvetter södra	Totalt inkl Landvetter Södra och Airport city
2025 Min	907	1418	2058
Medel	1401	1930	3067
Max	1894	2443	3997
2030 Min	913	2903	3539
Medel	1410	3474	4605
Max	2154	4045	5671
2040 Min	893	5312	5892
Medel	1380	6613	7646
Max	1868	6613	8098

Dagbefolkning och flygresenärer

	Härryda kommun	Härryda inkl Landvetter S	Härryda inkl Landvetter S och AC	Flyg- reseärer
2025 Min	1197	1243	1782	394
Medel	1317	1367	1960	657
Max	1449	1504	2156	920
2030 Min	1205	1384	2231	505
Medel	1325	1522	2454	794
Max	1458	1674	2700	1083
2040 Min	1181	1578	2626	697
Medel	1299	1735	2889	1133
Max	1429	1909	3178	1569

Total ytpotential för samtliga målgrupper

	Härryda exkl Landvetter södra	Härryda inkl Landvetter södra	Härryda inkl Landvetter södra och Airport city
2025 Min	2498	3055	4234
Medel	3374	3955	5684
Max	4263	4867	7073
2030 Min	2623	4792	6275
Medel	3530	5790	7853
Max	4695	6802	9453
2040 Min	2771	7587	9215
Medel	3812	9482	11668
Max	4865	10091	12845

Potential för nya ytor i Härryda kommun

Sällanköpsvaror, kvm Loa

Boende i marknadsområde

	Härryda exkl Landvetter södra	Härryda inkl Landvetter södra	Totalt inkl landvetter södra och Airport city
2025 Min	6090	6649	22257
Medel	6701	7284	30328
Max	8534	9186	39667
2030 Min	6446	8742	25161
Medel	7087	9479	33739
Max	9012	11689	43790
2040 Min	7076	12704	29901
Medel	7773	13634	39106
Max	9862	16426	50173

Total ytpotential för samtliga målgrupper

	Härryda exkl Landvetter södra	Härryda inkl Landvetter södra	Härryda inkl Landvetter södra och Airport city
2025 Min	7883	8484	24591
Medel	9059	9688	33282
Max	11468	12172	43258
2030 Min	8501	10970	28210
Medel	9766	12348	37511
Max	12327	15214	48307
2040 Min	9602	15654	33977
Medel	11211	17541	44250
Max	14227	21305	56413

Dagbefolkning och flygresenärer

	Härryda kommun	Härryda inkl Landvetter S	Härryda inkl Landvetter S och AC	Flyg- resenärer
2025 Min	1111	1153	1653	682
Medel	1222	1268	1819	1136
Max	1344	1395	2000	1590
2030 Min	1167	1340	2160	888
Medel	1283	1474	2376	1396
Max	1412	1621	2614	1903
2040 Min	1266	1692	2816	1259
Medel	1393	1861	3098	2046
Max	1532	2047	3408	2832

Utöver ovanstående finns potential att etablera ytterligare 8 000-10 000 kvm Loa baserat på dagens marknadsstruktur

Potential för nya ytor i Härryda kommun

Café och restaurang samt annan service, kvm Loa

Total ytpotential inom café och restaurang för samtliga målgrupper

	Härryda exkl Landvetter södra	Härryda inkl Landvetter södra	Härryda inkl Landvetter S och AC
2025 Min	1818	2250	2750
Medel	2000	2475	3025
Max	2200	2723	3328
2030 Min	2455	4364	5273
Medel	2700	4800	5800
Max	2970	5280	6380
2040 Min	4091	9727	11227
Medel	4500	10700	12350
Max	4950	11770	13585

Total ytpotential inom annan service för samtliga målgrupper

	Härryda exkl Landvetter södra	Härryda inkl Landvetter södra	Härryda inkl Landvetter S och AC
2025 Min	1830	2068	4736
Medel	2165	2418	6299
Max	2690	2964	8049
2030 Min	2037	3019	5964
Medel	2399	3441	7675
Max	2999	4094	9621
2040 Min	2470	4945	8163
Medel	2928	5658	10240
Max	3606	6475	12426

Tänkbara konsekvenser av nyetableringar

Tänkbara konsekvenser av nyetableringar

Fram till år 2040 finns, beroende på utbyggnadsalternativ och planeringshorisont, således potential att utöka ytorna för handel och kommersiell service i Härryda kommun med 75 000-80 000 kvm Loa. Av dessa förväntas 60 000-65 000 kvm Loa utgöras av fysisk detaljhandel och resterande kommersiell service.

I direkt frånvaro av skarpa etableringsförfrågningar omfattande objektspecifika nyckeltal såsom ytor, koncept, butiksmix osv är mycket svårt att beräkna och analysera vilka effekter som kan tänkas uppstå på en lokal eller regional marknad.

De beräkningar av framtida ytpotential inom handeln har hittills inte berört frågan om lokala eller regionala konsekvenser. Samtidigt kan konstateras att beräkningarna speglar den utbyggnadspotential som finns för handel och service givet olika utbyggnadsalternativ och konsekvenserna av olika alternativ förväntas antingen stanna vid inomkommunala effekter alternativt regionala konsekvenser.

Inomkommunala effekter

I de två första alternativen, dvs att kommunen växer organiskt alternativt att byggandet av Landvetter Södra genomförs, förväntas effekterna i första hand bli inomkommunala. Den lokala marknaden medger som mest en utbyggnad med upp till 25 000 kvm Loa inom den fysiska handeln och cirka 15 000 kvm Loa inom restaurang och kommersiell service.

Den begränsade ytan gör att kommunen bör överväga att koncentrera dessa ytor till ett fåtal platser i kommunen och med tanke på de utbyggnadsplaner som finns föreslår WSP att Landvetter Södra och Mölnlycke prioriteras. Detta innebär visserligen att utvecklingen av befintlig centrumstruktur i Landvetter centrum prioriteras ned men då detta genom sitt utbud främst har en lokal karaktär som vänder sig mot de boende i det närmast omkringliggande marknadsområdet torde eventuella effekter bli begränsade. Och, för att minimera eventuella effekter är det viktigare att komplettera befintliga strukturer med bostäder och eventuella samhällsfunktioner, i syfte att skapa flöden, snarare än att utveckla verksamhetsytan för handel och kommersiell service på platsen.

Regionala effekter

De regionala effekterna förväntas främst uppstå i det fall kommunen fattar beslut om att etablera handel och kommersiell service i Airport City. Storleken på den tänkta etableringen är ju i praktiken en aktör som förväntas konkurrera på den regionala arenan snarare än lokalt. Den hårda och växande konkurrensen i regionen gör dock att WSP bedömer att det är svårt att hitta utrymme för de ytor som planeras. I det tredje scenariot förväntas det finns en total ytpotential inom fysisk handeln på 60 000-65 000 kvm Loa i Härryda kommun. Café/restaurang samt andra kommersiella näringar beräknas ha en ytpotential om ytterligare 20 000-25 000 kvm Loa.

Tänkbara konsekvenser av nyetableringar

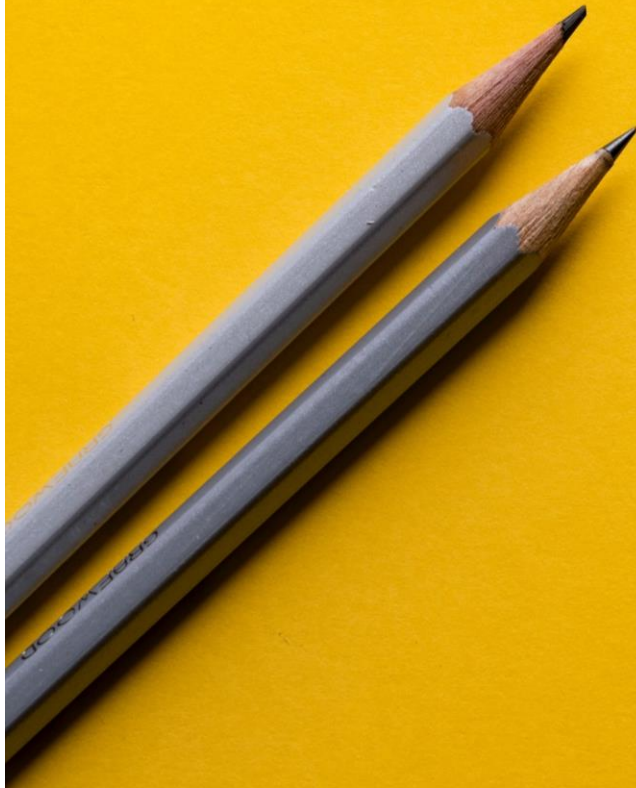
Om de befintliga marknadsplatserna samt Landvetter södra kan förväntas absorbera omkring 25 000 kvm Loa finns det endast utrymme för etablering av 40 000 kvm Loa handelsyta i Airport city. Av de planerade ytorna på cirka 100 000 kvm måste alltså resterande andel baseras på förstärkt inflöde från den omkringliggande regionen och/eller shoppingturism.

För att illustrera de regionala effekternas storlek är det rimligt att utgå ifrån tidigare beräkningar i rapporten. Enligt dessa uppgick den totala marknaden för sällanköpsvaror i Göteborgsregionen och Boråskorridoren till drygt 30 miljarder kronor år 2017. Idag befintliga marknadsplatser i regionen har en marknadsandel på drygt 60 procent.

År 2040 bedöms marknadsunderlaget för fysisk handel öka till drygt 38 miljarder kronor. Givet att befintliga marknadsplatser behåller, eller genom planerade utbyggnader, förstärker sin regionala marknadsposition är det rimligt att förvänta sig att de tar drygt 5 miljarder kronor av den regionala marknadstillväxten i anspråk. Resterande ska fördelas på övriga marknadsplatser samt eventuellt tillkommande marknadsplatser, exempelvis det nya arenaområdet i Göteborg.

Den kvarvarande köpkraftsvolymen, ca 2,8 miljarder kronor, motsvarar en ytpotential om 80 000-90 000 kvm Loa inom sällanköpsvaruhandeln. Detta är en totalyta för regionen som baseras på att resterande marknadsplatser har nolltillväxt under perioden. Då beräknade ytor för framtida sällanköpsvaruhandel i Härryda kommun skall rymmas i ovanstående volym inses snabbt att större etableringar inom sällanköpsvaruhandeln, exempelvis ett fullt utbyggt Airport City, kan förväntas vara ett projekt med stor osäkerhet och hög risk så till vida att etableringen, till följd av att marknaden inte räcker till, inte når kritiska nivåer för lönsam handel alternativt att de regionala effekterna blir stora.

Ett beslut om att genomföra Airport City innebär mot denna bakgrund också att utbyggnadsmöjligheterna för övriga marknadsplatser inom Härryda kommun blir högst begränsad och/eller att de inomkommunala konkurrens effekterna riskerar att bli omfattande. En slutsats är därför att kommunen måste väga prioritera och rangordna vilka platser som är viktiga för kommunens invånare i en lokal och regional kontext.



Bilagor

Dokumentation från Workshops



Härryda - Handelsutveckling 2040

I början av december 2018 genomförde WSP två stycken workshops i Mölnlycke, Härryda kommun. En med företrädare och tjänstemän från den kommunala organisationen, samt en med lokala näringsidkare. Den huvudsakliga anledningen till genomförandet var att det i samband med strategiarbete alltid finns ett värde i att låta de aktörer som i förlängningen ska jobba med utvecklingsarbete få vara med och påverka strategiernas utformning.

Båda workshoparna behandlade samma frågeställningar och var uppdelade i två arbetspass. Vid det första passet diskuterades kommunens centrum utifrån ett nulägesperspektiv. Detta gjordes genom en SWOT-analys, det vill säga vilka styrkor, svagheter, möjligheter och hot olika orter har i förhållande till varandra. Vid det andra arbetspasset diskuterades framtiden genom en målbildsanalys för varje centrum. Varje grupp fick kort beskriva hur centrumet såg ut år 2040 samt ge exempel på anledningar till varför besökare kommer till centrumet. Workshopen avslutades med en kort beskrivning av eventuella utvecklingsplaner.

Då samma frågeställning användes både för kommunens tjänstemän samt för de lokala näringsidkarna kan resultat jämföras och analyseras på ett intressant sätt. Då antalet deltagare var relativt begränsad valde WSP i slutändan att inte särredovisa resultaten



Del 1:
SWOT-analys



Slutsatser och insikter från SWOT-analysen

Mölnlycke

- Mölnlycke är en befintlig och etablerad handelsplats i kommunen.
- Miljön är trevlig och det är nära till både vatten och grönska.
- Köpkraften i närområdet är även god.
- I centrumet är många lokaler dock för små vilket gör det svårt att addera nya ytor och koncept.
- Det finns en potential i att få fler boende att handla i centrumet.
- Området kring stationen är även intressant att utveckla.

Landvetter

- Landvetter har ett strategiskt läge i kommunen med god tillgänglighet via väg 40.
- Det är ett fungerande centrum med en uppskattad livsmedelshandlare och få vakanser.
- Centrumet kan dock upplevas som introvert och lite utspritt.
- Möjlighet att addera koncept som är ytkrävande
- Den nya stadsdelen, Landvetter Södra, upplevs både som ett hot och en möjlighet.

Landvetter S

- Nytt område som kan utformas efter trender och där kommunen kan planera utifrån ett "blankt papper".
- Möjlighet att skapa en destination dit besökare kommer från både Sverige och internationellt.
- Nära till flygplatsen och internationella miljöer.
- Nära till ny infrastruktur och Göteborg ses som en möjlighet.
- Att den nya infrastrukturen inte kommer ses dock som en risk.
- En lågkonjunktur ses även som en risk då byggtakten riskerar att bli lägre.

Airport City

- Stor arbetsplats idag som ska bli ännu större i framtiden.
- Stort antal potentiella kunder – både besökare/ resenärer samt arbetare.
- Stark regional nod och identitet
- Positivt med ett stopp på Götalandsbanan.
- Dock finns osäkerheter kopplat till Götalandsbanan. Blir den av?
- Bilberoende läge idag.
- Hur kommer vi att resa i framtiden? Kommer vi flyga mer eller mindre?

Övriga kommunen

- Hindås är en mindre ort med en stark identitet och engagemang.
- Närhet till vatten och natur samtidigt som det är nära till storstadsregionens puls.
- Turismen positiv för vissa orter.
- Bättre markpriser.
- Färre boende vilket ger ett svagare köpkraftsunderlag.

SWOT: Mölnlycke

STYRKOR

- Befintlig och etablerad marknadsplats
- Koncentrerad kärna
- Stor köpkraft
- Fina offentliga platser
- Företagsparker – 4000 anställda
- Bra kommunikationer
- Många vill bygga här
- Utbildning
- Systembolaget
- Bra inflyttningstakt
- Närhet till Göteborg
- Småstadsmiljö
- Handel kultur sport
- God variation
- Närhet till vatten och natur
- Levande centrum
- Drivande politiker
- Konsekvent politisk inriktning
- Hög utbildningsnivå

MÖJLIGHETER

- Potential att få de boende att handla här
- Del av en tätbebyggd region
- Outnyttjade ytor, ex. vid stationen
- Götalandsbanan
- Mölnlycke fabriker
- Tågtrafiken
- Öjersjö växer
- Förtätning
- Mölnlycke växer
- Färre parkeringar
- Fler verksamheter
- Viss utvecklingsbar mark
- Idé – gratis kollektivtrafik till centrum?
- Riva och bygga nytt?
- Öka livsmedelshandeln

- Små lokaler. Behövs större.
- Stor barriäreffekt – handel på båda sidor av stationen
- Svagt intresse att etablera handel
- Inget externt flöde. Långt till väg
- Sämre öppettider utöver dagligvaruaktörer
- Få kvälls och helgaktiviteter
- Få centrala lekplatser

- Götalandsbanan – beroende på höjdläge
- E-handeln utveckling
- Landvetter södra
- Satsningar i Göteborg och Mölndal
- Konjunktur
- Satsningar på "wild card" Landvetter södra
- Exploatering av konkurrerande handelsplatser i kommunen

- Inget pendeltåg
- Trevnad och miljö kunde vara bättre
- Snabbare handlingsid för DP
- Mer p-platser i centrum
- Trångt i centrum
- Dåliga förutsättningar för volym
- För få dragare

- Färre parkeringar
- Många spridda skurar
- Kriminalitet
- Att kommunen ej fullföljer strategier
- Att bli passiva

SVAGHETER

HOT

SWOT: Landvetter

STYRKOR

- Strategiskt läge i anslutning till kommunikationer
- Koncentrerad handel norr om väg 40
- Uthyrda lokaler
- God tillgänglighet externt
- Röd express
- Rese C. Bra kommunikationer
- Kulturhus
- Närhet till naturen
- Drivande politik
- Yta för volm
- Bra matbutiker

MÖJLIGHETER

- Initialt Landvetter södra innan fullt utbyggt
- Nyttja handeln i Landvetter centrum
- Trafiksituationen - trångt i Göteborg = fler väljer Landvetter
- Ny busslinje till flygplatsen? Utökas?
- Förtätningspotential och utvecklingsbar mark i centrum
- Invånarna positiva till utveckling av stadsmiljön
- Minskade inköpsresor
- God köpkraft i kommunen
- Tar kunder öster ifrån

- Väg 40 som barriär
- Placering av bussterminal
- Introvert centrum
- Utspritt, låg täthet
- Buller
- Ej spårbunden trafik
- Öppettider
- Avstannad utveckling

- Mycket baksidor
- Trevnad och miljö kunde vara bättre. Omysigt centrum. Saknar charm
- Systembolaget saknas
- Få P-platser
- Avsaknad av bredd på aktörer

- Landvetter Södra
- Trafiksituationen på riksväg 40
- Plaza för stadslivsfunktioner - ej Landvetter
- Hur mycket kan förtätas? (yta, buller)
- Många spridda skurar
- Kriminalitet
- Att kommunen ej fullföljer strategier
- Att man ej utvecklar handelsplatsen på ett strukturerat sätt

SVAGHETER

HOT

SWOT: Landvetter Södra

STYRKOR

- Gratis blåbär och svamp
- Skola påbörjad
- Naturen
- Nytt - utformat efter trender
- Gör om och gör rätt
- Mycket mark
- Planera infrastrukturen optimalt
- Antalet invånare
- Smart city

MÖJLIGHETER

- Göra rätt från början - "blankt papper"
- Ny centralort
- Flexibilitet
- Möjlighet till station
- Nära till Göteborg
- Nära till flygplatsen
- Internationellt nära
- Destination
- 25 000 boende
- Innovation

SVAGHETER

- Finns inget idag
- Ingen kollektivtrafik söder om väg 40
- Inget handelsunderlag idag att bygga på
- Befintlig villamatta som barriär
- Skapa platsens själ
- Lång byggprocess och lång tid för genomförande

HOT

- Att inte få rätt mix från början
- Lågkonjunktur - avstannande utbyggnadstakt
- Risk för business as usual - villamatta etc.
- Framtungt
- Station på Götalandsbanan
- Identitet att bygga vidare på?
- Hur får vi folk att flytta hit?
- Station för tåg viktig för hela projektet. Vad händer om tåget inte kommer?
- Konkurrens från West Coast Plaza
- Stort projekt för en liten kommun

SWOT: Airport City

STYRKOR

- 4000 personer arbetar här idag. Ska byggas ut till 14 000 arbetande.
- Stor arbetsplats i regionen.
- Väg 40
- Flöden av människor
- Stark regional nod och identitet
- Potentiell marknad

MÖJLIGHETER

- Götalandsbanan
- Tågstopp
- Global marknad
- En drivande markägare/aktör
- Rätt investeringar
- Potentiell marknad
- Upplevelse, hotell och konferens
- Mötesplats som binder ihop Sverige med Världen.
- Tar kunder öster ifrån

SVAGHETER

- Infrastrukturen
- Kollektivtrafik låg
- Flygplatsen som barriär
- Ingen mysfaktor
- Ej fortsatt flöde vidare söderut
- Bilberoende
- Ingen kvällsekonomi
- Långt från Göteborg
- Få boenden i närheten
- Avsaknad av primärområde
- Besökare av flygplatsen kommer inte för att stanna

HOT

- En överetablering
- Osäkerheter kopplat till Götalandsbanan och annan infrastruktur. Kommer järnvägen?
- Är flyg framtiden? Kommer vi flyga mer?
- Ingen allmän plats "som en stad"
- Bilberoende
- Finns kundunderlaget?
- Ligger inte i tiden - vem kommer åka hit? Målgrupp?

SWOT: Övriga kommunen

STYRKOR

- Hindås - ort med engagemang och stark identitet
- Turismen stor i Hindås
- Härryda ort- service för flygplatsen
- Hindås - nära till vatten
- Fin natur
- Storstadsregion

MÖJLIGHETER

- Härryda utvecklas med verksamheter iom Airport City
- Bättre markpriser
- Rävlanda kan växa mot station i Kråketorp
- Färre bostäder
- Utbyggnadsmöjligheter för handel och bostäder

SVAGHETER

- Avsaknad av handelsplats Härryda, Hällingsjö
- Rävlanda Centrum inte så levande
- Längre till Göteborg
- Begränsad etablering
- Litet kundunderlag
- Glest

HOT

- Riktat sig mot Bollebygd de östra orterna ex. Rävlanda och Hindås
- Vad händer om persontågen försvinner?
- Bollebygd växer som har ganska bra service
- Hård konkurrens

Del 2:
Målbild



Målbild: Mölnlycke

- Ett utbyggt stationsområde med stadskvarter
- Förtätat centrum - större köpunderlag
- Folkvimmel
- Profilerat oss som starka inom utbildningssektorn
- Det är här det händer!
- Kompletta småstaden
- Exklusiva delen av Härryda
- Stadspark
- Arena
- Andra parkeringslösningar
- Tydligare stråk
- Pendeltåg med en station
- Fler mötesplatser, caféer, mindre nischade butiker
- Ökad cykling genom bra cykelvägar
- Fler unga och barnfamiljer i centrum. Lekytor!
- Hitta Mölnlyckes USP

Topp 5 anledningar till att besöka marknadsplatsen 2040

1. Attraktivt centrum
2. Folkliv
3. Kompletta småstad
4. Restaurang och kulturliv längs stråk och årum
5. Handel, hotell och dragare
6. Fler butiker
7. Emotionell handel
8. Spontana möten
9. Gångavstånd
10. Bilfritt
11. Bättre dagligvaruhandel
12. Utveckla utbildningsklustret

Målbild: Landvetter

- En tydligare centrumkärna med stadskvarter
- Förtätad kärna, fler bostäder
- Småskalig handel i bottenplan. Bostäder ovan.
- Utvecklingen puttrar på i behaglig takt.
- Trivsamt centrum
- Mer potential för målpunkter/dragare
- Lokalt centrum i första hand
- Påminner om Mölnlycke men närheten till Landvetter södra och flygplatsen påverkar.
- Motorvägshållplatsen en styrka
- All service finns i närheten, övrigt handlas på nätet.
- Utvecklad och utökad handel och stad
- Bra för cykel

Topp 5 anledningar till att besöka marknadsplatsen 2040

1. Småskaligt
2. Lokal handelsplats
3. Dagligvaruhandel
4. Mysigt
5. Genuint
6. Goda möten
7. Bra utbud
8. Liv dygnet runt
9. Mer volym
10. Konstsnöanläggning
11. Knutpunkt för resor

Målbild: Landvetter Södra

- Sprakande metropolis
- En internationell mötesplats
- En hållbarhet stadsdel
- Utvecklingspotential
- En stad som inte är beroende av bil
- 10 000 invånare
- Kulturhus och idrottsarena
- Innovativa offentliga rum
- Globala företagsetableringar
- Natur
- Grön stad
- Mycket bostäder - sovstad?

Topp 5 anledningar till att besöka marknadsplatsen 2040

1. Unik mötesplats
2. Innovativa lösningar. Smart city.
3. Urbant möte med naturen
4. Internationella dragare
5. Studiebesök kommer hit! Bomässa.
6. Närservice för boende

Målbild: Airport City

- Internationella turister
- Upplevelsecentrum
- Där folklivet är
- Regional dragare
- Internationellt center
- Shuttle bus?
- Logistik centrum
- Fler hotell
- Resecentrum
- Kvällsekonomi? Få boenden?

Topp 5 anledningar till att besöka marknadsplatsen 2040

1. Flygplatsen
2. Upplevelser
3. Arbeta
4. Handel - nytt utbud

Målbild: Övriga kommunen

- Hantverk och konst
- Vardagsrutiner
- Flerboenden
- Jobba på distans
- Bättre bostadspriser

Topp 5 anledningar till att besöka marknadsplatsen 2040

1. Vardagslivet - träffa folk
2. Friluftsliv, konferens, spa
3. Livskvalitet
4. Naturen
5. Bor i närheten
6. Konstsnö-anläggning

wsp

wsp