
Oppdragsgiver:	Aust-Agder Fylkeskommune
Oppdrag:	520739 – Senterstruktur Aust-Agder
Del:	
Dato:	2009-10-19
Skrevet av:	Paal Grini
Kvalitetskontroll:	

BRENNÅSEN

INNHOLD

1	Innledning	1
2	Konsekvenser ved dagens situasjon (2007)	3
3	Utvikling mot 2020	6
4	Konklusjoner	8

1 INNLEDNING

NB! Senterne selv operer med BRUTTO-tall, dette kan gjøre det noe forvirrende å forstå tallbruken, vi operer med NETTO-tall og KUN for detaljvarehandel.

Disse bergningene er basert på modell, og er nødvendigvis en forenkling av virkeligheten, basert på den kunnskap og kartlegging som er gjennomført i forbindelse med fylkesdelplanarbeidet.

Det er helt klart flere variable som ligger til grunn for hvordan dette vil utvikle seg videre, men metoden er basert på relativt enkle og gjennomsiktige forhold;

- Vår reisevilje ved handleturer, som er relativt liten (Gjennomsnittet er på om lag 12 minutter i agder).
- Samt attraktiviteten i tilbudet som kan oppnåes i det aktuelle senteret. Hvor godt tilbudet og attraktiviteten til senter blir, er imidlertid avhengig av at tilstrekkelig med mennesker er villige til å reise til senteret for å oppholde og handle der.

Notatet er ment å gi en utvidet forståelse av konsekvensene knyttet til etablering av et kjøpesenter med om lag 15.000 kvm salgsareal ved Brennåsen i Sogndalen kommune. Det eksisterende senteret har tydeligvis ikke lyktes med etableringen, og blitt lagt ned i en periode som generelt har vært svært god med henblikk på utvikling i detaljvarehandelen. Det er med andre ord langt i fra sikkert at nytt senter vil få noen særlig sterkt posisjon i regionen.

Metoden som benyttes er fortsatt som beskrevet i rapport, men det nyanseres mer i forhold til hvor mye en kan forvente at et senter ved Brennåsen kan forventes å tiltrekke. Forskjellen

her er at effekten av en lav forbruksvekst vil bli noe mer nyansert i forhold til hva en kan forvente at senteret vil oppnå av omsetning i forhold til en styrt omsetning, der senteret uansett lykkes.

I rapporten ble analysene gjennomført ved at en forutsatte at de aktuelle sentrene vil lykkes i å oppnå en omsetning som forventet ved etablering av et kjøpesenter tilsvarende de aktuelle foreslåtte arealstørrelsene. Erfaringsmessig er det imidlertid relativt stort sprik i hva en kan forvente av omsetning i forhold til etablert salgsflate. Kjøpesentra i agder omsetter for mellom 8.000 – 61.000 kr eks. mva/pr. kvm salgsflate (2007), og spredt relativt jevnt ut over skalaen.

I henhold til modellen, er det derfor mer relevant å se hvor mye et senter med det tilbudet et kjøpesenter på om lag 15.000 kvm kan forvente å oppnå med denne lokaliseringen, samt hvordan en kan forvente at dette vil utvikle seg med ulike forventninger om kjøpekraftsutvikling.

I utgangspunktet er det ikke noen direkte sammenlignbare kjøpesentra på 15.000 kvm i agder-regionen. Enten er de langt større, ellers så er de betydelig mindre.

Sørlandssenteret er for eksempel på om lag 32.000 kvm salgsareal, mens Stoa Vest er på om lag 27.000 kvm salgsareal. Stoa vest har imidlertid en langt lavere omsetning enn størrelsen skulle tilsi, og muligens også et mer sammenlignbart senter enn de mest effektive i regionen.

Nummer tre i regionen er Arena Arendal på om lag 9.500 kvm salgsareal. Arena har utvidet kraftig i det siste og har et totalareal på om lag 28.000 kvm, salgsareal ukjent.

Gjennomsnittlig omsetning pr. kvm i regionen er om lag 26.000 kr eks. MVA/pr. kvm salgsareal. Kjøpesentra i Vest-agder er imidlertid noe mer arealeffektiv enn Aust-Agder.

Forventer vi at dette senteret vil oppnå et tilsvarende tilbud som gjennomsnittet i Vest-agder, vil det gi omlag 375 millioner eks. MVA i omsetning, dvs. om lag på størrelse med Amfi arena

Med utgangspunkt i Stoa Vest vil senteret ha en omsetning og attraktivitet tilsvarende 270 millioner eks. MVA. dvs. en omsetning nær Odden kjøpesenter i Grimstad.

I analysen har en benyttet gjennomsnittstall for Vest-agder, og forutsetter et senter med et tilbud tilsvarende dagens Arena kjøpesenter i Arendal. Dagligvarehandelen forventes å ligge på om lag 30 % økes dagligvareandelen. Økes denne reduseres kjøpesenterets tiltrekning betydelig. Dette vil bli vurdert.

Bakgrunn for sterk influens av dagligvareandel, er at senteret ligger relativt usentralt i forhold til befolkningsskonsentrasjoner.

Vi vet fra reisevaneundersøkelser at dagligvarehandelen er utløser en langt lavere reisevillighet enn annen type handel, noe som gir en vesentlig svakere konkurranseflate for perifere sentra.

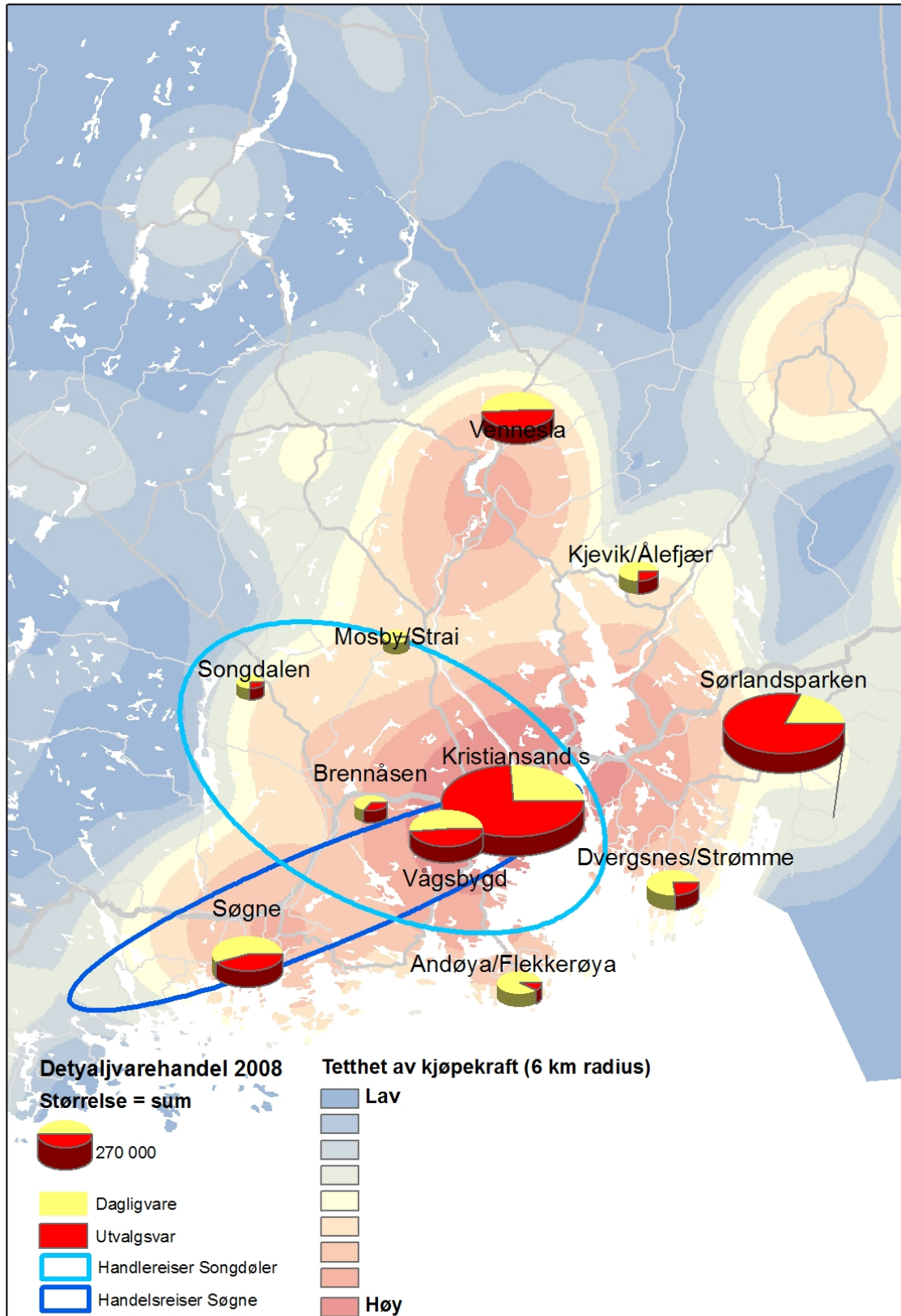
Et annet moment som vil ha betydning for tolkning av resultat, er at Brennåsen må trekke vesentlig av sitt omland øst-fra. Det vil si fra Vågsbygd etc. Disse har i utgangspunkt sine daglige reiser knytta mot Kristiansand sentrum, og fanges i liten grad opp av et senter som ligger vest for der de bor.

2 KONSEKVENSER VED DAGENS SITUASJON (2007)

Søgne er klart det største handlesenteret vest for Kristiansand i dag. Sogndalen har omtrent ikke utviklet handel og har også en lav dekningsgrad. Denne har blitt betydelig redusert etter at nåværende senter ble lagt ned.

Jmf. tidligere rapport er også Søgne den eneste kommunen Vest-agders del av Kristiansand-regionen som har økt dekningsgraden siste år. Mens Sogndalen stadig har blitt svekket og har svært lav dekningsgrad (44%).

Ser en på handlereisene fra Søgne og Songdalen, så går de i hovedsak lokalt (67%), eller til Kristiansand 21 % (faktisk går 5 % fra Kristiansand, dvs. de reiser fra for eksempel arbeid i Kristiansand for å handle lokalt). Om lag halvparten av handlereisene startet i Kristiansand, dvs. at Songdølene og Søgne-folket var i sentrum for eksempel på arbeid når de foretok handlereisen sin i Kr. sand.

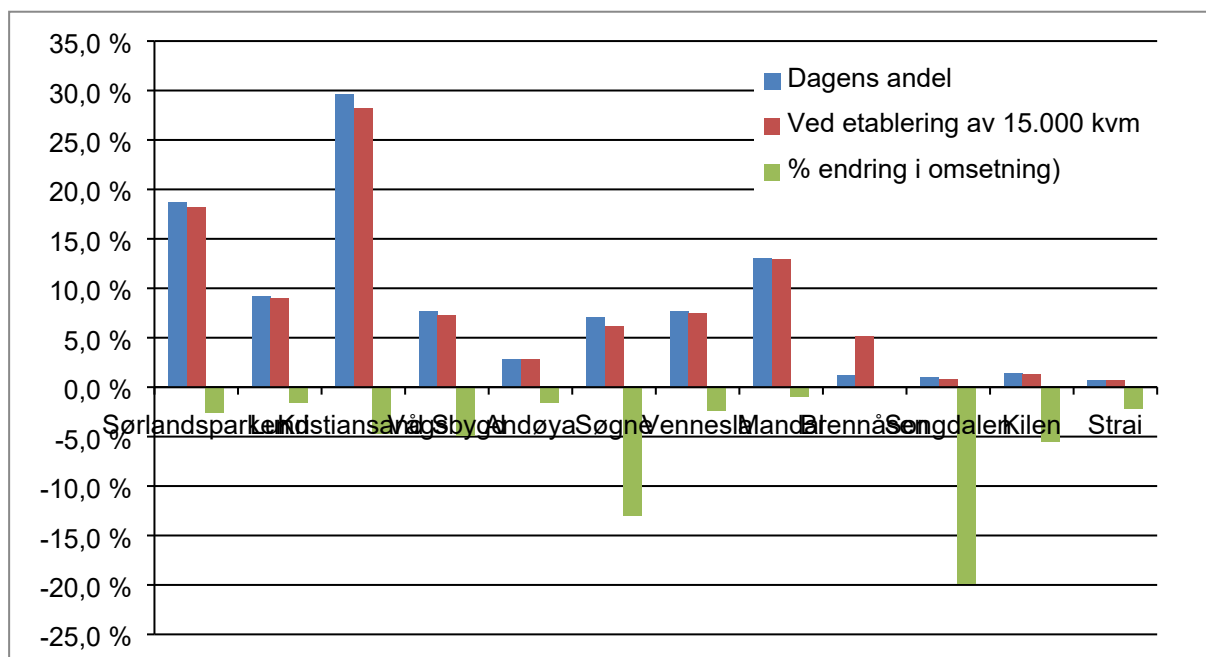


Figur 1 viser omsetning, fordelt kjøpekraft og retning og omfang på handlereiser

Et såpass stort senter forventes å lykkes relativt godt med en slik beliggenhet, forutsatt at utvalgsvare delen blir på om lag 67 %

Allerede ved dagens situasjon forventes det å kunne trekke om lag 300 millioner i omsetning.

Brennåsen vil med dette bli et relativt betydelig senter i sammenligning med øvrig senterstruktur i regionen. I totale tall er det her Kristiansand sentrum som får størst nedgang, men relativt sett betyr dette langt mer for Søgne, med en omsetningsnedgang på 13 %. Songdalen vil relativt sett få størst nedgang, men det vil fortsatt være grunnlag for en dagligvare.



Figur 2 Viser endring av omsetning for sentra i Kristiansands-regionen som følge av 15.000 kvm salgsareal ved Brennåsen

2.1.1 Følsomhet i forhold til attraktivitet og dagligvareandel

Forventer en at senteret kun vil oppnå en arealeffektivitet som Stoa vest, vil senteret kun trekke omsetning dimensjonert for et kjøpsenter på om lag 10.000 kvm BRA, med utgangspunkt i gjennomsnittlig omsetning for sentra i vest-agder.

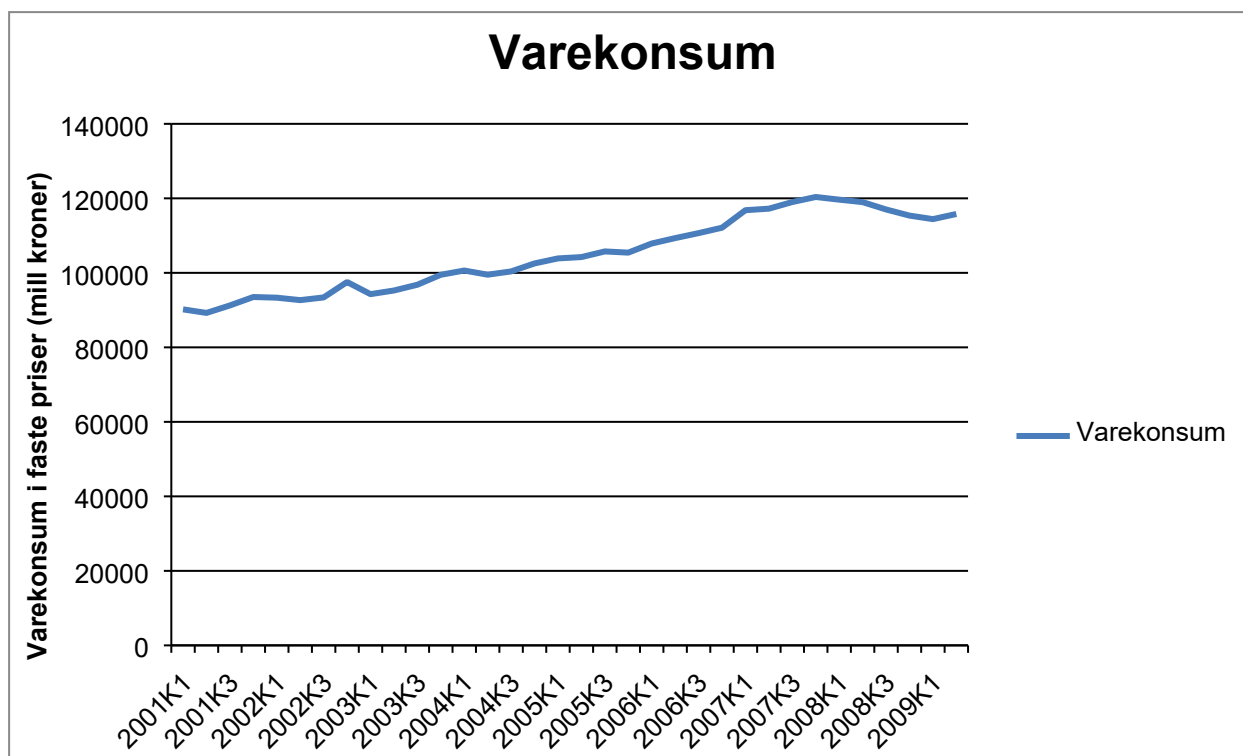
Negativ påvirkning i forhold til Søgne forventes fortsatt å være på omlag - 10 %.

Økes dagligvareandelen i senteret til om lag 67%, vil senteret kun trekke omsetning tilsvarende 7.500 kvm stort senter. Konkurranseflaten mot Søgne vil gå ned til om lag - 8,6 %.

Konkurranseflaten her er med andre ord relativt høy fortsatt. I forhold til Kristiansand sentrum vil dette imidlertid halvere konkurranseflaten fra en tilbakegang på om lag -4,7 % til - 2,5 %.

3 UTVIKLING MOT 2020

Hvordan utviklingen vil være fram mot 2020, er helt avhengig av hvordan forbruksveksten vil være framover. Det har generelt vært en svært sterk utvikling i forbruksvekst de siste årene, med denne har avtatt kraftig fra sommer 2007, og fram til i dag. Dette betyr at vi nå har to år med ganske lav forbruksvekst i forhold til tidligere perioder, noe som også påvirker de prognosene som er lagt for arbeidet. En lavere forbruksvekst enn det som tidligere har vært benyttet er derfor å anbefale i forhold til vurderingene av et nytt senter.



Figur 3 viser utvikling i forbruk i Norge basert på faste priser, SSB, 2009

3.1.1 Resultat av analysene

1,5 % forbruksvekst.

En slik etablering fram mot 2020 gi en fortsatt god utvikling for et senter på Brennåsen, men arealeffektiviteten vil fortsatt ligge noe under et nasjonalt middel på 30.000 kvm.

Sogndalen vil ha et grunnlag for en dagligvare på dagens nivå, men en vil oppleve dette som fullstendig stagnasjon.

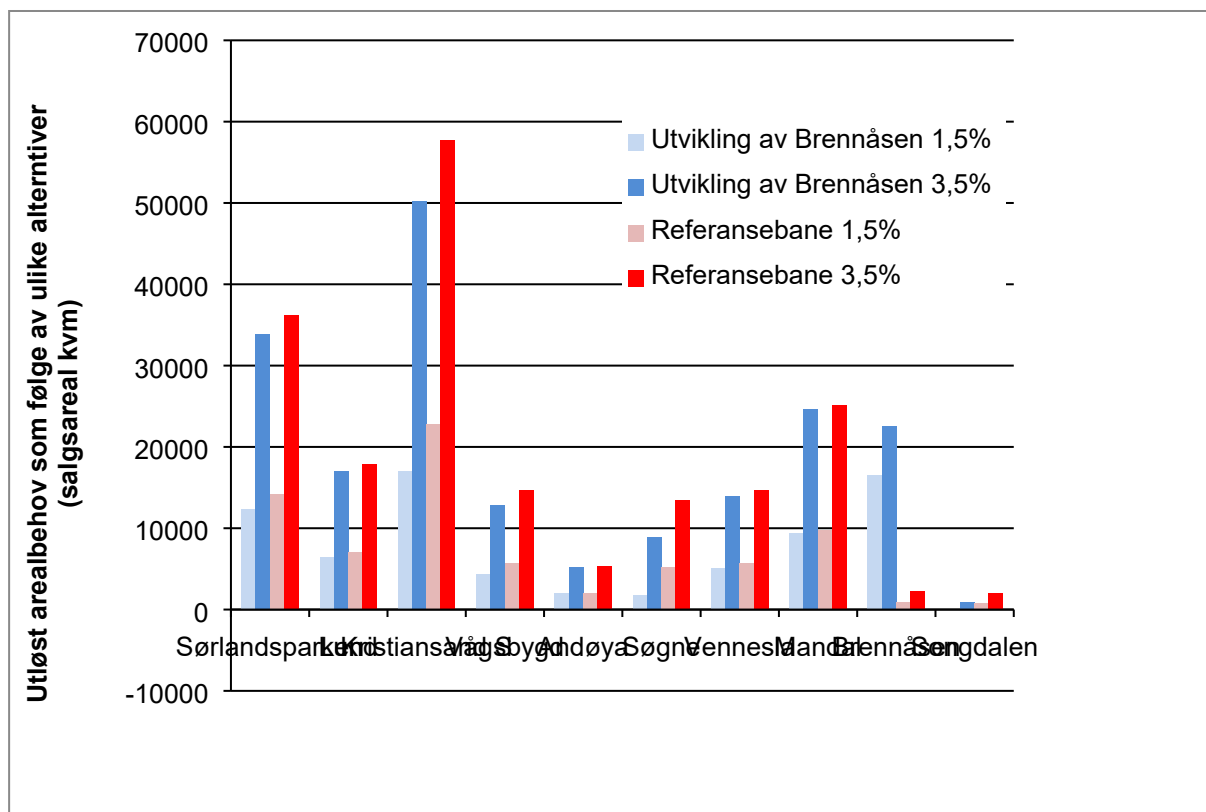
Søgne vil i forhold til dagens situasjon ikke oppleve nedgang, men heller en stagnasjon i forhold til dagens tilbud og omsetning. Arealbehovet har ikke økt med mer enn 2000 kvm i forhold til dagens situasjon.

3,5 % forbruksvekst

Brennåsen har nå vokst svært i omsetning og har behov for utvidelser økt kapasitet. Omsetningen vil ligge på om lag 44.000 kr kvm. evt utløses et arealbehov på nærmere 22.000 kvm salgsareal.

Sogndalen har fortsatt en relativt rikholdig dagligvare og mulig etablering av mindre utvalgshandel.

Søgne har økt arealbehovet til om lag 10.000 kvm salgsareal, omsetningsveksten ligger noe under regionen for øvrig, men en vil fortsatt ha en relativt markert positiv utvikling av senteret



Figur 4 Viser forventet utløst areal som følge av omsetningsveksten i de ulike alternativene, analysen tar ikke utgangspunkt i om dette løses gjennom arealeffektivisering eller nybygg

4 KONKLUSJONER

Med utgangspunkt i at Brennåsen klarer å etablere forretninger som gir en attraktivitet på høyde med de største sentrene i regionen, vil Brennåsen får relativt stor betydning lokalt i regionen. Effekten på de større sentrene forventes å være relativt moderate. For Søgne er det imidlertid store muligheter for at en slik etableringen vil merkes merkbart på videre senterutvikling. Konsekvensene kan bli relativt store. Dette fordrer imidlertid at Brennåsen, får en relativt sterk posisjon innen utvalgsvarer, og at senteret lykkes i motsetning til det som til nå har vært tilfelle. Senteret er også avhengig av å kunne tiltrekke seg kjøpekraft østfra, dvs. at det får en attraktivitet som gjør at folk fra Vågsbygd etc. trekker til senteret for å oppnå den attraktiviteten som er forutsatt for senteret.