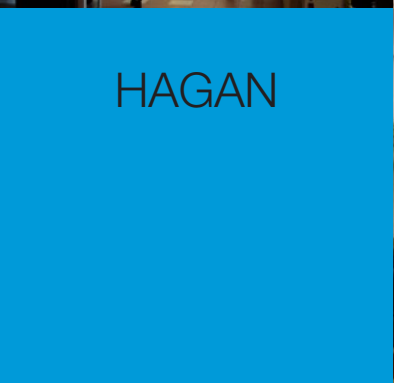
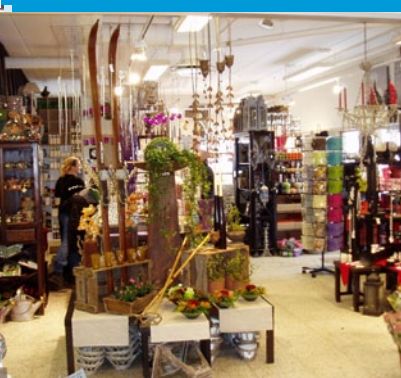
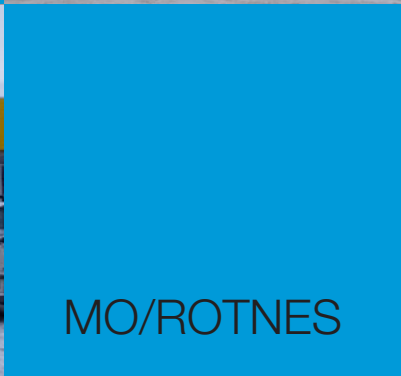




Handelsanalyse

Nittedal kommune





Handelsanalyse i Nittedal kommune, 2010

COWI A/S i samarbeide med Nittedal kommune.

Layout: COWI A/S

Fotos: COWI A/S

INNHold

04	/	Innledning
06	/	Sammendrag
10	/	Forhold i omlandet
14	/	Butikkanalyse
20	/	Omlandsanalyse
30	/	Arealbehov
34	/	Status og anbefalinger



01/

INNLEDNING

COWI AS har i samarbeid med Nittedal kommune, gjennomført en kartlegging og analyse av detaljhandelen i hele kommunen.

Detaljhandelsanalysen har til hensikt å kartlegge detaljhandelens aktuelle tilstand, samt forbrukernes innkjøpsadferd. Formålet med analysen er å vurdere potensialet for vekst i detaljhandelen i Nittedal kommune.

Vurderingene og anbefalingene har til formål å inngå i det videre arbeidet med planleggingen av nye sentrumsstrukturer i Nittedal kommune, i forlengelse av kommuneplanens mål for nærings- og sentrumsutvikling og "Kommuneplanen for sentrumsutvikling 2010-2050".

Kommunedelplanen viderefører målene og retninglinjene som Fylkesdelplanen for fastlegger for utviklingen av senterstrukturen. I Fylkesdelplanen legges det spesielt stor vekt på utviklingen av en bærekraftig senterstruktur med et godt handels- og tjenestetilbud innenfor rimelig avstand, aktive og livlige sentre med en blanding av forskjellige sentrumsfunksjoner og en minimalisering av biltransporten og reisebehovet, i forbindelse med bruken av forskjellige sentrumsfunksjoner og innbyggernes handel.

Kommuneplanen for Nittedal fastlegger at Mo-Rotnes skal utvikles til et markant større, og dermed også tydeligere kommunesentrum. Samtidig fastlegges Åneby og Hagan som mindre sentre som skal dekke behovene i lokalområdene Hakadal og Søndre.

Analysens innhold

Undersøkelsens datagrunnlag og butikkopplysninger er samlet inn i perioden januar 2010 til mars 2010. Analysene av detaljhandelen omfatter:

- / En analyse, samt en kartlegging av butikkene i Nittedal kommune
- / En fremstilling av butikkenes bruksareal fordelt på bransjer
- / En fremstilling av butikkenes omsetning fordelt på hovedbransjer
- / En fremstilling av sentrumssonenes dekningsgrad fordelt på dagligvarer og utvalgsvarer
- / En vurdering av forbruksmønstre og innkjøpsadferd
- / En vurdering av det fremtidige forbrukspotensialet og arealbehovet basert på to forskjellige scenarier for den fremtidige utviklingen
- / En vurdering av detaljhandelens styrker, svakheter, muligheter og trusler
- / Anbefalinger for butikkutviklingen på kort og lang sikt





02/

SAMMENDRAG

Butikkstruktur

Detaljhandelen i Nittedal kommune er preget av sentrumsstrukturen i kommunen. Mo-Rotnes er det naturlige handelssentrum, i kraft av stedets sentrale beliggenhet midt i kommunen langs den nord-sørgående trafikkkakse - Riksvei 4. I 2009 lå innbyggertallet på 20 555 personer. Halvparten av disse er bosatt i Søndre, mens 28 prosent bor i Midtbygda. Den geografiske fordelingen av innbyggerne viser en konsentrasjon i den sørlige delen av kommunen (Søndre).

Det er i alt 65 butikker i Nittedal kommune. Den ujevne geografiske fordelingen av innbyggerne betyr ikke at detaljhandelen primært er konsentrert i Søndre. Andelen av butikker i Søndre er markant mindre enn andelen av innbyggere bosatt i denne delen av kommunen. Over halvparten av alle butikkene i Nittedal kommune ligger i Midtbygda. I Hakadal er det en noe bedre balanse. Butikkandelen her er imidlertid også noe mindre enn andelen av innbyggere som bor i dette området.

Dagligvarebutikkene ligger relativt godt spredt i kommunen og skaper dermed en desentralisert dagligvareforsyning. Butikkstrukturen for dagligvarer er relativt godt balansert i forhold til den geografiske fordelingen av innbyggerne i kommunen. Det ligger eksempelvis en forholdsvis stor andel av dagligvarebutikker i Søndre,

hvor også halvparten av befolkningen i Nittedal kommune bor.

For utvalgsvarer (dvs. alle varer unntatt dagligvarer) er butikkstrukturen mer konsentrert, med Midtbygda (Mo-Rotnes) som det klart sterkeste handelssenteret. Over 60 prosent av utvalgsvarebutikkene ligger her. Spesielt innenfor hovedbransjen klær/sko står Mo-Rotnes sterkt i forhold til de andre to hovedområdene, da 5 ut av 6 utvalgsvarebutikker er lokalisert her.

Vesentlig handelslekkasje

Den totale omsetningen for detaljhandelen i Nittedal kommune var på rundt 750 millioner kroner i 2009. Innbyggerne i kommunen har et estimert forbruk på 1 380 millioner kroner. Det betyr at Nittedal kommune dermed har et samlet underskudd på handelsbalansen på 630 millioner kroner, noe som svarer til en dekningsgrad på 54. Dekningsgraden skal oppfattes som en indikator på detaljhandelens styrke og er et uttrykk for forholdet mellom butikkenes omsetning og innbyggernes forbruk. En dekningsgrad på under 100 betyr at det foreligger en handelslekkasje fordi butikkene i kommunen omsetter for mindre enn kommunens innbyggere handler for.

Det er et handelsunderskudd innenfor alle hovedbransjene. Den høyeste dekningsgraden finner man innenfor dagligvarer, hvor dekningsgraden er 87. Dagligvarer er typisk den varekategorien som folk handler mest lokalt. Resultatene fra omlandsundersøkelsen viser også at innbyggerne i Nittedal kommune kjøper mesteparten av dagligvarene lokalt, mens folk er villige til å kjøre vesentlig lenger når det skal handles utvalgsvarer.

Hoveddelen av innbyggernes behov for utvalgsvarer dekkes utenfor Nittedal kommune, noe som gir en stor handelslekkasje innenfor både bransjen klær og andre utvalgsvarer. Dekningsgraden for disse bransjene ligger på henholdsvis 23 for klær og 27 for utvalgsvarer. De lave dekningsgradene indikerer, at butikkene i Nittedal kommune står svakt innenfor disse to hovedbransjene.

Av de tre hovedområdene (Hakadal, Midtbygda og Søndre), er det kun Midt-bygda, ved Mo-Rotnes, som har et rimelig utvalg av utvalgsvarer. Videre indikerer omlandsundersøkelsen at mange reiser jevnlig til Mo-Rotnes for å handle. Knappe 65 prosent av respondentene sier at de gjør innkjøp på Mo-Rotnes annenhver uke. En del av respondentene som er bosatt i enten Hakadal eller i Søndre, gjør innkjøp på Mo-Rotnes på grunn av senterets dagligvareutvalg, eller fordi respondentene kan kombinere innkjøpsturen med andre gjøremål. For innbyggerne i Hagan og Åneby er nærhet til butikkområdet, utvalg av dagligvarebutikker og muligheten for å kombinere innkjøpsturen med andre



Anbefalinger - rollefordeling

- Legg til rette for en velfungerende arbeidsfordeling mellom Mo-Rotnes, Hagan og Åneby
- Styrk Mo-Rotnes som handelssentrum - primært for utvalgsvarehandelen
- Hold fokus på dagligvarehandelen i Åneby og Hagan og fortsatt fokus på konsentrert utvikling i og omkring dagens sentre
- Hagan bør fungere som "buffer" mot de konkurrerende sentrene i omlandet utenfor kommunen
- Etabler få, men sterke punkter for butikker med plasskrevende varer. Stor utbygging på Hagan, hvor det er god tilgjengelighet med bil og nærhet til trafikale knutepunkter

gjøremål, avgjørende for om respondentene velger å handle lokalt i Åneby/Hagan.

Når nittedolene reiser ut av kommunen for å handle, så går turen ofte til Strømmen Storsenter. Med et samlet bruksareal på 35 000 m² til butikkformål, samt mange sterke kjedebutikker og restauranter, har kjøpesenteret tilsynelatende et godt tak på innbyggerne i Nittedal kommune. I en spørreundersøkelse COWI har foretatt i Nittedal, er det flere av respondentene som peker på kjøpesenterets store utvalg av butikker og varer som en viktig årsak til at de velger Strømmen Storsenter som innkjøpssted. Samtidig er reisetiden fra Mo-Rotnes til Strømmen Storsenter kort (ca. 15 minutter). Videre nevner respondentene også at "alt er samlet på ett sted" som en annen viktig årsak til at de velger å handle utenfor Nittedal kommune. Strømmen Storsenter har størst betydning innenfor hovedbransjene klær/sko og mindre forbruksgoder, og det er spesielt innbyggerne i den sørlige delen av kommunen (Søndre) som handler på kjøpesenteret.

Anbefalinger

På bakgrunn av resultatene fra analysene og COWIs generelle erfaringer med detaljhandelen, presenteres en rekke anbefalinger for den fremtidige butikkutviklingen i forhold til hovedområdenes rollefordeling, forholdet mellom sentrumssonene/avlastningssentrene og turist-områdene.

For å møte økt konkurranse fra de større handels-sentrene i omlandet i fremtiden, er det behov for at den fremtidige veksten i detaljhandelen i Nittedal kommune lokaliseres til Mo-Rotnes. Åneby bør ha en god basis-forsyning av dagligvarer og enkelte utvalgsvarebutikker i kombinasjon med servicefunksjoner. Det anbefales at Hagan får en slags rolle som "buffer" mot handelsom-rådene og kjøpesentrene utenfor Nittedal kommune. Hagan bør derfor ha en sterk forsyning av dagligvarer og utvalgsvarer, men i et omfang som sikrer at området ikke utkonkurrerer Mo-Rotnes. Videre anbefales det at Hagan blir bygget ut med butikker som forhandler plasskrevende varer slik at Hagan blir det primære utgangspunktet for denne varekategorien i Nittedal kommune.

På bakgrunn av forventninger om endringer i innbyggertall, forbruk, konkurranseforhold etc, vurderes det at arealbehovet, til nye eller utbygging av eksisterende butikker i Nittedal kommune i perioden 2010-2020,

Fordeling av arealbehovet 2010-2020

	I alt (dagligvar.+utvalgsvar.) m ²
Hakadal	400- 600
Midtbygda	3.500-6.800
Søndre	900-1.600

Anbefalinger - sentrumsområder

- ▣ Mo-Rotnes skal kunne tilby noe annet enn henholdsvis Strømmen Storsenter, Jessheim eller Oslo sentrum - man kan ikke konkurrere med de store sentrene. Derfor skal man vinne på andre områder (f.eks. noe mer intimt, hyggelig, flott sentrumsmiljø, naturen inn i sentrum, aktiviteter, små plasser)
- ▣ Tenk konsept for handelssenteret: Butikker med kvalitetsvarer eller varer med en historie?
- ▣ Skap høy konsentrasjon av butikker i sentrum for å lage mer robuste handelssentre
- ▣ Skap konsentrert struktur med en blanding av sentrumsfunksjoner som skaper liv i sentrum. Unngå at (gå)avstandene blir for store
- ▣ Kombinasjon av dagligvare- og utvalgsvarebutikker i sentrum gir synergier
- ▣ Tenk sentrum som et stort område - viktig med god sirkulasjon i området via plassering av "ankerfunksjoner" på strategiske knutepunkter eller i enden av en gågate
- ▣ Skap et sentrum for alle aldersgrupper - aktiviteter, arrangementer og funksjoner skal avspeile dette
- ▣ Flere p-plasser/hus i utkantsoner. Sentrum skal ikke bygges rundt p-plassene



blir på ca. 5-9 000 m² (bruksareal). Det anbefales at hoveddelen av arealet (ca. 3 500-6 800 m²) blir plassert på Mo-Rotnes. Arealet til plasskrevende varer er på størrelsesorden 4-6 000 m². Det anbefales at hoveddelen blir plassert i Søndre.

Kommuneplanen for sentrumsutvikling på Mo-Rotnes legger føringer på utviklingen av senterområdet frem til 2050. Det er imidlertid vanskelig å vurdere arealbehovet så langt frem i tid. Under forutsetning om at utviklingen fortsetter i samme spor som forutsatt frem til 2020, er arealbehovet vurdert til å bli på 20-40 000 m² til dagligvare- og utvalgsvarebutikker.

Det anbefales å utvikle Mo-Rotnes som et sterkt kommunesenter, gjennom en oppbygging av en konsentrert butikkstruktur med kort avstand mellom butikkene. Utbyggingen av butikker bør kombineres med andre sentrumsfunksjoner som eksempelvis offentlig og privat service, kafé og restauranter, kultur og områder til rekreasjon, slik at de besøkende kan kombinere forskjellige gjøremål innenfor et konsentrert område.

I en detaljert planlegging av sentrumsstrukturen for Mo-Rotnes, er det viktig å plassere funksjoner som genererer mange besøkende strategisk riktig for å skape god sirkulasjon i sentrum. Sirkulasjonen inngår som et viktig element i etableringen av storsentre/kjøpesentre, men bør også tenkes inn i planleggingen av et sentrumsområde. Det kan være medvirkende til å skape synergier mellom butikkene og de andre sentrumsfunksjoner. I denne sammenheng kan strukturen tilrettelegges med etablering av "ankerfunksjoner", som i seg selv kan tiltrekke mange besøkende. Eksempler på "ankerfunksjoner" kan være en stor dagligvarebutikk, et kjøpesenter eller bibliotek. "Ankerfunksjonene" kan med fordel plasseres i utkantsområder som for eksempel i enden av en gågate som bindes sammen av lett fremkommelige adkomstveier som gågate, små plasser og torg.

Tilgjengeligheten av forskjellige transportformer er en annen viktig del av sentrumsutviklingen. Senterets adkomstpunkter bør ligge i nærheten av sentrumskjernen og "ankerfunksjonene", men uten at de blir omdreiningspunktet for selve butikk- og serviceutviklingen. Typisk vil det være fordelaktig å plassere p-plasser i ukantstrøk av sentrum, men i nærheten av ankerfunksjonene, mens eksempelvis bussholdeplasser bedre kan innpasses mer sentralt i området.

Anbefalinger - på kort sikt

- ❑ Mo- Rotnes bør bygges opp av en sterk dagligvareforsyning som sikrer den daglige aktiviteten i sentrumskjernen. Mange kjøper dagligvarer utenfor Nittedal kommune i dag
- ❑ Forsøk å få dekket noen av manglende i butikktilbudet i dag. Det er behov for flere kles-/skobutikker og elektronikkbutikker
- ❑ Vekt utviklingen i balansert tempo som fra begynnelsen av skaper intimitet og fornemmelsen av et sentrum. Utvikling innenfra og ut
- ❑ Etabler an "Task force" i Nittedal kommune, sammensatt av nøkkelpersoner innenfor kulturliv, næring, finans, handel og investorer, som kan ta ei-erskapet for utviklingen av sentrumsområdet
- ❑ Skap en bedre tilgjengelighet til Mo-Rotnes

Anbefalinger - på lengre sikt

- ❑ Lag en omvendt "funksjonsanalyse", hvor man peker ut bygninger og funksjoner som ikke har en spesiell funksjon i de sammenhengende de er plassert i
- ❑ Trekk naturen inn i byen så det er i overensstemmelse med slagordet "Der storbyen og marka møtes"
- ❑ Tenk en utvidelse av det eksisterende kjøpesenteret eller etablering av et nytt
- ❑ Tenk muligheten for etablering av en innendørs butikkgate
- ❑ Vær oppmerksom på å skape en fleksibilitet i bygningene i sentrum så de eventuelt kan brukes til butikkformål på lengre sikt
- ❑ Øk tilgjengeligheten til Mo-Rotnes gjennom forbedret offentlig transport og løsning for til- og frakjørselsforhold
- ❑ Skap bedre sammenheng mellom butikkområde og jernbanestasjonen



03/

FORHOLD I OMLANDET

Særlig belyste områder

I denne analysen har Nittedal kommune blitt delt inn i 3 hovedområder - Hakadal, Midtbygda og Søndre.

Rammer for utvikling

Detaljhandel og service er grunnleggende funksjoner for å få en attraktiv og livlig sentrumssone, da disse funksjonene tiltrekker mange folk hver eneste dag. Utvikling av sentrumssoner og tettstedenes attraktivitet som bo-, leve- og arbeidssted, tar derfor ofte utgangspunkt i utviklingen av detaljhandelen, samt samspillet med andre sentrumsfunksjoner og det øvrige sentrumsmiljøet.

Utvikling av detaljhandelen i en sentrumssone er påvirket av en rekke underliggende utviklingstendenser og -faktorer. Blant annet er lovgivningen en viktig grunnforutsetning, hvor den "Rikspolitiske bestemmelse om midlertidig etableringsstopp for kjøpesentre" er et eksempel på en lov som har ført til store endringer i planleggingen og utviklingen av nye butikkområder.

En annen grunnleggende forutsetning for detaljhandelens utviklingsmuligheter, er endringer i konjunkturene. Siden 2000 har forbruket hatt en betydelig økning som har ført til etablering av en del nye butikker. Når konjunkturene igjen snur får det naturligvis den omvendte betydning for utviklingsmulighetene. Den nåværende finanskrisen har på kort sikt betydd et fall i forbruket og satt utviklingen av nye butikker i stå flere steder.

Konkurransforholdene i omlandet er også en viktig rammebetingelse for butikkutviklingen i en gitt by eller

Avstand til konkurrerende sentre	
	Reisetid fra Mo-Rotnes (min.)
Strømmen Storsenter	Ca. 15 min
Lillestrøm	Ca. 15 min
Stovner Senter	Ca. 15 min
Linderud Senter	Ca. 15 min
Oslo Sentrum	Ca. 30 min
Gran	Ca. 40 min
Jessheim	Ca. 30 min

tettsted. Et mer mobilt arbeidsmarked betyr at flere pendler over stadig større avstander. Dette kan ha betydning for detaljhandelen fordi arbeidstakere kan fristes til å foreta innkjøp i forbindelse med arbeidsreisen. I Nittedal er handel i forbindelse med pendling en viktig problemstilling, da det er en relativ stor nettoutpendling fra Nittedal.

Konkurransen skjerpes i omlandet

Flere byer/kjøpesentre i omlandet har de senere årene foretatt utvidelser eller forventer at de vil utvide i de kommende årene. Det har resultert i et større tilbud av butikker og øvrige servicefunksjoner. Da mange av sentrene ligger innen for kort kjøreavstand fra Nittedal kommune, forventes det en økt konkurranse i omlandet. I de følgende avsnittene foretas en gjennomgang av de mest opplagte konkurrentene til butikk- og handelssentrene i Nittedal kommune.

Strømmen Storsenter

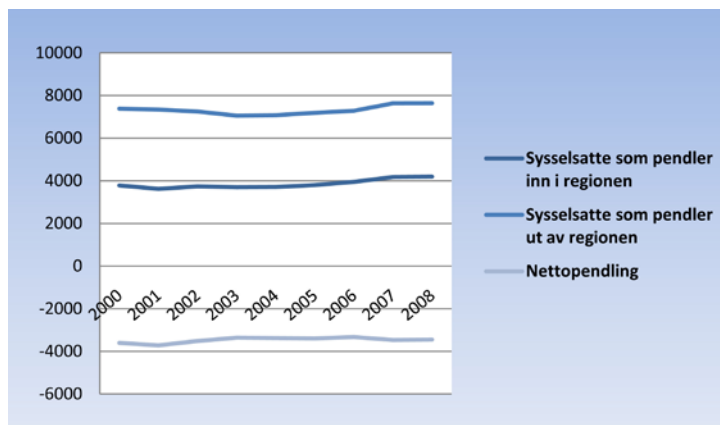
Strømmen Storsenter ligger sentralt i tettstedet Strømmen som ligger i Skedsmo kommune. Lillestrøm ligger et steinkast unna og det tar ca. 5 minutter med tog fra Lillestrøm til Strømmen. Det tar i overkant av et kvarter å kjøre fra Rotnes i Nittedal til Strømmen Storsenter.

Om lag 4,5 millioner besøkte Strømmen Storsenter i 2008, og senteret utgjør dermed Gardermoregionen og Romerikes mest besøkte attraktivitet. Strømmen Storsenter er nest størst i Osloregionen og 5. størst i Norge. I 2008 oppnådde storsenteret en total årsomsetning på i overkant av 2 milliarder kroner fordelt på 119 butikker. I 2008 var ca. 79 200 kvadratmeter knyttet til butikker, lager og diverse. Av disse utgjør samlet salgsareal ca. 35 000 kvadratmeter

Storsenteret er dominert av flere store butikkankere som supermarkedet ICA Maxi, Clas Ohlson, Lefdal og Bohus. I tillegg har senteret flere kjente butikkjeder som Hennes & Mauritz, Bik Bok, Bianco Footwear og Dressmann. Kjøpesentret har også dyreforretning, flere optikere, samt bokhandel. Videre er senteret utstyrt med et av Norges største apotek, postkontor, vinmonopol og flere spisesteder som Burger King, Cafe Opus, Big Bite og Dus Kafé og Kos. Den siste tiden har det dukket opp flere restauranter i tettstedet Strømmen. Hovedbiblioteket i Skedsmo kommune ligger også i Strømmen, ikke langt fra storsenteret.

I tillegg til kjøpesentret rommer bebyggelsen noen andre funksjoner som bowlinghall, bilmuseum og et helsesenter med treningsstudio og fysioterapeut.

Strømmen Storsenter eies av Olav Thon Gruppen som har besluttet å utvide kjøpesentret med 70 000 kvadratmeter etter at noe av den eksisterende bebyggelsen er revet. Handelsarealet skal utgjøre 43 000



kvadratmeter inklusive fellesarealer. Utvidelsen har så vidt kommet i gang og en ferdigstillelse forventes i løpet av 2012. Strømmen Storsenter kan dermed ta sikte på å bli et av Norges største kjøpesentre i løpet av 2012.

Det er totalt 2 100 parkeringsplasser tilknyttet Strømmen Storsenter i tillegg har senteret nær tilknytning til kollektivterminal for både tog og buss.

Lillestrøm

Lillestrøm ligger i Skedsmo kommune. Lillestrøm har ca. 14 000 innbyggere og er en av få steder i Akershus med bystatus. Fra Rotnes i Nittedal til torget i Lillestrøm tar det et kvarters tid å kjøre.

Lillestrøm Torv er et kjøpesenter som er integrert i bykjernen. Sammen med nabobutikker utgjør Lillestrøm Torv selve torget i Lillestrøm. Det ligger 84 butikker på Lillestrøm Torv. Her kan man finne kjente butikker som Hennes & Mauritz, Brio, Vero Moda, Bik Bok, Match og



Lindex. Kjøpesenteret har også dyreforretning, frisør, sportsforretning og interiørbutikker, samt at det ligger flere spisesteder på senteret. Burger King, Big Bite, Peppes Pizza, Cafe Aroma og Pikene på Torvet er noen. Møbelgiganten Bolia er av naboforretningene til Lillestrøm Torv sammen med Telehuset og kjøkkenleverandøren Kvik.

Torget og torggata er gågate med flere butikker og spisesteder, som også har uteservering om sommeren.

Det er 21 spisesteder i Lillestrøm. I 2005 stod en ny kino klar med 7 saler.

Stovner Senteret /Linderud Senteret

Stovner Senter ligger øverst i Groruddalen nordøst i Oslo og bydelen Stovner grenser mot Nittedal i nord. Senteret ligger i god tilknytning til buss og t-bane. Det tar i underkant av et kvarter å kjøre fra Rotnes til Stover Senter og senteret har over 1 000 gratis parkeringsplasser.

Stovner Senter har 100 butikker. Dagligvaregiganter som Ultra og Rimi finnes på senteret. Blant motebutikkene er det kjente navn som B-Young, Lindex, Din Sko og Vero Moda. Det finnes 27 spesialbutikker på senteret herunder Apotek 1, Brilleland, G-sport og Notabene. Senteret har også andre funksjoner som Deichmanske Bibliotek, fysioterapeut, klinikk for naturmedisin og tannlegesenter. I tillegg har senteret flere spisesteder, blant dem Burger King, Cafe Lysthuset og Stens Pizzeria. Stovner Senter har også vinmonopol og postkontor. Senteret har ikke vært modernisert siden 1998.

Linderud ligger også i Groruddalen nordøst i Oslo som grenser til Nittedal kommune. Kjøpesenteret er Linderuds samlingspunkt og ligger like ved bussholdeplass og t-bane. Fra Rotnes i Nittedal til Linderudsenteret er



det 15 km og det tar et kvarter å kjøre til senteret fra Rotnes. Linderud senteret har vært gjennom en ombygging de siste årene og senteret stod ferdig høsten 2009. Senteret har fått ny drakt både utvendig og innvendig og det er etablert en ny etasje. Senteret rommer nå 80 butikker inkludert helse og velvære. Mange av de samme kjente kjedebutikkene finner man også på dette senteret. Butikker som Match, Lampehuset, ICA, Åhléns, Cubus og Intersport fyller senteret. Kjøpesenteret er også utstyrt med vinmonopol, postkontor og apotek. Det ligger også legekontor, tannhelsetjeneste og kiropraktor på senteret.

Oslo sentrum

Oslo sentrum ligger i underkant av en 30 minutters kjøretur unna Rotnes i Nittedal. Toget bruker også rundt 30 minutter (avhengig av om det er regionstog eller lokaltog) til Oslo sentralbanestasjon fra Nittedal. Oslo sentrum er fylt med store kjøpsentra og gågatemiljø med utallige butikker. Byporten som ligger i samme bygg som sentralbanestasjonen har 73 butikker. Byporten og Oslo City forbindes med en gangbro som går videre til Oslo Plaza. Byporten bærer et noe mer eksklusivt preg med butikker som DesignTorget og Høyer. Oslo City har de store kjente kjedene som Hennes & Mauritz og Bik Bok. Meny og Vinmonopolet holder også til her. Oslo City hadde alene en omsetning på nærmere 2 milliarder kroner i 2008.

Shoppingsentrene Steen & Strøm Magasin, Eger og Glassmagasinet har et mer "storby"-preg over seg med store kosmetikkavdelinger og et mer eksklusivt butikkutvalg. Her finner man moteforretninger med internasjonale designere og dyre merkeklær, interiør,



sportsutstyr og kjøkkenutstyr. Steen & Strøm Magasin har også et vinmonopol i underetasjen. Paleet er også et eksklusivt kjøpesenter som ligger midt på Karl Johan med rundt 40 butikker.

I gågatedelen av Karl Johans gate ligger det butikk på butikk. Her finner man de store kjedene som Hennes & Mauritz, Mango, Zara og United Colors of Benetton. I Grensen holder også flere av de store kjedene til som Indiska, Gina Tricot, Cubus og Grensen Sko.

I nærheten av Nasjonalteateret ligger Aker Brygge og Vika med et spredt utvalg av butikker. Her er det en god blanding av kjente kjedebutikker og butikker med et mer eksklusivt preg. Større plasskrevende butikker som Clas Ohlson og Expert finnes også i Oslo sentrum i tillegg til store sportsforretninger som XXL og Intersport.

Gran

Gran sentrum er lokalisert i Gran kommune som ligger nordvest for Nittedal. Fra Rotnes tar det i underkant av 40 minutter å kjøre. Gran sentrum oppfattes som det ledende handelssenteret i regionen og handelssenteret består av to store innendørsentra, henholdsvis Smietorget og Granstunet kjøpesenter. Sentrum har også en sentrumsgate med flere butikker. Til sammen har handelssenteret om lag 90 butikker.

Smietorget har rundt 20 butikker, samt flere kontorlokaler. Butikker som B-young, Sunkost, Spar og Mester Grønn ligger på dette senteret. Vinmonopolet er også plassert her. Granstunet Kjøpesenter består av 7 650 kvadratmeter fordelt på 25 butikker og virksomheter. Senteret har butikker som Notabene, Rimi, Apotek 1, Floriss, Dressmann og Cubus. Senteret har også flere spisesteder, lokalavisen har kontorer på senteret sammen med andre virksomheter. Begge de nevnte kjøpesentrene tilbyr en blanding av kjente, store butik-

kjeder sammen med mer lokale og mindre butikker som Frøken Spjåk og Gran Optikk.

Granstunet kjøpesenter skal utvides med nærmere 3 000 kvadratmeter. Påbyggingen er allerede i gang og forventet ferdigstillelse er sommeren 2010. Coop Ekstra skal åpne butikk i de nye lokalene og skal boltre seg på 2 500 kvadratmeter. Videre har Lindex, Noa Noa og Ringo også planer om å åpne butikker i det nye og større kjøpesenteret.

Jessheim

Jessheim er et tettsted og administrasjonssenter i Ullensaker kommune som ligger øst for Nittedal og ca en 30 minutters kjøretur unna Rotnes. Det er en stor konsentrasjon av butikker i Jessheim Storsenter som har beliggenhet midt i sentrum. Jessheim Storsenter er Øvre Romerikes største kjøpesenter med 150 butikker og spisesteder fordelt på et totalt salgsareal på 37 000 kvadratmeter. Senteret er dominert av store kjeder som Meny, Clas Ohlson og Hennes & Mauritz. Flere motebutikker har også lagt seg her som Mexx, JC Jeans & Clothes og Carlings. Urmaker, lampebutikk, sportsforretning, platebutikk, dyreforretning og gullsmed finnes også på senteret. Senteret har også apotek og vinmonopol i tillegg til utallige spisesteder.

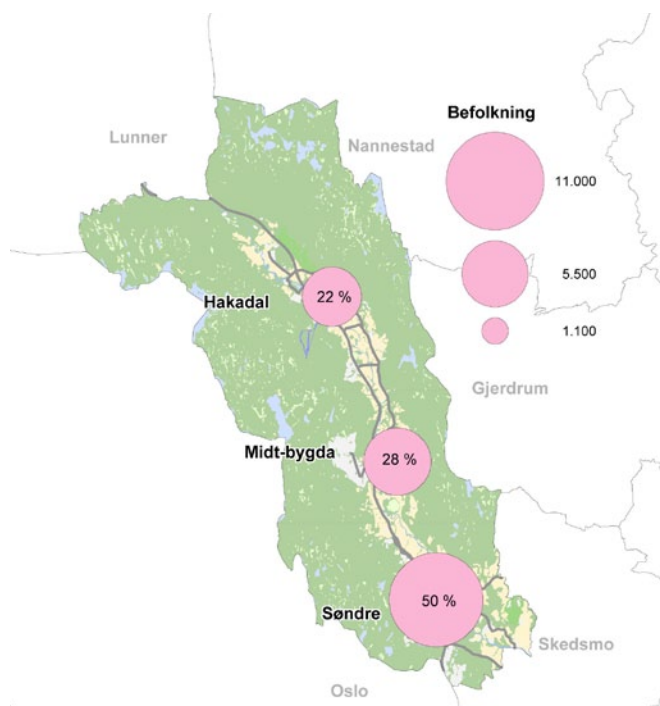
I november 2008 åpnet den siste utvidelsen av senteret som i dag har over 60 000 kvadratmeter gulvflate med butikker, spisesteder og kontorer. I tillegg til senteret ligger det også noen butikker og spisesteder i området rundt kjøpesenteret.





04/

BUTIKKANALYSE



I 2009 hadde Nittedal kommune 20 555 innbyggere. Kommunen dekker et areal som primært er preget av store sammenhengende jord-, skogbruks- og naturområder. Sentrumsstrukturen i kommunen er tredelt mellom henholdsvis Åneby, Mo-Rotnes og Hagan. Stedene ligger som tre hovedpunkter langs Riksvei 4 som går fra sør til nord i kommunen.

Detailhandelen i Nittedal kommune er preget av sentrumsstrukturen i kommunen, hvor Mo-Rotnes er det naturlige handelssentrum i kraft av stedets sentrale beliggenhet midt i kommunen. Mo-Rotnes ligger i området definert som "Midtbygda" på kartet, og rommer ca. 28 prosent av befolkningen i kommunen. Innbyggermessig er ikke Mo-Rotnes umiddelbart det naturlige sentrum, da området definert som "Søndre" har ca. 50 prosent av kommunens innbyggere. Det er dermed en tydelig befolkningsmessig tyngde i den sørlige delen av Nittedal kommune hvor innbyggerne har en relativ kort avstand til Oslo.

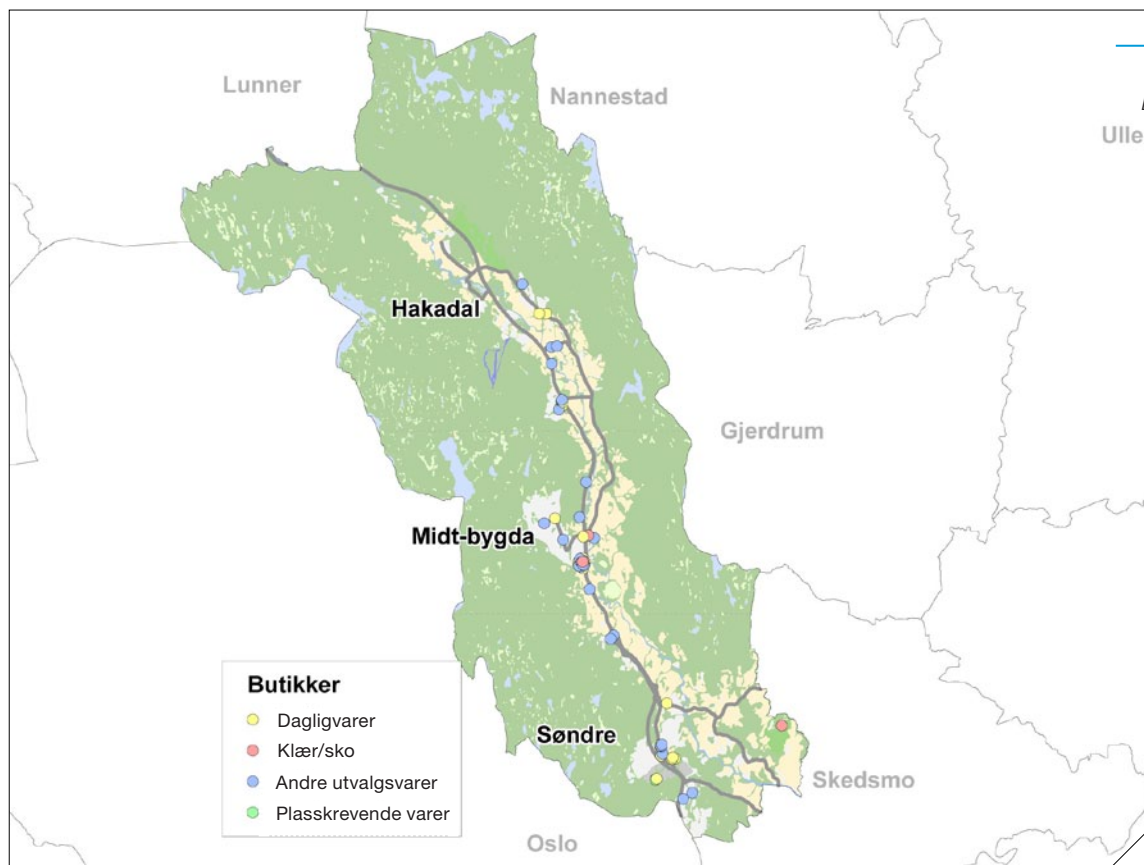
Butikkstruktur

Det er i alt ca. 65 butikker i Nittedal kommune fordelt på 42 prosent dagligvarebutikker, 11 prosent klesbutikker, 45 prosent andre utvalgsvarebutikker, samt 3 prosent butikker som selger plasskrevende varer.

Butikkstrukturen i Nittedal kommune kjennetegnes ved at hovedparten av butikkene ligger langs Hade-

Butikkfordeling

Butikker fordelt på bransjer



landsveien som enkeltstående butikker eller konsentrert i mindre klynger. Den geografiske fordelingen av butikkene viser at det er en markant opphopning av butikker på Mo-Rotnes, og da spesielt rundt Mosenteret. Butikkene, på og omkring Mosenteret, utgjør samlet sett ca 35 prosent av alle butikkene i Nittedal kommune, mens butikkene til sammen i Midtbygda utgjør over halvparten av alle butikkene i kommunen. Den eksisterende butikkstrukturen er derfor i god overensstemmelse med kommuneplanens ønsker for sentrumsutviklingen, som nettopp legger vekt på å utvikle Mo-Rotnes til kommunes hovedsentrum. Butikkene i Midtbygda skiller seg fra butikkene i Hakadal og Søndre på antall, og innen for konsentrasjonen av utvalgsvarerbutikker - spesielt innen for klær/sko, hvor 6 ut av kommunes 7 butikker er lokalisert i Midtbygda.

I Søndre ligger ca. en tredjedel av alle butikkene i Nittedal kommune. Butikkene er primært konsentrert i Hagan sentrum, i to mindre innendørs kjøpesentre, hvor

dagligvarebutikker utgjør den primære attraktiviteten. Andelen av butikker i den sørlige delen av kommunen (Søndre) er markant lavere enn andelen av befolkningen i dette hovedområdet. Dette gjelder spesielt innen klær og utvalgsvarer, mens tilbudet av dagligvarebutikker er bedre balansert i forhold til innbyggertallet.

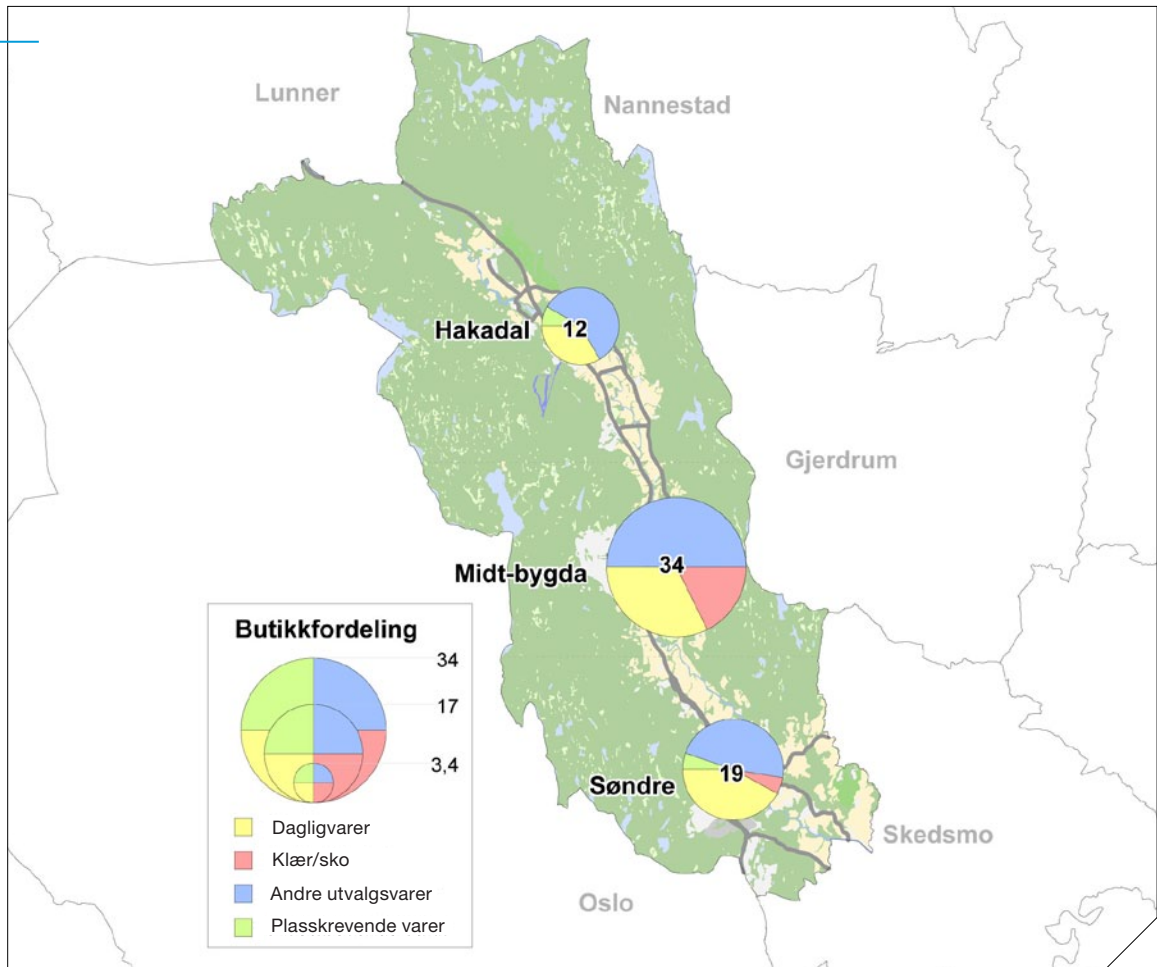
Av de tre hovedområdene, har Hakadal den laveste andelen av butikker med ca. 18 prosent av det totale antallet butikker i Nittedal kommune. Butikkene ligger spredt i området med en mindre sentralisering rundt dagligvarebutikken Meny i Åneby. Andelen av befolkningen i Hakadal er også begrenset og presenterer ca. 22 prosent av den totale befolkningen i kommunen, men balansen mellom butikker og antall innbyggere er noe bedre enn i Søndre.

I hver av de tre hovedområdene, er det minst to dagligvarebutikker med et bredt varesortiment av nærings- og nytelsesmidler. De resterende dagligvarebutikkene i

Butikkfordeling 2010						
	Dagligvarer	Klær/sko	Andre utvalgsvar.	Plasskr. varer	I alt	Prosentandel
Hakadal	5	0	6	1	12	18%
Midtbygda	12	6	16	0	34	52%
Søndre	10	1	7	1	19	29%
I alt	27	7	29	2	65	100%

Butikkfordeling

Butikkfordeling - butikker fordelt på bransjer

**Kjede 2010**

	Dagligvarer	Klær/sko	Andre utvalgsvar.	Plasskr. varer	I alt	Prosentandel
Kapitalkjede	18	4	5	0	27	42%
Frivillig kjede	4	0	4	0	8	12%
Uten for kjede	5	3	20	2	30	46%
I alt	27	7	29	2	65	100%

kommunen består av bakeri, blomsterbutikker, apotek og kiosker.

Det er registrert to butikker med plasskrevende varer. Butikkene, som begge selger campingvogner og tilhørende utstyr, ligger i henholdsvis Hakadal og Søndre uten tilknytning til de mer sentrale butikkområdene i de to hovedområdene.

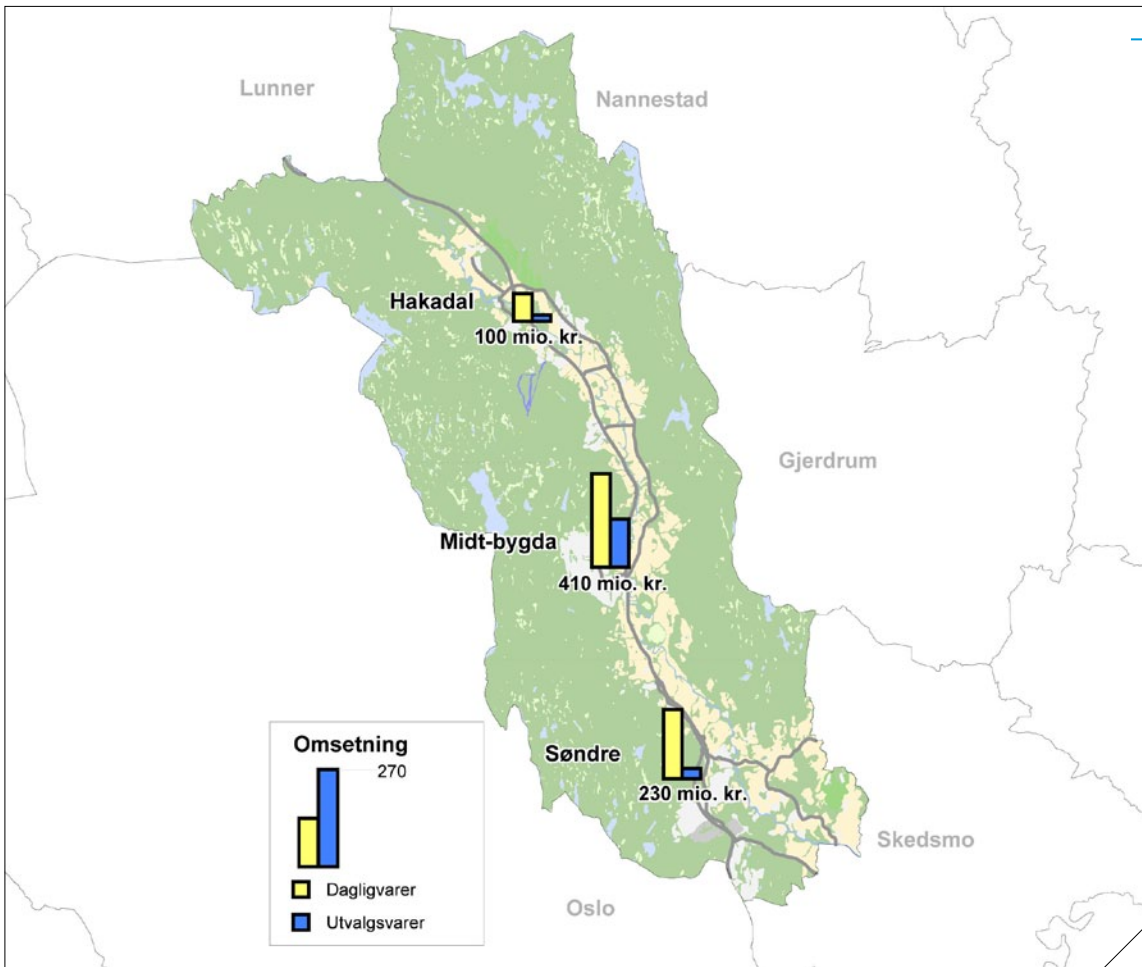
Kjedetilknytning

De siste årene er det et kjent utviklingstrekk i detaljhandelen at det oppstår mange fusjoner eller samarbeid mellom bedrifter.

Sentrumssonens attraktivitet som handelssted er ofte påvirket av tilstedeværelsen av butikkjeder. Kapitalkjeder har spesielt stor påvirkning, noe som skyldes at de generelt er flinkere enn mange ikke-organiserte

butikker til å tiltrekke seg og appellere til forbrukere på bakgrunn av sortiment, butikkinnredning, størrelse og markedsføring. Kapitalkjedene er også ofte raskere til å fange opp nye forbrukertendenser. Flere av de frivillige kjedene agerer på en rekke områder som kapitalkjedene og har også fått en viss betydning for kundens valg av innkjøpssted, selv om kapitalkjedene generelt ofte oppfattes som mer attraktive.

Av butikkene i kommunen er 40 prosent tilknyttet en kapitalkjede, mens 18 prosent inngår i et frivillig kjedesamarbeid. Frivillige kjeder og kapitalkjeder er spesielt vanlig for dagligvaremarkedet, som i det norske markedet domineres av fire store dagligvaregrupperinger. Også kiosker tilknyttet bensinstasjoner er ofte knyttet til en kjede enten med et sentralt eierskap eller etter modellen med franchise. I alt er ca. 61 prosent av butikkene innen



Omsetning

Omsetning fordelt på bransjer og hovedområder. Tallet angir den totale omsetningen i butikkene innenfor det enkelte hovedområde.

Omsetning 2009					
	Dagligvarer	Klær/sko	Andre utvalgsvar.	I alt	Prosentandel
Hakadal	80	-	20	100	13%
Midt-bygda	270	50	90	410	55%
Søndre	200	-	30	240	32%
I alt	550	50-55	140	750	100%

Resultatene fra omsetningen av klær/sko, er for hovedområdene "Søndre" og "i alt" underlagt diskresjonshensyn. På grunn av diskresjon er omsetningstallene avrundet til nærmeste tiende million.

dagligvarer i Nittedal kommune i en kapitalkjede, mens også butikkene innen klær/sko er preget av en relativ stor andel av kapitalkjeder. Innen for andre utvalgsvarer er andelen av kapitalkjeder lav i forhold til de andre bransjene.

Omsetning

Den totale omsetningen i detaljhandelen i Nittedal kommune ekskl. omsetningen av plasskrevende varer, er for 2009 satt til å være ca. 750 millioner kroner.

Av den totale omsetningen utgjør omsetningen av dagligvarer 73 prosent og omsetningen for utvalgsvarer 27 prosent. Normalt fordeles forbruket til en gjennomsnittsnordmann seg med litt over halvdel til utvalgsvarer og litt under halvdel på dagligvarer. Sam-

menlignet med det generelle forbruksmønsteret tyder omsetningsfordelingen mellom dagligvarehandelen og utvalgsvarehandelen i Nittedal kommune, på at utvalgsvarehandelen er kraftig svekket. Mye av årsaken kan være konkurransen fra de omkringliggende sentrene i næromlandet og Oslo.

Omsetningen av utvalgsvarer på ca. 190 millioner kroner kan fordeles på klær/sko og andre utvalgsvarer med henholdsvis 26 og 74 prosent. Som det fremgår av resultatene, er Midtbygda det eneste hovedområdet som har utvalgsvarehandel av vesentlig betydning og reelt sett det eneste området med en viss handel av klær og sko.

I alle hovedområdene er omsetningen i dagligvare-

Dekningsgrad 2009				
	Dagligvarer	Klær/sko	Andre utvalgsvar.	I alt
Omsetning	550	50 -55	140	750
Forbruk	630	230	520	1.380
Dekningsgrad	87	22-24	27	54

Forbruket er beregnet på bakgrunn av et uttrekk fra Statistisk sentralbyrå om fordelingen av forbruket på forskjellige varegrupper. Forbruksopplysningene er trukket ut spesielt for fylkene Oslo og Akershus og deretter korrigert for inntektsnivå i Nittedal kommune.

handelen større enn omsetningen i utvalgs varehandelen. I sterke og attraktive handelsområder/-sentre er COWIs erfaring at utvalgs varehandelen som minimum, ofte er på samme nivå eller større som dagligvarehandelen. Dette indikerer at utvalgs varehandelen i Nittedal kommune har et begrenset omland og er kun til lokal forsyning.

Dekningsgrad og handelslekkasje

En dekningsgrad uttrykker forholdet mellom innbyggernes forbruk og omsetningen i detaljhandelen innenfor et avgrenset område. Det er et anvendelig mål for det enkelte handelssentrets detaljhandelsmessige styrke og omlandseffekt. En dekningsgrad på over 100 uttrykker at omsetningen i butikkene er større enn innbyggernes forbruk og vice versa.

Lav dekningsgrad

Det er i dag dårlig balanse mellom forbruket og handelen i Nittedal kommune. Dekningsgraden i Nittedal kommune for alle hovedbransjer under ett er ca. 54, noe som betyr at det er en stor handelslekkasje i detaljhandelen. "Handelsunderskuddet" i Nittedal kommune skyldes i stor grad en betydelig lavere utvalgs varehandel enn innbyggernes forbruk. Mellom 70 og 80 prosent av forbruket av utvalgsvarer blir lagt igjen i handelssentrene og sentrene i omlandet, herunder Oslo, hvor mange Nittedøler til daglig jobber. Det er spesielt innenfor bransjen klær/sko at innbyggernes forbruk er størst utenfor kommunen.

Dekningsgraden for den totale detaljhandelen trekkes opp av handelen innenfor dagligvarer. Innenfor denne bransjen er handelslekkasjen mer begrenset. Dette er også i god overensstemmelse med COWIs erfaringer. Det foretas ofte innkjøp av dagligvarer i butikker som ligger nærme boligen, i motsetning til mange utvalgsvarer-innkjøp hvor forbrukerne generelt er mer villige til å reise

lenger for å få et større og mer variert vareutvalg. Dekningsgraden for dagligvarer er på ca. 87. Det svarer til at ca. 2 600 personer legger igjen hele dagligvareforbruket sitt utenfor Nittedal kommune.

Det er stor forskjell mellom dekningsgradene i de tre hovedområdene. I Midtbygda er den totale dekningsgraden over 100, som betyr at butikkene i området omsetter for mer enn innbyggernes forbruk. Dette skyldes en spesielt høy dekningsgrad innenfor dagligvarehandelen. Mange av innbyggerne i Nittedal med bopel utenfor Midtbygda, handler tilsynelatende en vesentlig andel av sine dagligvarer i Midtbygda.

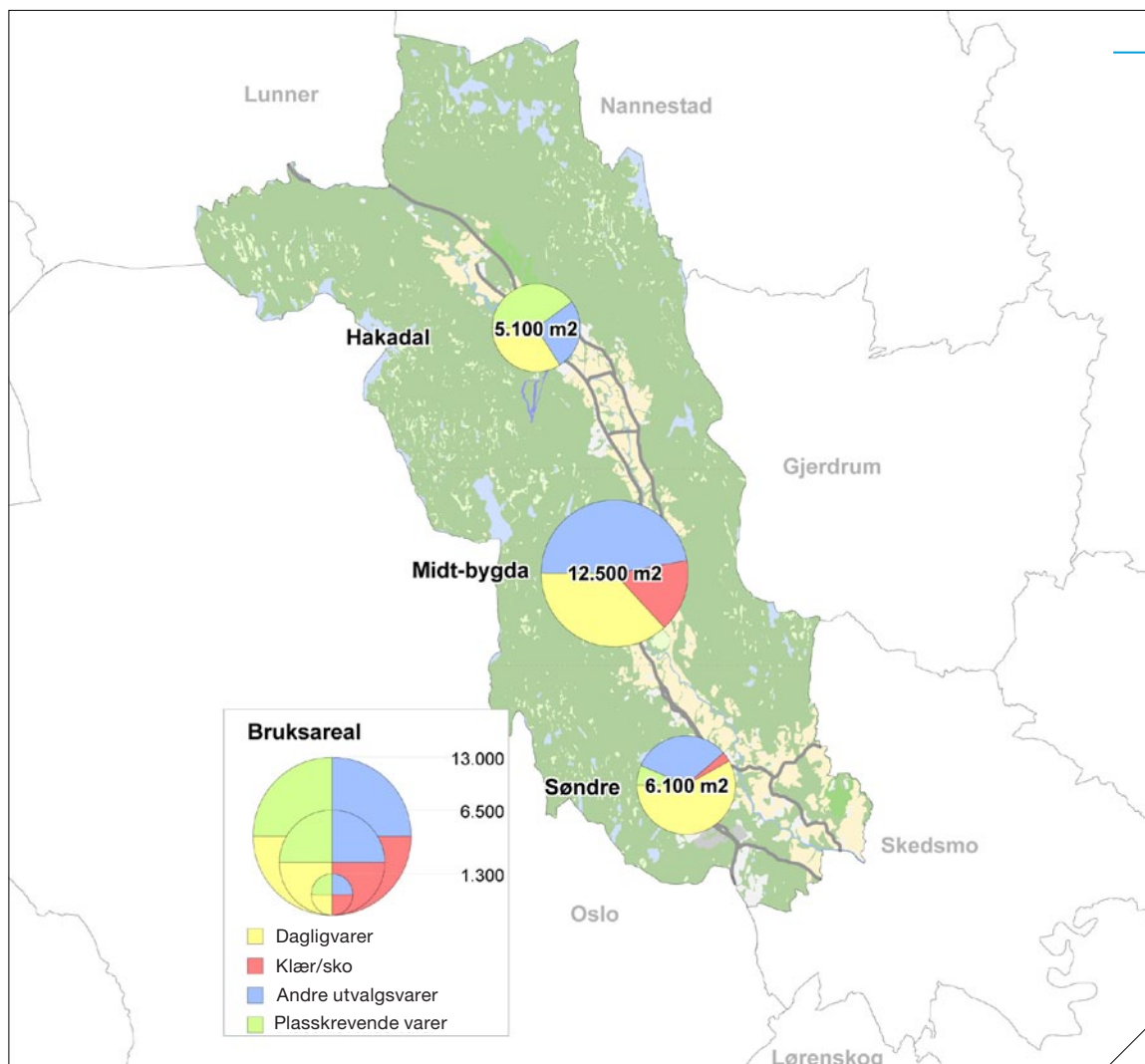
Dekningsgraden for dagligvarer og utvalgsvarer i de to andre hovedområdene er mer lik hverandre. Det betyr en forholdsvis lav dekningsgrad for dagligvarer og en veldig lav dekningsgrad for utvalgsvarer. I Hakadals tilfelle er umiddelbart et for lite befolkningsgrunnlag, samt den korte avstanden til Mo-Rotnes, årsakene til at dekningsgraden for utvalgsvarer er såpass lav. Avstanden til Oslo og øvrige sterke sentre med utvalgsvarer har også en vesentlig betydning for den lave dekningsgraden innenfor utvalgsvarer i Søndre. Dog er det umiddelbart både i Hakadal og Søndre et potensial for en økning i dagligvarehandelen.

Bruksareal

Butikkenes totale bruksareal i Nittedal kommune er på ca. 24 000 m². Fordelingen i kommunen understreker den forholdsvis konsentrerte butikkstrukturen med Mo-Rotnes (Midtbygda) som det primære handels-senteret.

Andelen små butikker dominerer i Nittedal kommune. Butikker under 200 m² utgjør ca 55 prosent av alle butikkene i kommunen. Videre er 78 prosent av butikkene er under 500 m². Hovedbransjen "andre utvalgsvarer" er den bransjen hvor andelen av de små butikkene er

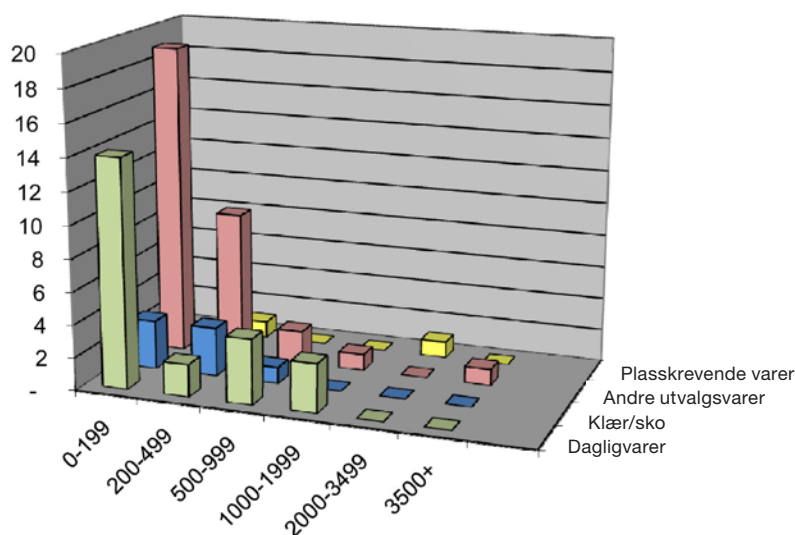
Dekningsgrad 2009				
	Dagligvarer	Klær/sko	Andre utvalgsvar.	I alt
Hakadal	57	-	17	33
Midtbygda	152	79	62	106
Søndre	63	-	12	35



Bruksareal
Bruksareal fordelt på hovedområder og bransje. Tallet angir det totale bruksareal i de tre hovedområdene.

størst. Omlag 62 prosent av butikkene som selger klær, har et bruksareal på under 200 m² og 83 prosent av klesbutikkene er under 500 m². Dagligvarebransjen er generelt mer arealkrevende, men det er fortsatt en del mindre butikker under 200 m². Dette gjelder 54 prosent av butikkene. Innenfor dagligvarehandelen er det typisk kiosker, bakerier og mindre kjøpmenn som lokaliserer seg i mindre lokaler.

Til tross for navnet kan butikker med plasskrevende varer variere mye i størrelse. Bruksarealene for de to butikkene med plasskrevende varer, i henholdsvis Hakadal og Søndre, bekrefter også dette.



Bruksareal 2010						
	Dagligvarer	Klær/sko	Andre utvalgsvar.	Plasskr. varer	I alt	Prosentandel
Hakadal	1.700	-	1.300	2.000	5.100	22%
Midt-bygda	4.600	2.000	5.900	-	12.500	53%
Søndre	3.600	200	2.000	400	6.100	26%
I alt	9.900	2.200	9.200	2.400	23.700	100%

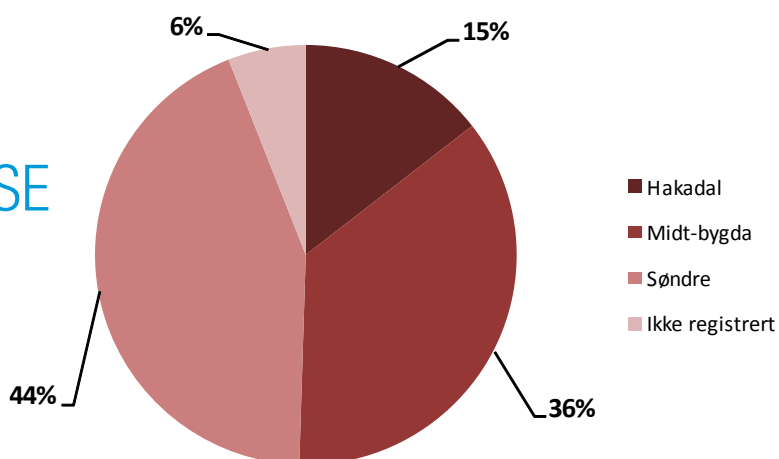


05/

OMLANDSANALYSE

Fordeling av intervjuer

200 intervjuer fordelt på hovedområder

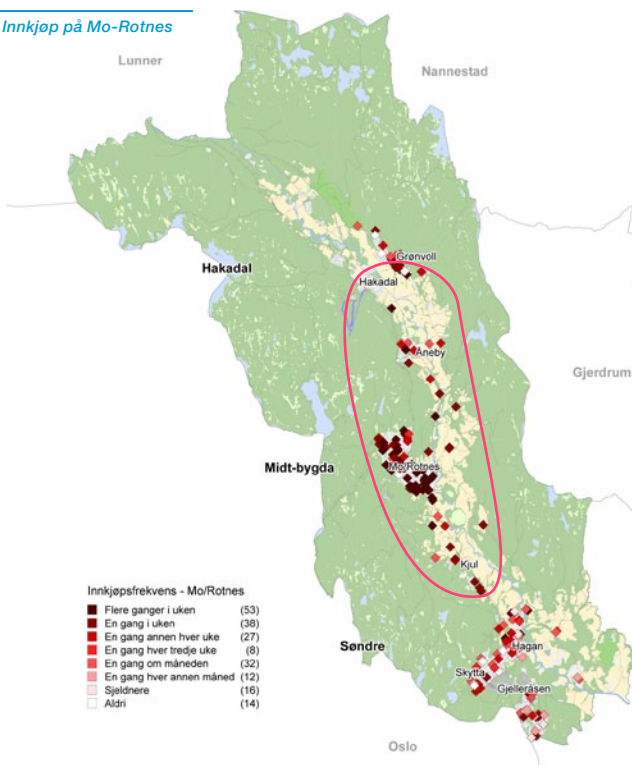


Metode

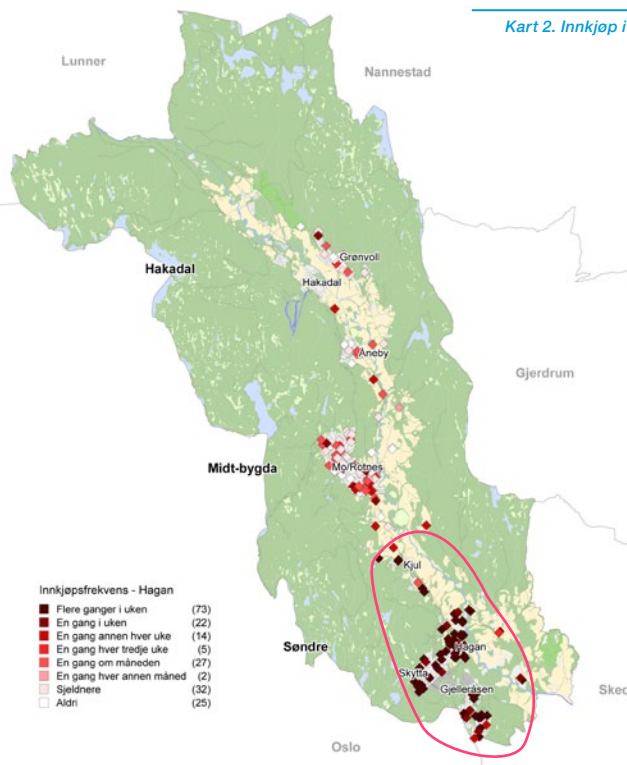
Intervjuundersøkelsens dekningsområde svarer til Nittedal kommune. Det har blitt utført 200 intervjuer av tilfeldige utvalgte husstander. På grunn av utvalgets størrelse, vil ikke undersøkelsen være statistisk representativ. Likevel vil undersøkelsen kunne avdekke vesentlige mønstre i adferden, både i sentrumssonene i Nittedal kommune og i det regionale omland.

Som en del av handelsanalysen ble det i februar 2010 utført en omlandsanalyse hvor 200 tilfeldige personer bosatt i Nittedal kommune ble intervjuet om sine innkjøpsvaner. Undersøkelsen avdekker innkjøpsadferden og -preferansene til forbrukere og potensielle forbrukere av handelssentrene i Nittedal kommune. Formålet med undersøkelsen er å vurdere omlandet til de primære handelssentrene i kommunen. Videre skal undersøkelsen gi en pekepinn på hvorfor Mo-Rotnes, Hagan og Åneby velges eller velges bort som innkjøpssted,

Kart 1. Innkjøp på Mo-Rotnes



Kart 2. Innkjøp i Hagan

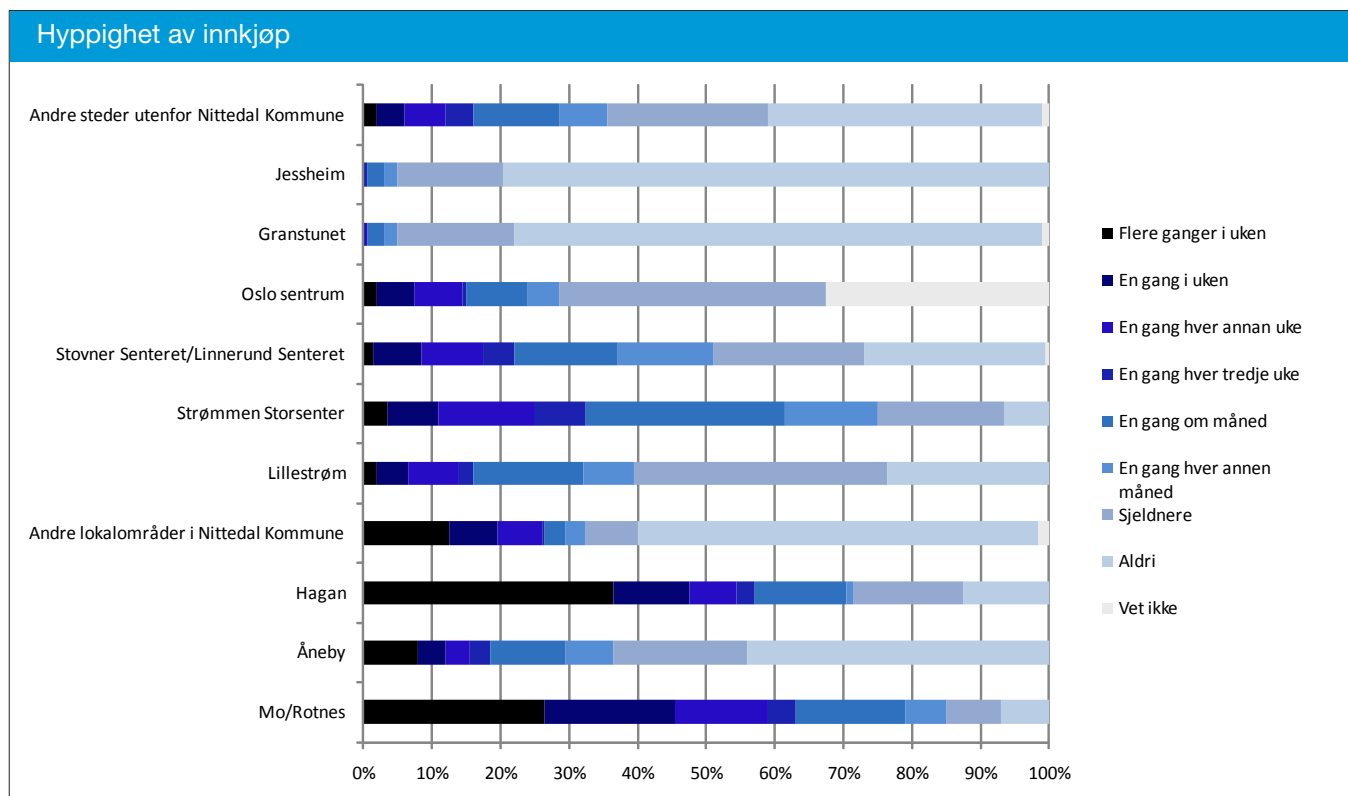


og hvorfor innbyggerne eventuelt handler utenfor Nittedal kommune. På bakgrunn av dette skapes kunnskap om hva som kan styrke sentrumssonene som attraktive innkjøpssteder i Nittedal kommune i fremtiden.

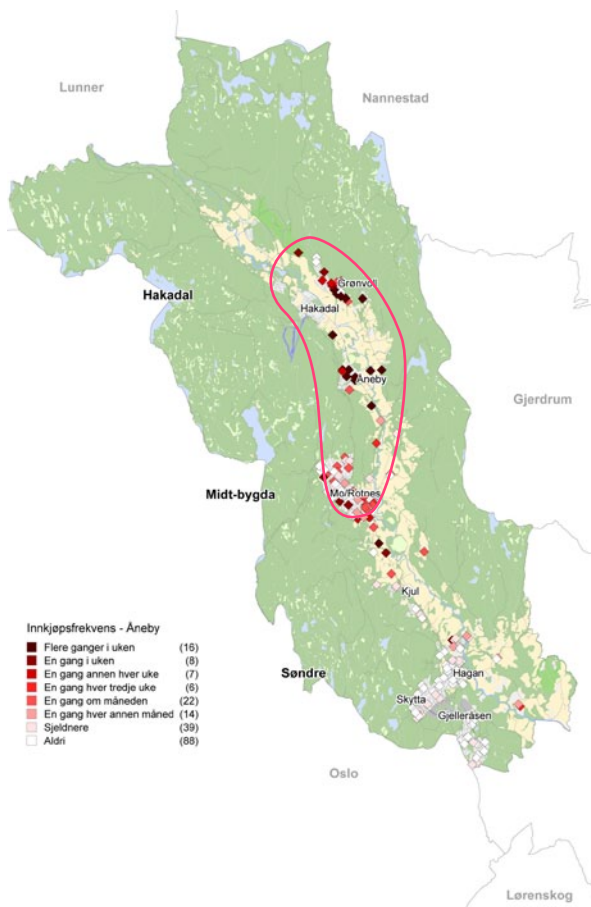
Innkjøpshyppighet

Når innbyggerne i Nittedal kommune gjør innkjøp, skjer det som oftest på et handelssted i nærheten av boligen. Hagan og Mo-

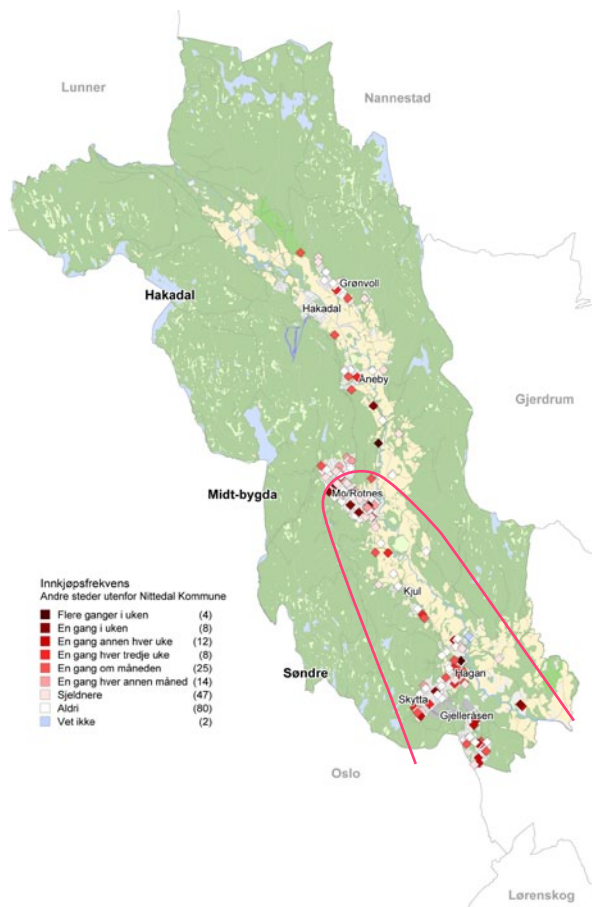
Rotnes er de to mest foretrukne handelsområdene i Nittedal kommune. I alt foretar 63 prosent av de spurte innkjøp flere ganger i uken og 93 prosent av alle respondentene gjør innkjøp en gang hver uke på en av de to handelsstedene. Til sammenligning utgjør andelen av respondentene med bosted i Hagan og Mo-Rotnes 80 prosent. Målt på innkjøpshyppighet har Mo-Rotnes og Hagan derfor en vesentlig rolle i den lokale handelen. Undersøkelsen viser at folk bosatt opptil 5-6 km fra Mo-Rotnes ofte gjør innkjøp



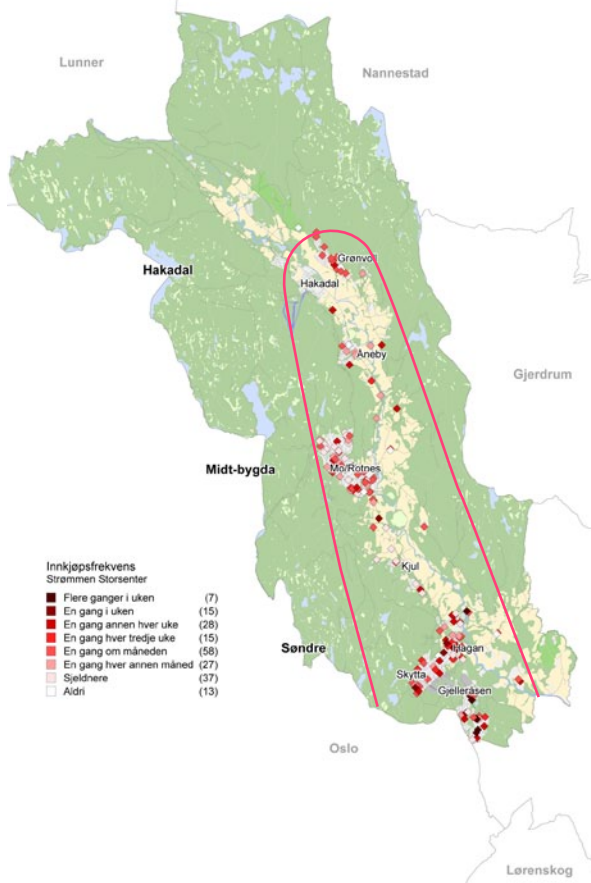
Kart 3. Innkjøp i Åneby



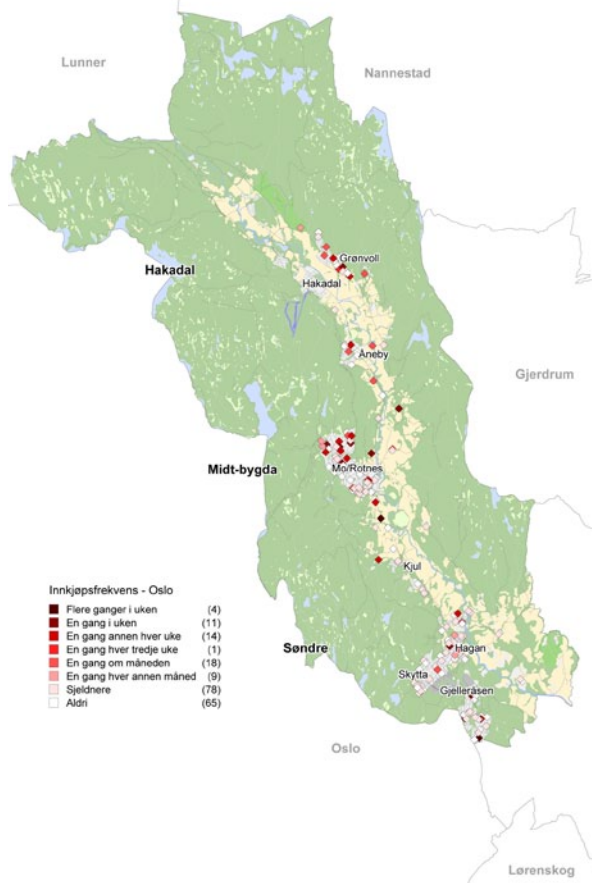
Kart 4. Innkjøp på andre steder i Nittedal kommune



Kart 5. Innkjøp på Strømmen Storsenter



Kart 6. Innkjøp i Oslo



på Mo-Rotnes, mens dersom folk bor innen en avstand på 4-5 km fra Hagan, foretar de innkjøp på dette handelsstedet. Dette er også illustrert på kart 1 og 2. Kartene viser at dersom innbyggerne bor opp til 6-8 km fra Hagan og Mo-Rotnes, så foretar de regelmessige innkjøp på de to tettstedene. 12 prosent av respondentene gjør innkjøp minst en gang i uken i Åneby. Det er noe mindre enn andelen av de spurte som er bosatt i Hakadal. Som det fremgår av kart 3 handler også en viss andel av innbyggerne, bosatt i Midtbygda, en gang i blant i Åneby. Kun veldig få fra Søndre handler i Åneby. Av alle respondentene svarer 40 prosent at de aldri gjør innkjøp i Åneby. Åneby har derfor en rolle for den lokale handelen, mens innkjøpshyppigheten avtar kraftig i retning sørøver.

Utenfor Nittedal er Strømmen Storsenter det klart mest besøkte handelsområde, hvor en stor andel av respondentene regelmessig gjør innkjøp. Av de spurte gjør 25 prosent innkjøp minst en gang annenhver uke på Strømmen Storsenter og 62 prosent gjør innkjøp der en gang i måneden. Kart 5 viser at respondentene i hele kommunen handler på Strømmen Storsenter, men det er en tendens til at personer bosatt i den sørlige delen av Nittedal oftere foretar innkjøp på Strømmen Storsenter enn de øvrige respondentene.

Normalt utgjør dagligvarer en stor andel av forbrukernes daglige innkjøp, mens innkjøp av utvalgsvarer og større forbruksvarer skjer sjeldnere. Resultatene for innkjøpshyppigheten indikerer derfor at Strømmen Stor-

senter er det handelssenteret som tiltrekker flest kunder i forbindelse med innkjøp som går noe mer ut over de daglige og mer hverdagslige innkjøpene.

Stovner Senteret/Linderud Senteret og Lillestrøm er de mest besøkte handelsområdene utenfor Nittedal kommune etter Strømmen Storsenter. Ca. en tredjedel av respondentene handler minst en gang i måneden i de to områdene. Til sammenligning er det kun en fjerdedel som handler minst en gang i måneden i Oslo sentrum. Undersøkelsen viser også at respondentene handler sjeldent på Jessheim og på Gran.

Avstand og innkjøpsfrekvens

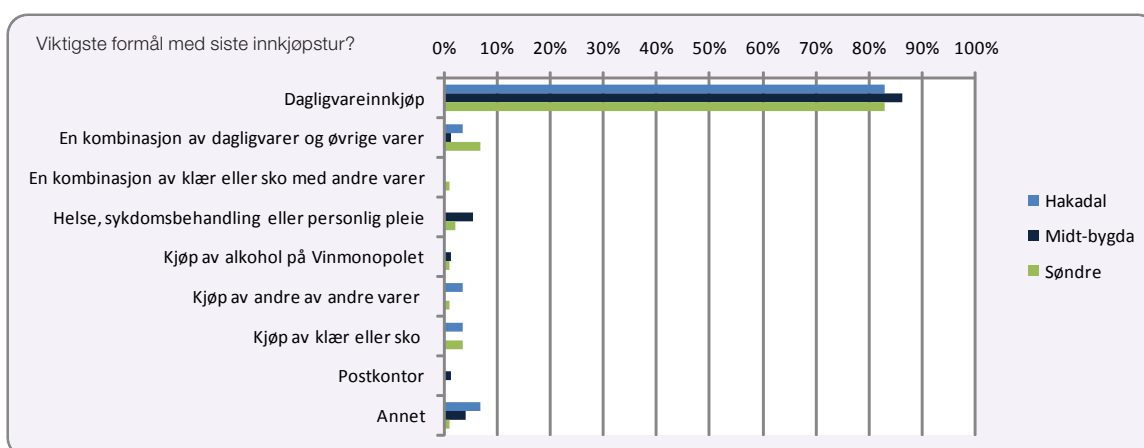
Omlandsanalysen viser en tendens til at folk som regel gjør innkjøp lokalt. Det er normalt en sammenheng mellom avstand fra bolig til handelsområde og hvor hyppig man handler i det området det gjelder. Som det fremgår av omlandskartene, er det en klar tendens til at jo lenger man bor fra de primære handelsstedene i Nittedal kommune, jo sjeldnere handler man på de handelsstedene det gjelder.

Respondentene gjør også regelmessige innkjøp i sentre utenfor Nittedal kommune. Undersøkelsen viser at det ikke er den samme klare sammenhengen mellom avstand fra bolig til sentrene utenfor Nittedal kommune og hyppighet av innkjøp på disse stedene (dog er det som tidligere nevnt en sammenheng mellom avstand til Strømmen Storsenter og innkjøpsfrekvens). Dette kan indikere at når man handler andre varer enn de helt basale dagligvarene, så er avstanden ikke så avgjørende for valg av innkjøpssted. Respondentenes innkjøpsmønster i Oslo er et godt eksempel på dette. Her er det ikke en umiddelbar sammenheng mellom avstand fra innbyggernes bopel til Oslo sentrum, og hyppigheten av innbyggernes innkjøp.

Viktigste formål med siste innkjøpstur

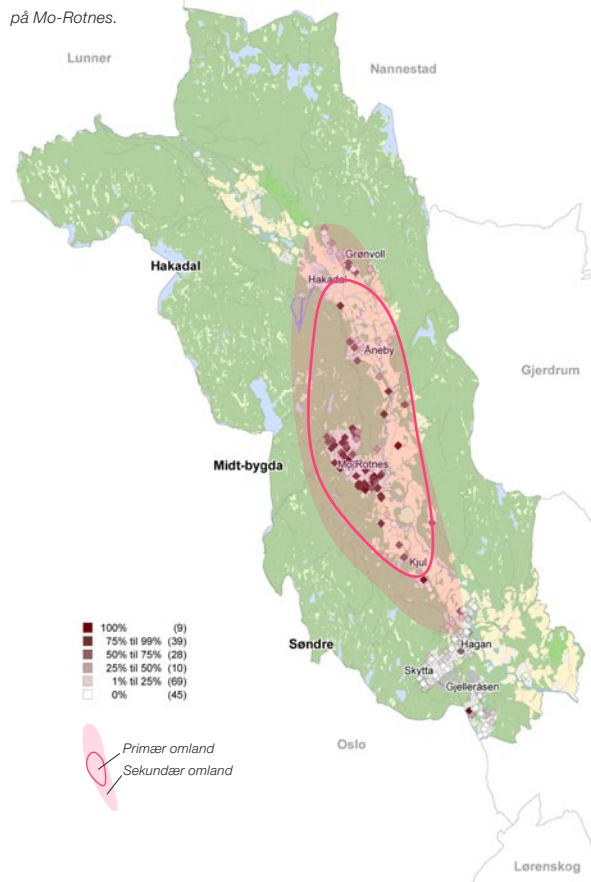
Respondentene har blitt spurt om hva det viktigste formålet med den siste innkjøpsturen til enten Hagan,

Kombinasjon av gjøremål	Ja	Nei
Kombinerte du siste innkjøpstur med kafé- eller restaurantbesøk eller lignende?	5%	95%
Kombinerte du siste innkjøpstur med kulturtilbud eller -aktivitet?	3%	97%
Kombinerte du siste innkjøpstur med sports- eller fritidsaktiviteter?	9%	91%
Kombinerte du siste innkjøpstur med et legebesøk?	5%	95%
Kombinerte du siste innkjøpstur med et arrangement eller aktivitet i byen?	4%	96%



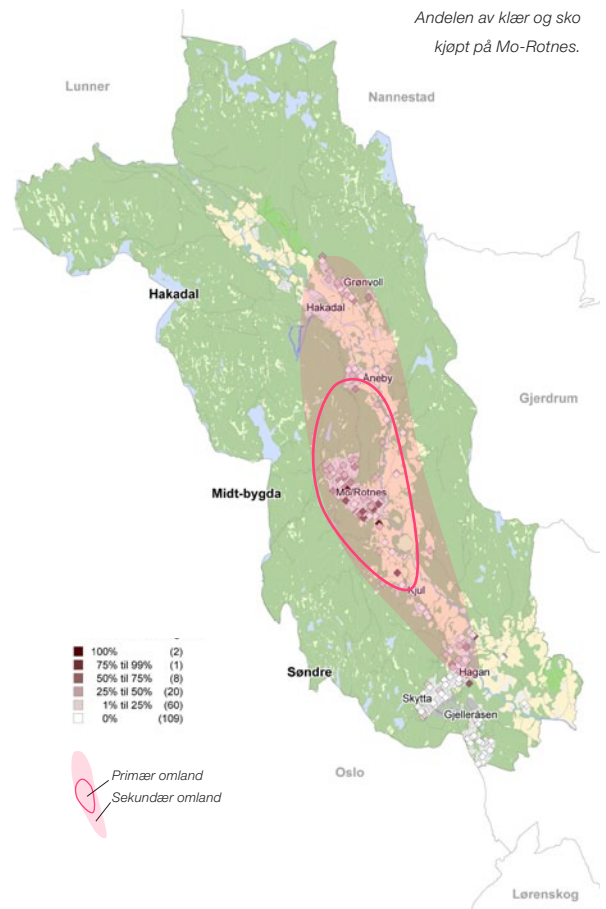
Kart 7. Dagligvarer

Andelen av dagligvarer kjøpt på Mo-Rotnes.



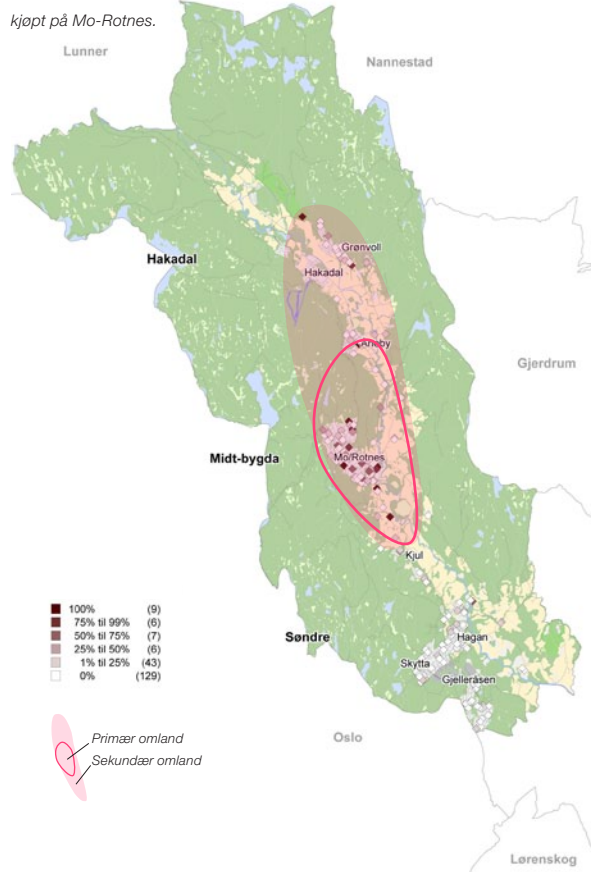
Kart 8. Klær/sko

Andelen av klær og sko kjøpt på Mo-Rotnes.



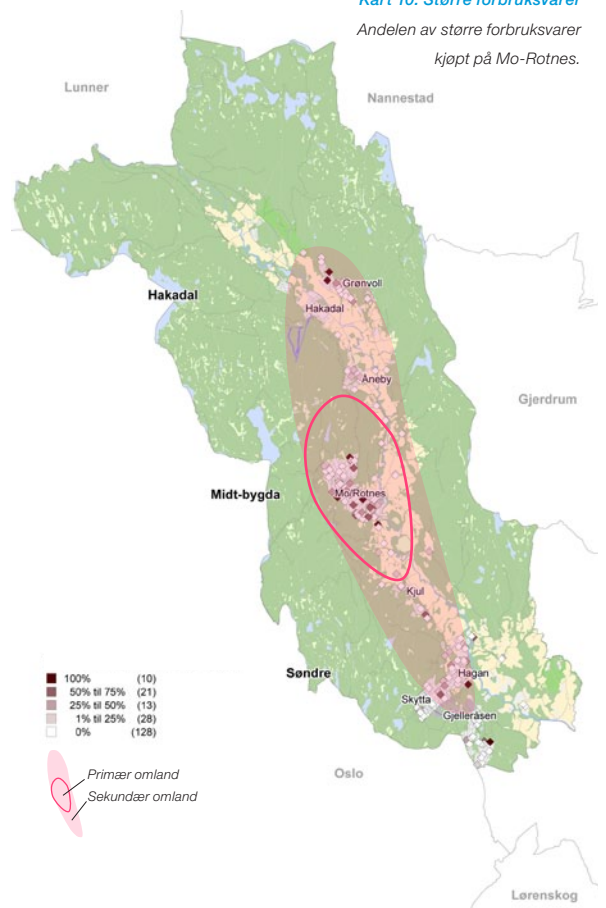
Kart 9. Mindre forbruksvarer

Andelen av mindre forbruksvarer kjøpt på Mo-Rotnes.



Kart 10. Større forbruksvarer

Andelen av større forbruksvarer kjøpt på Mo-Rotnes.



Mo-Rotnes eller Åneby var. 84 prosent svarer at innkjøp av dagligvarer var det viktigste formålet. Svarene indikerer at respondentene stort sett har hatt samme adferd på den siste innkjøpsturen uavhengig av hvor de bor i kommunen.

Respondentene har i begrenset omfang foretatt andre aktiviteter i forbindelse med innkjøpsturen. Av de som har hatt andre gjøremål, har flest (9 prosent) kombinert innkjøpsturen med sports- og fritidsaktiviteter. Kombinasjonen med andre aktiviteter er svært begrenset.

Forbrukets fordeling på handelssteder

Omlandsundersøkelsen har blant annet til formål å lokalisere hvor forbrukerne i Nittedal kommune legger igjen pengene sine, fordelt på varegrupper og innkjøpssted. Respondentene har blitt spurt om sine innkjøpsvaner fordelt på følgende hovedbransjer:

- / Dagligvarer
- / Klær
- / Mindre forbruksvarer: Elektronikk, isenkram, musikk, bøker og leketøy
- / Større forbruksvarer: Møbler, inventar til kjøkken eller bad

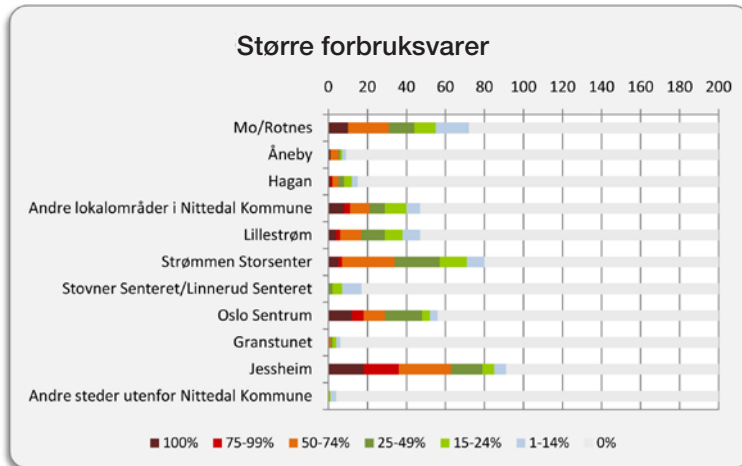
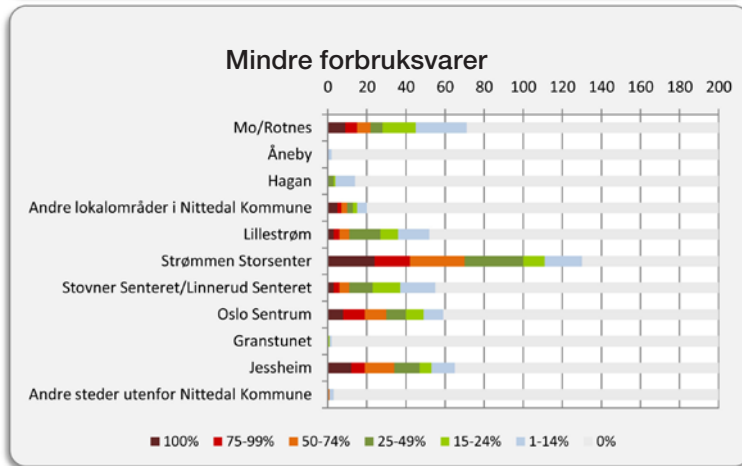
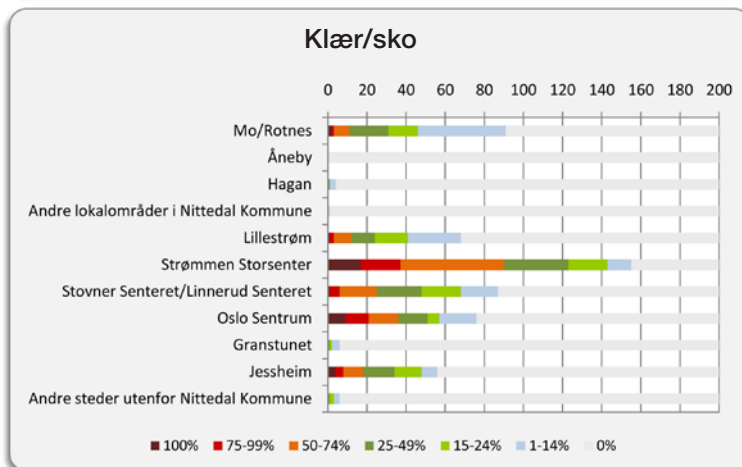
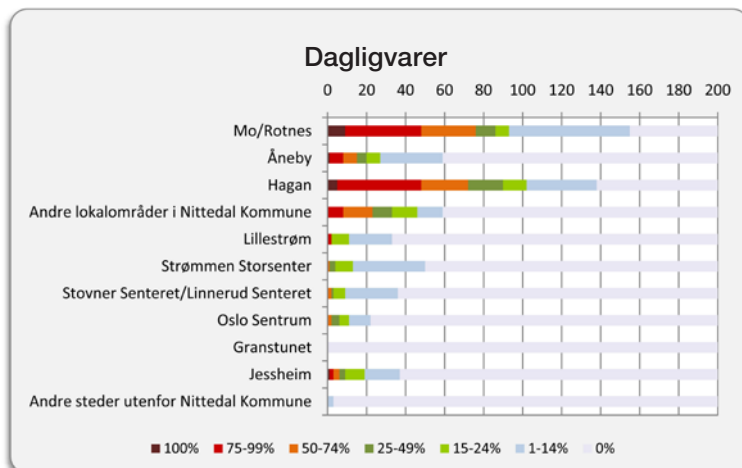
Dagligvarer - handelen gjøres primært i lokalområdet

Dagligvarer er typisk den varegruppen som forbrukerne handler hyppigst og som derfor ofte kjøpes i nærheten av bopel.

Blant de spurte er Mo-Rotnes og Hagan de mest foretrukne innkjøpsstedene for dagligvarer. I gjennomsnitt legges 34 prosent av respondentens totale forbruk på dagligvarer igjen på Mo-Rotnes og i Hagan. Da 44 prosent av de spurte har bolig i Søndre, indikerer resultatet at en del av innbyggerne i Søndre gjør en vesentlig del av sine dagligvareinnkjøp i handelsområder utenfor Søndre. I Åneby er det tilsvarende snakk om at en del av respondentene gjør mesteparten av innkjøpene i andre områder enn de helt lokale innkjøpsalternativene (sannsynligvis på Mo-Rotnes som kartet indikerer). Derimot gjør svært få innbyggere i Søndre dagligvareinnkjøp i større omfang på Mo-Rotnes.

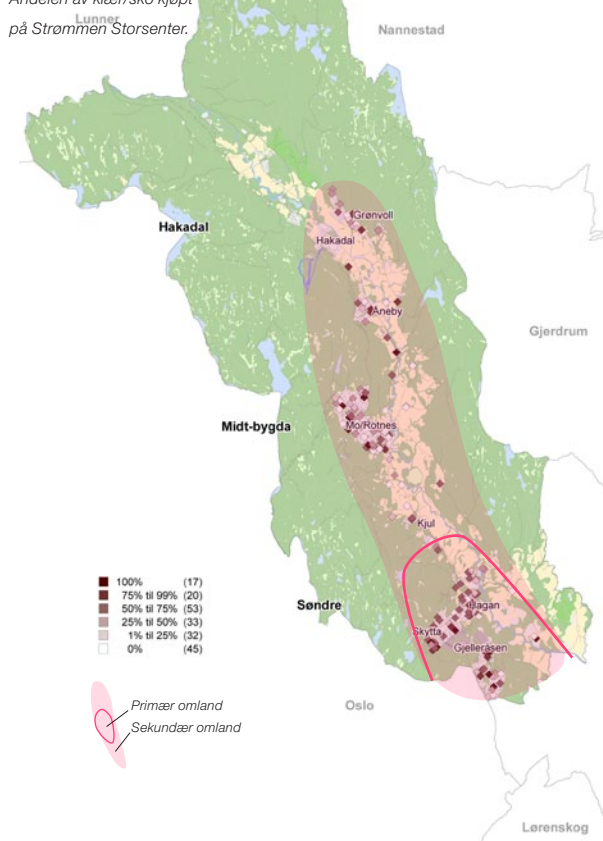
Innbyggerne i Nittedal kommune handler i begrenset omfang dagligvarer i de større handelssentrene utenfor Nittedal kommune. Jessheim er det stedet utenfor Nittedal kommune hvor respondentene foretar den største andelen av dagligvareinnkjøpene. Dog begrenser forbruket på Jessheim seg til 4 prosent av det totale dagligvareforbruket blant respondentene.

Utvalgsvarer - Mo-Rotnes og Strømmen Storsenter dominerer



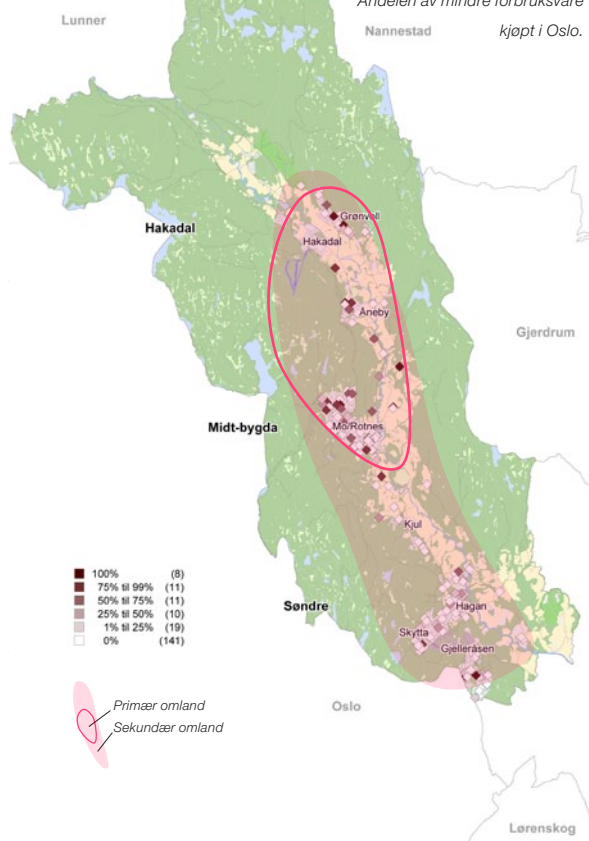
Kart 11. Klær/sko

Andelen av klær/sko kjøpt på Strømmen Storsenter.



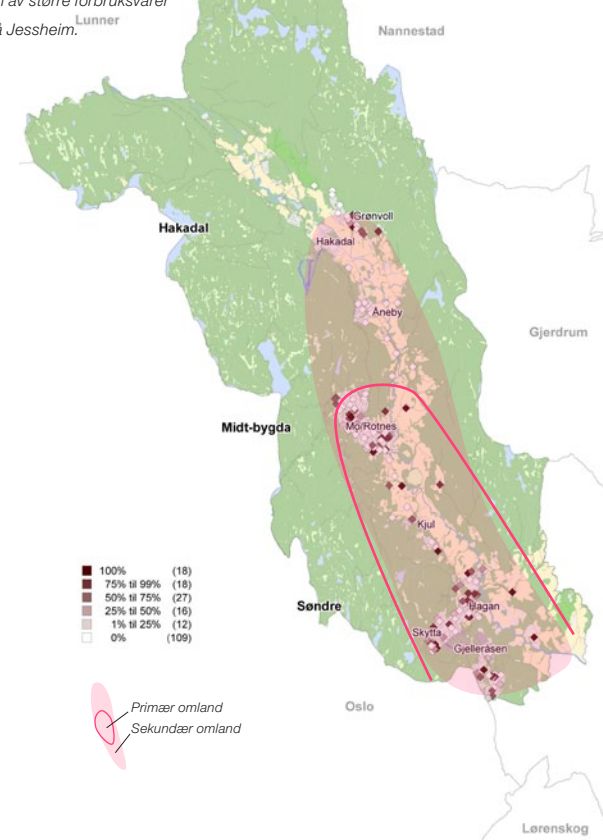
Kort 12. Mindre forbruksvarer

Andelen av mindre forbruksvarer kjøpt i Oslo.



Kart 13. Større forbruksvarer

Andelen av større forbruksvarer kjøpt på Jessheim.



Forbruket av utvalgsvarer følger i stor grad det samme mønsteret innenfor de tre hovedgruppene; klær/sko, mindre forbruksvarer og større forbruksvarer.

Mo-Rotnes er det foretrukne handelssentrum i kommunen, hvor størsteparten av respondentenes forbruk legges igjen. Samlet sett legges 9-14 prosent av respondentens forbruk igjen på Mo-Rotnes. Klær har en liten andel, mens mindre og større forbruksvarer handles det mer av på Mo-Rotnes. Som vist på kart 7-10, vurderes dog omlandet til Mo-Rotnes å være stort sett likt for klær/sko, mindre forbruksvarer og større forbruksvarer.

Innenfor hovedbransjen klær, er erfaringen at forbrukerne er villige til å reise lenger til større handelssentre som har et mer spesialisert og variert utvalg. Utenfor Nittedal kommune er Strømmen Storsenter det absolutt mest foretrukne handelssenteret. Respondentene handler generelt en større andel av utvalgsvarene sine her enn på Mo-Rotnes. Strømmen Storsenters dominans er størst innen bransjene klær/sko og mindre forbruksvarer. 45 prosent av respondentene legger igjen mer enn halvparten av forbruket på dette kjøpesenteret. Videre legger respondentene igjen 40 prosent av sitt totale forbruk på klær/sko på Strømmen Storsenter. Tilsvarende legger respondentene igjen 17 prosent av det totale forbruket på klær og sko i Oslo sentrum, og

som neste i rekken kommer Stovner Senteret/Linderud Senteret med 14 prosent.

Når det gjelder mindre forbruksvarer er også Strømmen Storsenter det mest foretrukne handelssenteret, hvor 34 prosent av det totale konsumet handles. Deretter kommer Jessheim og Oslo med henholdsvis 16 og 14 prosent. Det er spesielt innbyggerne i Søndre som handler store deler av sine utvalgsvarer på Strømmen Storsenter. Dette illustreres på kart 11 for bransjen klær og sko. Innen for bransjen større forbruksvarer er det flere innbyggere nord i Nittedal kommune, og i store deler av Midtbygda, som handler mer av forbruket sitt på Jessheim. I overensstemmelse med analysen av innkjøpsfrekvensen, er det ikke umiddelbar sammenheng mellom avstanden til Oslo og hvor mye respondentene faktisk handler i Oslo. Kart 12 illustrerer dette for forbruket av mindre forbruksvarer.

Når det kommer til de større forbruksgodene, overgår Strømmen Storsenter av Jessheim. Av respondentenes forbruk på større forbruksvarer, legges 28 prosent igjen på Jessheim. Den tilsvarende andelen er 16 prosent for både Strømmen Storsenter og Oslo sentrum. Det er bemerkelsesverdig at en relativ stor andel av respondentenes forbruk på utvalgsvarer handles på Jessheim, da respondentene sjeldent drar til dette handelssenteret. Resultatene tyder derfor på at når man drar til Jessheim for å handle, så handler man mye og spesielt større forbruksvarer.

Lillestrøm og spesielt Gran har tilsynelatende ikke spesielt stor tiltrekningskraft på forbrukerne i Nittedal kommune.

Valg av handelssted

Respondentene ble spurt om årsakene til hvorfor de velger eller velger bort Mo-Rotnes, Hagan og Åneby som handelssted. Hver respondent måtte oppgi tre årsaker.

"Nærhet" og "dagligvarer" er de viktigste årsakene

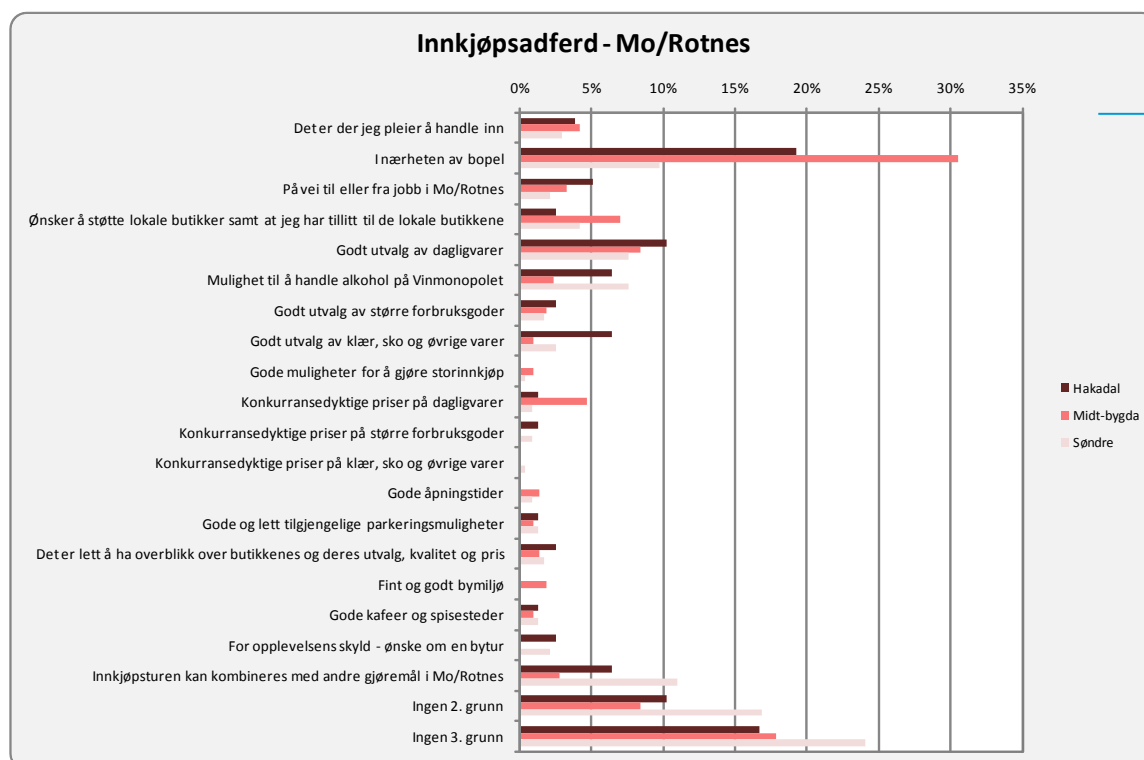
Mo-Rotnes

Den mest forekommende årsaken til at respondentene velger å gjøre innkjøp på Mo-Rotnes, er nærhet til innkjøpsstedet. Dette gjelder særlig for innbyggere bosatt i Midtbygda og Hakadal. Innbyggere i Søndre gjør også i høy grad innkjøp på Mo-Rotnes. Årsaken til dette er at innkjøpsturen kan kombineres med andre gjøremål.

"Et godt utvalg av dagligvarer" er en annen viktig årsak til at man handler på Mo-Rotnes. Dagligvarebutikkene Rema 1000 og ICA ligger blant annet her. For respondenter bosatt i Midtbygda har også støtte og tillit til de lokale butikkene, betydning for valget av Mo-Rotnes som innkjøpssted. For innbyggerne i Søndre og Hakadal er muligheten til å handle på Vinmonopolet en annen årsak.

Åneby og Hagan

Årsakene til at respondentene handler i Åneby og Hagan er i stor grad de samme. Nærhet til bopel er den viktigste grunnen til at respondentene handler i lokalområdet. Godt utvalg av dagligvarer, samt at man



Innkjøpsadferd

Hva er de tre viktigste årsakene til at du velger å handle på Mo/Rotnes?

kan kombinere turen med andre gjøremål er andre viktige årsaker til hvorfor folk velger Åneby og Hagan som innkjøpssted.

Med hensyn til handel i forbindelse med arbeidsreise spriker respondentenes svar noe. I overkant av 12 prosent av respondentene bosatt i Hakadal oppgir at de foretar innkjøp i Hagan i forbindelse med arbeidsreise. Videre er det kun 1 prosent av de bosatte i Søndre som handler i Åneby i forbindelse med arbeidsreise.

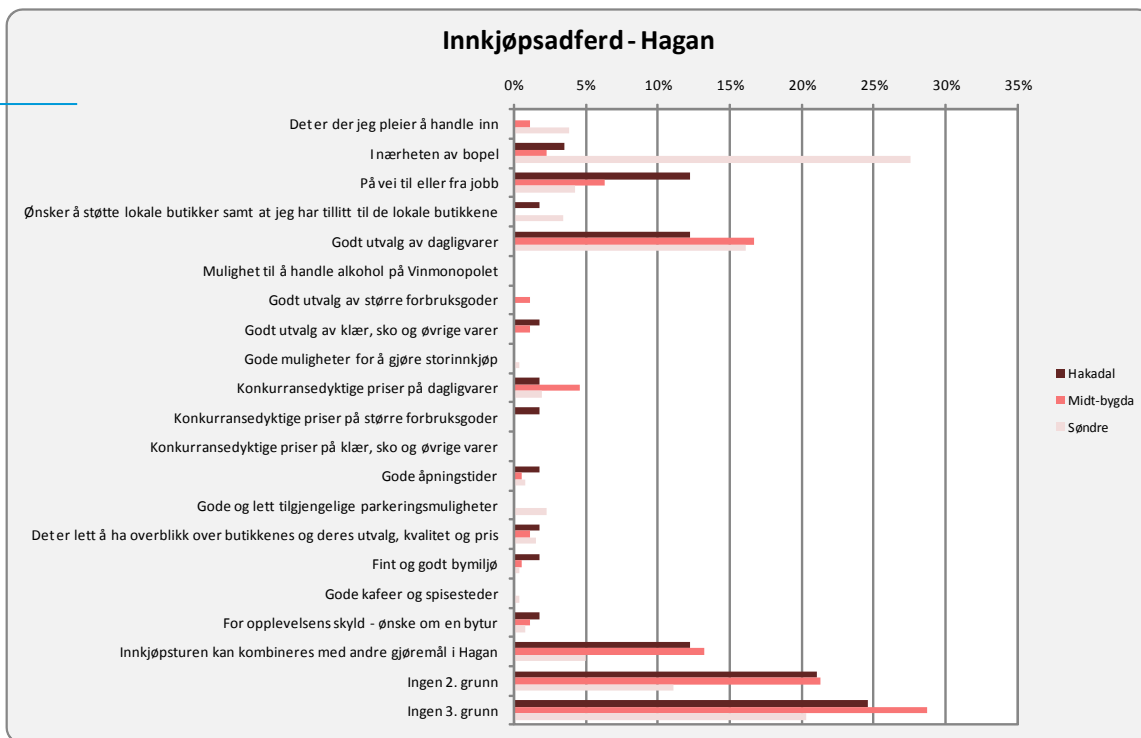
En av de sterke tendensene i detaljhandelen er at forbrukerne i stigende grad handler etter lyst og

plutselige impulser, samt at de etterspør opplevelser på innkjøpsturen og i kjøps situasjonen. For alle de tre handelsstedene i Nittedal, er ikke selve stedet i seg selv årsak til at respondentene velger å handle her. Respondentene velger heller ikke handelsstedene for opplevelsens skyld eller ønske om å få en bytur. Andre forhold som sentrumsmiljø og kaféliv, har heller ingen vesentlig betydning for valget av Mo-Rotnes, Hagan eller Åneby som innkjøpssted.

Årsaker til hvorfor Nittedal kommune

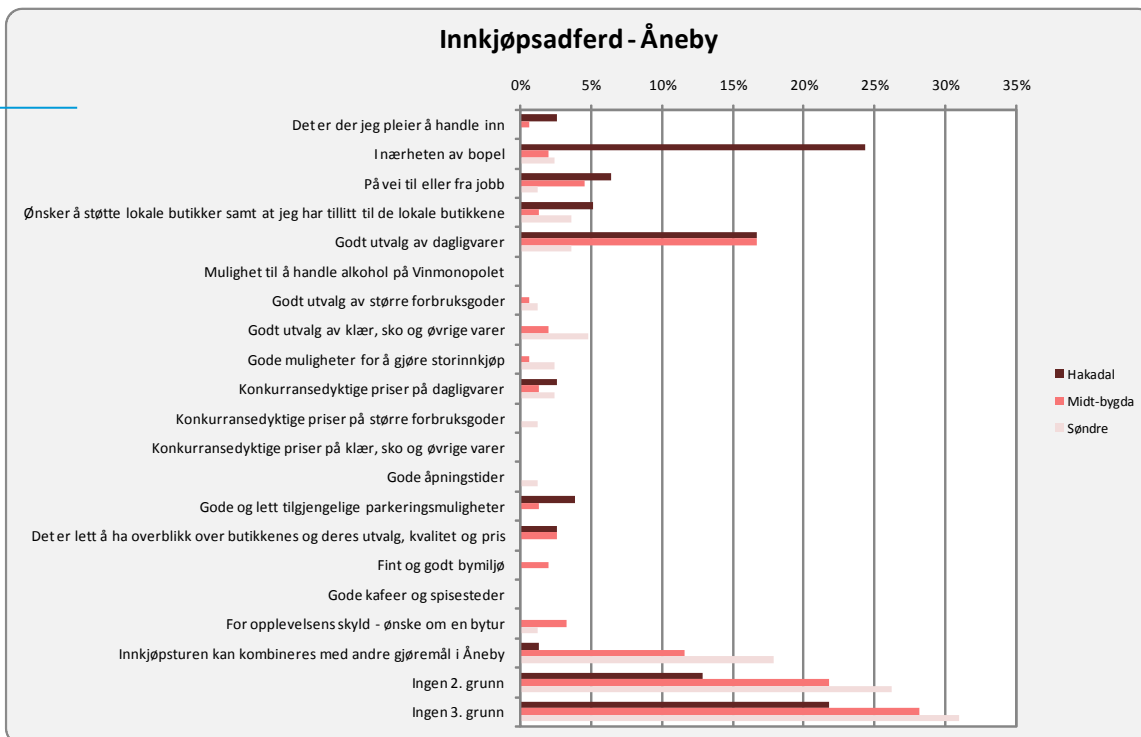
Valg av Hagan som innkjøpssted

Hva er de tre viktigste årsakene til at du velger å handle i Hagan?



Valg av Åneby som innkjøpssted

Hva er de tre viktigste årsakene til at velger å handle i Åneby?



velges bort

Når det kommer til spørsmålet om hvorfor man velger bort handelssteder, er det spesielt avstand og et større utvalg av varer, som nevnes oftest. Dette kjennetegnes for både Mo-Rotnes, Åneby og Hagan. Det bør nevnes at svarene i denne delen av undersøkelsen er usikre, da det er få som har svart på dette spørsmålet.

Innkjøp utenfor Nittedal kommune

Respondentene har blitt spurt om hvilke varer de kjøpte på den siste handleturen de var på utenfor Nittedal kommune. Svarene kan gi en indikasjon på hvilke varegrupper forbrukerne ønsker et større eller bedre utvalg av, siden de er villige til å reise lengre for handle disse varene i dag.

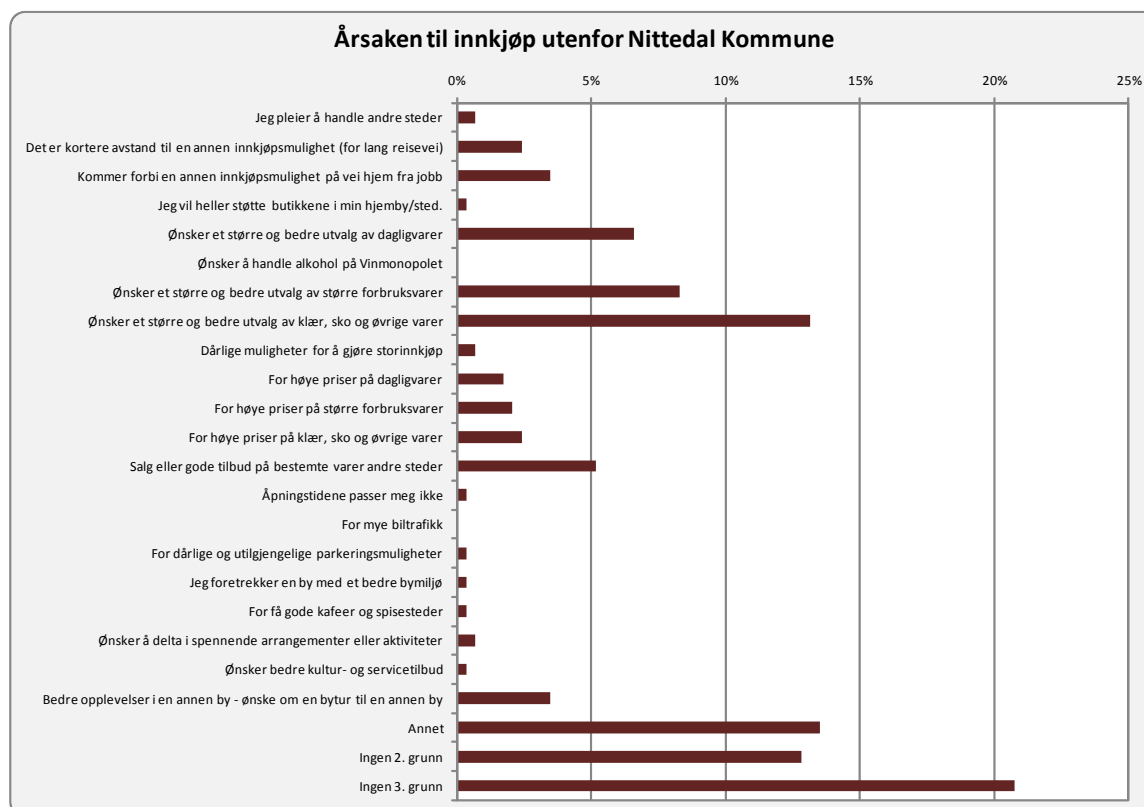
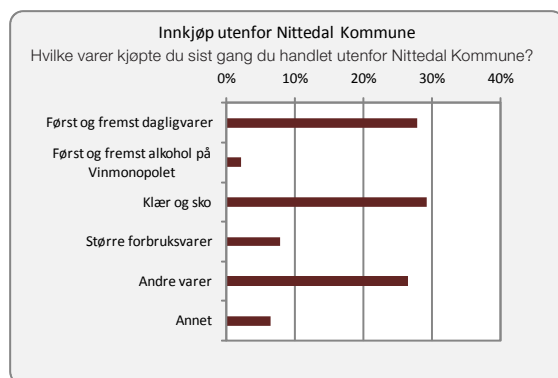
"Klær/sko", "andre varer" og "dagligvarer" er de varegruppene som primært kjøpes utenfor Nittedal kommune. Erfaringer fra tidligere analyser viser at klær/

sko generelt er den bransjen som forbrukerne er villige til å kjøre lengst for å handle. Det er spesielt dame- og barneklær respondentene har kjøpt på den siste innkjøpsturen. Innenfor "andre varer" er det typisk "elektronikk" og "bøker/papirvarer" respondentene kjøper utenfor Nittedal.

Årsakene til at respondentene velger å handle utenfor Nittedal kommune, er ønsket om et større og bedre utvalg av varer. Dette gjelder spesielt innenfor bransjen klær/sko.

Mange av respondentene svarer under kategorien "annet". Det omhandler blant annet:

- "Generelt bedre og større utvalg"
- "Alt er samlet på et sted"
- "Mangler på bestemte butikker i Nittedal"
- "Tilfeldigheter"
- "På vei til hytta"
- "Familie/vennebesøk"





06/

AREALBEHOV

Metode

Vurderingen av det fremtidige arealbehovet til butikkformål i Nittedal kommune er gjort ut fra en betraktning om:

- / at den fremtidige omsetningsveksten direkte vil avdekke et behov for flere butikkarealer. I beregningen er det derfor ikke tatt høyde for at eksisterende butikker kan øke omsetningen uten behov for større butikkareal, samt at flere bygninger til butikkformål, spesielt i de mindre tettstedene og sentrumssonene og i utkantsområdene, kan være relativt ekstensivt utnyttet i dag. Motsatt kan behovet for nye konsepter og en tilpasning av eksisterende butikker til fremtidens behov, gi anledning til nye utvidelser eller oppføring av helt nye butikker.

Gjennom en årrekke har utviklingen i detaljhandelen på landsbasis vært markant stigende målt i volum, og i takt med konjunkturoppgangen. De siste par årene har denne utviklingen fått seg en knekk på grunn av finanskrisen.

I kommende år vil det, til tross for effektene av den avtagende økonomiske krisen, fortsatt være grunnlag for vekst i detaljhandelen når konjunktorene igjen snur. I fremtiden er det flere faktorer som vil ha innflytelse på detaljhandelens utviklingsmuligheter for sentrumsområdene i Nittedal kommune, så vel som i lokalområdene. Spesielt vil følgende faktorer ha betydning:

- / Befolkningsutviklingen
- / Utviklingen i handel over internett
- / Utviklingen i privatforbruket
- / Strukturutviklingen

Faktorene over inngår som grunnlag for vurderingen av det fremtidige forbrukspotensialet og arealbehovet i Nittedal kommune. I tillegg har utviklingen i turismen en vesentlig innflytelse på det fremtidige arealbehovet i kommunen. Det er imidlertid vanskelig å vurdere endringer i turismen og vil derfor ikke inngå som en del av vurderingsgrunnlaget.

Stigende befolkningstall

Nittedal kommune har utarbeidet en befolkningsprog-



nose som forutsier en stigende befolkningsutvikling for perioden 2010-2020.

Det forventes at befolkningen i Nittedal kommune vil øke med 3 400 innbyggere i perioden 2010-2020. Med utsikt til en markant vekst i befolkningstallet, og dermed et tilsvarende økende forbrukspotensial, vil det være et befolkningsmessig grunnlag for vekst i detaljhandelen.

Fortsatt vekst i internetthandelen

De senere årene har handel over internett blitt mer og mer utbredt. Det er hele 13,1 millioner aktive e-handlere over 15 år i Skandinavia. I 2007 rundet e-handelen en samlet omsetning på 70 milliarder og hvor hver enkeltperson kjøpte i gjennomsnitt for ca 5 700 kroner per år. Danskene og nordmennene er de mest aktive e-handlerne og menn mellom 35 og 54 år handler for de største summene. I følge undersøkelsen er forbrukernes motiver for å handle på nettet først og fremst lavere priser. Deretter følger tidsbesparelsen, uavhengigheten av åpningstidene og muligheten til å sammenligne produkter og priser.

Til tross for den eksplosive veksten i internetthandelen, utgjør e-handelen fortsatt en liten del av det totale privatforbruket i Norge. På bakgrunn av de senere års utvikling, er det forventet at andelen har økt til et nivå i størrelsesorden 5-8 prosent.

En ny undersøkelse fra 2010 gjennomført av DIBS, som er Nordens førende firma innenfor betalingsformidling, viser at handelen av forbruksvarer over internett fortsetter å stige i både Norge og de andre nordiske landene. Fra undersøkelsen fremkommer det videre at antallet e-handelstransaksjoner i Norden i løpet av desember 2009 steg med 25 prosent sammenlignet med desember året før (2008). Samtidig svarer ca. 80

prosent av de nordiske e-handlende at de forventer å bruke like mye eller mer i 2010.

Fortsetter den nåværende utviklingen, forventes det at andelen av nordmenns private kjøp over internett i 2020 når et nivå som tilsvarer ca 10 prosent av det samlede privatforbruket. Som tilfellet er i dag er det fortsatt klær, film, musikk, bøker og elektronikk som primært kjøpes på nettet. I fremtiden forventes det i stigende grad og bred seg til andre bransjer og varegrupper. I et fremtidsscenario, hvor omsetningen i e-handelen kommer til å vokse markant, vil det få merkbare konsekvenser for butikkenes omsetning i sentrumssonene og vil være med på å redusere etterspørselen etter arealer til butikkformål.

Fortsatt vekst i privatforbruket

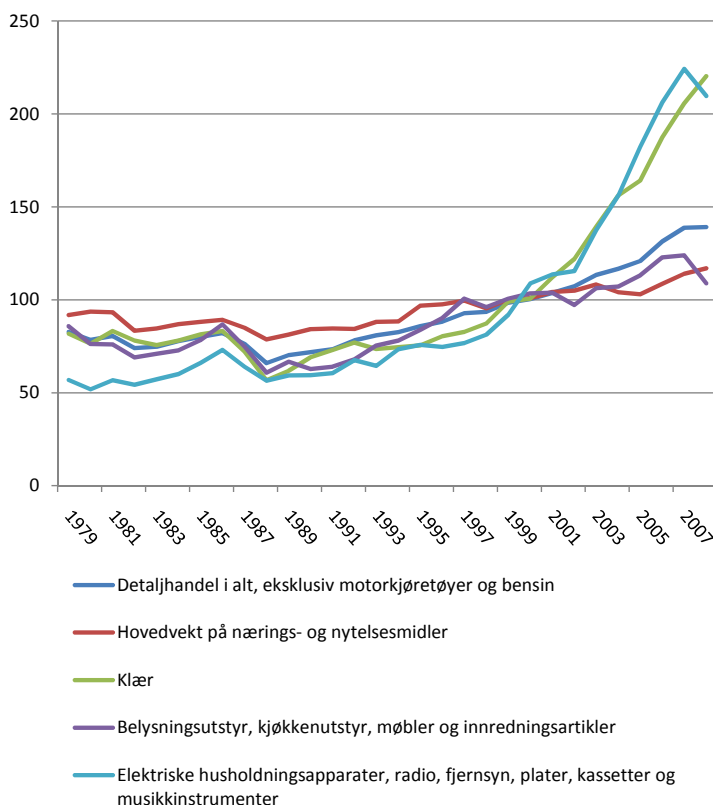
I de senere år har privatforbruket i Norge steget markant blant annet som følge av den økende velstanden. Det seneste tiåret har privatforbruket steget innen klær og elektroniske apparater, mens vekstraten i dagligvareforbruket har vært mer avdempet, men likevel stabilt stigende.

I løpet av 2008 utviklet det seg en global økonomisk krise som medførte stor privatøkonomisk usikkerhet blant forbrukerne og det har dermed blitt en oppbremsing i det private forbruket. Utviklingen i forbruket viser at det samlede forbruket i detaljhandelen stabiliserte seg i 2008 målt på volum. Vekstkurvene, for blant annet elektriske apparater og produkter til boligen, har sunket i løpet av de siste årene. Forbruket av klær økte fortsatt frem til 2008. Dagligvarehandelen er fortsatt stigende, noe som indikerer at en endring i forbrukernes økonomiske situasjon typisk har størst påvirkning på utvalgsvarehandelen. Erfaringsmessig er utvalgsvarehandelen også mer konjunkturfølsom enn dagligvarehandelen.

TNS Norsk Gallups og Statistisk sentralbyrås

Utvikling i omsetningsvolum for forskjellige varegrupper i perioden 1979-2008 på landsplan (år 2000 = indeks 100).

Figuren viser hvordan kurvene for produkter til boligen og elektriske apparater har fått en knekk de siste årene, mens kurven for klær fortsatt steg i 2008.



”forventningsindikator” uttrykker befolkningens syn på deres aktuelle og den fremtidige økonomiske situasjon. ”Forbruksindikatoren” er dermed en indikator for den fremtidige utviklingen i forbruket. Tendensen er at forbrukertilliten har vært i fritt fall etter flere år med nærmest konstante stigninger.

Til tross for finanskrisen forventer COWI fortsatt vekst i privatforbruket i et 10 års tidsperspektiv, men i et noe mer beskjedent tempo enn i perioden 2000-2008. Den historiske utviklingen i privatforbruket understøtter denne forventningen, da statistikken viser at forbruks-

utviklingen på et tidspunkt vil snu igjen for så å fortsette en oppadgående tendens.

Fremskrivning av forbruksutviklingen

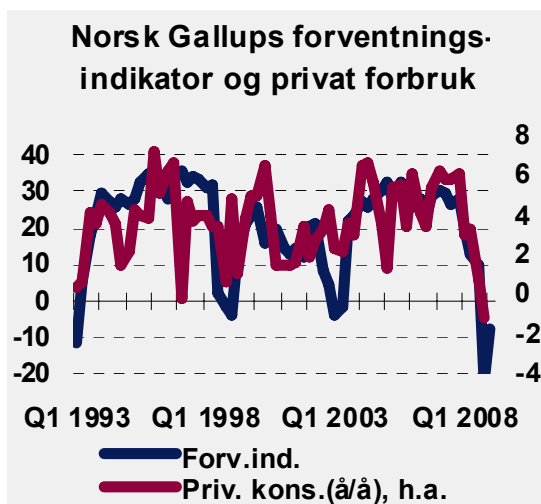
Fremskrivningen av forbrukspotensialet i Nittedal Kommune er forbundet med usikkerhet og er avhengig av forskjellige faktorer. Med hensyn på å avdekke forskjellige utviklingsmuligheter, oppstilles to fremskrivninger for forbruksutviklingen. Formålet med fremskrivningene er å angi spennet mellom det høyeste og det laveste arealbehovet i fremtiden. Fremskrivningene tar utgangspunkt i samme befolkningsprognoser og forventningen til utviklingen i handelen over internett:

/ Økende innbyggertall. Ca. 3 400 nye innbyggere i 2020 (Nittedal kommunes befolkningsprognose)

/ Vekst i internetthandelen. Internetthandelen vil utgjøre ca. 10-15 prosent av den totale utvalgsvarerhandelen i 2020

Optimistisk fremskrivning av privatforbruket

Mye tyder på at forbruket har toppet seg for en periode, og at forbruksveksten i de kommende årene vil stagnere. Den optimistiske fremskrivningen forutsetter en fortsatt vekst i forbruket tilsvarende en fortsettelse av den generelle stigningen i forbruket som var i perioden 1979-2008. Det er en optimistisk fremskrivning på bakgrunn av de seneste års utviklingstendenser og forventninger om en fortsatt oppbremsing i forbruket de



Kilde: TNS Norsk Gallup og Statistisk sentralbyrå

kommande årene.

I det optimistiske scenarioet forutsettes det at utviklingen og styrkelsen av sentrumsområdene i Nittedal kommune vil være med på å sikre en større andel av lokal handel, og dermed minske handelslekkasjen. I beregningene forutsettes følgende:

- / Vekst i privatforbruket i dagligvarer og utvalgsvarer tilsvarende vekstraten i perioden 1979-2008
- / Sentrumsområdene i Nittedal kommune øker deres "markedsandel" spesielt innenfor utvalgsvarer og dagligvarer i konkurranse med byene og kjøpesentrene i det regionale omland. "Markedsandelene" vil øke tilsvarende en stigning i dekningsgraden på 15 prosent i 2015 og 25 prosent i 2020 innen utvalgsvarer og 4 prosent i 2015 og 8 prosent i 2020 innen dagligvarer

Pessimistisk fremskrivning av privatforbruket

Fremskrivningen forutsetter at den sterke veksten som har vært i forbruket de senere årene, avløses av en mer avdempet vekst som tilsvarende en halvering av veksten i perioden 1979-2008.

Samtidig forutsettes det at sentrumsområdene i Nittedal kommune "kun" greier å fastholde handelen på dagens nivå, noe som er grunnen til at det fortsatt er en markant handelslekkasje.

- / Vekst i privatforbruket innen dagligvarer og utvalgsvarer tilsvarende en vekstrate på 50 prosent av forbruksveksten i perioden 1979-2008
- / Sentrumsområdene i Nittedal kommune fastholder "markedsandelen" innenfor utvalgsvarer i konkurranse med byene i det regionale omland

Arealbehov

Som grunnlag for den fremtidige detaljhandelsplanleggingen, omsettes forbrukstilveksten i de to fremskrivningene til et arealbehov.

Arealbehovet er beregnet ut fra en vurdering av den sannsynlige fremtidige arealutnyttelsen; det vil si hvor stor omsetningen per m² bruksareal det forventes å bli i fremtiden:

- Dagligvarebutikker: 45 000 kr/m²
- Utvalgsvarebutikker: 25 000 kr/m²

Det skal understrekes at vurderingen av arealbehovet i de to fremskrivningene er forbundet med en viss usikkerhet primært på grunn av usikkerheten rundt den fremtidige forbruksutviklingen. Blant annet forutsettes det at forbrukstilveksten direkte vil resultere i et økt behov for nye butikkareal. I realiteten vil en del av omsetningen skje i eksisterende butikker hvor kapasitetsgrensen ennå ikke er nådd. Samtidig vil den generelle strukturutviklingen mot en større konsentrasjon av utvalgsvarehandelen i de større sentrumssonene, samt Nittedal kommunes fokusering på sentrumsutvikling, medføre et økt behov for butikkarealer i de sentrale handelsstedene. Et økt arealbehov kan derfor være grunnlagt i en omfordeling av butikkarealer mellom de sentrale og mer perifere stedene, og er ikke kun uttrykk for en økt vekst i forbruket. Det vil derfor være sannsynlig at større tettsteder risikerer å stå med ledige butikklokaler.

Plasskrevende varer

Det er forbundet stor usikkerhet med å anslå et forventet arealbehov til nye butikker som forhandler plasskrevende varer. I følge de nye detaljhandelsbestemmelsene fastlegger kommunen i stor utstrekning selv arealrammen til butikker med plasskrevende varer. Med en forventning om en noe mer avdempet forbruksvekst, vurderes en arealramme på ca. 4 000 til 6 000 m² til å være rikelig til å dekke behovet for areal til butikker med plasskrevende varer for de neste 10 årene.

Fremskrivning av forbrukspotensial og arealbehov 2010-2020				
Forbrukspotensial				
(Mio. kr.)	Dagligvarer	Utvalgsvarer	I alt	Plasskr. varer
Optimistisk	200	110	310	-
Pessimistisk	140	50	180	-
Arealbehov				
(m ²)	Dagligvarer	Utvalgsvarer	I alt	Plasskr. varer
Optimistisk	4.400	4.600	9.000	6.000
Pessimistisk	3.000	1.800	4.800	4.000
Gjennomsnitt	3.700	3.200	6.900	5.000



07/

STATUS & ANBEFALINGER

SWOT - Hva er status?

Styrker og svakheter

Detaljhandelen i Nittedal kommune er preget av sentrumsstrukturen og den ujevne geografiske fordelingen av innbyggerne. Detaljhandelen er konsentrert i den midterste og den sørlige delen av kommunen. Mo-Rotnes er det sterkeste handelsområdet i Nittedal kommune. Den største konsentrasjonen av utvalgsbutikker er primært lokalisert på Mosenteret. Mo-Rotnes er det naturlige sentrum på grunn av stedets beliggenhet langs hovedveien og den klart største konsentrasjonen av utvalgsbutikker. Det betyr at det allerede i dag er en klar rollefordeling mellom sentrene, noe som gir kommunen, de næringsdrivende og fremtidige investorer et mer sikkert utgangspunkt for videre utvikling av tettstedene med tanke på både boliger, servicefunksjoner, butikker og kultur.

Omlandsundersøkelsens resultater viser at det i dag er en orientering blant innbyggerne mot Mo-Rotnes. På Mo-Rotnes gjør innbyggerne innkjøp, samt at de utfører andre gjøremål her. Kommunen kan derfor bygge videre på orienteringen mot dette området, noe som gir et godt utgangspunkt i den videre utviklingen av Mo-Rotnes som et sentrumsområde.

Butikkanalysen viser at handelslekkasjen er lavest for dagligvarer. Av dagligvareforbruket legges 87 pro-

sent igjen i Nittedal kommune og innbyggerne handler oftest dagligvarer innenfor et område på 4-6 km fra boligen. Til tross for en større konsentrasjon av butikker på Mo-Rotnes og i den sørlige delen av kommunen, er det generelt snakk om en desentralisert forsyning av dagligvarebutikker. Det betyr at innbyggerne i kommunen har relativt kort avstand til dagligvarebutikker.

I motsetning til dagligvareforsyningen, er butikkstrukturen innen for utvalgsvarerhandelen i høyere grad konsentrert i Mo-Rotnes. Det er en stor handelslekkasje innen for utvalgsvarer. Handelslekkasjen skyldes blant annet av at avstanden til andre konkurrerende sentre

i omlandet er relativt beskjeden, samt at halvparten av innbyggerne bor i den sørlige delen av kommunen hvor de har kort vei til Oslo og de øvrige kjøpesentrene. En stor nettoutpendling er med på å øke handelslekkasjen siden mange passerer handelssteder med et større utvalg enn Nittedal, på vei til og fra jobb.

Mo-Rotnes bærer preg av å være et område hvor folk gjør sine innkjøp og andre ærender så raskt som mulig for så å kjøre hjem igjen. Hverken sentrumsmiljøet eller butikkstrukturen inspirerer til at man spaserer rundt for å se i butikkvinduer eller for å bare ta en tur i sentrum. Det betyr at det sannsynligvis kun i liten grad

SWOT - Detaljhandelen i Nittedal kommune	
<p>Strength</p> <ul style="list-style-type: none"> ❑ Desentralisert geografisk dekning av dagligvarebutikker ❑ Dagligvarer kjøpes i stor utstrekning lokalt ❑ Innbyggerne har i dag flere gjøremål på de primære handelssentrene ❑ Konsentrasjon av butikker på Mo-Rotnes og et relativt velfungerende kjøpesenter i form av Mosenteret ❑ Mo-Rotnes er på grunn av sin sentrale beliggenhet det naturlige sentrum og skaper en klar rollefordeling mellom de tre sentrene ❑ Mo-Rotnes ligger sentralt i forhold til den gjennomgående trafikken i kommunen - mange passerer sentrumsområdet 	<p>Weaknesses</p> <ul style="list-style-type: none"> ❑ Lav befolkningstetthet ❑ Det sterkeste handelssenteret (Mo-Rotnes) ligger ikke i området med størst befolkningsgrunnlag ❑ Relativt kort avstand til attraktive handelssentre i omlandet, som handelssentrene i Nittedal kommune ikke kan konkurrere mot i dag ❑ Konsentrasjon av innbyggere i den sørlige delen av kommunen, tettest på konkurrerende sentre ❑ Stor daglig utpendling til Oslo - mange passerer større handelssentre på vei til og fra jobb ❑ Begrenset forbindelse mellom jernbanestasjonen og sentrum i Mo-Rotnes ❑ Manglende kvalitet på sentrumsmiljøet i de primære handelsområdene - fungerer ikke som opplevelses- og avslappingsmiljø
<p>Opportunities</p> <ul style="list-style-type: none"> ❑ Befolkningsvekst og vekst i antall arbeidsplasser - økt grunnlag for vekst i detaljhandelen ❑ Øke intensiteten i det eksisterende omlandet. Få flere innbyggere innenfor Nittedal kommune til å legge en større andel av forbruket i Nittedal ❑ Flere strenger å spille på for å gjøre sentrum i Mo-Rotnes attraktivt: forbedre samspillet mellom restaurasjonsliv, servicefunksjoner, kultur, sport og detaljhandel - alt samlet på et sted ❑ Mulighet for bygging av et nytt senter med en hensiktsmessig butikkstruktur og forbedret sentrumsmiljø ❑ Etablering av gågate, torg og møteplasser ❑ En samlet løsning for trafikk- og parkeringsforhold ❑ Mulighet for et godt kollektivtilbud på grunn av kommunens struktur ❑ Bedre forbindelse mellom jernbanestasjonen og sentrumsområdet i Mo-Rotnes ❑ Økt tilgjengelighet til sentrumsområdene for kjørende, gående og syklister ❑ Øke innpendlerens forbruk i Nittedal kommune 	<p>Threats</p> <ul style="list-style-type: none"> ❑ Utvikling av detaljhandelens struktur med konsentrasjon av handelen i færre, men større sentre i de største sentrumsområdene ❑ Stagnasjon eller tilbakegang i befolkningsutviklingen - som følge av en stigende interesse for å bosette seg tettere på Oslo ❑ Utbygging av konkurrerende sentre - flere vil foreta innkjøp i de konkurrerende sentrene og er villige til å kjøre lenger ❑ Stigende utpendling til Oslo, samt større handelslekkasje ❑ Flere dagligvarebutikker langs de større veiene til Oslo ❑ Svekkelse av detaljhandelen i lokalsentrene ved eksempelvis generasjonsskifte eller økt konkurranse

gjøres spontane innkjøp på selve handleturen til Mo-Rotnes.

Tilgjengeligheten til Mo-Rotnes har også betydning for attraktiviteten av området som handelssted. Beliggenheten langs Riksvei 4 sikrer mange forbikjørende. Likevel kan det være vanskelig å komme til og fra området på travle tidspunkter på grunn av den trafikkerte innkjøring til Mo-Rotnes. Butikkenes tilgjengelighet på Mo-Rotnes med tog er i dag begrenset, da avstanden mellom jernbanestasjonen og handelsområdet er stor. Det vil si at det er begrenset med synergier mellom handelsområdet og jernbanestasjonen. Jernbanestasjonen som kollektivterminal kan generere mye persontrafikk og kan dermed være med på å skape liv i området, til fordel for butikker, kafeer og servicefunksjoner.

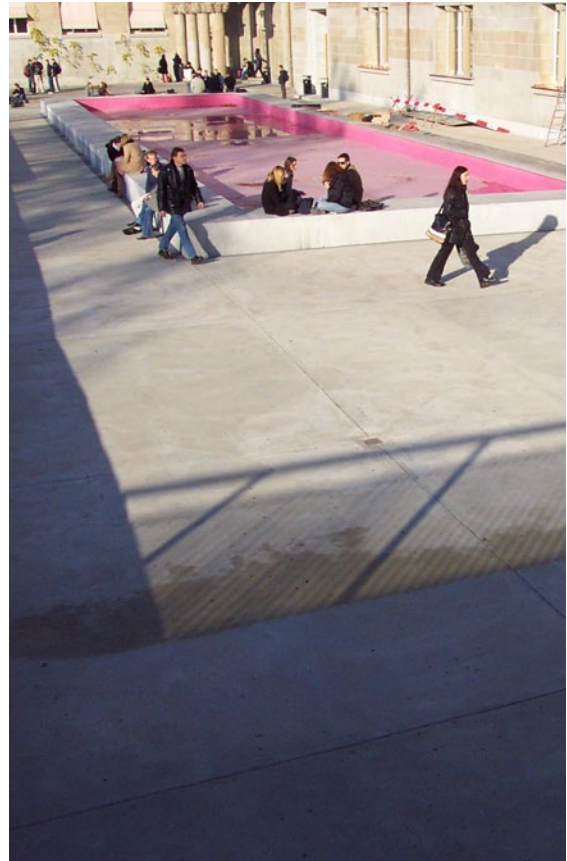
Hva er de fremtidige utviklingsmulighetene?

Rollefordeling

For å skape grunnlag for en langsiktig og positiv utvikling av handel og servicefunksjoner i Mo-Rotnes, Åneby og Hagan, er et viktig element å definere hva et sentrum og tettsted skal tilby og til hvem. Kort sagt handler det om å definere roller slik at de tre områdene får en klar identitet/funksjon. På denne måten kan de nevnte stedene være med på å understøtte hverandres utvikling og skape en intern arbeidsfordeling, hvor områdene supplerer fremfor å motarbeide hverandre.

Mo-Rotnes er kommunens sentrum med det største og mest konsentrerte utvalget av butikker og andre sentrumsfunksjoner. Dette skaper grunnlag for at innbyggerne har mange gjøremål i sentrum og at de kan kombinere ulike gjøremål på samme tur. Mo-Rotnes skal være attraktivt for alle av kommunes innbyggere og dermed også kunne tilby ulike transportformer. Området skal fremstå som et attraktivt sentrumsmiljø med en rekke sterke funksjoner som eksempelvis kjøpesentre, bibliotek, kulturhus, kafé/restaurant og andre servicefunksjoner. Sentrumsfunksjonene skal bindes sammen av gater, samt små og store plasser slik at det er lett og hyggelig å sirkulere i området. Dette vil også gjøre at innbyggerne får lyst til å komme til Mo-Rotnes for å slappe av eller for opplevelsens skyld.

Åneby er kommunens minste senter og er tildelt minst areal til butikkutvikling de kommende årene. Åneby bør ha en sterk dagligvareforsyning som sikrer at behovet for dagligvarer oppfylles. Butikkene bør konsentreres rundt butikkene som allerede ligger i Åneby i dag. Videre bør det skapes et sentrumsmiljø hvor man kan handle dagligvarer, et fåtall utvalgsvarer, samt at innkjøp kan kombineres med eksempelvis frisør eller lignende form for alminnelig personlig service.



Hagan er kommunes nest største senter. Hagan bør ha en sterk dagligvarehandel som gjør at stort sett alle dagligvarebehov kan oppfylles her. Pendlerne vil dermed ikke ha behov for å kjøpe dagligvarer med hjem fra andre steder utenfor Nittedal kommune. I tillegg bør Hagan ha en mindre andel utvalgsvarebutikker, men ikke i et for stort omfang slik at det utkonkurrer Mo-Rotnes. Hagan vil dermed fungere som en "buffer" mot de konkurrerende sentrene i omlandet. På bakgrunn av Hagans beliggenhet i nærheten av den overordnede infrastrukturen, er det opplagt at Hagan bør bli bygget ut relativt kraftig med butikker som forhandler plasskrevende varer. Denne type butikker ønsker gjerne en lokalisering hvor det er lett å komme med bil.

Arealfordeling

Kommuneplanen for Nittedal beskriver at den langsiktige sentrumsutviklingen skal skje gjennom utvikling av sentrumsområder med et bedre tilbud av handel enn det er i dag. Utviklingen skal skje ved fortetning og videreutvikling av tettstedene i Hakadal, Midtbygda og Søndre. Mo-Rotnes er i denne sammenheng utpekt som kommunes senter, og skal utvikles som et mer markant senter med en blanding av forskjellige sentrumsfunksjoner som eksempelvis butikker, boliger og kontorer. Hoveddelen av den nye boligutbyggingen, som svarer til 60 til 70 prosent av kommunens totale boligutbygging,

skal skje i Mo-Rotnes. Fokus på sentrumsutviklingen betyr også at sentrene Åneby og Hagan videreutvikles med tett sentrumsbebyggelse og tilbudet skal tilpasses lokalområdets behov.

På bakgrunn av kommuneplanens overordnede målsetninger for den fremtidige sentrumsutviklingen, samt fokus på å utvikle Mo-Rotnes som det primære senteret i kommunen, anbefales en fordeling av det fremtidige arealbehovet til butikkformål som vist i tabellen nedenfor.

Det er lagt vekt på at det også skal skje en mindre utvikling i de lokale sentrumsområdene i Hakadal og Søndre. Disse sentrumsområdene skal understøtte den eksisterende handelen, samt sikre en fortsatt god betjening av lokalområdet med nødvendige basisvarer.

I Søndre er det lagt opp til en større utvikling av detaljhandelen enn i Hakadal. Dette skyldes blant annet at det eksisterende befolkningsgrunnlaget i Søndre er markant større enn i Hakadal. Samtidig vurderes det også å være en strategisk bedre disponering av arealutviklingen til butikkformål, da en sterk utvikling av Hagan sentrum kan virke som en "buffer" mot de konkurrerende sentrene i det regionale omlandet. Det legges opp til en sterk utvikling av butikker med plasskrevende varer i Søndre. COWIs erfaring er at det sjeldent er et sterkt samspill mellom "alminnelige" butikker og plasskrevende butikker. Det er derfor lite sannsynlig at det vil oppstå synergier ved etablering av plasskrevende butikker i nærheten av sentrum i Mo-Rotnes. Det er også en tendens til at butikker med plasskrevende varer ofte

Fordeling av arealbehovet (m²) på hovedområder i periodene 2010-2020

Scenario 1	Dagligvarer	Utvalgsvarer	I alt (dagligvar.+utvalgsvar.)	Plasskr. var.
Hakadal	400	200	600	600
Midtbygda	3.100	3.700	6.800	1.200
Søndre	900	700	1.600	4.200
Scenario 2	Dagligvarer	Utvalgsvarer	I alt (dagligvar.+utvalgsvar.)	Plasskr. var.
Hakadal	300	100	400	400
Midtbygda	2.100	1.400	3.500	800
Søndre	600	300	900	2.800

Det bør bemerkes at arealfordelingen har tatt utgangspunkt i det vurderte behovet i 2020. De minste arealtildelingene bør derfor oppjusteres slik at de tilsvarer realistiske størrelser på butikkkonsepter i dag.

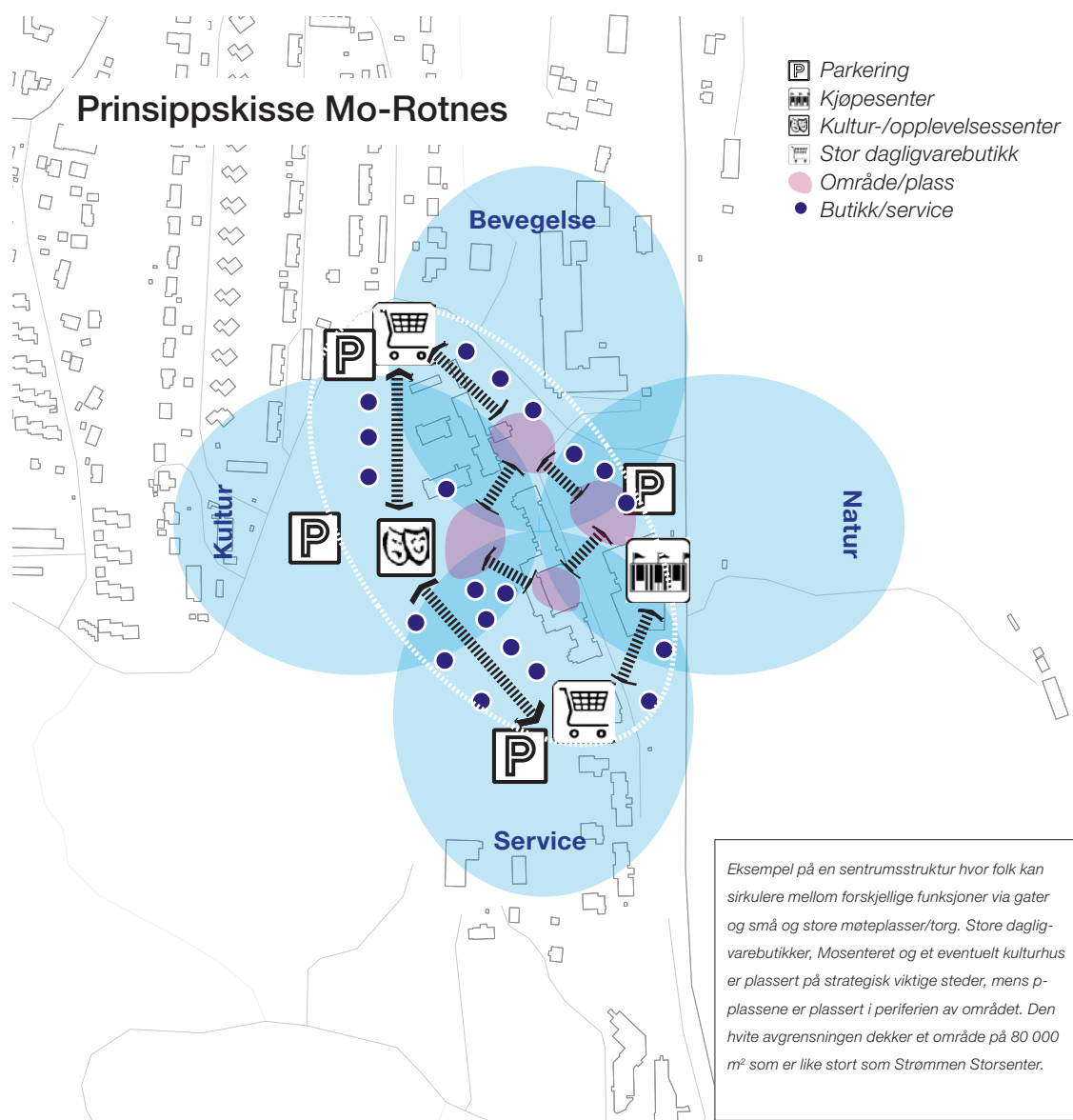


søker en lokalisering i nærheten av den overordnede infrastrukturen, da innkjøp av plasskrevende varer som oftest krever bruk av bil. Det bør derfor legges til rette for utbygging av et samlet senter til plasskrevende butikker i Søndre.

Arealbehov i 2050

Kommunedelplanen for sentrumsutviklingen på Mo-Rotnes legger føringer på utviklingen av sentrumsområdet i et langsiktig perspektiv. Tidsperspektivet er 40 år fra 2010-2050.

Det er vanskelig å vurdere behovet for butikker, servicefunksjoner, kontorer og andre sentrumsfunksjoner i et såpass langt tidsperspektiv. Forutsatt at sentrumsutviklingen på Mo-Rotnes, forbruksutviklingen, utviklingen av e-handelen og konkurransen i det regionale omlandet vil fortsette på samme måte som forutsatt de kommende 10 årene, vurderes arealbeho-



vet til butikkformål ekskl. plasskrevende varer å være på mellom 20-40 000 m². Med et så markant arealbehov i fremtiden, er det viktig at sentrumsutviklingen, primært på Mo-Rotnes, tilrettelegges på en fleksibel måte. Det vil dermed være mulig å sikre en kontinuerlig utvikling av sentrumsområdene, uten at det på et tidspunkt skjer en spredning av butikker med en lite hensiktsmessig butikkstruktur.

Muligheter og trusler

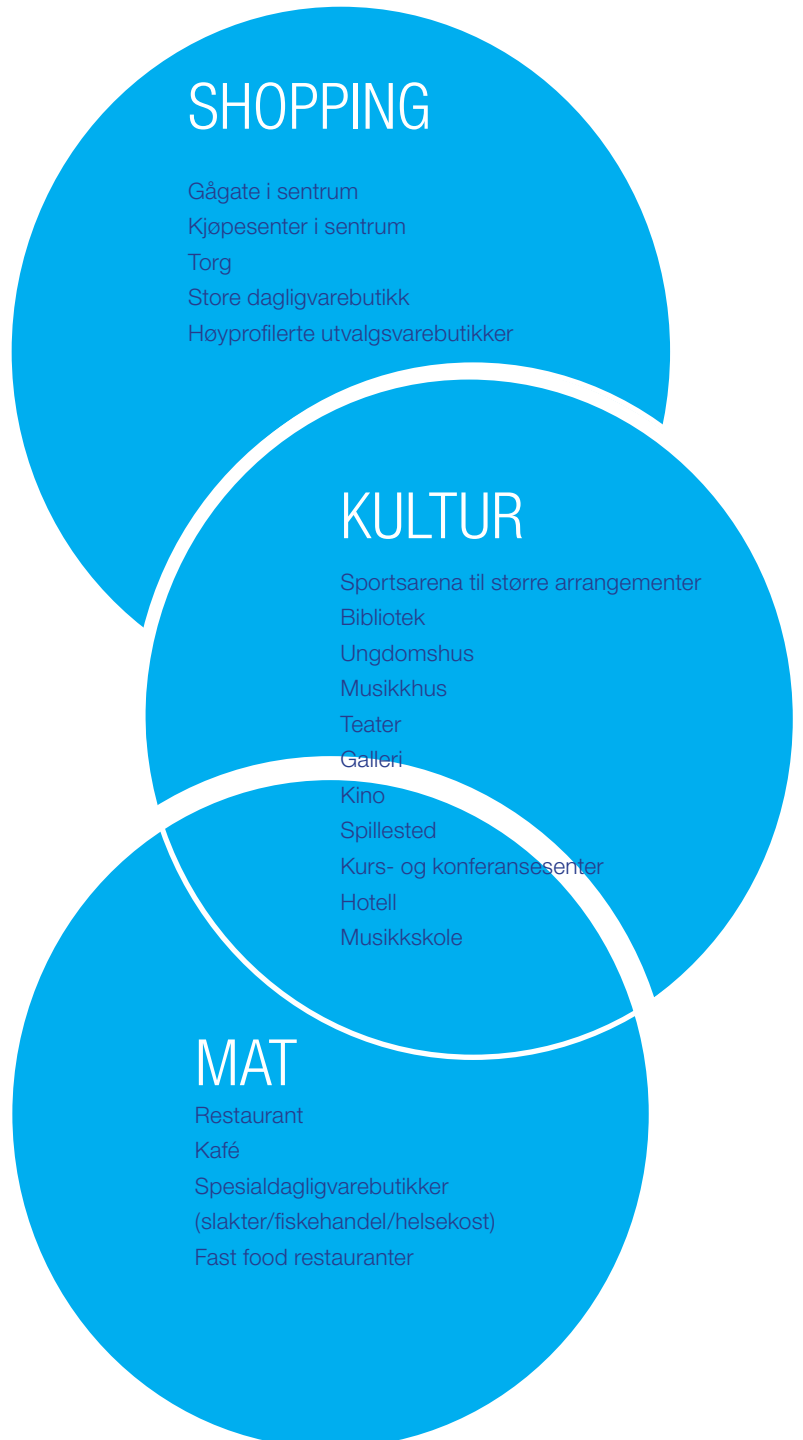
På bakgrunn av analyseresultatene, vurdering av styrker og svakheter, samt COWIs generelle erfaringer med detaljhandelsplanlegging, skisseres en rekke muligheter for den fremtidige butikkutviklingen i kommunen. Primært vil det dreie seg om Mo-Rotnes, som i kommuneplanen er utpekt som kommunes primære senter.

På bakgrunn av handelsanalysens resultater og erfaringer av handelssentrene i Nittedal kommune, vil den fremtidige butikkutviklingen kun i begrenset omfang "komme av seg selv". I det følgende beskrives derfor vesentlige utfordringer/trusler som kan påvirke butikkutviklingen i Nittedal kommune i negativ forstand.

Et av det viktigste grunnlaget for vekst i detaljhandelen, er en kontinuerlig befolkningsvekst. En annen mulighet for vekst er å minske handelslekkasjen slik at innbyggerne legger igjen en større andel av forbruket sitt i Nittedal kommune. Slik situasjonen er i dag, er det ikke opplagt å øke størrelsen på omlandet på grunn av konkurranseforholdene, men heller å øke innbyggernes forbruk innenfor det eksisterende omlandet. En økning av intensiteten i omlandet forutsetter imidlertid at målsetningen kombineres med en rekke initiativer for å øke handelsområdenes attraktivitet i kommunen. En fortsatt utbygging av konkurrerende sentre i omlandet og en fortsatt stigende nettoutpendling, kan i denne sammenheng være en barriere for vekst i detaljhandelen i Nittedal kommune. På samme måte kan forbedrede muligheter for å kjøpe eksempelvis dagligvarer langs veien på vei hjem fra jobben i Oslo, være med på å fastholde handelslekkasjen på et høyt nivå.

Mo-Rotnes har en rekke styrker og potensialer som bør fastholdes og utvikles for å sikre konkurranseevnen også i fremtiden. Blant annet kan attraktiviteten til Mo-Rotnes øke betraktelig dersom samspillet mellom handel, service, rekreasjon, kultur og aktiviteter blir forbedret. Da Mo-Rotnes er relativt ekstensivt utnyttet i forhold til de andre sentrumsområdene i kommunen, er det derfor en enestående mulighet til å tilrettelegge og strukturere sentrumsfunksjoner slik at de får et bedre samspill.

En god sammensetning av butikker og andre sentrumsfunksjoner kan være med på å øke attraktiviteten av sentrum, samt aktivitetsnivået. Det finnes ingen



entydig løsning på en "korrekt" sammensetning av funksjoner, men det er viktig at funksjonene skaper en relativ stor "kundestrøm". Motsatt er det viktig at det ikke plasseres mange "døde" funksjoner som eksempelvis bank, forsikring og eiendomsmegling på gatenivå som skaper uinteressante passasjer i gaten. Videre er det viktig at det er mangfold i butikk- og servicetilbudet. På side 39 er det listet opp en rekke funksjoner under overskriftene shopping, kultur og mat. Erfaringsmessig kan disse elementene tiltrekke folk og generelt skape liv i et sentrum, også etter butikkenes stengtid. Listen kan brukes som en inspirasjon til å sette sammen en god blanding av funksjoner i sentrumsområdene i Nittedal kommune.

Kulturhus betraktes ofte som en sentrumsfunksjon som kan gi utviklingen i sentrum et løft i form av økt aktivitetsnivå. Erfaringene med etablering av kulturhus, er at graden av suksess avhenger av muligheten til å samle og skape et variert aktivitetsinnhold. Kulturhus vil sjeldent i seg selv være en dynamo for sentrumsutviklingen. Kulturhus kan derimot fungere som et samlingspunkt for kultur- og fritidsinteresser som allerede finnes spredt i lokalområdet, og som igjen vil gagne aktivitetsnivået i sentrum. Eksempler på slike aktiviteter:

- Dans
- Musikkskole
- Ungdomsaktiviteter
- Treningssenter
- Teater - herunder barneteater
- Foreningsmøter og andre foreningsaktiviteter
- Offentlige møter
- Kveldsskole
- Kino

De ulike aktivitetene samler forskjellige grupper og ildsjeler. Sammen med bedre fasiliteter kan dette ha en positiv effekt på det lokale kulturmiljøet ved at flere aktiviteter settes i gang, samt at kvaliteten på aktivitetene øker. Begge faktorene vil tiltrekke flere personer til kulturhuset.

Med det formål å kunne romme mange ulike aktiviteter, vil det være en fordel å oppføre og innrede kulturhuset som et multifunksjonshus med en kombinasjon av en sal som kan deles inn i mindre rom om ønskelig. Med en fleksibel innredning kan multifunksjonshuset romme et flertall av aktiviteter.

I relasjon til kommunens økonomi, kan multifunksjonshuset bidra til å gi inntekter i form av omsetning og leie. Eksisterende kommersielt drevne aktiviteter bør derfor samles i et eventuelt kulturhus.

Det er i denne sammenheng derfor viktig at fokus på sentrumsutviklingen ikke utelukkende kommer til å dreie seg om etableringen av et kulturhus, da det i høy

grad er samspillet mellom forskjellige funksjoner, som er med på å skape et mer attraktivt sentrum.

Mo-Rotnes' attraktivitet vurderes også å bli vesentlig forbedret ved etableringen av rundkjøringen på Riksvei 4. Videre er det viktig å forbedre samspillet mellom butikkområde og jernbanestasjonen, samt sikre god adgang til området for gående og syklist i lokalområdet via etablering av gang- og sykkelvei og fotgjengerfelt mellom bolig- og butikkområder.



