

Handel

LARS BACKEMAR

BACKEMAR CONSULTING, SENIOR ADVISOR, NEWSEC
RETAIL AND URBAN DEVELOPMENT SAMT ORDFÖRANDE
I CITY I SAMVERKAN, STOCKHOLM



Håller stadskärnorna på att somna in?

HUI Research följer regelbundet upp försäljningsstatistiken från ett 80-tal köpcentrum-anläggningar runt om i landet. Senaste rapporten från de tre första kvartalen visar på att stadsdelscentra ökar sin försäljning medan externa köpcentra och citygallerior minskar mer än handeln i övrigt.

Förklaringen till att stadsdelscentra går bättre beror främst på att det har investerats i om- och tillbyggnader, bättre och bredare utbud med mer service, närhet och bekvämlighet tillsammans med förtätning i form av bostäder. Citygallerierna däremot minskar oroväckande mycket. En förklaring är naturligtvis att branscher som kläder och skor, som ofta dominerar dessa anläggningar, har tappat omsättning.

JAG MISSTÄNKER EMELLERTID att det inte är hela sanningen utan att många stadskärnor generellt tappar omsättning och besökare. Vi får allt oftare rapporter från stadskärneföreträdare om att cityhandeln tappar omsättning och kunder. Vi kan allt oftare läsa om städer som upplever problem med butiker som försvinner från city till följd av minskad attraktion och konkurrenskraft. Till och med Stockholms City, som ligger i en av Europas starkast växande regioner, har svårt att hålla marknadsandelen.

Ökad extern konkurrens tillsammans med tillgänglighets- och kapacitetsbegränsningar är naturligtvis en förklaring men den räcker inte. Så, varför lyckas stadskärnorna inte försvara sin position och marknadsandelar?

Stadskärnornas handel har gått bra under det senaste decenniet, mycket tack vare satsningar på miljömässiga upprustningar, nya

butiker och koncept. Vidare har ett ökat samarbete mellan kommunen, fastighetsägare och handeln inom ramen för olika typer av stadskärneorganisationer, som arbetar med att utveckla stadskärnan givit goda resultat. Inom dessa organisationer, som ofta har tillkommit på initiativ från handeln, drivs olika typer av gemensamma projekt inom marknadsföring, trygghet och stadsmiljö. Dessa organisationer gör idag stor nytta och den samlande kompetens som finns hos de olika aktörerna är värdefull. Den kompetensen skulle kunna utnyttjas bättre i stadsutvecklingen.

TIDEN ÄR NU MOGEN att utveckla tredje generationens samverkansorganisationer med större tonvikt på fysisk planering utifrån en helhetssyn baserad på tydliga visioner och mål. Dagens stadskärnor är mycket mer än butiker och restauranger, och vi måste bli mycket bättre på att hjälpa kommunerna med att tillgodose dagens och morgondagens kommuninvånarens och besökarens behov av service, kultur och upplevelser. Samtidigt måste det finnas funktionella och effektiva arbetsplatser samt ett attraktivt boende. Staden måste få vara stad och utvecklas efter människors behov.

Det är mycket stora värden som är investerade i fastigheter och infrastruktur i våra stadskärnor och dessa värden kan endast utvecklas genom gemensamma satsningar. De som har mest att värna om och mest att vinna är i första hand fastighetsägarna som tillsammans med kommunen nu måste ta initiativet och planera för större långsiktiga satsningar. Det finns goda exempel där aktiva fastighetsägare har drivit på utvecklingen och kunnat försvara och stärka

stadskärnorna. Handeln skall naturligtvis fortfarande vara en aktiv part men fastighetsägarna bör kliva fram!

Många svenska städer behöver ta ett större helhetsgrepp på stadskärnan genom att ta fram en gemensam vision. Ett program för stadskärnan med tydliga mål och konkreta förslag på fysiska åtgärder är nödvändigt, både när det gäller platser och funktioner. Detta stärker stadskärnans roll som besöksmål och destination för handel, service, kultur och upplevelser samt arbetsplatser, bostäder, hotell, parkeringar, med mer. Ett program, som initieras av kommunen, med «genomförandekraft» vilket innebär att det måste arbetas fram gemensamt med fastighetsägare som kan och vill investera. Ett lämpligt forum för den typen av arbete är just de gemensamma stadskärneorganisationerna, där parterna redan är organiserade, men - de bör utvecklas till att diskutera och planera stadsutveckling och fysisk planering! Genomförandekraft finns när privata och kommunala intressen samarbetar. Förebilder kan hämtas från England där flera framgångsrika stadsutvecklingsprojekt har genomförts under senare år, exempelvis Liverpool Vision, ett samarbetsprojekt mellan publika och privata intressen, som mycket framgångsrikt har utvecklat en helt ny stadskärna och destination i Liverpool.

Vi saknar oftast outnyttjade markområden i svenska stadskärnor, men vi kan ändå lära oss mycket av ett framgångsrikt privat/offentligt samarbete. Ett samarbete där fastighetsägarna/investerarna måste vara mer pådrivande! Svenska stadskärnor kan utvecklas men det kräver samarbete, engagemang och initiativ. ■