



## Överinvesterar vi i köpcentrum?

Det har varit mycket köpcentrum på sistone. Jag har haft förmånen att bevista både invigningen av Emporia i Malmö och första spadtaget för Mall of Scandinavia i Solna. Två av Sveriges största köpcentra, ett som just öppnat och byggstart för det senare. Dessutom har jag just besökt MAPIC, Europas största och viktigaste mötesplats för köpcentra och handelsfastigheter som jag rekommenderar alla inom branschen att besöka. Det är strålande tider för en köpcentrumnörd!

Emporia har satt en ny standard för köpcentrum i Sverige genom att tillföra en intressant och spektakulär arkitektur och design samt höga kvaliteter på material och invändig miljö. Det är ett köpcentrum av högsta internationella klass och värt en resa. Planerna för nya Mall of Scandinavia är inte mindre. Ågarna har minst lika stora ambitioner att tillföra ökade upplevelser för att kunna vara konkurrenskraftiga och attraktiva för både kunder och besökare.

Nya moderna köpcentra av internationell klass med god miljö och arkitektur är kostsamma att bygga. Dessutom tillkommer allt större investeringar i parkeringsanläggningar och övrig infrastruktur runt köpcentren. Vi pratar om investeringar i storleksordningen av omkring 4 miljarder för Emporia respektive Mall of Scandinavia. Alla nya projekt som planeras är naturligtvis inte så stora vad gäller ytor och investeringar men utvecklingen följer den internationella trenden. Projektet blir allt mer sofistikerade.

**DET BLIR ALLT DYRARE** att bygga köpcentrum och investeringskostnaderna blir allt högre. Samtidigt är detaljhandelns lönsam-

het och betalningsförmåga begränsad och helt kopplad till butikernas omsättning och försäljning per kvadratmeter.

Frågan är om det går ihop? Flera nya projekt eller större ombyggnader de senaste åren har inte varit lönsamma och har inte motsvarat investerarnas eller hyresgästernas krav på avkastning. Höga investeringskostnader driver upp hyresnivåerna. Höga hyresnivåer i kombination med svag försäljning leder oundvikligen till problem. Det är inte bara hyresnivån som stiger utan de gemensamma kostnaderna och andra tillägg till hyran tenderar att stiga i takt med mer kvalificerade projekt och ökade krav på städning, säkerhet och löpande underhåll. Den totala hyreskostnaden i förhållande till omsättningen riskerar att bli hög.

IKANO Retail Centers har byggt ett större köpcentrum tillsammans med ett IKEA varuhus i Erikslund utanför Västerås och planerar ytterligare liknande etableringar runt om i landet. De har valt en helt annan strategi än utvecklarna av Emporia och Mall of Scandinavia. Man bygger mer kostnadsanpassat med enklare material och byggteknik. Något som kanske kan kallas IKEA standard. Hyresgästmixen och butikernas omsättning är i stort sett densamma men inramningen betydligt enklare och avkastningen är med största sannolikhet betydligt högre.

Vi ser allt större utmaningar inom köpcentrumbranschen genom förändrade köpbeteenden och konsumtionsvanor, e-handel och ökad konkurrens tillsammans med en svagare konsumtionsutveckling. Kan det helt enkelt vara så att vi tvingas att höja vår ambitionsnivå och därigenom investeringskostna-

den för att vara konkurrenskraftiga, attraktiva och erbjuda större kundupplevelser eller håller vi på att skapa produkter som hyresgästerna inte har råd att etablera i och driva sin verksamhet med lönsamhet? Vi hör ibland argument från detaljhandeln att vi väntar gärna med att etablera i ett nytt köpcentrum för att inte ta risken att förlora pengar om centret inte utvecklas som planerat. Kostnaderna är höga och risken upplevs för stor.

Har vi råd att utveckla stora, i många fall, exklusiva köpcentra eller måste vi tänka om och sänka ambitionsnivån. Gör IKANO rätt som jobbar mer kostnadseffektivt och hur fungerar det i en mer konkurrensutsatt marknad? Jag har den senaste tiden varit inblandad i flera köpcentrum med lönsamhetsproblem, som utvecklats över de senaste åren, och kan se att de totala hyreskostnaderna för många butiker är mycket höga i förhållande till omsättning. Nivåerna är för höga för att hyresgästerna har råd att stanna kvar. Lösningen är oftast att det måste göras tilläggsinvesteringar tillsammans med hyressänkningar för att undvika ökade vakanser och förlorade fastighetsvärden. Svåra beslut för investerarna men nödvändigt för en långsiktigt mer stabil utveckling.

Utmaningen är att hitta rätt balans mellan investeringskostnaden och hyresgästernas betalningsförmåga, vilket är mycket lättare att skriva om än att genomföra i praktiken. Det kan vara lätt att lockas till att satsa för mycket på spännande miljöer och dyra lösningar. Innehåll, läge och tillgänglighet är alltid det viktigaste. Finns inte det hjälper inte snygg design och spektakulär arkitektur. ■