

DETAILHANDEL I BALLERUP KOMMUNE

Muligheder og udfordringer

Ballerup Kommune

November 2018

Detailhandel i Ballerup Kommune

Formålet med analysen er:

- > At give input til revision af **kommuneplanen**
- > At identificere tiltag der styrker detailhandlen som **ikke kan reguleres via planloven**, men som vil kunne fremmes på anden vis fra kommunal side eller blandt byens aktører
- > At giver den nye kommunalbestyrelse et **viden og overblik** over data
- > At skabe **dialogmateriale** – hvilken vej skal Ballerup gå?



Detailhandlen er vigtig for Ballerup Kommune fordi:

- > Den er med til at skabe levende og attraktive bymidter og bydelscentre
- > Det er vigtigt for borgerne med nem adgang til indkøb i en travl hverdag
- > Den skaber arbejdspladser, også for kortuddannede og ufaglærte



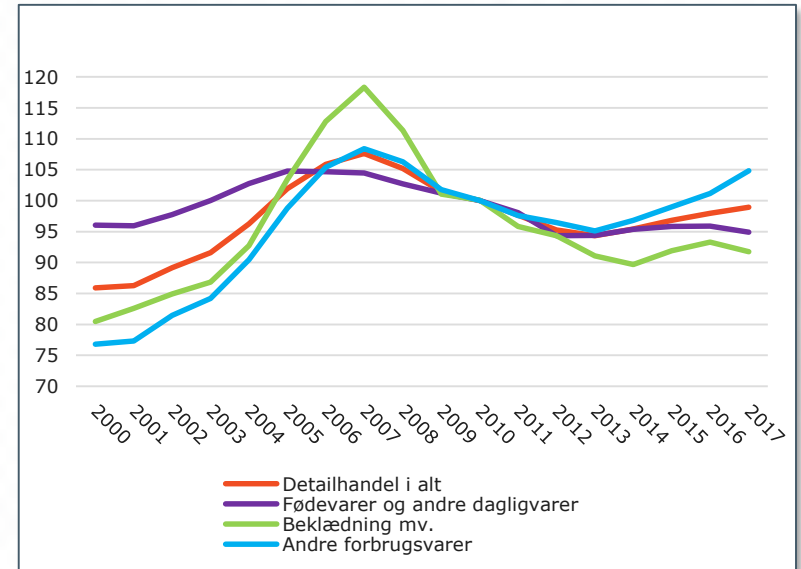
Beskæftigede i Ballerup kommune (ultimo november 2016)	
1. Handel	8.609
2. Finansiering og forsikring	4.794
3. It- og informationstjenester	4.551
4. Medicinalindustri	4.009
5. Offentlig administration, forsvar og politi	2.830
6. Sociale institutioner	2.820
7. Undervisning	2.067
8. Bygge og anlæg	1.969
9. Rejsebureauer, rengøring og anden operationel service	1.529
10. Sundhedsvæsen	1.440
13. Hoteller og restauranter	648
14. Andre serviceydelser mv.	634
18. Ejendomshandel og udlejning	477

Hvad tegner fremtiden?



Detailhandlen er generelt udfordret – på nationalt niveau

- > Vi bruger færre penge på indkøb end før krisen
- > Vi nåede toppen i 2007
- > Et beskedent vendepunkt i 2013
 - > Samlet er vi tilbage på niveauet i 2005
 - > Dagligvarer og beklædning vokser ikke
 - > Øvrige udvalgsvarer vokser svagt
- > Vi bruger generelt flere penge, men det er til andre formål



Det sæsonkorrigerede mængdeindeks.
Udviklingen i faste priser, dvs. korrigeret for inflation.
Indeks 100 i 2010.
Kilde: Danmarks Statistik

COWI

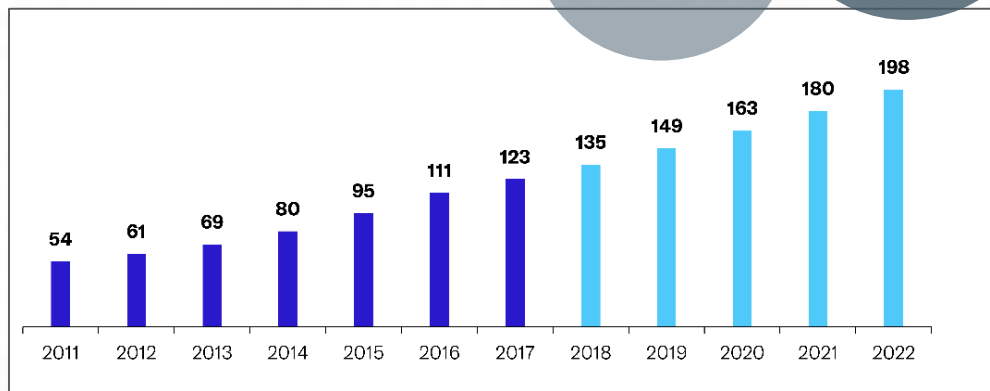


Detailhandlen er generelt udfordret – på nationalt niveau

- > Vi køber mere på nettet
- > 123 mia. kr. i 2017
- > 2/3 er køb af services
- > 1/3 er køb af varer
 - > 11% af vareforbruget
 - > 6% af dagligvareforbruget
 - > 19% af udvalgsvarerforbruget
 - > Vokser med 1% om året

28%
AF RESPONDENTERNE
I BALLERUP Kommune
KØBER IND PÅ
NETTET ET PAR
GANGE OM MÅNEDEN

63%
AF RESPONDENTERNE
I BALLERUP Kommune
KØBER IND PÅ
NETTET MINIMUM ET
PAR GANGE OM ÅRET



Danskernes e-handel 2011-2017 og scenarie 2018-2022 i mia. kr.

Kilde: "E-analyse – status 2017", Dansk Erhverv

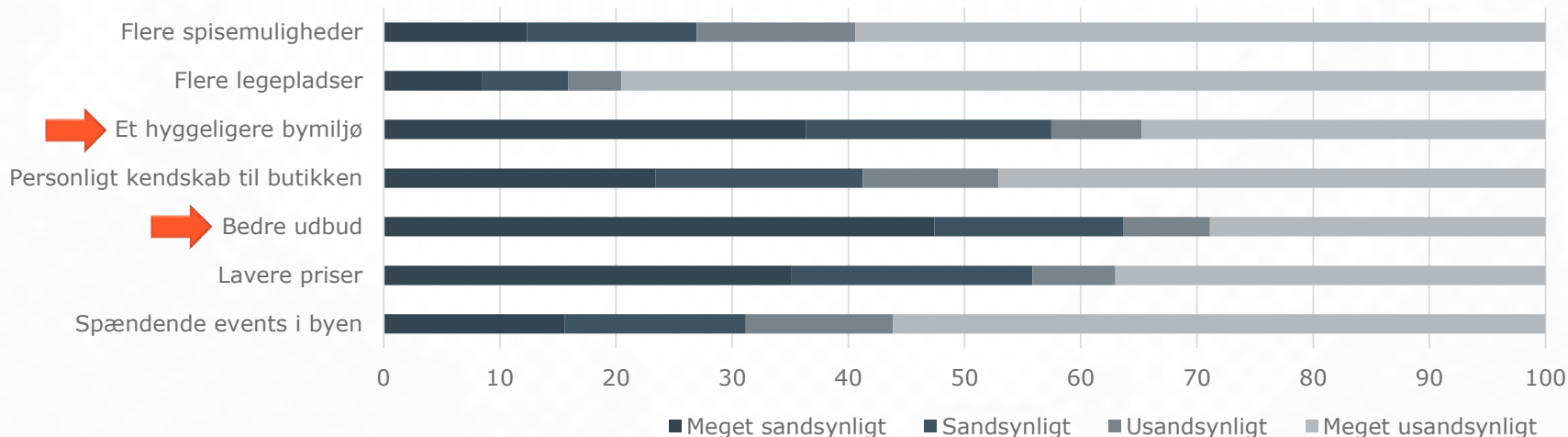
Note: Dansk Erhvervs beregninger på baggrund af Nets, Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen samt Dansk Erhvervs befolkningsundersøgelser.

Løbende priser, men på grund af den lave inflation de senere år betyder det ikke ret meget for estimerterne, hvorvidt man regner i faste eller løbende priser.



Hvad kan få kunderne i Ballerup Kommune til at vælge de fysiske butikker?

Fysiske butikker frem for nethandel



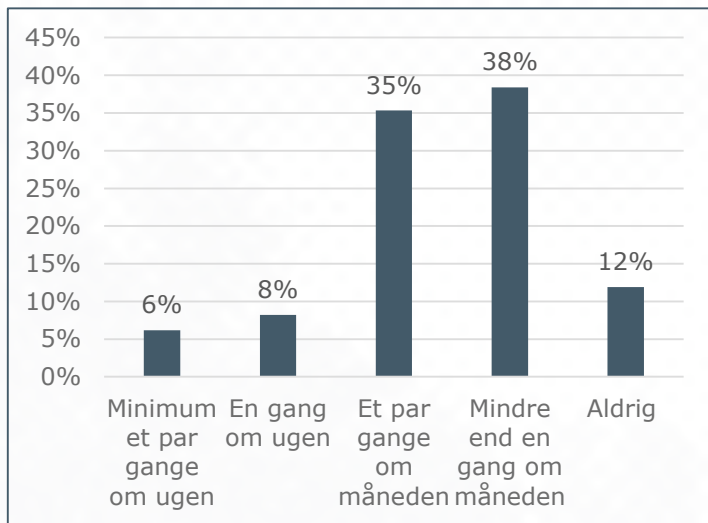


Udespisning i Ballerup Kommune

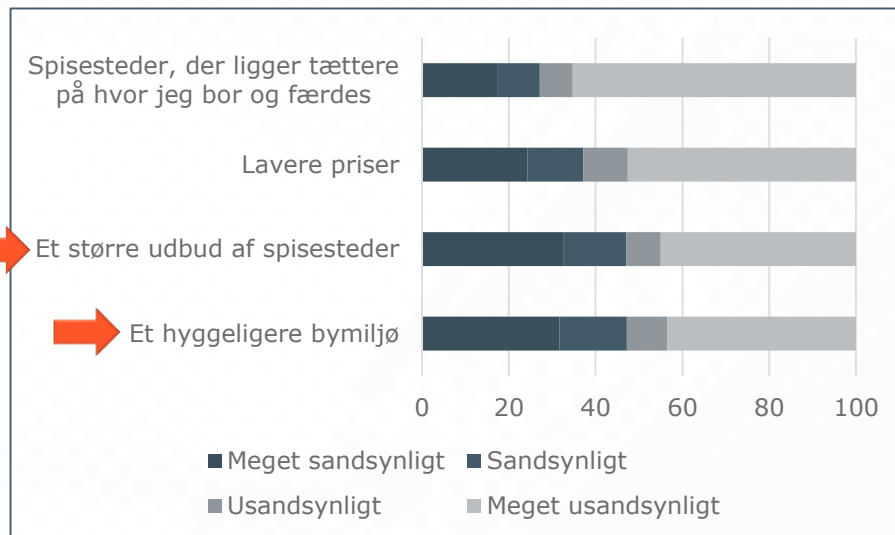
54%
AF RESPONDENTERNE
SPISER OFTEST UDE
UDEN FOR BALLERUP
KOMMUNE

MENS
27%
OFTEST VÆLGER AT
SPISE UDE I
BALLERUP
KOMMUNE

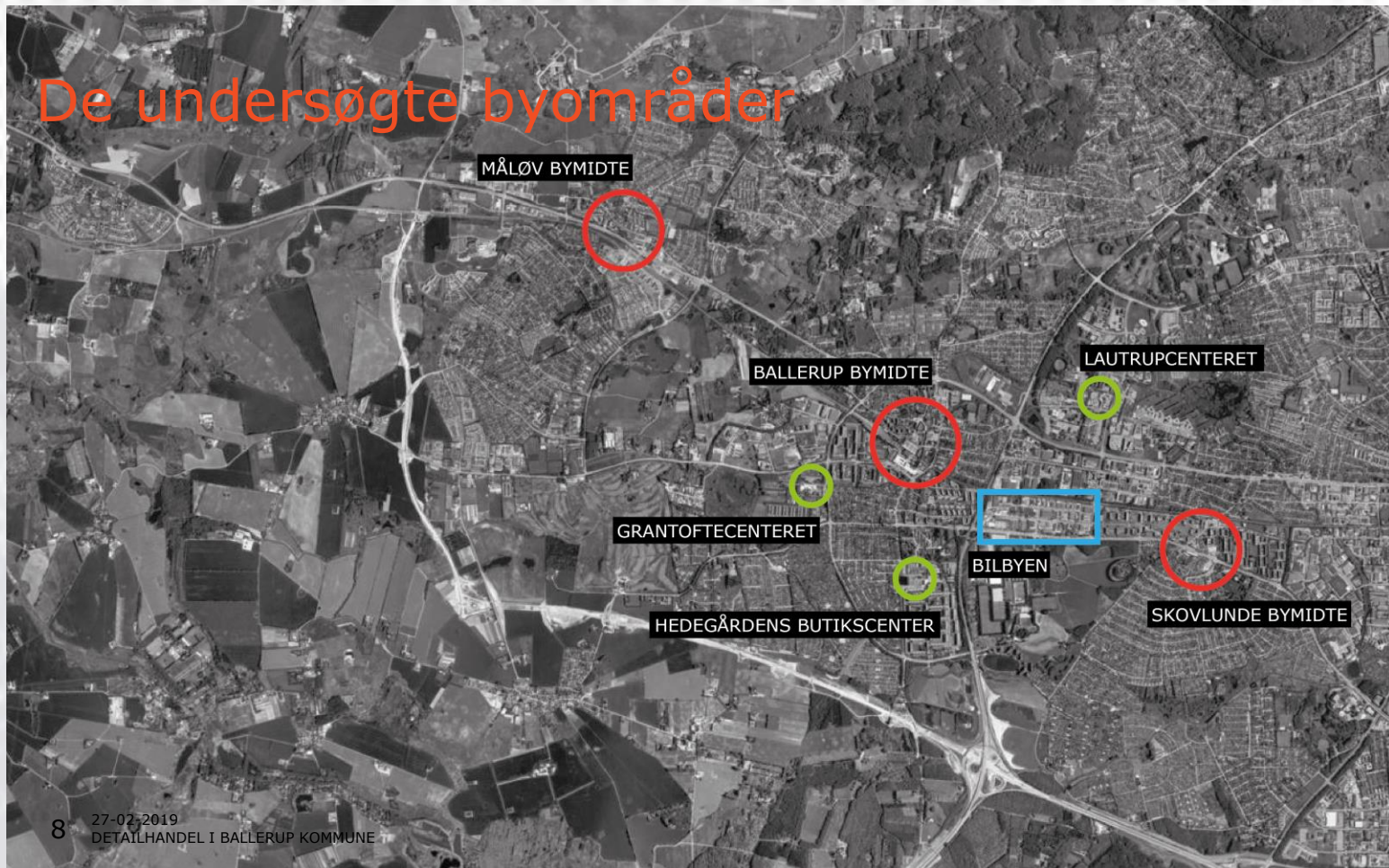
HVOR OFTE SPISER FOLK I BALLERUP KOMMUNE UDE?



HVAD KAN FÅ FOLK TIL OFTERE AT SPISE UDE I BALLERUP KOMMUNE?



De undersøgte byområder



Status, styrker og svagheder

Status

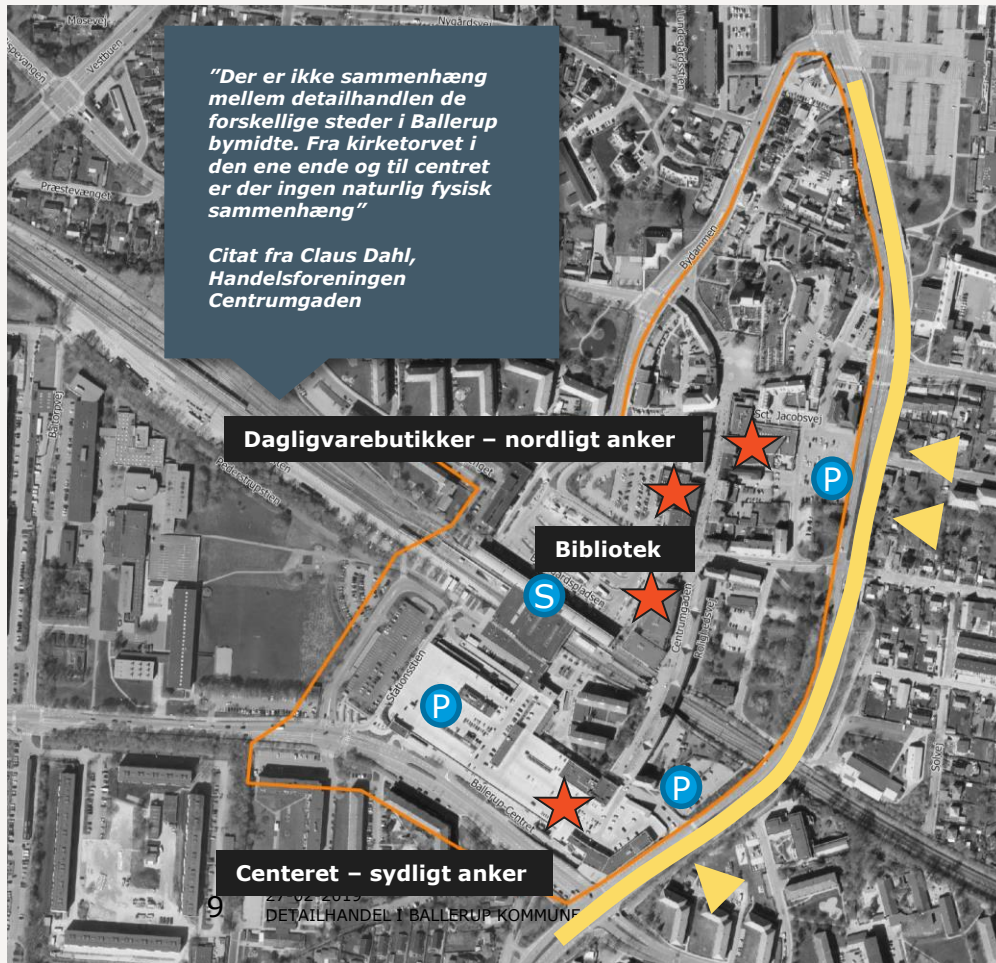
- > Kommunens hovedcenter
- > 50% af butikkerne, 41% af arealet og 39% af omsætningen

Styrker

- > Stort kundegrundlag på 48.000 i kommunen opland
- > Kundegrundlaget forventes at vokse meget
- > En hverdagsby med indkøb, fritid, transport mv.
- > God og klar struktur
 - > Meny, Lidl og Ballerup Centret som ankerpunkter
 - > God tilgængelighed både kollektivt og med bil
- > Store publikumsdestinationer med shopping og kultur
 - > Ballerup Centret, Centrumgaden, Baltoppen m.fl.
- > Investorerne har fået øje på Ballerup Kommune
 - > Flere boliger på vej

Svagheder

- > Linde Allé som barriere
- > Døde strækninger
- > Få byrumsaktiviteter og opholdsmuligheder
- > Uklar parkeringsstruktur

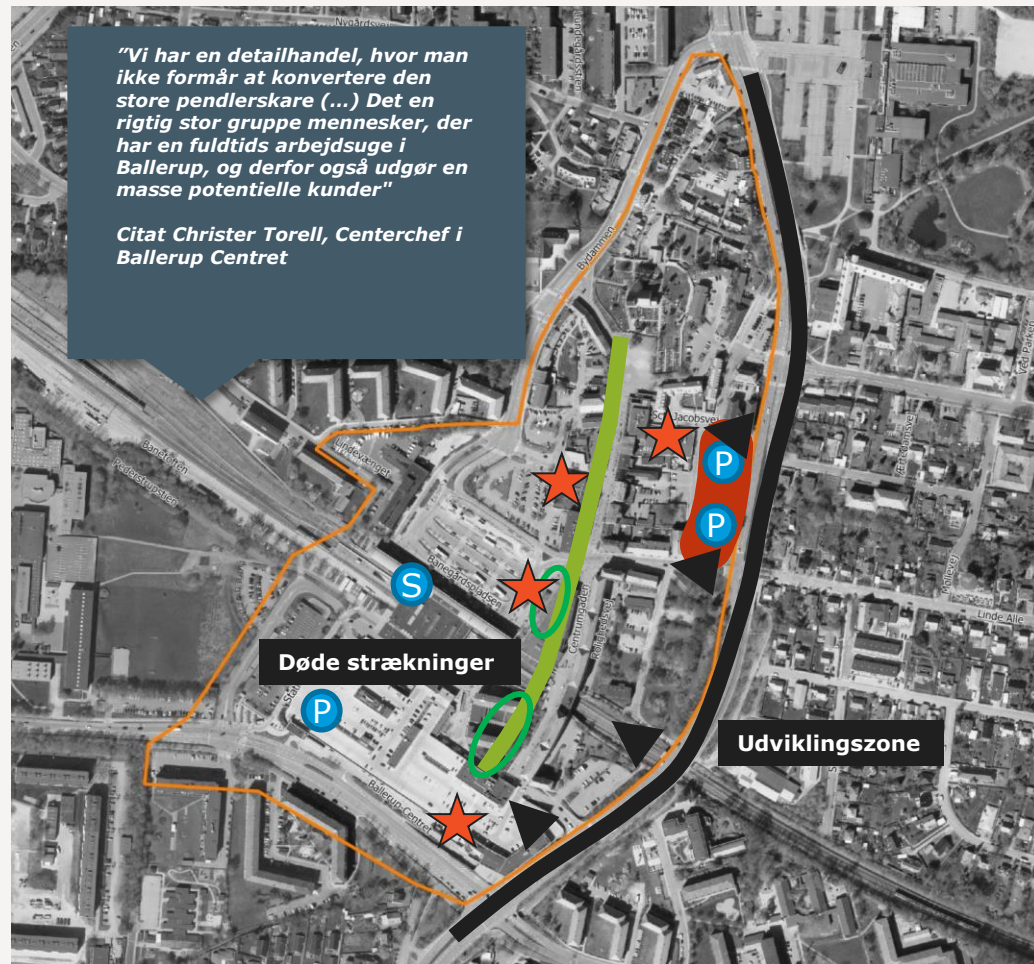


Handlemuligheder og anbefalinger

- > Understøtte Meny og Lidl som nordlige ankerpunkter
- > Fornyelse af Centrumgaden (anlægsprojekt i 2020)
- > Udviklingszone mellem Hold-An Vej og Centrumgaden
 - > Store udvalgsvarebutikker, boliger mv.
 - > Stor og let tilgængelig parkeringskapacitet
- > Aktivere de døde strækninger i Centrumgaden
- > Skab attraktive miljøer for spisesteder og service
- > Den maksimale butiksstørrelser
 - > 5.000 m² for dagligvarer - planlovens maksimum
 - > 5.000 m² for udvalgsvare - give plads til de store

Anbefalinger

- > Lav klar strategier for udvikling af handelslivet i bymidten
- > Styrk samarbejde om bymidten
 - > Kommune, forretninger og grundejere



Hovedanbefaling til Ballerup bymidte

- › Styrk bymiljøet!
- › Vigtigt med stort udbud af butikker og spisesteder
- › Begge dele efterspørges i interviews



Status, styrker og svagheder

Status

- > 11 butikker = 6 % af butikkerne i kommunen
- > 3.900 m² = 6% af det samlede butiksareal
- > Befolkningstallet forventes at vokse
- > Dermed vokser det lokale kundegrundlag

Styrker

- > Lille og kompakt bymidte
- > Korte afstande mellem dagligvarebutikker, udvalgsbutikker og spisesteder
- > Mange borgere færdes dagligt i bymidten
- > God synergi til Kulturhus Måløv
- > Stærkt fællesskab og foreningsliv – en moderne landsby
- > God forbindelse mellem station og bymidte

Svagheder

- > Parkeringsudfordring ved Netto og Kulturhuset
- > Manglende diversitet i butiksudbuddet
- > Manglende muligheder for ophold og rekreation
- > Triste og lukkede facader mod hovedgaden



"En af Måløvs største udfordringer er, at det er misligholdt (...) Der er kunstværker, der er smadrede, og der skal ny belægning og ny belysning og det skal gøres venligt og attraktivt"

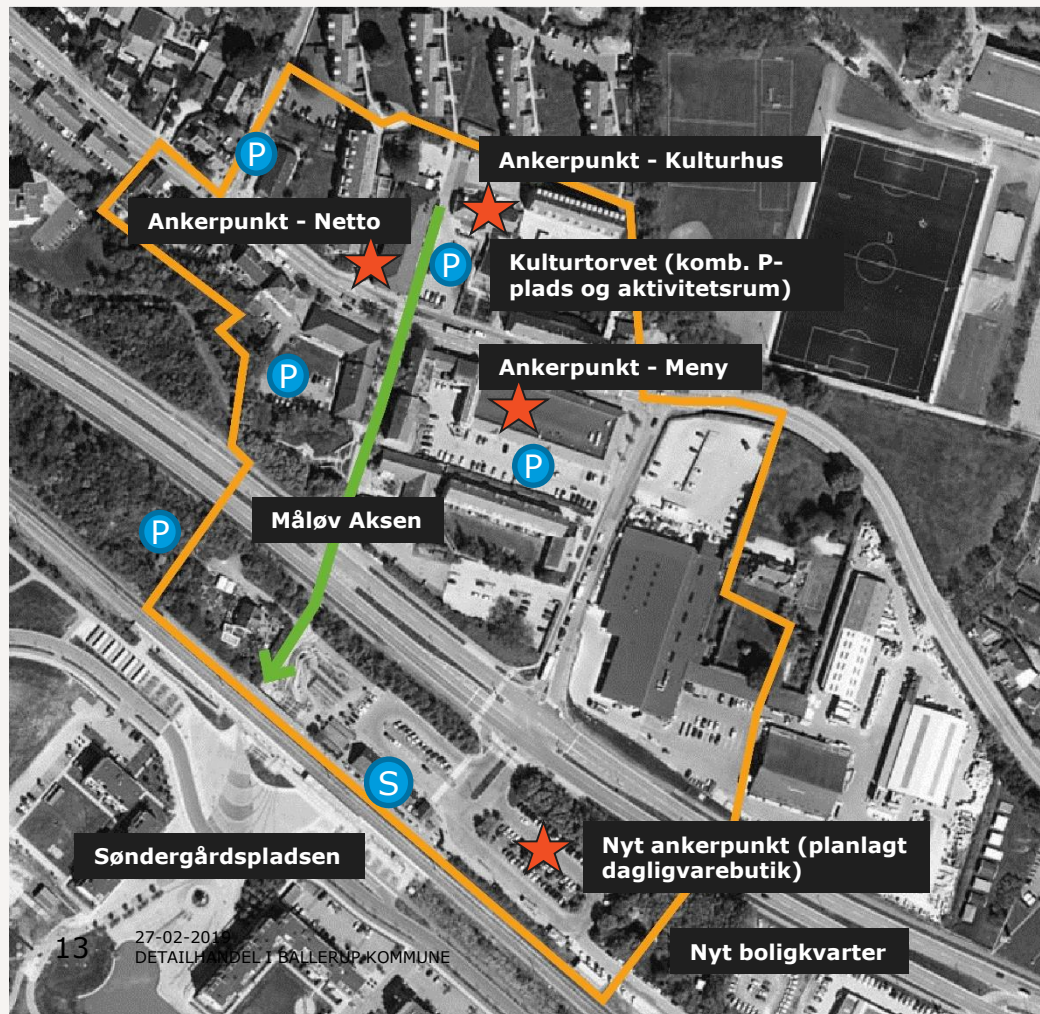
*Citat fra Jørgen Andersen,
Formand for Måløv Handel
og Håndværk*

Handlemuligheder og anbefalinger

- > Udvikling i et koncentreret område
- > Bind bymidten og stationen bedre sammen
- > Tre områder med hver deres rolle:
 - > **Hovedgade** med dagligvarebutikker, fastfood og andet der har behov for god biltilgængelighed
 - > **Måløv Aksen** som Måløvs gågade, som egner sig til strøgbutikker, cafeer, spisesteder, atelier mv.
 - > **Kulturtorvet** til markeder og udendørs aktiviteter
- > Planlæg for boliger i Måløv Stationscenter i tilknytning til ny dagligvarebutik

Anbefalinger

- > Styrk samarbejdet om bymidten
 - > Kommune, forretninger og grundejere



Status, styrker og svagheder

Status

- > Skovlunde Bymidte er kommunens næststørste center.
- > Der er 26 butikker og et butiksareal på 8.600 m² i Skovlunde bymidte i 2013.
- > Detailhandlen i Skovlunde bymidte 11 % af omsætningen i hele kommunen.
- > Det lokale kundegrundlag for handelslivet i Skovlunde Bymidte, forventes at vokse meget.
- > Ballerup Boulevard – biltrafikken er droslet ned og forbedret bymiljø

Styrker

- > God helhedsplan
- > Byomdannelse er i gang med blanding af boliger, butikker, erhverv, privat service og kulturstrøg
- > Den nye Skovlunde bymidte vil blive et attraktivt indkøbssted.

Svagheder

- > Eksisterende butikker taber kunder i ombygningsprocessen
- > Fysiske overskæringer af bymidten
- > Store områder med ingenmandsland
- > introverte bygninger i bymidten



"Der er store opgraderinger af hele området, der kommer flere boliger, og det bliver mere trygt. Men: Man har tabt mange kunder i processen allerede. (...) Det er alvorligt med situationen nu, og det kommer til at tage mange år før vi får styr på det igen."

Citat fra Lizette Byrdal, ejendomsmægler i Skovlunde

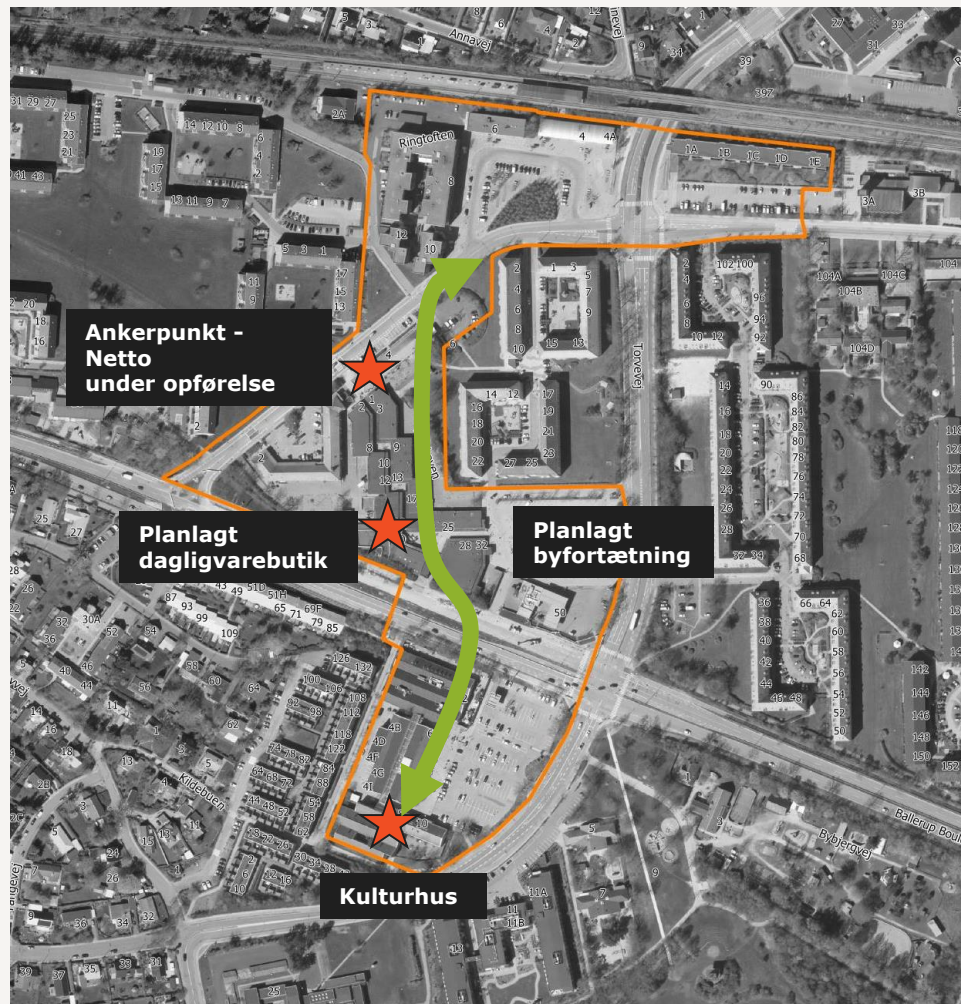
SKOVLUNDE BYMIDTE

Handlemuligheder og anbefalinger

- > Skab flere nye mødesteder
- > Fortæt bymidten - med blandt andet nye boliger
- > Skab bedre forbindelser og sammenhænge – særligt på tværs af Ballerup Boulevard
- > Lad kedelige bagsider skal blive til attraktive forsider
- > Styrk det grønne i bymidten
- > Forstærk oplevelsen af tryghed i bymidten

Anbefalinger

- > Følg planen!



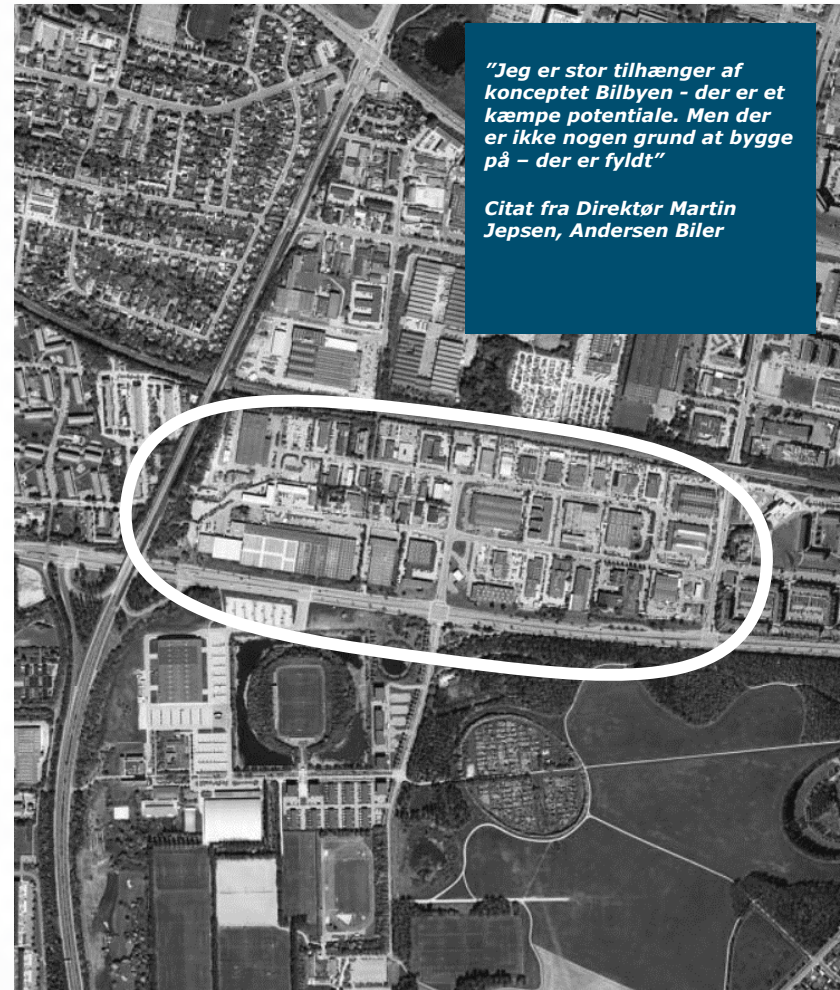
Styrker og svagheder

Styrker

- > Allerede en styrkeposition
 - > Handel med biler og tilbehør
 - > Reparation, service, syn mv.
 - > Silvan som supplement
- > Bilbyen udpeget som nyt aflastningsområde
 - > Ramme for udvalgsvarebutikker på op til 60.000 m²
 - > Minimum 1.000 m² og maksimum 40.000 m² pr. butik
 - > Ikke mulighed for dagligvarebutikker
- > God beliggenhed ved Ring 4 og Ballerup Boulevard

Svagheder

- > Området er allerede fuldt bebygget
- > Flere af de kendte mærker mangler
- > Beliggenheder i anden og tredje række er mindre attraktive



BILBYEN

Handlemuligheder og anbefalinger

- > Udvikle regionalt center med alt inden for biler
- > Skabe overblik over ejerforhold og arbejde på at skabe større matrikelvolumener
- > Kombinere bilbyen med matchende butikker
 - > Køkkenbutikker, hårde hvidevarer o.lign.
 - > Kræver et stort opland
 - > Understøtter udviklingen af et stort opland
 - > Varer købes kun med længere mellemrum
 - > Foretrækker at ligge i klynger
 - > Begrænset påvirkning af bymidter og bydelscentre.
- > Undgå konkurrence med bymidterne ved forbud mod bymidteorienterede varegrupper
 - > Tøj, sko, briller, kosmetik, sportsudstyr mv.
 - > Nye muligheder i planloven



Status, styrker og svagheder

Status

- > Føtex på 4.800 m²
- > Hotel Lautrupparken, frisør og tandlæge mv.
- > Stort erhvervsopland
- > Mange lokale kunder
- > Udsigt til fortsat vækst i erhvervsområdet
- > Mere fleksible arbejdstider
- > Flere på arbejde hele ugen og hele døgnet

Styrker

- > Let at komme til for bilister
- > Gode parkeringsforhold
- > Føtex som stor detailhandelsmagnet

Svagheder

- > Begrænset plads
- > Manglende diversitet i butiksudbuddet
- > Hvor skal man gå hen efter kl. 18?
- > Manglende muligheder for ophold
- > Trist og ensformigt bymiljø



"Det der er specielt er, at antallet af kunder ikke er stort, men at salget pr. kunde er meget højt i forhold til andre steder. (...) Vi har rigtig mange, der kommer kørende hertil længere fra"

Citat fra Mark Rosenkrantz Stæhr, Varehuschef i Føtex

Handlemuligheder og anbefalinger

- > Udvidelse af Føtex til maks. 5.000 m²
- > Etablere supplerende funktioner som posthus, apotek m.v.
- > Flere spisesteder og servicefunktioner
- > Åbning af virksomhedernes kantiner og anden service for brugere udefra
- > Skal ikke blive konkurrent til Ballerup og Skovlunde bymidter



Status og handlemuligheder

Status

- > 11 butikker og et butiksareal på 2.000 m² i 2013
- > 6% af butikkerne og 3% af butiksarealet i hele kommunen
- > Det lokale kundegrundlag forventes at blive lidt mindre end i dag
- > God belægning af lokalerne i den centrale del omkring butikstorvet
- > Ledige lokaler i de ydre dele af centret
- > God beliggenhed centralt i det lokale opland
- > Nærhed til skole, idrætshal, kirke mv.

Muligheder

- > Modernisere centret
- > Åbne det mod omgivelserne
- > Billige lokaler til lokale iværksættere
- > Mulighed for at aktiviteter i samarbejde med naboer
- > Etablere kommunale aktiviteter
- > Evt. skabe mulighed for at køre til centret fra Magleparken
- > Evt. koble skolens og centrets parkering sammen



"Kommunen kunne bruge de tomme lokaler til fx. genoptræning, tandlæge, daginstitution – noget der kan skabe noget liv i centeret og et nærmiljø med trygge omgivelser. Lokalerne ligger alligevel tomme, og de ligger tæt på en del boliger"

Citat fra Leif Larsen, Formand for Centerforeningen i Hedegårdens butikscenter

GRANTOFTECENTRET

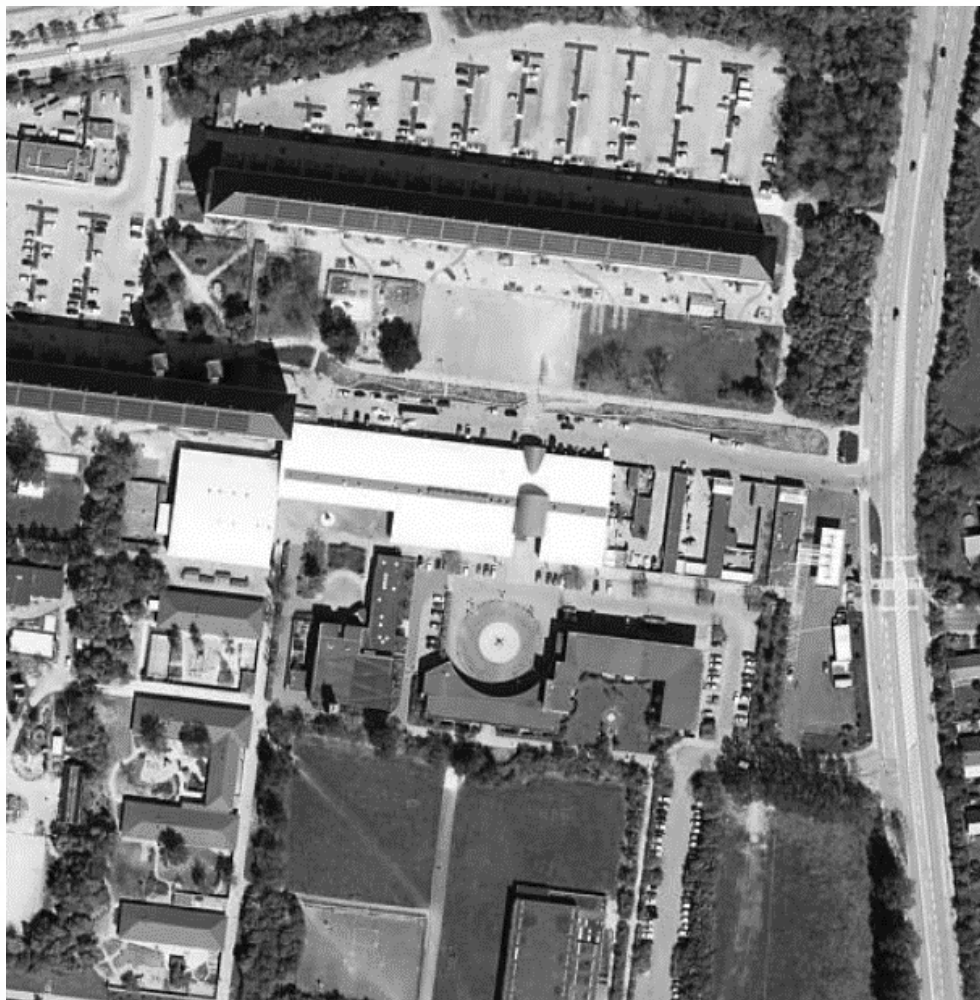
Status og handlemuligheder

Status

- > 8 butikker og et butiksareal på 2.300 m² i 2013.
- > 5% af butikkerne og 4% af butiksarealet i hele kommunen
- > Få butikker, men flere spisesteder og barer
- > Meget lokalt opland

Muligheder

- > Betragte Grantoftecentret som lokalcenter
- > Fastholde dagligvarebutik suppleret af spisesteder og service
- > Fastholde andre lokale forretninger
- > Evt. etablere funktioner såsom service, kultur m.v.





Budskaber til overvejelse

- > Nethandlen og ændrede forbrugsvaner har og vil **for altid forandre** bymidterne og bydelscentrene
- > Bymidterne og bydelscentrene skal være **mere blandede**
 - > Tænk i spisesteder, cafeer, wellness, fitness, leg, events og alt andet, der ikke kan klares på nettet
 - > **Bymiljøet** skal være behagelig at opholde sig i og en attraktion i sig selv
- > Det skal være **let at handle**
 - > På farten
 - > I kombination med andre aktiviteter



Overordnede handlemuligheder i Ballerup Kommune

- > Sats på:
 - > Større udvalgsvarebutikker i **Ballerup Bymidte**
 - > **Lautrupcentret** som service til de mange på arbejde i området – men skal ikke konkurrere med bymidterne
 - > Styrkelse af **Hedegårdens butikscener** som har god beliggenhed i sit opland
 - > Fastholde **aktivitet i Grantoftecentret** som lokalt orienteret center
 - > Udvikling af **bilbyen** som en regional niche
- > Der skal **investeres** i byrum og byliv for at gøre bymidterne og bydelscentrene attraktive for forbrugerne. Gode oplevelser er essentielle.
- > Skab et tæt **samarbejde** mellem byens aktører
 - > De har en masse ideer og kender deres kunder
 - > Alle har en fælles interesse i at udvikle det attraktive handels- og oplevelsesmiljø

Anbefalinger - Udvikling af detailhandlen i Ballerup



1. Baseline-analyse

- > Detailhandel, spisesteder og andre byerhverv



2. Fastholde og udvikle samarbejde

- > Bymidterne, bydelscentrene og Bilbyen
- > Hovedfokus på Ballerup bymidte
- > Kommune, erhvervsliv, grundejere, kulturliv mv.
- > Organisere et byforum
- > Ansætte bymidtekoordinator



3. Udviklingsstrategier sammen med interessenterne

- > Lave en overordnet strategi for udviklingen af detailhandlen i Ballerup kommune
- > Lav specifik strategi for udviklingen af Ballerup Bymidte



4. Følge løbende op med viden og målinger

- > Omsætningsindeks, kundetilfredshed, fodgængerflow, parkeringer, af- og påstigninger, kriminalitet mv.



De seks nøglebudskaber

- > **Stort butiksudbud og et godt bymiljø skaber det gode byliv**
- > **Byer med samme udgangspunkt klarer sig meget forskelligt**
- > **Samarbejde er afgørende – og at alle løfter i flok**
- > **Kommunen er dirigenten i orkestret**
- > **Fokus på udviklingen af bymidterne – specielt Ballerup bymidte**
- > **Hedegårdens butikscenter og Grantoftecenteret er vigtige for den samlede oplevelse af bydelen – skaber møder på tværs**