

Drammen kommune, Næringsenheten

► **Næringsutvikling i Drammen kommune**

Utfordringer og muligheter

Oppdragsnr.: 52206553 Dokumentnr.: RAPP-01 Dato: 10.11.2022





Rapport 2022/41 | Drammen kommune



Næring og arealbehov

Temanotat om utfordringer og muligheter i Drammen

Hanne Toftdahl

Dokumentdetaljer

Tittel	Næring og arealbehov i Drammen
Rapportnummer	2022/41
Forfattere	Hanne Toftdahl
ISBN	978-82-8126-599-8
Prosjektleder	Morten Lippestad, Norconsult
Kvalitetssikrer	Tine Gundersen, Norconsult
Oppdragsgiver	Drammen kommune
Dato for ferdigstilling	10.11.22

Om Vista Analyse

Vista Analyse AS er et samfunnsfaglig analyseselskap med hovedvekt på økonomisk utredning, evaluering, rådgivning og forskning. Vi utfører oppdrag med høy faglig kvalitet, uavhengighet og integritet. Våre sentrale temaområder er klima, energi, samferdsel, næringsutvikling, byutvikling og velferd. Vista Analyse er vinner av Evalueringsprisen 2018.

Våre medarbeidere har meget høy akademisk kompetanse og bred erfaring innenfor konsulentvirksomhet. Ved behov benytter vi et velutviklet nettverk med selskaper og ressurspersoner nasjonalt og internasjonalt. Selskapet er i sin helhet eiet av medarbeiderne.

Forord

Denne rapporten er en dokumentanalyse som er gjennomført av Vista Analyse i samarbeid med Norconsult på bestilling fra Drammen kommune som et underlag i planprosessene rundt arealplan og næringsplan. Innholdet kan være både relevant og ikke relevant for Drammen kommune. Innholdet bør leses sammen med arealanalysen som er gjennomført av Norconsult (NOT-01 Næringsutvikling i Drammen – Arealanalyse).

Det er ikke gjort spesielle studier av arealutvikling eller planstrategier i Drammen i forbindelse med analysen. Den står sånn sett som et separat og allmenngyldig dokument for Drammen så vel som for andre kommuner.

10.november 2022

Hanne Toftdahl
Partner
Vista Analyse AS

Innhold

Sammendrag og konklusjoner	8
1 Innledning	11
1.1 Rapportens oppbygging	11
2 Næringslivets arealbehov	12
2.1 Næringslivets sammensetning	12
3 Kommunen som vertskap for næringslivet.....	14
3.1 Innledning	14
3.2 Hvordan lykkes noen kommuner med næringsvekst?	14
4 Sentrum som regionsbygger – hva skal til?	18
4.1 Hvordan kan en by bli en motor for omlandet?	18
4.2 Et attraktivt sentrum er viktig for næringslivet	24
4.3 Kommunal sårbarhet – nye utfordringer	24
4.4 Kunnskapsarbeidsplasser i sentrum gir byvekst	25
4.5 Kunnskapsbedriftene presser ut av sentrum	26
4.6 Husholdningsrettet tjenesteyting	27
4.7 Økt fokus på komparative fortrinn	27
4.8 Noen eksempler fra andre byer	28
4.9 Hvordan lykkes med sentrumsutvikling?	29
5 Store endringer i varehandelen	31
5.1 Handel en viktig for sysselsetting	31
5.2 Stadig færre fysiske butikker	31
5.3 Økt handel fra utlandet presser de relative prisene ned	32
5.4 Netthandel	33
5.5 Bransjeglidning og oppkjøp utfordrer sentrumsaktørene	34
5.6 Bredt vareutvalg er den store vinneren i et tøft marked	35
5.7 Sterk konkurranse på pris – handelen flytter ut i rimelige lokaler	37
5.8 Areal til plasskrevende handel og volumhandel	38
6 Fra varer til tjenester i sentrum	39
6.1 Handelen er i endring	39
6.2 Varekonsumet går ned – tjenester i vekst; positivt for sentrum	39
6.3 Handelens plass i sentrumsutvikling	41
6.4 Tjenesteyting overtar for handel i sentrum	42
6.5 Husholdningenes døgnrytme endres	45
6.6 Utviklingen i Drammen viser samme trend	46
6.7 Andre trender	49
6.8 De politiske rammebetingelsene er ikke synkronisert med den økonomiske virkeligheten	49
6.9 Pris presser handel og kontor ut av sentrum	49
6.10 Kontorer og boliger i sentrum bidrar til økt bruk av byen	50
7 Nye næringer på vei inn i bysentrum.....	51

8	Volum- og plasskrevende handel.....	53
8.1	Big-boxene kan holde prisen lave	53
8.2	Arealprisene blir stadig viktigere	53
8.3	Eksempler på parker og volum - butikk med lager	54
8.4	Todelt handelsstruktur i de fleste byer	56
8.5	Oppsummert	63
9	Blandet formål – egnet eller uegnet?	64
9.1	Utbyggere har større fortjeneste av å bygge boliger enn næringsbygg	64
9.2	Næringslivet søker lokalisering mot likeartet virksomhet	64
9.3	Kombinasjonsbygg gir dyrere næringslokaler	64
9.4	60+ flytter inn i sentrumsboligene	64
9.5	Definer innhold kvartalsvis	65
10	Første etasje mot gateplan?	66
10.1	Første etasje fylles opp med mye mer enn butikker	66
10.2	Publikumsrettet eller utadrettet virksomhet?	67
10.3	Prisene avgjør innholdet	67
11	A-, B- og C-lokalisering	68
11.1	Kontorbygg i sentrum (A)	68
11.2	Næringsområder i byens randsone er under press (B)	68
11.3	Areal- og transportkrevende virksomhet som ikke er publikumsrettet (C)	68
12	Prinsipper for arealstruktur i næringsarbeidet.....	70
12.1	Prinsipper i arealstrategiarbeid	70
13	Ringvirkninger av sykehus.....	74
13.1	De ansatte ved sykehusene i Mjøsregionen bor urbant	74
13.2	Sysselsetting og rekruttering	75
13.3	Sysselsetting hos øvrig næringsliv	75
13.4	Sykehuset som kompetansemotor	76
13.5	Få virkninger for byene som har sykehus i dag	76
	Referanser	78

Figurer

Figur 2-1	Næringslivets sammensetning i Drammens BA-region etter næringenes arealbruk. Andel arbeidstakere.....	13
Figur 3-1	Besvarelse fra virksomheter i en tilfeldig valgt by i undersøkelsen. Svar avgitt etter skala fra 1-6.....	15
Figur 4-1	Sammenfattet oversikt over resultatene fra survey-analysen til næringslivet i de tre bykommunene.....	19
Figur 4-2	Penta-helix-modell har vært et overordnet mål i prosjektet	22
Figur 4-3	Byutvikling skjer i en kombinasjon av ulike delkomponenter	23
Figur 4-4	Flyttemønsteret i Norge. Rød farge = befolkningsnedgang. Grønn farge = vekst i folketallet	25
Figur 4-5	Arealutnyttelse og byfortetting etter funksjon	26
Figur 4-6	Utviklingstrappa. Potensial for arealbruksutvikling og tettstedsutvikling	30
Figur 5-1	Endring i antall fysiske butikker per fylke 2008-2018	32
Figur 5-2	Utvikling i omsetning i kjøpesentre etter regioner	32

Figur 5-3	Nordmenns handel i utenlandske nettbutikker i millioner NOK etter varegrupper.....	33
Figur 5-4	Andel norske butikkjeder med nettbutikk. 2020. Snitt land.	33
Figur 5-5	I hvilken handlekanal har du handlet følgende varekategorier de siste månedene? 2020.....	34
Figur 5-6	Robotiserte lagerløsninger i nettbutikkens lager	34
Figur 5-7	Små marginer i varehandelen. Vekstvinner og tapere blant bransjer i kjedeorganisert faghandel. 2015-2019. Gjennomsnittlig årlig vekst og driftsmargin. 2019.....	35
Figur 5-8	Prosentvis endring i omsetning i et utvalg varekategorier. Endring fra 2008 til 2020. Prisjusterte tall. Endring målt etter omsetning per innbygger. Liten figur viser utvikling fra 2015 til 2019.....	36
Figur 5-9	Oppsummert om faktorer som påvirker sentrumshandelen negativt og positivt. Grønn farge; positiv påvirkning. Rød farge; negativ påvirkning.	36
Figur 5-10	Orkidehøgda. Handelssenter med volumhandel og plasskrevende varer utenfor Mjøndalen	37
Figur 5-11	Biltema avdeling Gol. Et «stand-alone»-bygg	38
Figur 6-1	Trendskifter i varehandel og handlemønster.....	39
Figur 6-2	Utvikling i privat konsum av varer og tjenester. 1990 til 2019.....	40
Figur 6-3	Andel privat konsum blant norske husholdninger fordelt på utvalgte kategorier. 1990 vs. 2019.....	40
Figur 6-4	Prosentvis endring i vareomsetningen fra året før etter et utvalg varegrupper. 2008 til 2019. Prisjusterte tall.....	41
Figur 6-5	Omsetning av varer og tjenester i og utenfor sentrumssonen for 39 bykommuner samlet. 2008-2018. I 1000 kroner. Prisjusterte tall.	43
Figur 6-6	Omsetning i service og tjenester i sentrum av et utvalg byer på Østlandet og Sørlandet. Snitt per innbygger i hele kommunen. 2015 og 2019.....	44
Figur 6-7	Omsetning av varer i sentrum i sentrum av et utvalg byer på Østlandet og Sørlandet. Snitt per innbygger i hele kommunen. 2015 og 2019.....	44
Figur 6-8	Sysselsetting i varehandel i sentrum av et utvalg byer på Østlandet og Sørlandet. 2019.....	45
Figur 6-9	Bruk av sentrum i endring. Fra høy bruk på dagtid til høy bruk på kveldstid	46
Figur 6-10	Omsetning i og utenfor Drammen sentrum, varer og tjenester. Per innbygger. 2008-2018.....	47
Figur 6-11	Sysselsetting i varehandel og tjenesteyting i og utenfor Drammen sentrum. 2008-2020	48
Figur 6-12	Antall sysselsatte i sentrum etter tjenesteyting/servering og handel med utvalgsvarer og plasskrevende varer. Et utvalg bykommuner. 2020.....	48
Figur 6-13	Fire faktorer som er viktig i målet om utvikling for bedre byliv og økt vitalitet i bysentrum	50
Figur 8-1	Eksempler på big-boxes som stand-alone.....	54
Figur 8-2	Eksempler på samlokaliserte handelsbygg – fysisk handel og lager i samme bygg.....	54
Figur 8-3	Eksempler på lager til nettbutikker.....	55
Figur 8-4	Eksempler fra Strømmen sentrum. Butikker med bredt vareutvalg i sentrum.	56
Figur 8-5	City Syd (over) og Bakklandet (nederst). Trondheim	57
Figur 8-6	Utvikling i omsetning innen ulike handels- og tjenestekategorier. Utvikling i og utenfor Trondheim sentrum. 2010-2020. Per innbygger. Prisjustert	58
Figur 8-7	Stoa og Arendal sentrum/Pollen, Arendal	59
Figur 8-8	Utvikling i omsetning innen ulike handels- og tjenestekategorier. Utvikling i Arendal sentrum og utenfor. 2010-2020. Per innbygger. Prisjustert	60
Figur 8-9	Raglamyr og sentrum. Haugesund.....	60
Figur 8-10	Utvikling i omsetning innen ulike handels- og tjenestekategorier. Utvikling i Haugesund sentrum og utenfor sentrum. 2010-2020. Per innbygger. Prisjustert.....	61
Figur 8-11	Varnaveien, Moss.	62
Figur 8-12	Utvikling i omsetning innen ulike handels- og tjenestekategorier. Utvikling Moss sentrum. 2010-2020. Per innbygger. Prisjustert. (2020 tall viser at Råde inngår i kommunens tall)	63

Figur 10-1	Ønsket innhold i første etasje langs bygulvet	66
Figur 10-2	innhold som ofte oppstår langs bygulvet.....	66
Figur 10-3	Offentlig aktivitet gir heller alltid ønsket innhold	67
Figur 10-4	En «riktig» tilrettelagt bygate etter miljøgateprinsipp.....	67
Figur 12-1	Seks strategiske retninger.....	70
Figur 13-1	Arbeidsreiser hos sykehusansatte i 2020. (Kilde: HSØ).....	74
Figur 13-2	Andel sykehusansatte etter bosted og profesjon. Kilde HSØ.....	77

Sammendrag og konklusjoner

Denne rapporten er en sammenstilling av erfaringer som er hentet gjennom en rekke analyser om byutvikling der næringslivets rammebetingelser, næringslivets preferanser og næringslivets berettigelse i byplanlegging har stått sentralt. Prinsippet om rett virksomhet på rett sted styrer både bedriftenes og kommunens utvikling. Denne rapporten skal bidra til å belyse situasjonen fra bedriftenes ståsted.

Kort oppsummert er våre anbefalinger dette formålet og hvor det tilstrebes arealeffektivitet. By-spredning i dag handler mest om C- og B-lokaliserte næringer som presses ut av byen. Kanskje er vi på mange måter inne i en ny urban sprawl periode.

Vær oppmerksom på følgende i arealplanarbeidet

- Samlokalisert likeartet virksomhet i tematiske næringsklynger – alle virksomheter ønsker å være der de de likner mest er lokalisert. Konkurrenter ligger ofte på rekke og rad i tematiske næringsklynger. Det gir høyere omsetning og bedre grunnlag for kommunikasjon og infrastruktur.
- Bidra til å opprettholde alle typer arbeidsplasser innenfor rimelig reiseavstand – også de arealkrevende.
- *Blandet formål* åpner for at arealpriser styrer i en for samfunnet ikke ønsket retning. Med blandet formål vil boligutvikling kunne fortrenge arbeidsplasser. Det skyver næring ut av sentrum og kan gi økt transportarbeid for arbeidskraften som får stadig lenger arbeidsvei. Konsekvensen blir et bysentrum som preges av pensjonistgenerasjonen, som er de som flytter inn i sentrum i dag.
- Blandet formål kan også gi for dyre lokaler i første etasje og kontorlokaler dersom det bygges boliger i de øverste etasjene. Mye infrastruktur i et bygg vil være fordyrende på næringsarealene og en risikerer innhold i første etasje som ikke skaper liv i gateplan.
- Når boliger blandes med næring, får ingen av dem uterom tilpasset sine behov. Utearealer i business-områder likner ikke uterom i boligområder.

I arbeidet med næringsplan har vi følgende anbefalinger som er hentet fra en evaluering Vista Analyse gjennomførte for KS der vi evaluerte hva kommuner som har hatt større næringsvekst enn befolkningsveksten skulle tilsi, har gjort:

Kommuner med vellykket arbeid for næringsutvikling

- ser næringsutviklingsarbeid som en del av kommunens arbeid for gode lokalsamfunn. Følgelig ser kommunene næringsutvikling som en kilde også til positiv befolkningsutvikling
- tar utgangspunkt i egen kommunes geografiske og næringsmessige fortrinn og utfordringer, herunder utnytter «flaks» til faktisk handling
- er opptatt av å utvikle og holde fast på en langsiktig strategi for næringsutvikling
- er opptatt av at arbeidet er godt forankret i både kommunens administrative og politiske ledelse
- har jevnlig og god dialog med relevante næringsaktører i egen kommune, for slik å involvere lokalt næringsliv i strategisk planlegging
- ser eget arbeid som del av regionens arbeid for positiv næringsvekst
- har bred innfallsvinkel til næringslivsarbeidet på tvers av kommunale sektorer

- har god dialog med næringslivet både på administrativt og politisk nivå.

De viktigste tiltak som styrker kommunene som aktiv næringsutvikler er følgende:

- Kommuner må kombinere langsiktighet med hurtig respons dersom de skal påvirke næringsutviklingen. Virksomhetenes arealbehov kan komme «plutselig» og raskere enn normal kommunal arealplanlegging tilsier. For å sikre utviklingsmuligheter for slike virksomheter vil derfor kommunene være tjent med å ha ferdig regulerte arealreserver for rett virksomhet på rett sted. Regulering av areal i forkant av at behovene øker er naturligvis en meget krevende øvelse, men for de som klarer det vil det styrke næringsutviklingen. En kritisk faktor er at næringslivet melder sine behov i god tid eller fortløpende informerer om markedssituasjonen.
- Samarbeid, koordinering og arbeidsdeling mellom kommunens politiske og administrative ledelse gir resultater.
- Tverrsektorielt samarbeid innad i kommuneadministrasjoner er krevende, men nødvendig. Flere av informantene har pekt på utfordringer knyttet til koordinering mellom ulike sektorområder i kommunen. Det handler om å involvere alle sektorinteresser i næringsplanarbeidet, men ikke minst å arbeide for å opprettholde en kommunikasjon mellom etatene slik at det er forståelse for de rammebetingelser ulike virksomheter trenger.
- Kommuner med suksess spiller på lag med naboene. Økonomi og næringsutvikling kan ikke sammenlignes med en idrettskonkurranse. Det er normalt alltid bra at det går godt for en nabokommune, rett og slett fordi det øker attraktivitetene til hele regionen, og dermed hver enkelt kommune på lang sikt. Viktigste ser dette ut til å være for kommuner som har en tydelig funksjonell arbeidsdeling med sine naboer.
- Jevnlig dialog med næringslivet er avgjørende for å forstå behov og endringer i behov. Kommunene i denne undersøkelsen hadde tilrettelagt ulike modeller for slik kommunikasjon, som regel designet for den stedegne situasjon.

Næringslivet har ofte andre mål enn kommunen, men alle har felles mål om økt bruk og aktivitet.

- En bredere involvering av flere politikere kan være viktig for å øke erkjennelsen av byenes betydning for vekst og utvikling.
- Tiltak for samarbeid kan gjerne være små og konkrete, som tiltak knyttet til et torg der kommunen bygger torget mens gårdeiere sørger for utadrettet virksomhet rundt.
- Øk oppmerksomheten rundt innholdet
- Betydningen av utvikling av attraktive sentrum er vårt mest entydige resultat fra bedriftsundersøkelsene i begge prosjektene hvor det ble sendt ut spørreundersøkelser til bedriftene. Dette handler om bostedsattraktivitet for arbeidstakerne, men også om stedlig profil for bedriftene

Plasskrevende handel

- Det er ikke lokalisering av areal- og plasskrevende varer som påvirker en bys sentrum positivt. Det kan snarere se ut som om de byene som har store avlastningssentre utenfor sentrum klarer seg minst like godt som de andre.
- Få byer har nevneverdig omsetning av plasskrevende varer i sentrum og det ser heller ikke ut til å påvirke sentrum.
- For å redusere transportarbeidet mellom varens lager og kundens hjem, bør det settes av areal til denne typen virksomhet i en rimelig avstand fra dit varen skal.

- Avsetting av areal til plasskrevende handel er viktig for å demme opp for netthandelen, som i liten grad bidrar til lokal sysselsetting.
- Plasskrevende handel bør samlokaliseres i egne områder slik at tilgjengeligheten er god og arealene kan utnyttes effektivt. Byggene kan med fordel bygges sammenhengende og det er relevant å unngå etableringer av typen «stand alone».

Sentrum i nytt lys

- Det blir viktig å være oppmerksom på at etterspørsel etter areal til handel i gateplan/strøkgater vil avta fremover.
- Det blir vanskelig fremover å forvente at næringsareal i første etasje i bysentrum vil fylles opp med butikker som tilbyr utvalgsvarer.
- I utvikling av nye bydeler legges det ofte inn en forventning om at det skal skapes liv i gateplan med å avsette areal til butikker langs bygulvet. Dette kan bli vanskelig fremover.
- Soleksponering og vindforhold har større betydning for opplevelsestilbydere enn for butikker. Høye bygg som skjerner for sol inn mot første etasje vil ha marginale forutsetninger for tilbud av servering.
- Areal til tjenesteyting bør knyttes mot områder som er særlig egnet for det. Det bør gjøre strategiske valg i utpeking av slike områder og de bør være destinasjonspreget med høy kvalitet og god soleksponering på relevant tid på døgnet.

Seks arealbruksstrategier

Gjennom ulike prosjekter har vi identifisert seks hovedstrategier som kan følges opp i et langtidsperspektiv. De er følgende:

1. Mer grønt inn i sentrum
2. Næringslivet trives best i klynger med likeartet virksomhet – det gjør også kunden
3. Kunnskapsarbeidsplassene må inn i sentrum – det gir dynamikk og puls i sentrum
4. De areal- og transportkrevende virksomhetene må ut i ytterkanten av byen
5. Pass på at ikke sentrum blir en soveby med boliger kun for de eldre
6. Samlokaliser varehandelen og effektiviser arealbruken

1 Innledning

1.1 Rapportens oppbygging

Utgangspunktet for denne analysen er to analyser som er gjennomført for Drammen kommune tidligere. Den ene ble gjennomført av Menon, som blant annet anbefaler Drammen kommune å satse på utvikling av kunnskapsnæringer.

Vista Analyse har i denne rapporten tatt for oss styrker og svakheter i Drammen med sikte på fremtidig næringsliv. Er kunnskapsbedrifter viktigste mål?

Asplan Viak har gjennomført en kartanalyse av næringsarealene i Drammen. Rapporten gir en oversikt over hvilken virksomhet som er lokalisert hvor i Drammen. Men det fremkommer ikke av analysen hvordan disse næringsområdene skal utvikles videre i en periode der veksten øker konkurransen om areal.

Norconsult har gjennomført analyser av næringslivets arealbruk og behov i noen konkrete case i Drammen, se NOT-01 Næringsutvikling i Drammen – Arealanalyse. De to dokumentene utfyller hverandre i den forstand av Vista-rapporten tar for seg utfordringer i næringslivets arealbehov sett opp mot planmessige føringer, mens Norconsult-notatet konkretiserer problemstillingene i Drammen.

2 Næringslivets arealbehov

I dette kapitlet trekker vi opp sammensetning av arbeidskraftens næringstilhørighet blant Drammenes egne innbyggere, uavhengig av arbeidssted, målt etter næringslivets arealbruksmønster.

2.1 Næringslivets sammensetning

Databasen er bygget opp som følger:

OsAker ble utviklet av Vista Analyse i 2013 i forbindelse med en analyse av næringsareal som underlag for ny areal- og transportplan for Oslo/Akershus. Verktøyet viser sysselsetting med en kategorisering av næringslivet som avklarer regionale variasjoner i arealbruk og lokaliseringspreferanser.. Verktøyet skiller ut kompetansearbeidsplasser og produksjons- bedrifter samt arealkrevende virksomhet og publikumsintensiv virksomhet. Verktøyet er benyttet til å undersøke hvordan politiske føringer påvirker arealbruk slik som sykehus, universitet eller hovedflyplass. Verktøyet utgjør også kartlegging av næringsklynger/samlokaliseringstendenser. Verktøyet inneholder tidsserier som viser utvikling over tid. Tidsseriedata fra 2008-2020.

Flyttbar produksjon er en svært viktig sysselsetter i Drammen

Sammenliknet med Bærum har Drammen, Nedre Eiker og Svelvik en høyere andel sysselsatte i den arealbrukskategorien vi har kalt *flyttbar produksjon*. Dette er virksomheter som er arealkrevende og som normalt tilpasser seg markedet mht. arealpriser. Det betyr at de ofte flytter til rimeligere tomter. Men de søker samtidig gjerne til områder der annen likeartet virksomhet er lokalisert. Svært mange av bedriftene som faller under denne kategorien kan karakteriseres som C-næringer.

- C-lokaliserte næringer søker stadig lenger ut av byene på jakt etter rimelig areal.
- De søker god tilgjengelighet fra de store transportårene.
- De søker likeartet virksomhet.
- Og de utgjør et arbeidsmarked for 21 % av Drammens arbeidstakere, 32% av Nedre Eiker og 36 % av Svelviks arbeidstakere.
- Tilrettelegging av areal med akseptable priser innen rimelig reiseavstand er viktig for å redusere arbeidsreiseomfanget til en betydelig del av arbeidsstokken.
- Prisene på disse arealene holdes nede dersom reguleringsformålet er ren næring og ikke handelsareal eller boligformål.

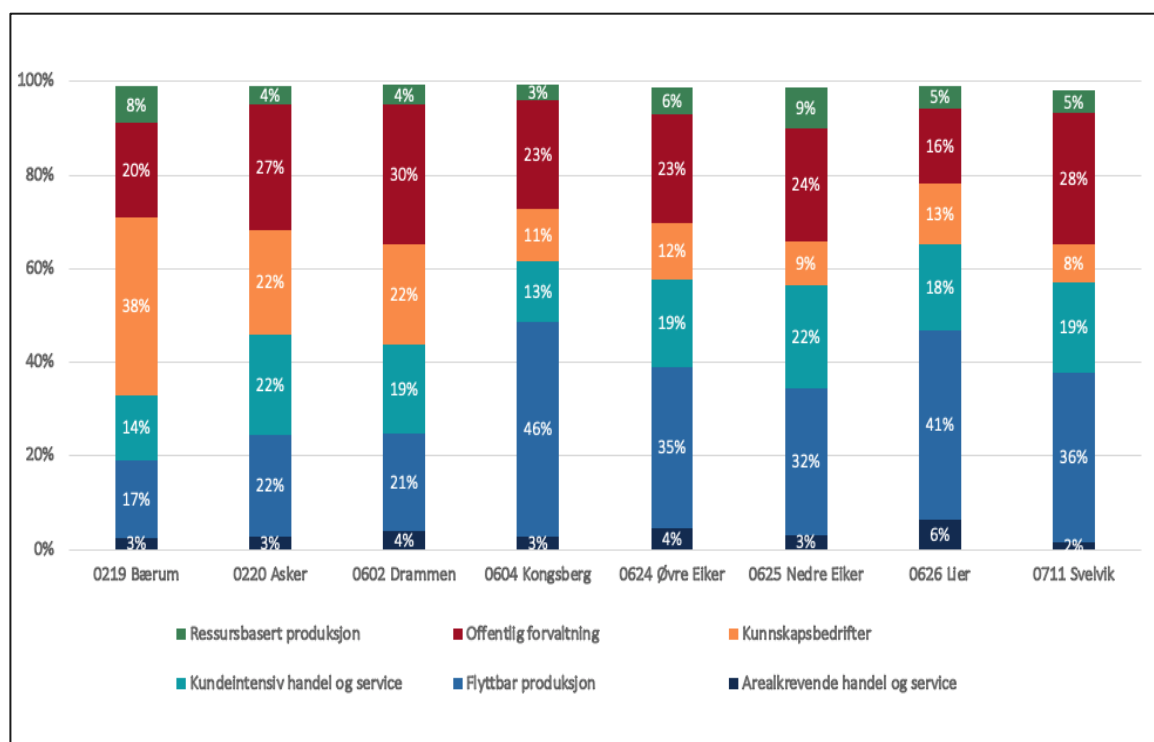
Kunnskaps-/kontorbedrifter mindre betydning enn Bærum/Oslo

I denne databasen er det hentet ut bedrifter som normalt vil være egnet for lokalisering i bysentrum. Dette er arealeffektive bedrifter med lavt arealbehov.

- Drammen hadde tidligere 22 prosent av de sysselsatte innbyggerne i denne kategorien, mens Nedre Eiker hadde 9 prosent og Svelvik 8 prosent. Bærum har 38 prosent i samme arealbrukskategori.
- De byene som vokser mest, er de som har en høy andel kunnskapsbedrifter. Og de vokser mer dersom disse er samlokalisert i næringsklynger.
- Det er derfor svært viktig at Drammen arbeider målrettet for at det avsettes areal til disse virksomhetene i sentrum.

- Ofte fortrenses de av boliger fordi utbyggere har høyere fortjeneste på boliger enn på næringsbygg.
- Dersom områder der det forventes vekst og opprettholdelse av denne typen arealbruksnæringer er det viktig å holde prisene nede også her.
- Områder som reguleres både til bolig og næring vil øke arealprisene på næringslokalene. Det bidrar at kontorbedrifter flytter ut.
- Det er derfor viktig for å opprettholde områder/kvartaler/tomter som er regulert kun for kontorbedrifter ved tog/busstasjon. Boliger kan være lokalisert med litt lenger gangavstand.

Figur 2-1 Næringslivets sammensetning i Drammens BA-region etter næringenes arealbruk. Andel arbeidstakere.



Kilde SSB, Vista Analyse

3 Kommunen som vertskap for næringslivet

3.1 Innledning

I dette kapitlet henter vi ut relevant kunnskap fra andre regioner for å beskrive hva kommuner som har hatt næringsvekst har gjort, Vista gjennomførte en analyse for KS i 2020/21 der vi analyserte kommuner som har hatt større næringsvekst enn befolkningsutviklingen skulle tilsi. Hvilke suksesskriterier fant vi? (Vista Analyse og Samfunnsøkonomisk Analyse, 2021).

3.2 Hvordan lykkes noen kommuner med næringsvekst?

Problemstillingene var følgende:

1. Hva kjennetegner en god vertskapskommune?
2. Hva er de viktigste barrierene for å ta en rolle som god vertskapskommune?
3. Hvilke tiltak bør settes i verk for å styrke kommunal sektor som aktiv næringsutvikler?
4. Hva kreves fra næringslivets side for å fungere som en god samarbeidspartner?

For å svare på spørsmålene gjennomførte vi en omfattende kartlegging av næringsutviklingsarbeid i 17 case-kommuner. Kommunene er valgt ut basert på statistiske indikatorer, hvor næringsutviklingen har vært gunstigere enn hva befolkningsutviklingen tilsier.

Prosjektet synliggjorde åtte erfaringer som i stor grad var felles for alle case-kommunene, om enn med noen nyanser. Kommuner med vellykket arbeid for næringsutvikling:

- ser næringsutviklingsarbeid som en del av kommunens arbeid for gode lokalsamfunn. Følgelig ser kommunene næringsutvikling som en kilde også til positiv befolkningsutvikling
- tar utgangspunkt i egen kommunes geografiske og næringsmessige fortrinn og utfordringer, herunder utnytter «flaks» til faktisk handling
- er opptatt av å utvikle og holde fast på en langsiktig strategi for næringsutvikling
- er opptatt av at arbeidet er godt forankret i både kommunens administrative og politiske ledelse
- har jevnlig og god dialog med relevante næringsaktører i egen kommune, for slik å involvere lokalt næringsliv i strategisk planlegging
- ser eget arbeid som del av regionens arbeid for positiv næringsvekst
- har bred innfallsvinkel til næringslivsarbeidet på tvers av kommunale sektorer
- har god dialog med næringslivet både på administrativt og politisk nivå.

Kommuners utgangspunkt for næringsutvikling varierer mye, og er både knyttet til geografisk utgangspunkt, stedege fortrinn og hvilke næringsmessige tyngdepunkt de har. Ulike utgangspunkt for næringsutvikling bidrar til at kommuner arbeider ulikt.

De fleste kommunene i undersøkelsen hadde vekst i næringer der de allerede har et strategisk fortrinn. Mange har forsøkt å etablere nye næringer som supplement til de eksisterende. Dette viser

seg å være krevende. Det forutsetter for eksempel kopling til nye investorer eller vekst i små selskap som er etablert lokalt og som har lyktes over tid.

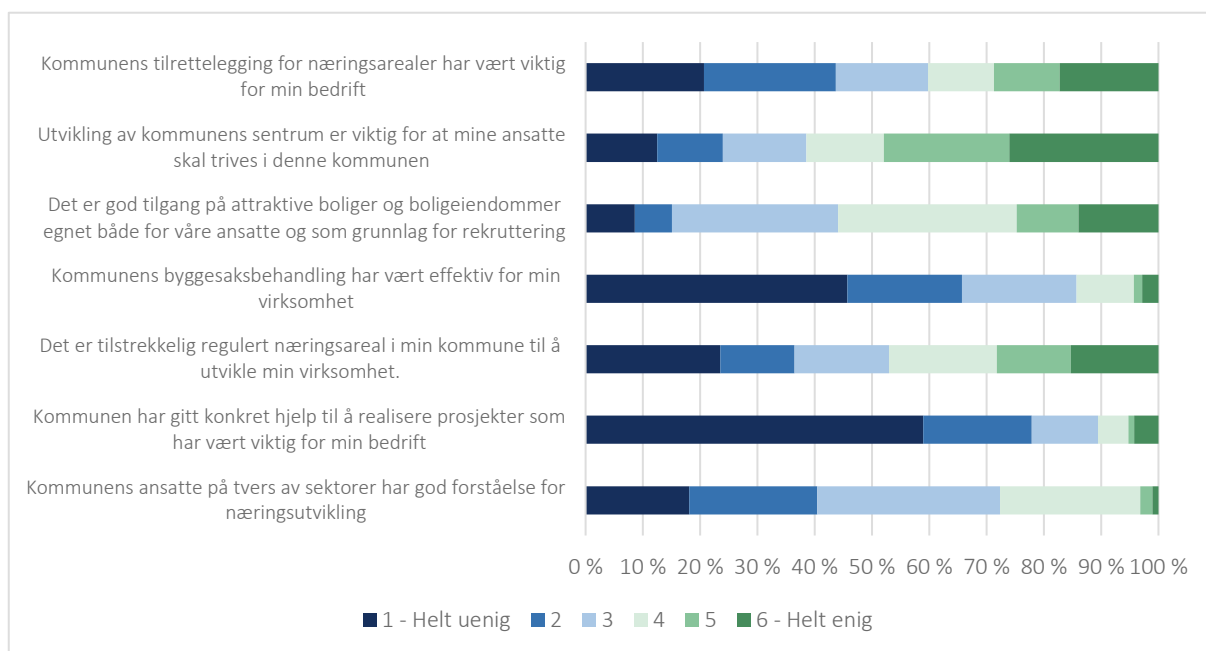
Case-kommunene var svært bevisste på å være gode vertskommuner for næringslivet, men rapporterte samtidig mange barrierer. En stor del av næringsarbeidet faller under de oppgaver som lett skyves til side fordi de ikke er lovpålagt. Det krever kapasitet og kompetanse i administrasjonen som kommunen ofte ikke har. Erfaringene viste også at det er viktig å ikke arbeide administrativt etter «silo»-prinsippet. Samarbeid på tvers av sektorer og på tvers av administrasjon og politikk er viktig for suksess.

Flere kommuner uttrykte at tidkrevende arealplanlegging skapte utfordringer for tillitt mellom næringsliv og kommune. Realisering av arealbehov er så tidkrevende at næringslivets representanter ofte blir utålmodige og synes kommunen bruker for lang tid. Motsatt opplever kommunene at næringslivet melder sine arealbehov for sent.

Undersøkelsen viste også at alle case-kommunene var svært opptatt av å legge til rette for attraktive sentrumsområder, og de så dette som en nøkkel til vekst både i kunnskapsbaserte og servicerettede virksomheter. Betydningen av utvikling av attraktive sentrum er det mest entydige resultat fra bedriftsundersøkelsene i prosjektet.

Det handler om bostedsattraktivitet for arbeidstakerne, men også om stedlig profil for bedriftene. Sammen med tilgjengelig egnet areal, god dialog med næringslivet og attraktive boliger fikk sentrumsutvikling høyest score av både informantene fra næringslivet og fra administrasjonen i kommunene. Sentrumsutvikling er altså svært viktig for næringsvekst. I figuren under er det hentet ut et tilfeldig valgt eksempel på resultatene fra en enkelt by, hvor næringslivet har svart på spørsmål som ble stilt i en utsendt survey.

Figur 3-1 Besvarelse fra virksomheter i en tilfeldig valgt by i undersøkelsen. Svar avgitt etter skala fra 1-6.



Kilde: Vista Analyse og Samfunnsøkonomisk analyse

En av utfordringene i planarbeidet innebærer å forstå - eller forutse - hvilke virksomhetstyper som kan ønske å etablere seg i kommunen, eller hvilke markedskrefter som kan påvirke eksisterende bedrifter i den ene eller andre retning, slik at de arealmessige rammebetingelsene endres. Det kan også være slik at enkeltbedrifter ønsker en annen lokalisering enn det er avsatt areal til.

Arealkrevende virksomheter trenger tilgang til effektive transportåre. Det gjelder både industri, service og logistikkvirksomheter. Slike virksomheter vil ikke tjene på å være lokalisert innenfor trange byer eller tettsteder. Vertskapsrollen overfor slike typer virksomheter handler både om å tilrettelegge konkurransedyktige arealer (for eksempel i klyngedannelser) og hindre at arealbruken ødelegges for husholdninger, andre virksomheter eller naturverdier. Kommuner som har mulighet for vekst innenfor slike virksomheter må derfor planlegge for gode arealer utenfor selve tettstedene, samtidig som kommunen bevarer velfungerende bomiljøer.

For virksomheter som søker mot sentrumsområdene handler planutfordringene om å ha en langsiktig plan for hvordan sentrumsområdene kan bli attraktive både for innbyggere i kommunene (som bruker sentrum som møtested og boligområde) og ønskede virksomheter, og hvordan tilby kollektive goder som tilgang til områder for rekreasjon, offentlige bygg, møteplasser og aktiviteter av ulike slag.

De viktigste tiltak som styrker kommunene som aktiv næringsutvikler er følgende:

- Kommuner må kombinere langsiktighet med hurtig respons dersom de skal påvirke næringsutviklingen. Virksomhetenes arealbehov kan komme «plutselig» og raskere enn normal kommunal arealplanlegging tilsier. For å sikre utviklingsmuligheter for slike virksomheter vil derfor kommunene være tjent med å ha ferdig regulerte arealreserver for rett virksomhet på rett sted. Regulering av areal i forkant av at behovene øker er naturligvis en meget krevende øvelse, men for de som klarer det vil det styrke næringsutviklingen. En kritisk faktor er at næringslivet melder sine behov i god tid eller fortløpende informerer om markedssituasjonen.
- Samarbeid, koordinering og arbeidsdeling mellom kommunens politiske og administrative ledelse gir resultater.
- Tverrsektorielt samarbeid innad i kommuneadministrasjoner er krevende, men nødvendig. Flere av informantene har pekt på utfordringer knyttet til koordinering mellom ulike sektorområder i kommunen. Det handler om å involvere alle sektorinteresser i næringsplanarbeidet, men ikke minst å arbeide for å opprettholde en kommunikasjon mellom etatene slik at det er forståelse for de rammebetingelser ulike virksomheter trenger.
- Kommuner med suksess spiller på lag med naboene. Økonomi og næringsutvikling kan ikke sammenlignes med en idrettskonkurranse. Det er normalt alltid bra at det går godt for en nabokommune, rett og slett fordi det øker attraktivitetene til hele regionen, og dermed hver enkelt kommune på lang sikt. Viktigst ser dette ut til å være for kommuner som har en tydelig funksjonell arbeidsdeling med sine naboer.
- Jevnlig dialog med næringslivet er avgjørende for å forstå behov og endringer i behov. Kommunene i denne undersøkelsen hadde tilrettelagt ulike modeller for slik kommunikasjon, som regel designet for den stedege situasjon.

Rollefordeling kommune - næringsliv

Næringslivet selv er i mange tilfeller drivkraften i næringsutviklingsarbeidet. Hva kreves fra næringslivets side for å fungere som en god samarbeidspartner?

- God organisering, slik at kommunene har representative kontaktflater som de kan trekke veksler på i strategiske planprosesser
- Aktive initiativ til dialog og samhandling. Når større næringsaktører etablerer seg i små kommuner eller i kommuner med "voksesmerter", er det viktig at bedriftene selv bidrar med god dialog og vilje til å bidra tilbake til samfunnet. En bedrift som oppnår legitimitet i befolkningen, vil også kunne oppnå egennytte i form av bedre dialog og enklere veier til løsninger snarere enn barrierer.
- Styrke rekruttering og kompetanseutvikling. Bedriftene kan bidra med undervisning, lærlingeplasser, stipend eller ved å tilrettelegge for prosjekter med skolene som bidrar til å øke interessen for et fagområde som trenger kompetent arbeidskraft.
- Vilje (og tid) til å stille opp for fellesskapsatsinger
- Kjennskap til plan- og bygningsloven. Jo tidligere næringsaktører informerer om framtidige behov, jo bedre muligheter er det for å gjennomføre planprosessen i tråd med de juridiske kravene. Dersom kommune og næringslivets organisasjoner kan «utdanne» hverandre i hverandres rammebetingelser, jo bedre muligheter er det for realistiske og framtidsrettede strategiske planer.
- Bidra med markedsinformasjon. Bedriftene må bidra med god informasjon om markedsutvikling, slik at kommunen har mulighet for å følge opp både der det kan komme utfordringer og der det kan dukke opp muligheter. En viktig side av informasjonsarbeidet fra næringslivets aktører er å synliggjøre forskjeller på kort og lang sikt.
- Informasjon om betydningen av komplementære virksomheter eller næringer.

Organisering og involvering fra kommunenes side varierer. I analysen ble det identifisert ulike «modeller» for samarbeid internt i kommunene:

- a) Kommuner der ordførerne «løper» fra administrasjonen og lover gode rammebetingelser for næringslivet som administrasjonen ikke klarer å følge opp (for eksempel pga Plan- og bygningsloven)
- b) Kommuner der ordfører og administrasjon gjør hverandre gode
- c) Kommuner der ordføreren er uten engasjement for næringsutvikling

Faktorer som ble nevnt som viktig for å lykkes var blant annet:

- Å unngå silojobbing og i stedet samarbeide på tvers av sektorer i kommunen
- Viktig å spille på lag med naboene – i interkommunalt samarbeid
- Jevnlig dialog med næringslivet
- Tilrettelegge for areal for næringsklynger
- Ha dialog med næringslivet om marked; utfordringer og muligheter.

4 Sentrum som regionsbygger – hva skal til?

I dette kapitlet trekker vi opp resultater fra ulike prosjekter og utredninger som har sett på hvordan næringslivet vokser i byene og hvilke krav det stiller til helt andre forhold enn tilstrekkelig og relevant næringsareal.

4.1 Hvordan kan en by bli en motor for omlandet?

Først i dette kapitlet trekker vi opp erfaringer som er hentet fra et prosjekt Vista Analyse gjennomførte for Møre og Romsdal fylkeskommune. (Vista Analyse og Samfunnsøkonomisk analyse, 2021). Prosjektet omfattet en evaluering av prosjektet Byen som regional motor (BRM), et prosjekt som ble gjennomført over to perioder for byene Ålesund, Kristiansund og Molde. Begrunnelsen for prosjektet/tiltakene var at omlandskommunene ikke opplevde at byene tilrettela tilbud for sine nabokommuner, Drammen er i dag slått sammen med to andre kommuner, som tidligere kan ha vært i samme situasjon som omlandskommunene i Møre og Romsdal.

Erfaringer fra Møre og Romsdals BRM-prosjekt

Fylkeskommunens mål med BRM er at tiltakene kan bidra til vekst. Vekst er ikke definert og kan omfatte alt fra økt omsetning, økt bruk, økt kompetanse eller annet. Og at denne veksten skal komme omlandskommunene til gode. Prosjektet omfattet en rekke delprosjekter som alle gikk ut på å øke stedsattraktiviteten i byenes sentrum. Målene har vært knyttet til kollektivdekning, sentrumsattraktivitet og kompetanse. Tiltakene omfattet alt fra skatepark, sykkelstier, opprusting langs kaiområder, gratis ferge, tilrettelegging av campus i sentrum og opprusting av handlegater.

Erfaringene fra prosjektet viser at sentrumstiltak ofte salderes bort i budsjettforhandlingene. I tillegg er det krevende arbeid fordi det ofte er mange aktører/eiere/interessenter og mange brukergrupper. Aktørene kan være bosatt lokalt, de kan være ildsjeler eller de kan være helt fraværende. De kan ha investeringsevne og ikke ha det i det hele tatt. Ofte får investorene en for stor rolle og styrer sentrumsutvikling i en annen retning enn det som er ønskelig sett fra fellesskapets side. En annen lærdom har vært at sentrumsutvikling er et krevende fagfelt og at administrasjonen ikke var klar over at de ikke hadde tilstrekkelig kompetanse på fagfeltet. I prosjektet fikk politikerne delta på studiereiser til andre byer som hadde lyktes med sentrumsutvikling og fikk kunnskap og inspirasjon til tiltak de ikke ville gått foruten studieturene. Et eksempel på dette var behovet for parkeringsplasser i sentrum (som ofte ender opp på torg som har potensial for noe helt annet).

Målet med prosjektet var tverrfaglig og tverrsektorielt samarbeid. Tverrfaglig internt i kommunen og tverrsektorielt etter modellen Penta Helix. Begge deler viste seg å være utfordrende. Prosjektet lyktes med det første, men ikke med det andre. Dialog mellom politikere og administrasjon viste seg også å være utfordrende. Men gjennom et langsiktig arbeid, en målrettet strategi, faglig utveksling og økonomiske midler til gjennomføring gikk dette bedre over tid.

Kommunene har lyktes med å utvikle attraktive møteplasser, lekeplasser for barn, aktivitetsparker for ungdom, promenader og bedre tilrettelegging for gang og sykkel. De har imidlertid ikke i samme grad lyktes med økonomisk vekst innen handel og service. Det var særlig samarbeidet med privat sektor som ikke i tilstrekkelig grad var viet oppmerksomhet.

- De siste årene av prosjektet har næringslivet selv etterspurt deltakelse og man erfarte at mens det var utfordrende å få med næringslivet i første fase av programmet, økte interessen for å være med økte etter hvert som resultatene ble synlige.

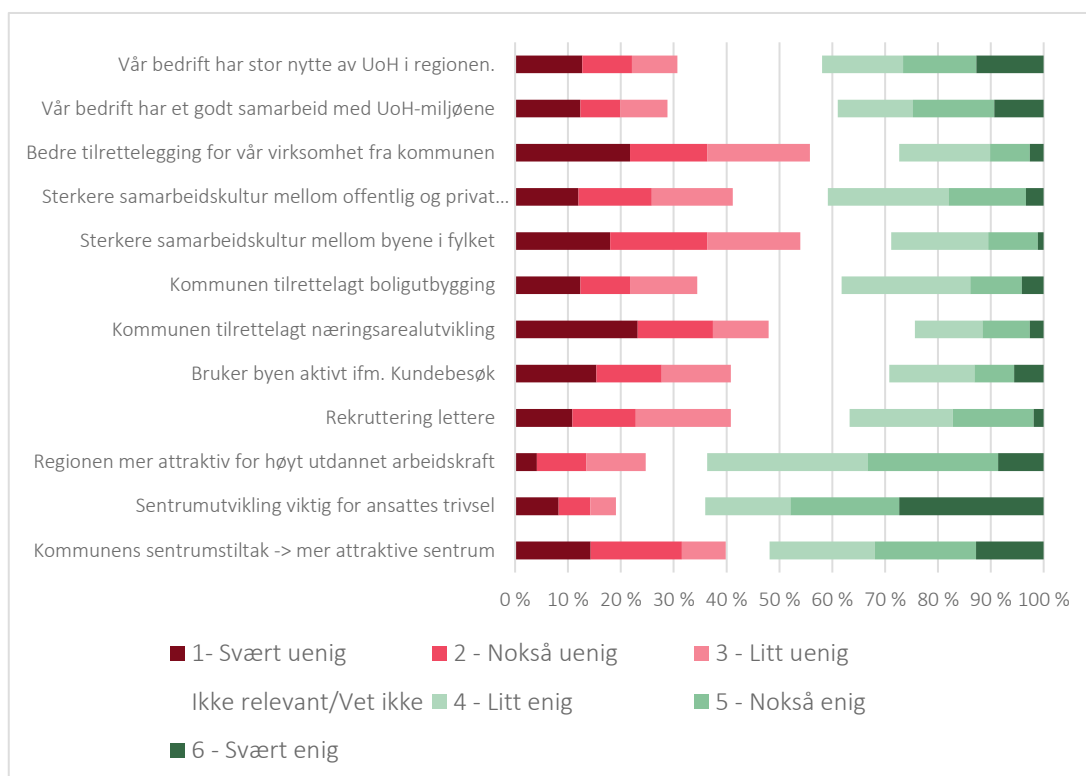
Hovedfunn i undersøkelsen til næringslivet

Også i dette prosjektet ble det gjennomført en spørreundersøkelse blant bedrifter i de tre regionene, blant annet for å kartlegge hvor viktig et attraktivt byliv er for både ansatte og bedriftene. Enkelte resultater kan være relevant for Drammen.

- Sentrumsutvikling i bykommunene er gjennomgående vurdert som viktig for de ansattes trivsel.

I Molde-regionen er det stor enighet om at bykommunens tiltak har bidratt til dette. I Ålesund-regionen ser vi det motsatte, hvor flertallet er uenige, mens respondentene fra Kristiansund-regionen er mer jevnt fordelt i deres oppfatning.

Figur 4-1 Sammenfattet oversikt over resultatene fra survey-analysen til næringslivet i de tre bykommunene.



Kilde Vista Analyse

Andre resultater

Effekt målet om bevisstgjøring om byens betydning for vekst er nådd

BRM-prosjektet har bidratt til at bykommunene har økt sin forståelse av hvordan bysentrum må innrettes for å øke attraktiviteten, ikke minst for unge innbyggere og fremtidig etablerere. Prosjektet har også bidratt til en forståelse av kompleksiteten i byutvikling og at samordning og koordinering er nødvendig. Denne kompetanseoppbyggingen er et av de viktigste resultatene av BRM.

Prosjektets forankring i fylkeskommunen er sentral

BRM-prosjektet er organisert som et samarbeid mellom fylkeskommunen, Ålesund, Molde og Kristiansund kommune. Samarbeidet gjennomføres både på politisk nivå, gjennom det såkalte Bymøtet hvor ordfører og direktører fra både kommunene og fylkeskommunen møter, og på administrativt nivå gjennom fylkeskommunens prosjektgruppe og arbeidsgrupper i byene. Fylkeskommunens overordnede ledelse og styring av prosjektet blir pekt på som helt essensiell for gjennomføringen og for at prosjektet blir oppfattet som både nyttig og vellykket av de deltagende byene.

Ulik kompetanseflyt i ulike deler av forvaltningshierarkiet

Ett av flere delmål i prosjektet har vært kompetanseheving rundt fagtemaet byutvikling. Evalueringen har vist at kompetanseheving og utveksling varierer mellom de ulike forvaltningsnivåene. Mens ordfører og kommunedirektør har deltatt på studieturer i inn- og utland og blitt stimulert av resultater utenfor regionen, har prosjektledelsen deltatt i regionale samlinger sammen med sektoransvarlige hvor innleide foredragsholdere har holdt faglige innlegg. På studieturene er deltakerne blitt presentert for fysiske prosjekter i bysentre, mens samlingene i større grad har hatt et teoretisk og faglig tilsnitt.

Studieturene har åpnet for en god dialog mellom ordførerne og bidratt til redusert konfliktnivå mellom bykommunene, samtidig som det har resultert i god politisk forankring hos beslutningstakerne når de har sett gode resultater i andre byer. Deltakerne beskriver studieturene som svært positive. Erfaringsoverføring fra dette nivået til fagansvarlige har imidlertid vært noe varierende. Dels handler det om utskifting av folk gjennom perioden og dels at det ikke har vært tilrettelagt for slik erfaringsoverføring.

Samarbeidet på tvers av bykommunene har i stor grad foregått på et lavere administrativt nivå der hver enkelt fagansvarlig har tatt kontakt med fagansvarlig i andre kommuner som har arbeidet med samme problemstilling. Denne kunnskapsutvekslingen har vært både betydelig og av stor betydning.

Fra avdelingsledernivå melder informantene at BRM-prosjektet er blitt svært viktig for initiering av prosjekt og tiltak som ofte havner nederst i bunken når man politisk står foran saldering i budsjett-rundene.

Erkjennelsen av verdien av bysentrums attraktivitet er sterkt styrket gjennom BRM

Informantene tydeliggjør at de i langt større grad enn tidligere har fått forståelsen av hva som kreves for å bygge en bys attraktivitet. Både forståelsen av å tilpasse sentrums innhold, modernisere og transformere, øke attraktiviteten for barn og unge, tenke tverrsektorielt, trekke kompetansearbeidsplassene inn i sentrum og arbeide med helhetlige planstrategier er pekt på av informantene i denne undersøkelsen.

Økt fokus på etablering i bysentrum

BRM har bidratt til økt fokus mot bysentrum, og en annen måte å tenke byplanlegging på. Det har samtidig økt erkjennelsen av behovet for etablering av boliger og arbeidsplasser i sentrum. Over en periode har deler av kunnskapsarbeidsplassene flyttet ut av sentrum, og nå er det blitt et tydeligere mål å trekke disse tilbake til sentrum. Om denne erkjennelsen er avledet av BRM eller av en generell trend som vi har sett i de største byene er usikkert.

Er bysentrene blitt en motor for den omkringliggende regionen?

Det er lite som tyder på at bysentrene er blitt motor for den omkringliggende regionen. Man er omforent om at sentrums attraktivitet er økende og at sentrum tiltrekker seg flere folk. Man er også enige om at byene har tatt rollen som motor, men ikke at byen er blitt en sterk motor for omlandet. Noen av informantene peker på at dette kan skyldes mangel på markedsføring eller synliggjøring av de tiltakene som er gjennomført overfor nabokommunene.

Det er viktig å understreke at mange faktorer utover BRM kan ha bidratt til økt attraktivitet. Det kan være forårsaket av mer delaktighet fra næringslivet, økt synliggjøring av aktørene, private investeringer eller annen opprusting og transformasjon.

By-bygd-problematikken eksisterer fortsatt

I et fylke med mange kommuner er det fortsatt en kontinuerlig diskusjon om de økonomiske midlene skal rettes mot bysentrum eller bygdsentrene. BRM midlene har vært viktige fordi de gir et grunnlag for prosjekter som er sentrumsrelatert. Informantene i alle byene peker på utfordringene med at dersom BRM ikke videreføres vil den samme diskusjonen om fordeling av midler mellom by og bygd igjen bli sentral.

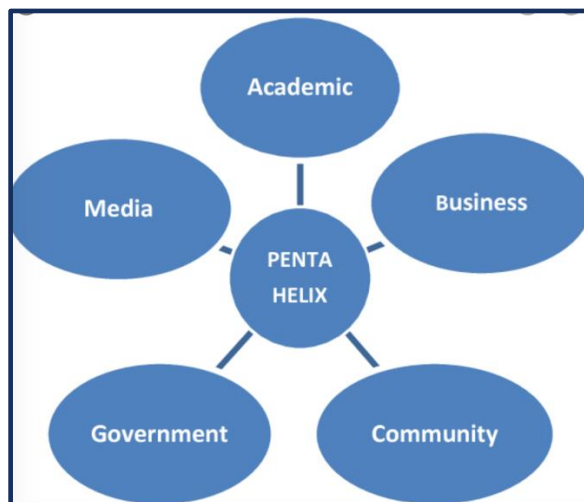
Tettstedsprogrammet¹, som gir økonomisk støtte til prosjekter og tiltak som gjør kommunesentre mer attraktive er et tilbud for alle kommuner i fylket. Tettstedsprogrammet skal bidra til flere møteplasser og gode bosteder, bedre universell utforming og redusert miljøbelastning.

Involver næringslivet

Arbeidsgruppens sammensetning har i all hovedsak bestått av kommunalt ansatt fagpersonell. Et av målene innledningsvis var å arbeide ut fra en penta helix-modell der mange aktører er involvert i prosjekt/prosess (se figur under). Slik har ikke prosjektet blitt. Mange delkomponenter mangler, hvorav den ene er næringslivet. Det er uttrykt ønske fra næringslivet om sterkere involvering, og vi mener også at en slik involvering vil virke gjensidig forsterkende.

¹ <https://mrfylke.no/naering-og-samfunn/by-og-tettstadutvikling/tettstadprogrammet>

Figur 4-2 Penta-helix-modell har vært et overordnet mål i prosjektet



En involvering med næringslivet behøver ikke å være omfattende og på organisasjonsnivå. Den kan i stedet innrettes enkelt og praktisk. Vi har vist til noen anbefalinger fra prosjekter som er gjennomført i andre byer. Det ene er at bysentrum tilrettelegges for sirkulasjon gjennom de områdene som har kommersielle tilbud (kultur, bespisning og handel) slik at det kan oppnås næringsmessige synergier av tiltakene som gjennomføres i kommunal regi. Det andre er at dialog med næringslivet ikke behøver å foregå på et overordnet nivå, men med enkeltvise gårdeiere og leietakere i selve tiltaksområdet med mål om en vinn-vinn-effekt. Næringslivet har ofte andre mål enn kommunen, men alle har et felles mål om økt bruk og aktivitet. Den tredje anbefalingen er at en bør arbeide mot ulike målgrupper i en differensiert strategi. Mens et torg kan tilrettelegges for lek og opphold for barn og unge, kan et annet torg utvikles mer for næringslivet med lunsjservering, uterom med møteplasser for rekreasjon og ute-møter mv. Et slikt torg bør ha et annet uttrykk og form, men kan gjerne tilrettelegges med økonomisk bidrag fra næringslivet.

Involver lokalsamfunnet og nabokommunene

En annen delkomponent som mangler i prosjektet er lokalsamfunnet og brukerne, både egne innbyggere og innbyggerne i nabokommunene. Utgangspunktet for BRM-prosjektet var signaler fra kommunene utenfor de tre byene at de savnet at byene var vertskap også for dem. En bedre samhandling med nabokommunene vil være viktig i en eventuell tredje fase av prosjektet. Involvering av de som meldte et behov vil løfte prosjektet og bidra til implementering i hele byregionen. Dette kan i neste omgang også øke forståelsen for behovet for byutvikling også i distriktskommunene og deres politiske representanter i fylkestinget. Videre er det alltid viktig å involvere eget lokalsamfunn i stedsutviklingen, da det er de som er de primære brukerne.

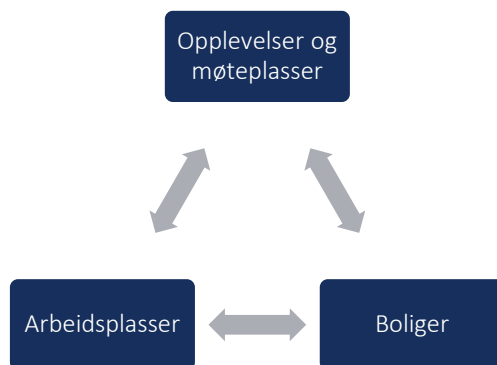
Bredere politisk forankring

Informantene beskriver en situasjon der det er krevende å få politisk forankring utover et ordførernivå. Dette gjelder også på fylkesnivå. En bredere involvering av flere politikere kan være viktig for å øke erkjennelsen av byenes betydning for vekst og utvikling.

Virkemidlene bør innrettes mer mot næringsetableringer og boligbygging enn alene mot møteplasser

For å oppnå mål om vekst skal flere delkomponenter være i prosess (se figur under).

Figur 4-3 Byutvikling skjer i en kombinasjon av ulike delkomponenter



Mange av tiltakene som er gjennomført handler om å stimulere til økt attraktivitet og bruk av sentrum. I urban kvalitet står også omsetning av handel og tjenester sentralt. Statistikken vi har anvendt viser at man i begrenset grad klart å utnytte synergier mot handel og service. Det kan derfor vurderes om det inn i en eventuell ny fase med BRM skal legges større vekt på tiltak som kan stimulere økt aktivitet langs bygulvet i form av service og tjenesteyting særlig, men gjerne også handel. For å oppnå dette kan det arbeides i felles prosjekter med gårdeiere og leietakere. I noen tilfeller kan det være samarbeid rundt og på et torg. Det kan være offentlige kontorer som man ønsker skal åpne fasader mot gateplan, det kan være gårdeiere som med fordel kunne leie ut til andre langs bygulvet eller felles prosjekter på torg og møteplasser. Torg og møteplasser kan tilrettelegges for ulike funksjoner, for eksempel med muligheter for temporære arrangementer. Noe av dette kan gå ut over den visuelle kvaliteten, men vil likevel gi sentrum et løft.

Videre bør tiltak som kan bidra til transformasjon, gentrifisering eller revitalisering slik at det etableres boliger og kontorarbeidsplasser i sentrum, vurderes.

Øk oppmerksomheten mot innholdet

Form og funksjon er to sider av samme sak. Ofte kan fokus på siktlinjer, formgivning og uttrykk overskygge innhold og praktisk bruk. Gjennom BRM er det bevilget midler til fysiske tiltak, kompetanseheving og prosess- og planarbeid. Det er bevilget en mindre andel midler til utvikling for aktiviteter i de nye byrommene. Noe kan skje ved at næringslivet inviteres med i prosjektene, og kommunen kan også bidra gjennom å bruke byrommene til egne kulturelle aktiviteter eller å støtte andre kulturelle aktiviteter.

Målet bør være at sentrum tiltrekker seg mennesker og at det skapes et yrende folkeliv. Innholdet kan være både kultur, arrangement og aktiviteter i tillegg til de kommersielle tilbudene som handel og service. Den fysiske utformingen bør være tilpasset bruken og brukerne. Det betyr at ulike fysiske utforminger blir en tilrettelegging for ulike segmenter og ulike aktiviteter/innhold.

4.2 Et attraktivt sentrum er viktig for næringslivet

Begge de to analysene dokumenterte at kommunene var svært opptatt av å legge til rette for attraktive sentrumsområder, og de så dette som en nøkkel til vekst både i kunnskapsbaserte og service-rettede virksomheter. Betydningen av utvikling av attraktive sentrum er vårt mest entydige resultat fra bedriftsundersøkelsene i begge prosjektene hvor det ble sendt ut spørreundersøkelser til bedriftene. Dette handler om bostedsattraktivitet for arbeidstakerne, men også om stedlig profil for bedriftene. Sammen med tilgjengelig egnet areal, god dialog med næringslivet og attraktive boliger fikk sentrumsutvikling høyest score av både informantene fra næringslivet og fra administrasjonen i kommunene. Sentrumsutvikling er altså svært viktig for næringsvekst.

4.3 Kommunal sårbarhet – nye utfordringer

Distriktenes utfordringer er nedfelt i Demografiutvalgets innstilling (NOU 2020:15, 2020). Aldringen i befolkningen utfordrer særlig distriktene som opplever fraflytting av de unge og negativ befolkningsutvikling. I rapporten omtales situasjonen rundt «uttynningssamfunnet». Det pekes også på kompensierende forhold, som økt bilbruk og økt tilgjengelighet ift utvidet bolig- og arbeidsmarked, digitaliseringen og kommunenes evne til å tilpasse seg situasjonen. En av utfordringene det pekes på i rapporten er få innbyggere og spredt bosetting. Dette skaper utfordringer i forhold til jobb, tjenesteorganisering og et aktivt hverdagsliv. Tjenestetilbud innen både privat og offentlig sektor og innen frivilligheten krever et visst volum for å opprettholdes. Mens kommunene bekymrer seg for befolkningsnedgang, bekymrer staten seg for aldring. Fritidsboliger gir et faktisk høyere innbyggertall og er en ressurs for distriktkommunene. Arbeid og utdanning er drivkrefter for flytting og befolkningsvekst, men samtidig virker utdanning sentraliserende og er den enkeltfaktoren som har sterkest sentraliserende effekt på flyttemønsteret ifølge NOU'en.

Så hva trekker folk mot byene?

- Det skilles mellom fire typer urbane goder; *større variasjon i tjenestetilbud/opplevelser, klima og estetikk, offentlig tjenestetilbud og økt fremkommelighet*. De byene som vokser mest, er de som har størst andel av disse fire godene.

Jo høyere utdanning, desto større vekst i forbruksgoder og tjenestetilbud. Folk følger arbeidsplasser ikke omvendt. Det tilsier at det blir viktig å tiltrekke seg folk med høy utdanning og kreative yrker.

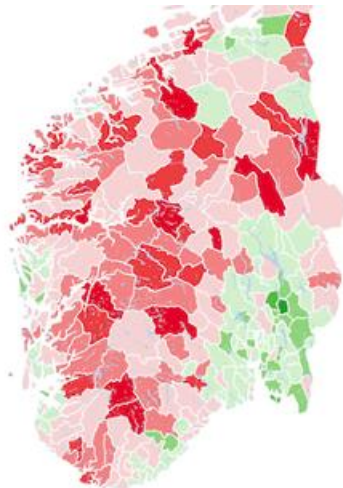
Økt press på de største byene

Befolkningen flytter mot de største byene, mens de små kommunene mister innbyggere. Alle kommuner får en høyere andel eldre, som betyr at de kommuner som får tilflytting både må tilrettelegge for infrastruktur til nye boliger, skoler og barnehager i tillegg til boliger for eldre.

Samtidig oppstår den en «konkurrans» mellom de mellomstore byene der ikke alle kan forventes å få vekst fremover. I regionen vest for Oslo har vi mange mellomstore byer, hvorav noen vil måtte møte nedgang. Hvilken vet vi ikke, men det krever en betydelig innsats for å opprettholde og stimulere til befolkningsvekst i alle mellomstore byer i årene som kommer. Asker, Drammen, Kongsberg, Tønsberg har et slikt potensial og må utnytte sine fortrinn for å skape vekst i årene som kommer. De kommunene som mottar tilflytting møter både utfordringer med flere eldre og med å skape bostedsattraktivitet for de yngre.

En utfordring som flere byer allerede har merket et at tilflyt av utflyttere fra distriktskommunene stopper opp. En rekke distriktskommuner er så og si allerede tømte. Med begrenset innvandring vil tilflyttingen avta, og konkurranse mellom de mellomstore byene vil skjerpes.

Figur 4-4 Flyttemønsteret i Norge. Rød farge = befolkningsnedgang. Grønn farge = vekst i folketallet



Kilde SSB

4.4 Kunnskapsarbeidsplasser i sentrum gir byvekst

Handel er i sterk endring og det kan ikke påregnes at den skal skape byliv i årene som kommer. Byliv må derfor utvikles gjennom annen bruk av sentrum. Arbeidsplasser er et slikt eksempel.

- Analyser fra England viser at tilrettelegging av arbeidsplasser i sentrum har hatt større betydning for bysentrum enn tilrettelegging for handel. (Centre for Cities, 2013).

Kontorer gir høyere tetthet av kunder enn boliger. Antall mennesker er kritisk faktor. Analysen viser at handel ikke på langt nær har samme effekt som kontorbedrifter.

Bakgrunnen for målet om å trekke handelsvirksomhet til bysentrum er at det bidrar til økt sentrumsaktivitet (økt bruk av sentrum). En annen undersøkelse gjennomført i England, har en mer nyansert analyse av hva som skaper vitalitet i bysentrum. (Sivaev, 2013) Den konkluderer med at antall arbeidsplasser lokalisert i sentrum er en kritisk suksessfaktor for bysentrums vitalitet. Og viktigst av disse er kontorarbeidsplassene for både offentlig og privat sektor. Å lokalisere kontorarbeidsplassene i sentrum av byer og tettsteder gir flere kunder i bysentrum, noe som igjen gir godt grunnlag for handel og service.

- Analysen fra England konkluderer med at de mest vitale bysentrene er de som har et høyt antall kontorarbeidsplasser ved de kollektive knutepunktene.

En slik lokalisering bidrar til økt bruk av kollektive transportmidler (reduisert bilbruk) hos de ansatte og et bedre grunnlag for handel og service i bysentrum forårsaket av at det er flere folk i gatene. Det

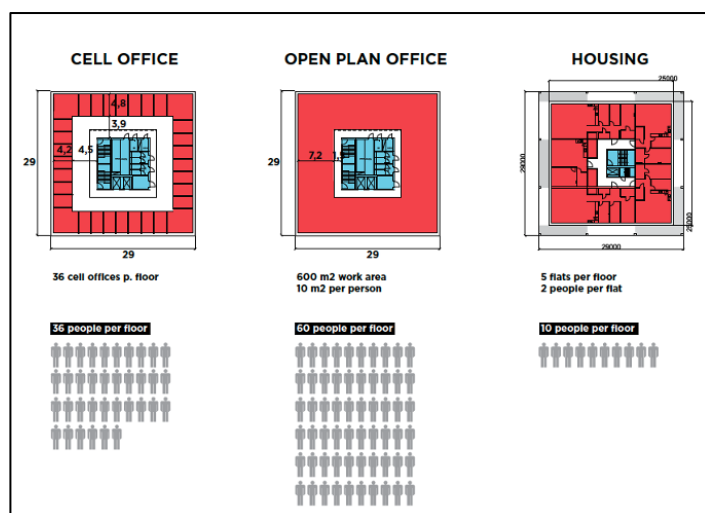
er altså viktigere å lokalisere kontorarbeidsplasser i sentrum enn varehandel. Etterspørsel etter handelstjenester, servering o.a. kommer som en konsekvens av at det er mennesker i sirkulasjon i området.

4.5 Kunnskapsbedriftene presser ut av sentrum

Det er en felles oppfatning at boliger er viktig i sentrum fordi det skaper liv i sentrum på kveldstid. Det gjør det, men samtidig gir det lavere arealutnyttelse enn kontorer.

Mens de små byene fraflyttes, er det tilflytting til sentrum i de store og mellomstore byene. For utbyggerne gir det høye salgspriser – høyere enn man oppnår ved kontorer (Vista Analyse og Dyrvik arkitekter, 2020). Årsaken ligger blant annet i at det har vært bygget for få leiligheter i forhold til etterspørselen. Derfor øker også interessen fra utbyggere for å bygge boliger. Mange kommuner har opplevd at fortettingen som skjer gjennom økt utbygging av boliger presser arbeidsplassene ut av sentrum. Dette har man erfart i for eksempel Hamar. (Vista Analyse og Dyrvik arkitekter, 2020) Det igjen skaper dårligere grunnlag for salg av varer og tjenester, fordi det blir færre folk i sirkulasjon i sentrumskjernen. Figuren under illustrerer forholdstall mellom bolig og kontor.

Figur 4-5 Arealutnyttelse og byfortetting etter funksjon



Kilde Spol Arkitekter

Når kunnskapsarbeidsplassene er lokalisert utenfor byen, har vi sett at arealer som frigis utvikles for boliger. Det gir best pris for eier, men det bidrar samtidig til å flytte arbeidsplasser ut av sentrum.

En slik transformasjon gir et dårligere utgangspunkt for urban utvikling. Det svekker sirkulasjon av mennesker i byen og dermed reduseres grunnlaget for salg av varer og tjenester. Boliger i sentrum er viktig, men det blir færre mennesker per arealenhet ved bygging av boliger, og dermed færre folk i sentrum. Det knytter seg også en utfordring til at det er gruppen 60+ som først flytter inn i boliger i sentrum. De skal ikke på jobb, bruker ikke kollektive transportmidler med samme hyppighet som yrkesaktive, og de har lavere forbruk som pensjonister. Dersom markedet får bestemme alene kan vi risikere en fremtid der folk bor i sentrum og arbeider utenfor.

- Politisk styring og vilje til å opprettholde kontorarbeidsplasser i sentrum i kombinasjon med boliger blir avgjørende for hvordan bysentrum blir i fremtiden.

Når kunnskapsarbeidsplassene er lokalisert utenfor byen, har vi sett at arealer som frigis utvikles for boliger. Det gir best pris for eier, men det bidrar samtidig til å flytte arbeidsplasser ut av sentrum.

En slik transformasjon gir et dårligere utgangspunkt for urban utvikling. Det svekker sirkulasjon av mennesker i byen og dermed reduseres grunnlaget for salg av varer og tjenester.

4.6 Husholdningsrettet tjenesteyting

Det ligger et stort potensial for næringsvekst i boligområdene som knytter et til etterspørsel i husholdningsrettet service- og tjenestenæringer. Dette er virksomheter som ofte underkommuniseres, men som er i vekst og som øker mest i byene hvor etterspørselen er størst. Tilbud av varer og tjenester trekker også det omkringliggende omlandet inn til byen, som dermed får et enda bedre grunnlag for vekst.

- ▶ Mye av denne virksomheten har lav betalingsevne og søker rimelige lokaler, ofte eldre bygningsmasse. Det kan være verksted, håndverksbedrifter og treningssentre.
- ▶ Det har vist seg at der det er tilgang til eldre bygningsmasse i eller tett på sentrum, vil disse tilbudene befinne seg i kort avstand fra sentrum. Dette ser vi i Ås sentrum, Tønsberg sentrum og for eksempel på Åssiden i Drammen.
- ▶ Det blir viktig å vurdere om slike områder faktisk skal kunne transformeres til boliger eller om noe skal bevares – gjerne med fortetting og økt arealutnyttelse.

Tjenesteyting er et stort potensial for sentrum – men det krever avsatt areal

Tjenesteyting, med servering, kultur og opplevelse, representerer en svært viktig mulighet for sentrumsutvikling. Norske byer har utnyttet potensialet svært ulikt. I noen byer ligger tilbudene spredt over store områder, som for eksempel i gamle byer som Lillehammer og Tønsberg og Drammen. I andre byer er det arbeidet målrettet for samlokalisering og tydelig profil på ulike delområder i sentrum, som for eksempel Gjøvik, Kristiansand, Ålesund og Førde. Det er ikke dermed sagt at denne strukturen er riktig, men det er en viss orden og struktur. For kunden gjelder «convenience» og da er struktur nyttig. Kommersielt fungerer struktur best. Det kan vi også lese av omsetningstallene.

4.7 Økt fokus på komparative fortrinn

En del diskusjonen om regional utvikling har de siste årene dreid seg om hva som er viktigst for en regions økonomiske utvikling – flere mennesker eller flere bedrifter.

Michael Storper (Storper, 2013) påviser at den økende globaliseringen gjør at regional utvikling dels avhenger av at regionale aktører reflekterer bevisst om hva som skal til for å løfte stedes attraktivitet. Alle aktører må lære av, imitere andre og videreutvikle egne styrkepunkter. Den økte betydningen av økonomisk refleksjon gir aktørene større muligheter til å påvirke den økonomiske utviklingen, samtidig som rammene for egen utvikling er begrenset av de tunge samfunnsmessige drivkreftene som omgir dem.

Men også teorier som tar utgangspunkt i bedriftsetableringer gir grunnlag for utvikling av politikk for regional vekst.

Michael Porters «*Competitive Advantage of Nations*» var en viktig inspirasjonskilde for mange byregioners arbeid med å styrke næringsliv og bedriftsetableringer. (Porter, 1990) Porter populariserte ideen om at bedrifters lokaliseringsvalg ikke bare er avhengige av ressurser, lønnskostnader og makroøkonomiske rammebetingelser, men vel så mye samhandlingen i geografiske næringsklynger.

Porters resonnement ble videreutviklet av Nobelprisvinneren Paul Krugman, som påviste at geografisk nærhet mellom virksomheter kan være viktig for deres konkurranseevne (Krugman, 1997).

Både Porters og Krugmans teorier har hatt stor påvirkning på politikktutforming og hvordan byer og regioner forholder seg til sin konkurransedyktighet og evne til å tiltrekke seg bedrifter.

Byvekst kan også stimulere relokalisering av produksjon fra byer til mindre steder gjennom at økt trengsel gir køkostnader og høyere arealkostnader, og dermed relativt lavere kostnader utenfor byene. Det kan gi mindre byer konkurransefortrinn. (Illeris, 2002)

4.8 Noen eksempler fra andre byer

I dette avsnittet drøfter vi noen eksempler på industriområder i by, som enten eksisterer i dag eller som er transformert til byrom. Hvilke virkninger har eller har disse hatt på byutvikling. Vi ser to ulike utfall der det ene viser at det har skjedd en omfordeling i sentrum der de transformerte områdene har tatt en rolle som tidligere lå i gamle sentrum, mens det andre viser at det transformerte området har supplert sentrum. I alle eksemplene med transformasjon har det kommet til en ny og moderne bydel. Historisk sett har det skjedd en omfordeling i en rekke byer over tid. Utfordringen knytter seg til om det gamle sentrum har tatt en ny rolle eller om det har skjedd en forvitring.

Moss

Moss har også gjennomgått stor en stor bymessig transformasjon da Peterson la ned i Moss sentrum. Området er utviklet med administrasjon, kultur og undervisning. Området inngår i Moss sentrum som da får tre sentrumsområder; et langs 4Dronningens gate med kjøpesenter, gågate og handels-sentrum, et med kulturprofil på andre siden av elva der Peterson fabrikker lå tidligere og et rundt stasjonen. Avstanden mellom disse tre er i grenseland ift gangavstand. I tillegg bygges det boliger langs sjøfronten der det også er servering og oppholdsrom om sommeren.

Fredrikstad

Fredrikstad har i praksis tre bysentre; det historiske sentrum Gamlebyen, gamle handelssentrum der det tidligere var en stor arbeidsplass i sykehuset (nå flyttet ut av sentrum) og den ganske nylig transformerte byen på andre side av elva der Fredrikstad Mekaniske Verksted (Værste) lå før. Her er det etablert en kunnskapsklynge som huser konsulentselskap, undervisning, idrett mv. På grunn av gode solforhold er imidlertid bryggekanalen langs elva på det som er definert som sentrum, blitt viktige oppholdsrom. Gamle sentrum er fortsatt det sentrum med flest mennesker, god friksjon og aktive fasader mot gateplan. Dagens togstasjon er innenfor gangavstand til sentrum og Værste-området. En ny fremtidig togstasjon vil ligge lenger ut fra sentrum. Det vil svekke sentrum.

Porsgrunn

Porsgrunn by har en aktiv fasade mot elva, men store kompetansearbeidsplasser ligger i sentrums randsone på Herøya. Byen har handel i sentrum (kjøpesenter sentralt i sentrum), men et stort kontorbygg (Power House) på vestsiden av elva og lang avstand til togstasjon.

Porsgrunn fremstår som en by med relativt stor spredning av viktige funksjoner, men som samtidig har lykket med bruk av vannfront og handel i sentrum.

Hamar

Hamar kommune har arbeidet målrettet med sentrumsutvikling for å oppnå mer bruk av sentrum, økt opphold og flere aktivitetsområder. Mjøsstranda ligger tett på byen med friarealer, Tuftepark og stupetårn mv. Det er foretatt målinger som viser økt sirkulasjon gjennom sentrum, også i helgene og økt bruk. Dette har imidlertid ikke gitt økt omsetning i sentrum verken innen varer eller tjenester. Mange av tiltakene er rettet mot barnefamilier, noe som kan forklare noe. Barnefamilier kommer for å leke og bruke aktivitetstilbudene, men kanskje i mindre grad handle.

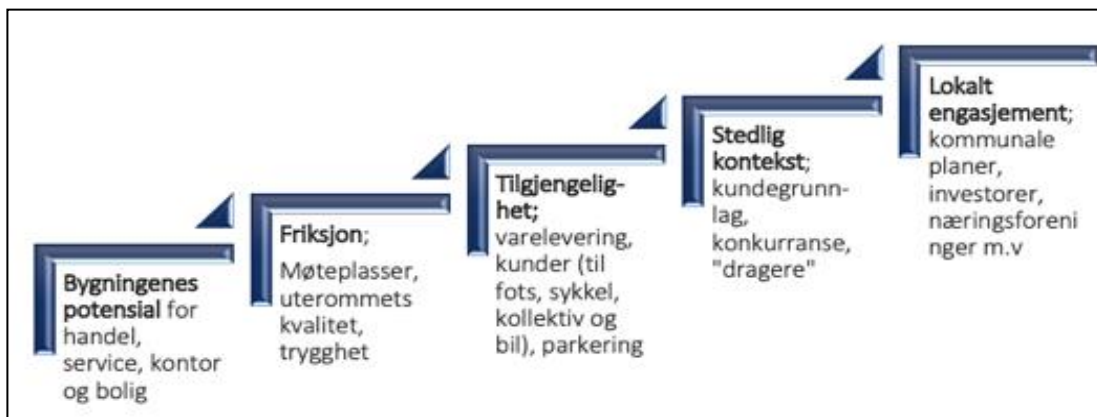
Store deler av sentrumskjernen er bygget ut for boliger, som i dag huser generasjonen 60+. Boliger har delvis fortrent kontorarbeidsplasser som flyttes ut i sentrums nære randsone. Hamar har nådd flere viktige mål, men antagelig feilet på noen. Togstasjon i sentrum er en viktig kollektivtransport mot Oslo – noe som gir godt grunnlag for et utvidet bolig- og arbeidsmarked.

4.9 Hvordan lykkes med sentrumsutvikling?

Vista Analyse gjennomførte en analyse av effekter av gatebrukstiltak i regi av Statens Vegvesen for Vegdirektoratet (Vista Analyse, 2019). I denne analysen ble det utviklet et analyseredskap, Utviklingstrappa. Se figur under. På bakgrunn av empiriske studier i en serie miljøgateprosjekter ble et sett kriterier lagt inn i et verktøy som definerte hva som skulle til for å lykkes med tiltak i sentrum. Verktøyet ble først utviklet i en tidligere analyse for samme oppdragsgiver (Vista Analyse, 2017). Utviklingstrappa inneholder mange delkomponenter som illustrerer kompleksiteten i arbeidet med sentrumsutvikling. For det første må byggene i sentrum være attraktive, og de må ha et potensial for det innholdet som skal være der. Ofte er byggene ikke egnet for publikumsrettet virksomhet. Handlegater må for eksempel ha høy kvalitet for å nå et akseptabelt omsetningsnivå. Videre skal det være elementer av friksjon (tetthet av folk). Jo tettere desto bedre. Friksjon oppstår på møteplasser og svekkes når bystrukturen har kvadratur for da spres folk mer. Dette gjelder særlig på mindre steder, der effekten av ett torg er bedre enn å spre brukerne langs flere akser i en kvadratur. Kvadratur krever også sterke hjørner, og dem kan det bli for mange av slik at de ikke fylles opp av funksjon som skaper byliv (blomster og kafeer) men i stedet fylles opp av eiendomsmeglere som betaler høyere husleie. Men sentrum må være kompakt og gata ikke for lang (ofte er 250 meter langt nok). Tilgjengelighet for kunder og varetransport er naturligvis viktig. Den stedlige konteksten viste seg å være sentral. I det ligger at det må være andre tilbydere og/eller kunder i området. Å være et regionsenter er eksempelvis viktig. Ikke minst er det nødvendig med lokale «dragere», ildsjeler, entusiaster. Uten sterkt lokalt engasjement blir utvikling vanskelig.

Verktøyet kan benyttes i ulike prosjekter som en avsjekk på om området er egnet for byliv og bystruktur.

Figur 4-6 Utviklingstrappa. Potensial for arealbruksutvikling og tettstedsutvikling



Kilde Vista Analyse

5 Store endringer i varehandelen

Varehandelen er i stor endring. I dette kapitlet beskriver vi hvor viktig varehandelen er for sysselsetting og norsk økonomi og hvordan den økte konkurransen med netthandelen og netthandelsprisene påvirker arealplanarbeidet i kommunene.

Handelsstrukturen er historisk betinget og påvirkes av øvrige samfunnstrender, byenes utvikling og økonomiske drivkrefter. Både ressursgrunnlaget, historiske beslutningsprosesser, nye investorer og til slutt initiativtakeres bosted, får betydning for utviklingen. I tillegg kommer tilpasninger til grunnleggende endringer i markeder, teknologi, internasjonal arbeidsdeling, og menneskenes preferanser. Vi trekker i dette kapitlet opp en del problemstillinger som påvirker handelen og som sjelden er hensyntatt i regionale planer.

Det empiriske grunnlaget som legges til grunn for drøftingen av hvordan trender og utviklingstrekk kan slå ut er i hovedsak hentet fra andre analyser Vista Analyse har gjennomført, blant andre (Vista Analyse, 2018d) (Vista Analyse, 2017) (Vista Analyse, 2018). Vi benytter også Virkes handelsanalyse som underlag (Virke, 2021).

5.1 Handel en viktig for sysselsetting

Handelsnæringen er av stor betydning for norsk økonomi, sysselsetting og verdiskaping. Varehandelen sysselsetter rundt 342 000 personer på landsbasis, som utgjør 13 prosent av alle sysselsatte (Virke, 2021). En stor andel av arbeidsplassene sysselsettes av kvinner.

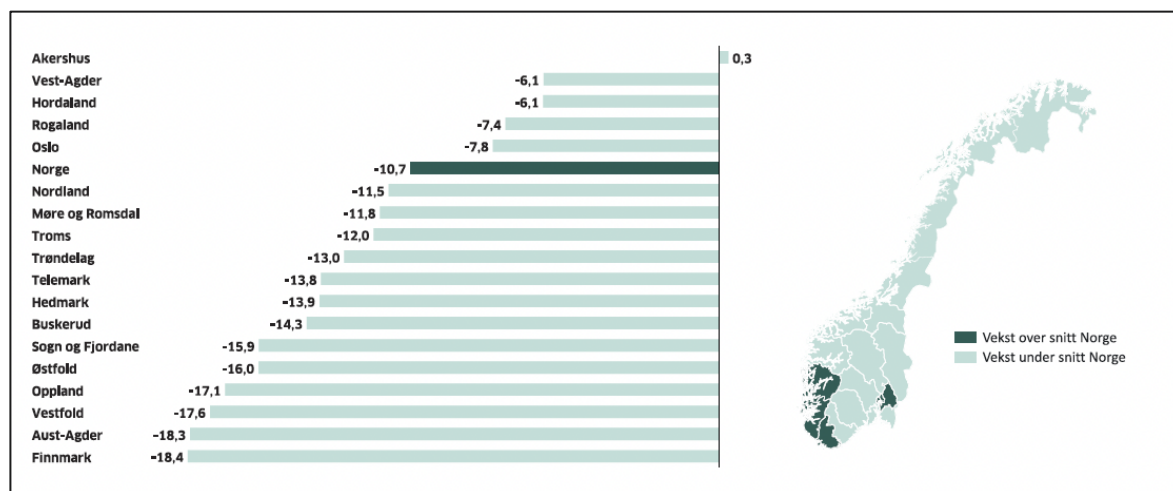
En av utfordringene med næringen er at den stimulerer til bilbruk, særlig der handelslekkasjen er stor. Lokal dekning vil derfor gi en klimamessig gevinst. En annen utfordring er at varehandelen og dermed lokale arbeidsplasser er i dag truet av økt netthandel. Dette ser vi blant annet ved at sysselsettingen i fysisk varehandel har flatet ut de senere årene. Det er enkelt å handle på nett, og derfor bør det også være enkelt å handle der man bor. Det vil gi lokale arbeidsplasser, miljømessige gevinster og øke steders bostedsattraktivitet.

Handelsnæringen har stor betydning for norsk økonomi. Handelsnæringen samlet bidrar med 9,5 prosent av den totale verdiskapingen av varer og tjenester i Fastlands-Norge (Virke, 2021). Varehandelen er positivt i sysselsettingssammenheng fordi den er et tilbud for kvinner og de som ønsker å jobbe deltid.

5.2 Stadig færre fysiske butikker

Error! Reference source not found. viser utviklingen i antall fysiske butikker i fylkene. Telemark har hatt en nedgang i antall fysiske butikker på nesten 14 prosent fra 2008 til 2018. Nedgangen skyldes fraflytting, markedstilpasning etter overetablering og forbruksendringer, slik som økt netthandel.

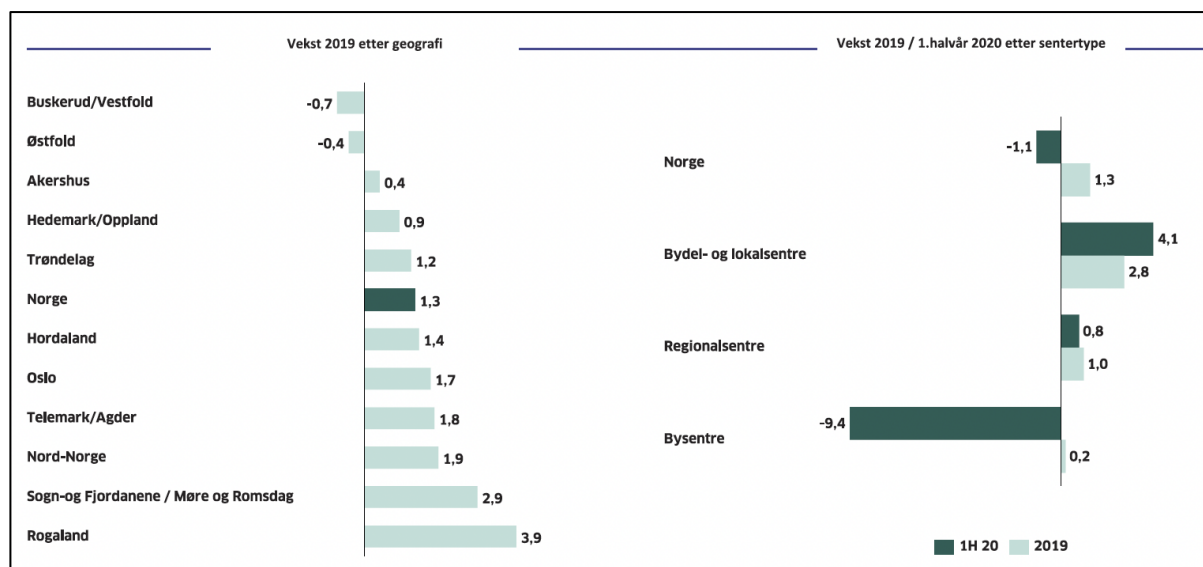
Figur 5-1 Endring i antall fysiske butikker per fylke 2008-2018



Kilde: SSB og Virke Analyse

Samtidig som antall butikker går ned, har omsetningen på kjøpesentrene økt i bydels- og lokalsentre, mens det har vært en nedgang i omsetningen på kjøpesentre i bysentrum for landet som helhet med nesten 10 prosent i 2019, jf. Figur 5-2.

Figur 5-2 Utvikling i omsetning i kjøpesentre etter regioner

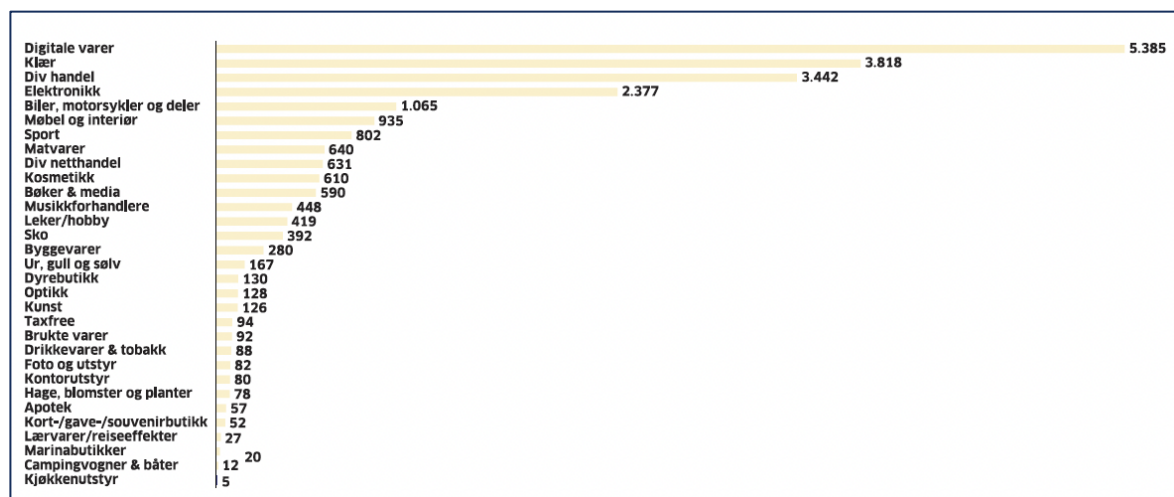


Kilde SSB og Virke Analyse

5.3 Økt handel fra utlandet presser de relative prisene ned

En økende andel av handelen skjer via internett, både fra nasjonale og utenlandske leverandører. Ifølge Virke er det netthandelen mot utlandet som øker mest.

Figur 5-3 Nordmenns handel i utenlandske nettbutikker i millioner NOK etter varegrupper



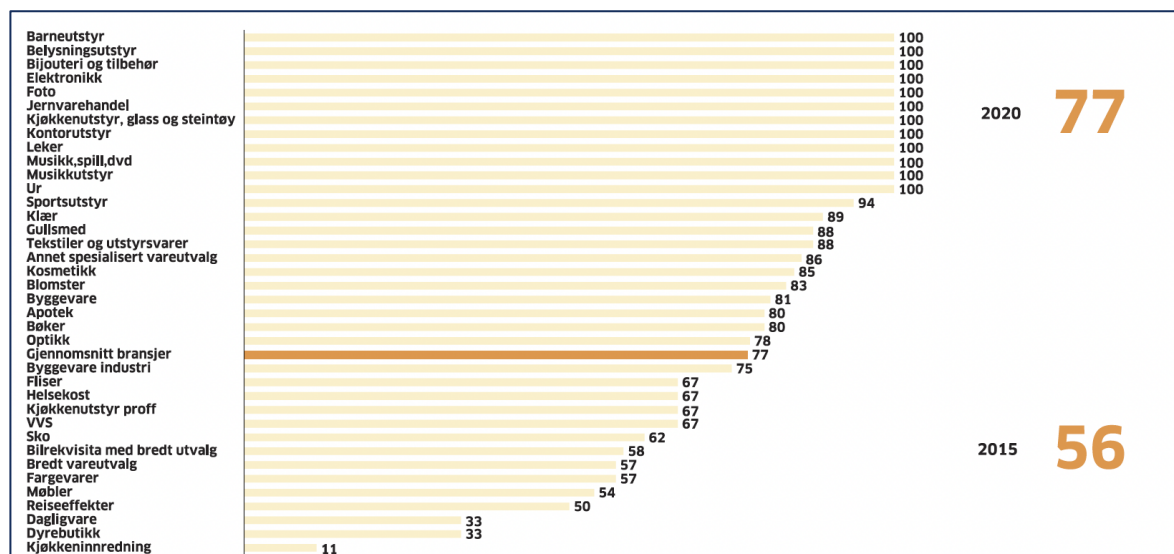
Kilde SSB/Virke Analyse

Utfordringen i forhold til økt kjøp av varer fra utlandet er den sterke konkurransen på pris. Utenlandske nettpriser er lavere enn i fysiske butikker i norske bysentre. Det er positivt for forbrukeren, men utfordrende for handelsnæringen. Og den største utfordringen ligger i bysentrum der leieprisene er høye. Med stadig mindre marginer, vil utslag på areal/leiekostnader slå ut. Med økte energipriser kan dette gi enda større utslag.

5.4 Netthandel

Varehandelen påvirkes av netthandel i et stadig mer økende omfang. Andelen fysiske butikker som også har netthandel har, ifølge Virke, økt jevnt siden 2015. I 2019 er 70 prosent av kjedene registrert med nettbutikk. Dette økte til 77 prosent i 2020. (Error! Reference source not found.).

Figur 5-4 Andel norske butikkjeder med nettbutikk. 2020. Snitt land.

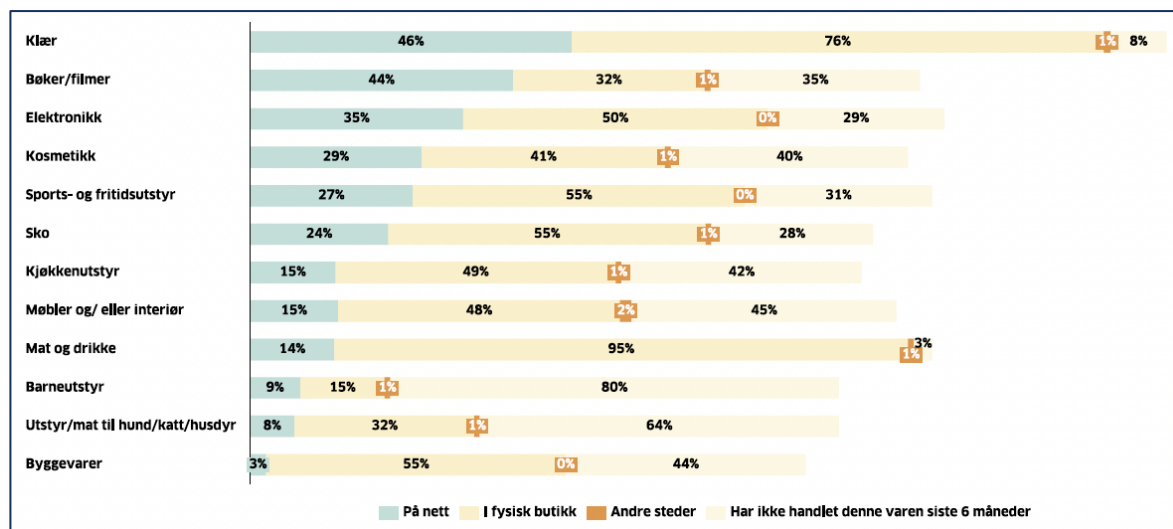


Kilde Virke Analyse

Klesbutikker har vært viktig innhold i byenes strøgater. Og det er altså denne bransjen som særlig utfordres i netthandelen.

Dagligvarer utgjør en stor andel av husholdningenes varekonsum og er viktig fordi den har en lang verdikjede med både produksjon og foredling, grossistledd og detaljistledd i tillegg til eiendom. Dagligvarer omsettes i begrenset omfang på nett. Samtidig er dagligvareforretningene naturlig lokalisert i boligområder med kort vei hjem med ferskvarer og frysevarer.

Figur 5-5 I hvilken handlekanal har du handlet følgende varekategorier de siste månedene? 2020



Kilde Virke Analyse

Nettbutikkene har store kundegrunnlag, stort vareutvalg og en effektiv drift. De har lager og butikk i samme bygningsenhet, teknologidrevet virksomhet og er lokalisert i rimelige bygg på rimelige tomter utenfor sentrum.

Figur 5-6 Robotiserte lagerløsninger i nettbutikkens lager

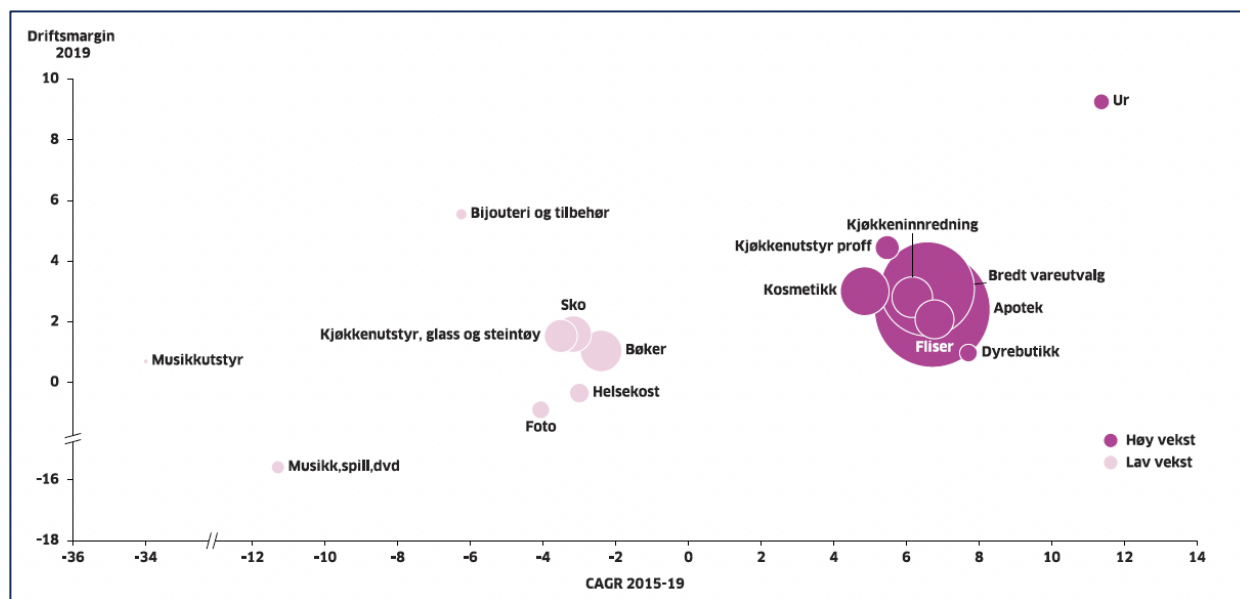


Kilde www.grannar.no

5.5 Bransjegliding og oppkjøp utfordrer sentrumsaktørene

Utvalgsvarer omsettes ofte i småbutikker i sentrum og disse er særlig sårbare for det økende omfanget av samme typer varer i forretninger med bredt vareutvalg, og forretninger som selger plasskrevende varer. Veksten i etterspørselen etter utvalgsvarer har stagnert samtidig som tilbudet i de nye forretningskonseptene har ekspandert.

Figur 5-7 Små marginer i varehandelen. Vekstvinner og tapere blant bransjer i kjedeorganisert faghandel. 2015-2019. Gjennomsnittlig årlig vekst og driftsmargin. 2019.



Kilde Virke

Overetablering gir tapere og vinnere i markedet

De store kjedene kjøper opp små forretninger og presset på pris øker. Samtidig har det vært en overetablering ut fra antatt forventning om økt forbruk av varer. Denne forventningen er ikke innfridd og det har pågått en markedstilpasning gjennom konkurser. Dette er en del av presset på småbutikker i sentrum.

5.6 Bredt vareutvalg er den store vinneren i et tøft marked

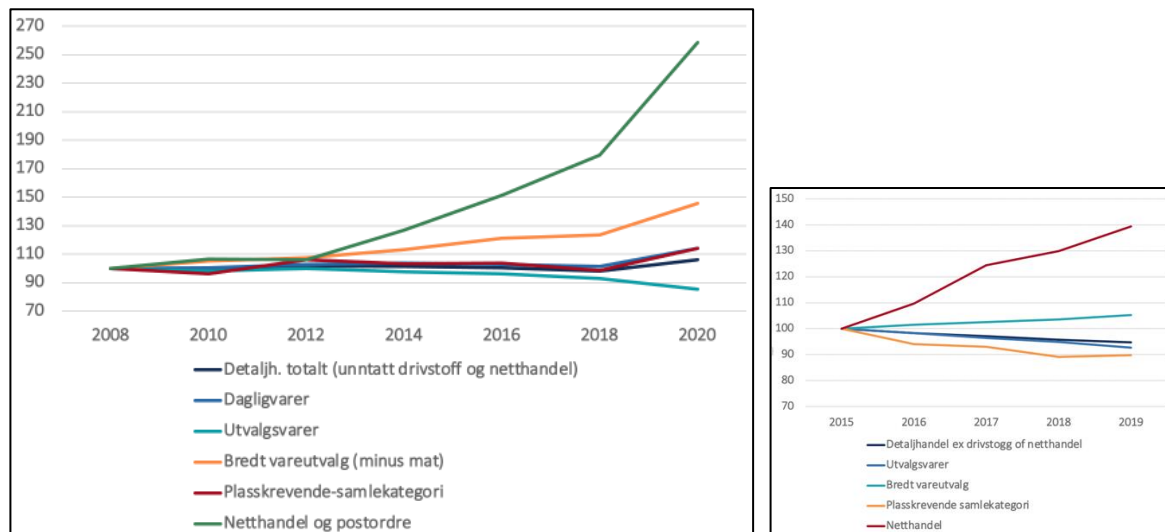
Det pågår store endringer i varehandelen. Sammen med økt netthandel har vi hatt en økende andel mega-stores, flere hypermarked, mer non-food i dagligvarebutikkene og flere show-rooms i bysentrum for å nevne noen nye trender. Samtidig ser vi at handelsaktørene raskt tilpasser seg både teknologi, forbruksendringer og endrete planmessige rammevilkår.

En av hovedtrendene de siste årene er den omfattende veksten i omsetning av kategorien *bredt vareutvalg* (**Error! Reference source not found.**). De er arealkrevende konsepter med mange varer, ofte både store og tunge sammen med mange småvarer. Konseptene tilbyr prisgunstige varer og søker derfor lokalisering på rimelige tomter i rimelige bygg (big-boxes). De søker tomter sammen med andre big-boxes og de er bilbasert.

Flere av aktørene i dette markedet har en ekspansiv strategi og veksten i denne bransjen har i flere år vært større enn i andre bransjer.

Plasskrevende varer omfatter de varene som kommune/fylke har definert som plasskrevende (motorkjøretøy, planteskoler, landbruksmaskiner, byggevarehus og møbler).

Figur 5-8 Prosentvis endring i omsetning i et utvalg varekategorier. Endring fra 2008 til 2020. Prisjusterte tall. Endring målt etter omsetning per innbygger. Liten figur viser utvikling fra 2015 til 2019.



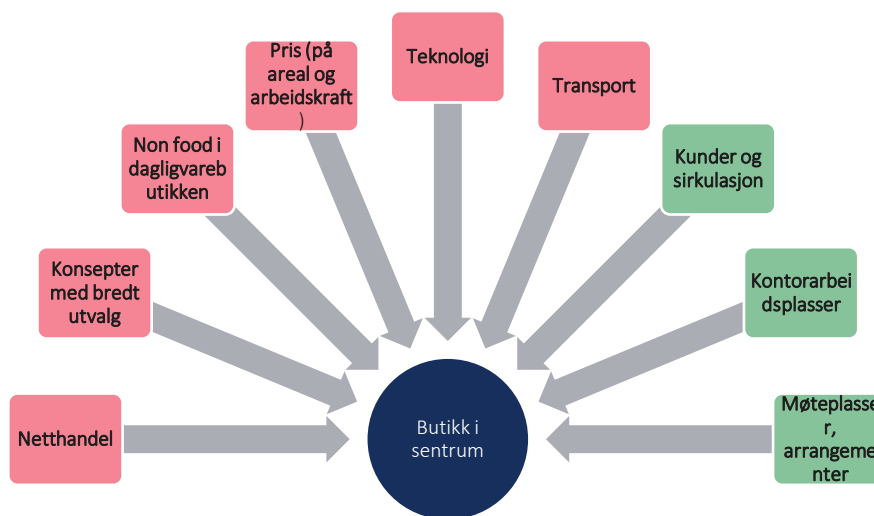
Kilde SSB/Vista Analyse

Sentrumshandelen er under sterkt press

Situasjonen er de siste årene snudd på hodet nå når handelen er i sterk tilbakegang. Det betyr at målet om at handel vil redde sentrum kan være feil diagnose og feil medisin. På mange måter står vi overfor en situasjon der målet ikke lenger er å redde sentrum, men å redde handelen.

I en oppsummering om hva som påvirker varehandelen og særlig sentrumshandelen, ser vi at det i tiden fremover blir krevende å drive butikk i sentrum. Å tvinge handelen inn i sentrum er ikke eneste løsning. Det blir vel så viktig å sørge for at det er folk i sentrum. Situasjonen er illustrert i figuren under.

Figur 5-9 Oppsummert om faktorer som påvirker sentrumshandelen negativt og positivt. Grønn farge; positiv påvirkning. Rød farge; negativ påvirkning.



Kilde Vista Analyse

5.7 Sterk konkurranse på pris – handelen flytter ut i rimelige lokaler

Presset på pris har påvirket hvor varer tilbys og omsettes. Netthandelsprisene styrer i økende grad den fysiske handelen. De plasskrevende bransjene som tidlig fikk anledning til sentrumsekstern lokalisering, har utvidet sitt vareutvalg med et betydelig omfang utvalgsvarer. Plantesentre selger julepynt, byggevarerhus selger tapet og maling, bilrekvisita-forretninger selger bredt vareutvalg. Og det har skjedd en betydelig bransjegliding der de nye forretningskonsepter med bredt vareutvalg er vanskelig å skille definisjonsmessig fra det plasskrevende. Alle disse har samlet gitt småbutikkene sterk konkurranse. Det er netthandelen som i særlig grad presser prisene med og gir butikker i sentrum store utfordringer med å betjene leiepriser som er høyere i enn utenfor sentrum. For butikker uten tilstrekkelig kundegrnlag kan leieprisene bli for høye og butikken må legges ned. De sentrumsekstern forretningene, enten de er plasskrevende eller har bredt vareutvalg (volumhandel) er de eneste som kan konkurrere med netthandelsprisene. Årsaken er rimelig bygg på rimelige tomter, akkurat slik netthandelen kan operere.

Et annet fellestrekk mellom netthandelsbutikkene og volumhandelsaktørene er at de har butikk og lager i samme bygg. Det gir en effektiv drift og reduserer transportomfang og logistikk med hensyn til vareleveranser og hjemlevering.

Figur 5-10 Orkidehøgda. Handelscenter med volumhandel og plasskrevende varer utenfor Mjøndalen



Kilde Blogg Malling.no

Planmessig utfordring

Den store utfordringen knytter seg til om det i de regionale planene er tatt høyde for denne utviklingen, eller om den styres av markedskreftene og utvikles gjennom dispensasjoner.

- I Grenland benyttes en annen føring enn definisjon av vareslag. I stedet benyttes volum som føring. Virksomheter med mer enn x antall kvadratmeter kan lokaliseres sentrumsekstern i næringsklynge. 1 500 kvadratmeter kunne være en aktuell bestemmelse i Drammen.

5.8 Areal til plasskrevende handel og volumhandel

- Avsetting av areal til plasskrevende handel er viktig for å demme opp for netthandelen, som i liten grad bidrar til lokal sysselsetting.
- Plasskrevende handel bør samlokaliseres i egne områder slik at tilgjengeligheten er god og arealene kan utnyttes effektivt. Byggene kan med fordel bygges sammenhengende og det er relevant å unngå etableringer av typen «stand alone».

Figur 5-11 Biltema avdeling Gol. Et «stand-alone»-bygg



Kilde Biltema

6 Fra varer til tjenester i sentrum

6.1 Handelen er i endring

Det har over tid pågått flere trendsifter i varehandelen. Handel i strøksgater var viktig i bybildet i alle byer uansett størrelse. Etter hvert overtok kjøpesentrene og de har opprettholdt posisjon som handelssteder med et godt og variert utvalg. Det som skiller kjøpesentrene fra gatehandel/strøksgater er at kjøpesentrene normalt praktiserer prisdifferensiering som åpner for at tilbud med lavere betalingsevne kan fungere sammen med mer kommersielle tilbud.

Handel i big-boxes kom inn i markedet med nye brands og nytt innhold. De tilbyr prisgunstige varer fordi de har varer i rimelige bygg på rimelige tomter. I tillegg er butikk samlokalisert med lager, og lokaliseringen som regel nært knyttet til et sentralt veinett, noe som gir effektiv drift og tilgang på store kundeomland. Eneste konkurrent til big-boxene er netthandelen.

Figur 6-1 Trendsifter i varehandel og handlemønster

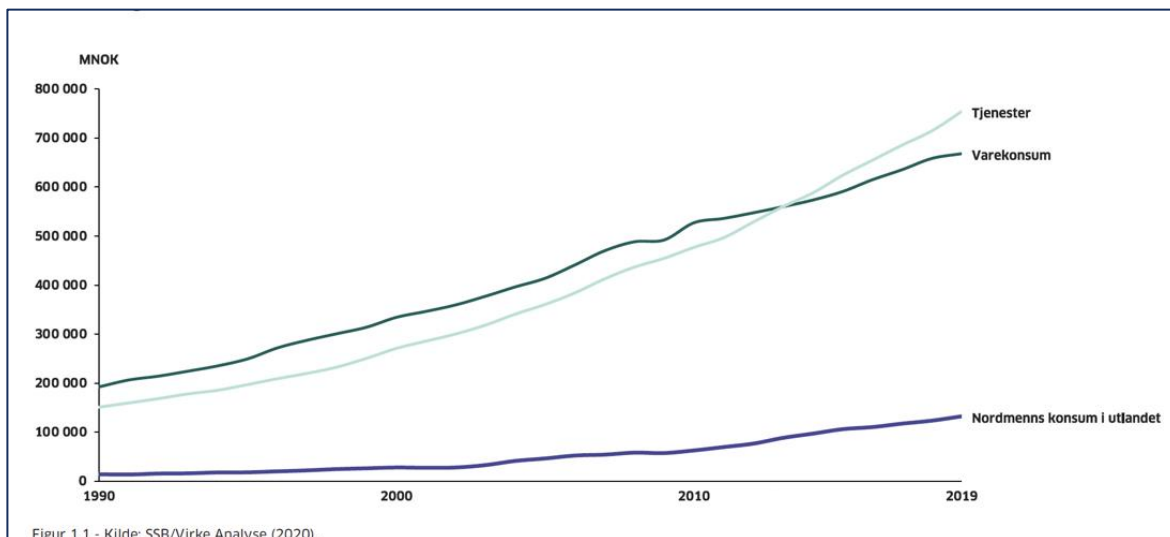


Kilde Vista Analyse

6.2 Varekonsumet går ned – tjenester i vekst; positivt for sentrum

De siste årene har vi sett en endring i husholdningenes forbruk der en økende andel av forbruket går til kjøp av tjenester på bekostning av varer (Figur 6-2). Vi får et høyere velstandsnivå, men velger å bruke mindre penger på varer og mer penger på opplevelser, reiser, bespisning og uteliv, helsetjenester, aktiviteter og service av ulike slag (Figur 6-3) Dette er godt nytt for sentrumsutvikling i byer og tettsteder. Når kunden kjøper tjenester, behøver man ikke frakte varen hjem. Den konsumeres på stedet og bil er mindre viktig. I tillegg er konsum av tjenester gjerne forbundet med et lenger opphold som innebærer at kunden oppholder seg lenger på stedet og sånn sett bidrar mer til aktivitet og liv i sentrum.

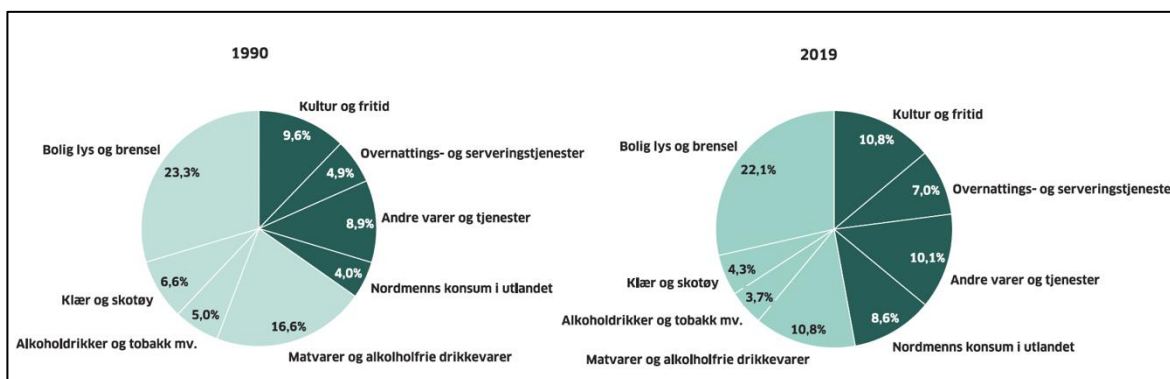
Figur 6-2 Utvikling i privat konsum av varer og tjenester. 1990 til 2019.



Kilde SSB/Virke Analyse

Vi får et høyere velstandsnivå, men velger å bruke mindre penger på varer og mer penger på opplevelser, reiser, bespisning og uteliv, helsetjenester, aktiviteter og service av ulike slag. Dette er godt nytt for sentrumsutvikling i byer og tettsteder. Når kunden kjøper tjenester, konsumeres det på stedet og man behøver ikke frakte varen hjem. I tillegg er tilbud av tjenester, som servering, kulturtilbud og opplevelser gjerne forbundet med et lenger opphold som bidrar mer til aktivitet og liv i sentrum. Men det gir aktivitet i sentrum på andre tidspunkt i døgnet.

Figur 6-3 Andel privat konsum blant norske husholdninger fordelt på utvalgte kategorier. 1990 vs. 2019.

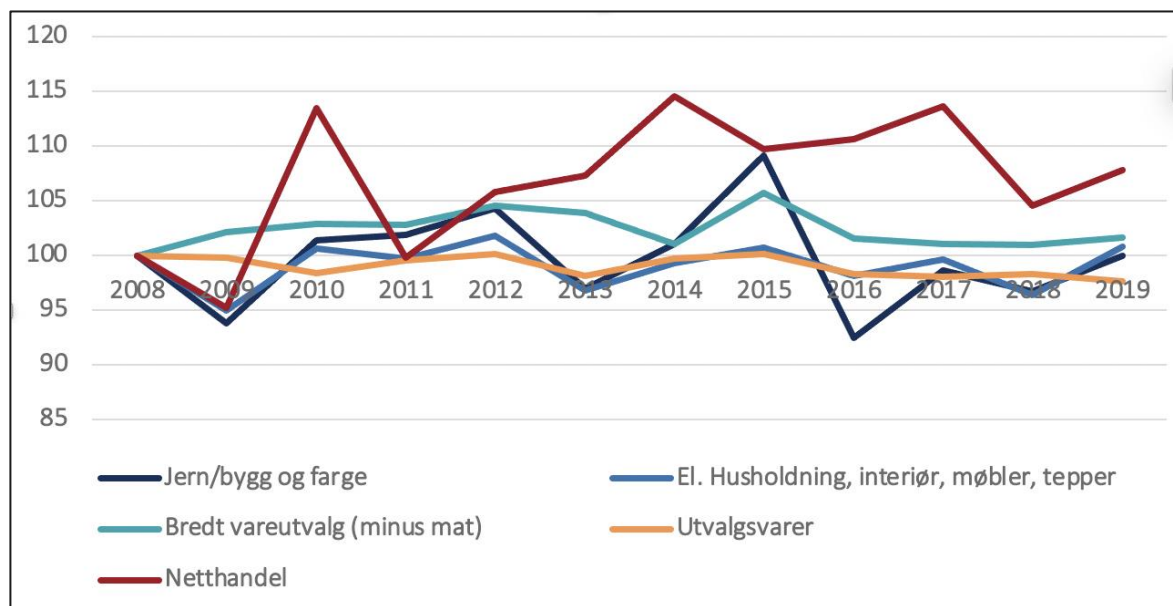


Kilde SSB/Virke Analyse

I figuren under har vi vist hvordan omsetningen av ulike vareslag har endret seg de siste ti årene fram til pandemien. Netthandelen har økt mest, mens de øvrige vareslagene ligger på omtrent samme nivå som i 2008 (prisjusterte tall).

Omsetning av utvalgsvarer går ned, noe som betyr behov for mindre areal til handel i sentrum. Sentrum har først og fremst levert tilbud av utvalgsvarer som er lette og har lite volum og derfor er enkle å frakte hjem uten bil.

Figur 6-4 Prosentvis endring i vareomsetningen fra året før etter et utvalg varegrupper. 2008 til 2019. Prisjusterte tall.



Kilde SSB/Vista Analyse

6.3 Handelens plass i sentrumsutvikling

Denne rapporten presenterer statistiske utviklingstrekk i omsetning av varer og tjenesteyting i 36 norske byer. Målet med kartleggingen er å styrke kunnskapen om sentrumshandelens utvikling og nåsituasjon i norske bysentra gjennom å kartlegge og sammenlikne omsetningsutviklingen innenfor detaljvarehandelen i sentrum opp mot utviklingen i resten av kommunen. Kartleggingen omfatter i tillegg et utvalg tjenesteyting (med servering som indikator) for å sammenlikne utviklingen i handel opp mot tjenesteyting. Kunnskapen som fremkommer gjennom kartleggingen vil være et grunnlag for politikkutforming, virkemiddelutforming og gjennomføring av tiltak på ulike forvaltningsnivå for å styrke norske bysentra.

Noen hovedtrekk i utviklingen i de 36 byene for perioden 2008-2018

Omsetning i varehandel i bysentrum faller, mens tjenester øker

- Omsetningen av varer faller sterkt i de fleste bysentre. Samlet for alle bysentrene har det vært en nedgang i omsetningen av utvalgsvarer på 19 prosent perioden 2008 til 2018. (Prisjusterte tall).
- Omsetning av tjenesteyting (som servering, kultur, opplevelser, helse mv.) øker i mange bysentre. Samlet for alle bysentrene har det vært en økning i omsetning av tjenester på 29 prosent i perioden 2008 til 2018.
 - Utviklingen stemmer overens med tall fra Statistisk Sentralbyrå som viser at husholdningenes forbruk av tjenester nå har passert forbruk av varer, målt i volum.
- Bykommuner med store omland – der omlandskommunene har begrenset tilbud av varer og tjenester – har import av kjøpekraft og fungerer som sterkere handelssentre.

6.4 Tjenesteyting overtar for handel i sentrum

Til tross for sterke føringer fra staten om å få handelen inn i sentrum, har utviklingen gått i en annen retning. Vi har hatt en utvikling der husholdningene har brukt mer penger på dagligvarer, plasskrevende varer og tjenester og mindre penger på utvalgsvarer solgt i butikk enn de gjorde i 2008 og 2013. Vista Analyse gjennomførte i 2019 en analyse av omsetningsutviklingen i varer og tjenester i og utenfor bysentrum i de 36 største byene (Oslo unntatt). (Vista Analyse, 2020)². Sammenfattet for disse byene har omsetningen innen tjenester i bysentrum økt, mens omsetningen innen varer har gått nett (prisjusterte tall). Veksten i fysisk omsetning av varer har skjedd utenfor bysentrum, men er delvis kompensert med en utvikling i omsetning av tjenester i sentrum.

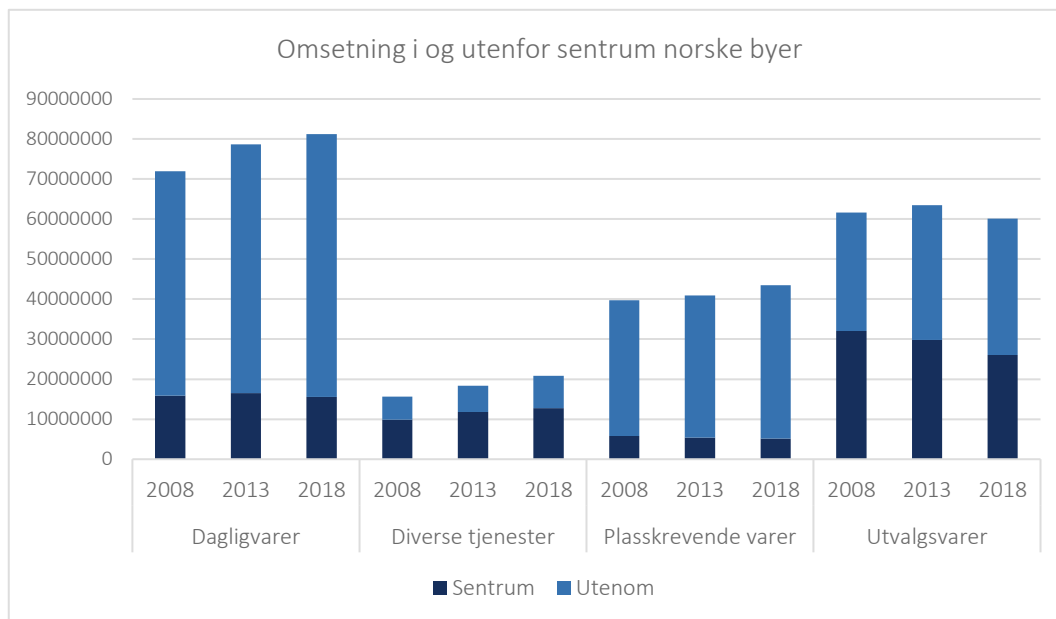
Andelen varer (totalt) som ble omsatt i og utenfor sentrum var hhv 31/69 prosent i 2008 mot til 28/72 prosent i 2018. Andelen tjenester omsatt i sentrum har holdt seg høyt og stabilt nivå på mellom 63 og 65 prosent i perioden.

Tjenesteyting, med servering, kultur og opplevelse, representerer en svært viktig mulighet for sentrumsutvikling. Men norske byer har utnyttet potensialet svært ulikt. Vista analyses rapport for KMD viser at det er store forskjeller mellom byene på hvordan potensialet er utnyttet. (Vista Analyse, 2020). Se **Error! Reference source not found.** og **Error! Reference source not found.** hvor vi har vist omsetning av service og tjenester målt i snitt per innbygger i sentrum. I analysen for KMD beskrev vi hva som karakteriserer de byene som har hentet ut høyest omsetning også er byer som har lagt stor vekt på utvikling av et attraktivt sentrum. Flere byer har tilrettelagt områder med høy landskapskvalitet i sentrum, de har tatt vare på historisk bygningsmasse og de har differensiert innholdet og den romlige fordelingen av ulike funksjoner. I tillegg har de utnyttet et komparativt fortrinn med tilgang til blå strukturer i form av vann/sjø/elv eller lignende.

Drammen har en høy omsetning av tjenester i sentrum, målt i kroner per innbygger, mens omsetning av utvalgsvarer har ligget lavt lenge og tapt seg ytterligere de siste årene.

² I denne undersøkelsen er ikke tall for Elverum sentrum tilgjengelig.

Figur 6-5 Omsetning av varer og tjenester i og utenfor sentrumssonen for 39 bykommuner samlet. 2008-2018. I 1000 kroner. Prisjusterte tall.



Kilde SSB/Vista Analyse

Andelen varer (totalt) som ble omsatt i og utenfor sentrum var hhv 31/69 prosent i 2008 mot til 28/72 prosent i 2018. Andelen tjenester omsatt i sentrum har holdt seg høyt og stabilt nivå på mellom 63 og 65 prosent i perioden.

Tjenesteyting, med servering, kultur og opplevelse, representerer en svært viktig mulighet for sentrumsutvikling. Men norske byer har utnyttet potensialet svært ulikt. Vista analyses rapport for KMD viser at det er store forskjeller mellom byene på hvordan potensialet er utnyttet. (Vista Analyse, 2020). Se Figur 6-6 og Figur 6-7 hvor vi har vist omsetning av service og tjenester målt i snitt per innbygger i sentrum. I analysen for KMD beskrev vi hva som karakteriserer de byene som har hentet ut høyest omsetning også er byer som har lagt stor vekt på utvikling av et attraktivt sentrum. Flere byer har tilrettelagt områder med høy landskapskvalitet i sentrum, de har tatt vare på historisk bygningsmasse og de har differensiert innholdet og den romlige fordelingen av ulike funksjoner.

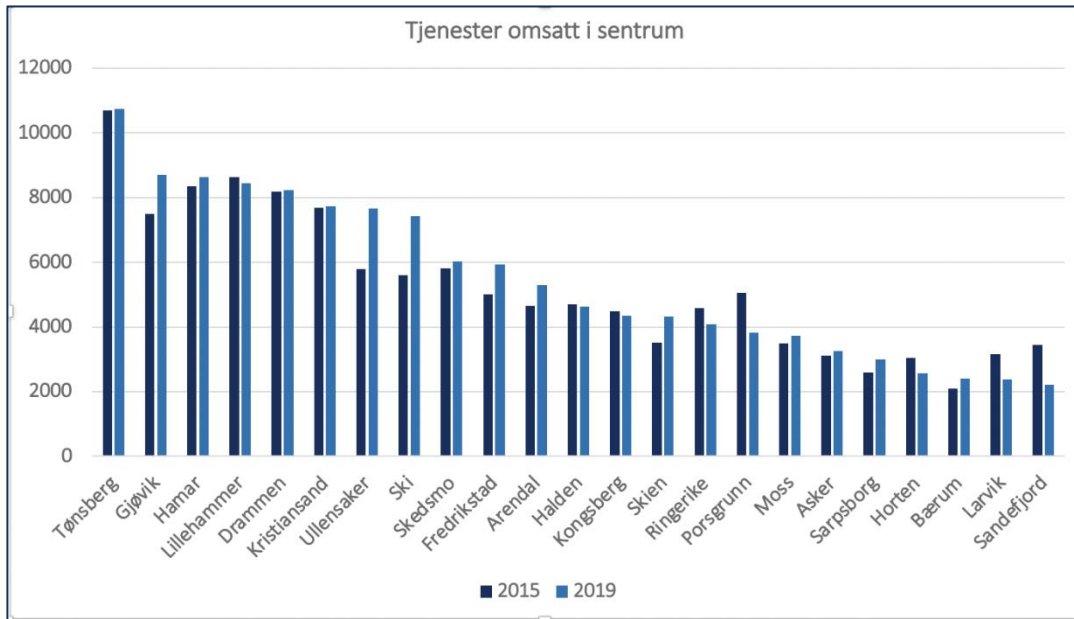
I Figur 6-7 viser vi at når det kommer til sysselsetting så bidrar tjenesteyting mer enn handel med utvalgsvarer i sentrum, så sant byen er en attraktiv møteplass med et godt tilbud.

Utvikling i omsetning er som regel grunnlaget i handelsanalyser. Utvikling i sysselsetting er imidlertid en like viktig variabel.

Tjenesteyting³ er positivt for sentrum fordi det er et svært positivt bidrag til *sysselsetting*, faktisk større enn varehandelen når vi måler i forhold til omsetning. Det er derfor svært viktig at det arbeides målrettet fra kommunens side med å tilrettelegge for økt tilbud av service og tjenesteyting i sentrum nå når handel med utvalgsvarer går ned og når resten av varehandelen skal konkurrere på pris med netthandelen. For å unngå at stadig mer handel går over på nettet, særlig etter covid-19, bør det aksepteres at plass- og arealkrevende konsepter tillates etablert i sentrumseksterne handelsklynger.

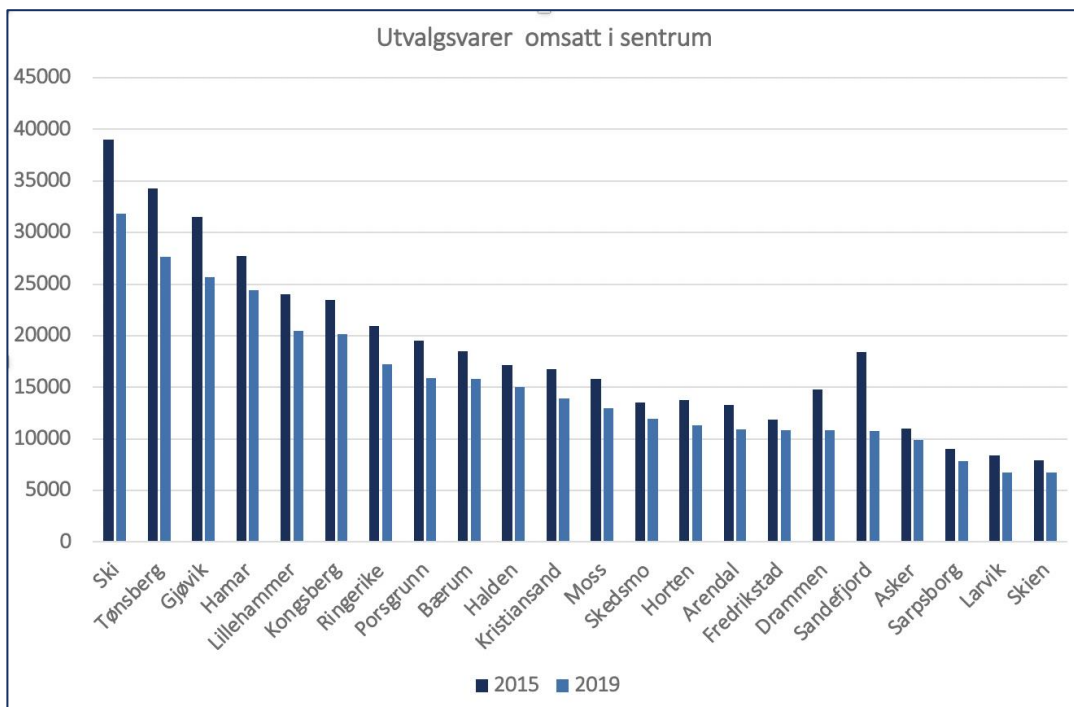
³ Service og tjenesteyting omfatter her i all hovedsak servering

Figur 6-6 Omsetning i service og tjenester i sentrum av et utvalg byer på Østlandet og Sørlandet. Snitt per innbygger i hele kommunen. 2015 og 2019.



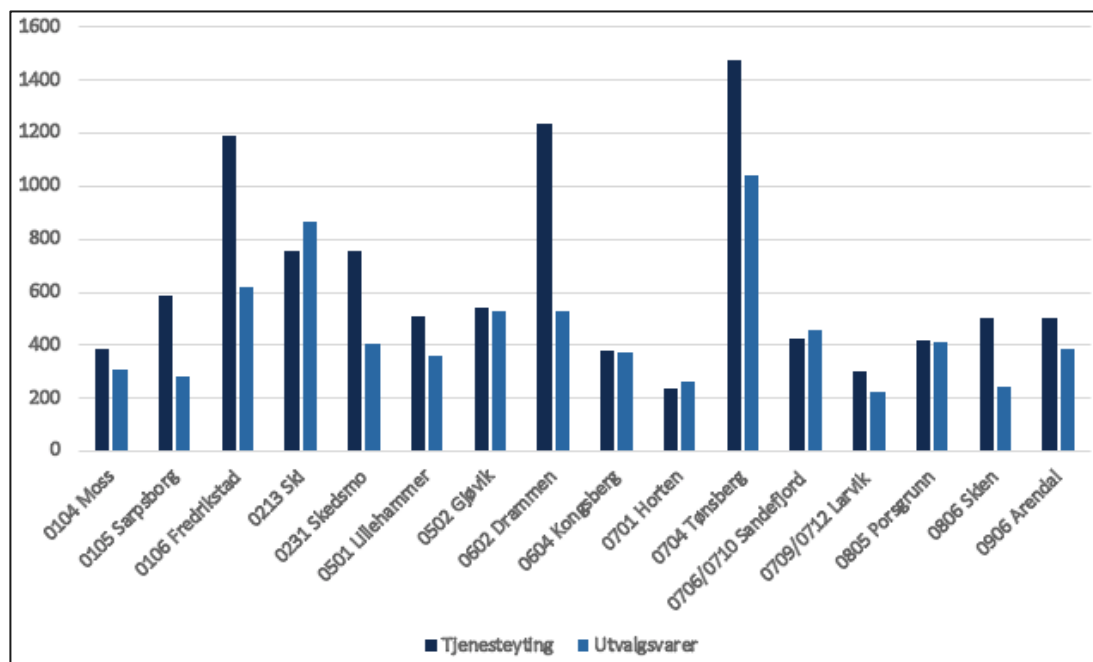
Kilde SSB/Vista Analyse

Figur 6-7 Omsetning av varer i sentrum i sentrum av et utvalg byer på Østlandet og Sørlandet. Snitt per innbygger i hele kommunen. 2015 og 2019



Kilde Vista Analyse/SSB

Figur 6-8 Sysselsetting i varehandel i sentrum av et utvalg byer på Østlandet og Sørlandet. 2019



Kilde Vista Analyse/SSB

6.5 Husholdningenes døgnrytme endres

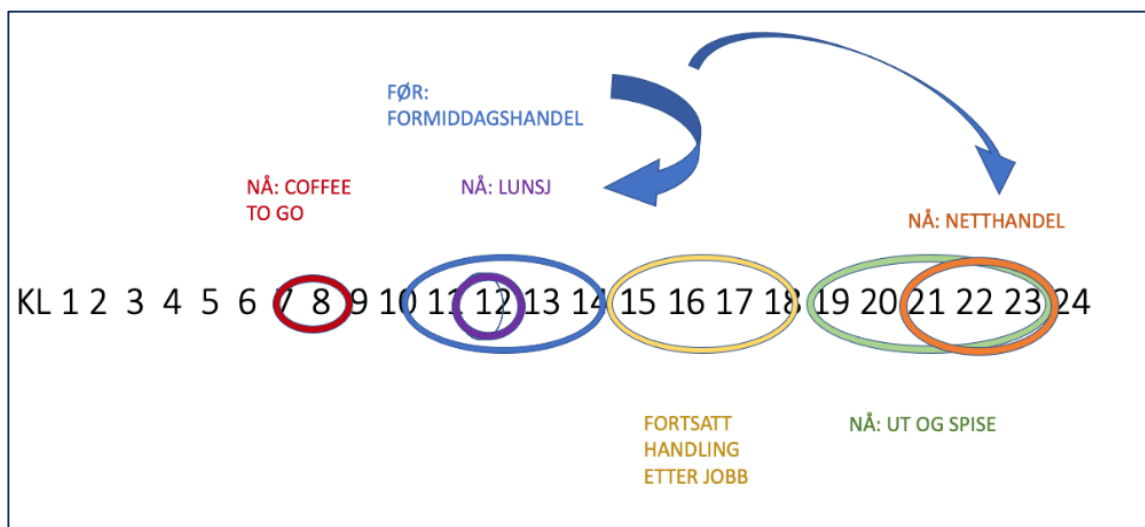
En nedgang av omsetning i handel, som skjer i alle norske byer, kan ikke alene knyttes til mer sentrumsekstern handel, men til hvordan sentrum utvikles og tilrettelegges. Det handler om å øke sentrums attraktivitet, innhold og funksjoner.

Byenes sentrum fylles opp av servering, kultur og kveldstilbud

- Bruk av byens sentrum endrer karakter fra å være et sted man handlet på formiddagen, til et sted med mange kveldstilbud.

I figuren under har vi satt opp en skisse over hvordan bruk av sentrum endres over tid og dermed også påvirker økonomien og det økonomiske potensial for næringsliv i bysentrum. Det blir viktig å ikke planlegge ut fra gårsdagens situasjon når morgendagen kan bli helt annerledes. Handel har vært et viktig virkemiddel for liv i sentrum, men inn i fremtiden vil handel kunne ha en stadig mindre effekt, mens etterspørsel etter tjenesteyting vil øke. Da blir det viktig å bruke riktig styringsverktøy. Mens vi tidligere brukte byen til handel om formiddagen, handler vi i stedet på nettet om kvelden. Serveringsstedene er fulle rundt lunsjtider, mens mange fler oppsøker sentrum på ettermiddag og kveldstid.

Figur 6-9 Bruk av sentrum i endring. Fra høy bruk på dagtid til høy bruk på kveldstid



Kilde Vista Analyse

6.6 Utviklingen i Drammen viser samme trend

Drammen har et stort omland og en lang tradisjon for sterke kjøpesentre utenfor sentrum. Gulskogen senter er i dag det største med 1,6 mrd. kroner i omsetning (inkl. mva.). I dette inngår også service og tjenesteyting. Buskerud Storsenter i Nedre Eiker er det nest størst kjøpesenteret i Buskerudbyen. Kjøpesentrene i sentrum har relativt beskjeden omsetning der alle ligger mellom 250 og 400 millioner kroner. Liertoppen har i overkant av en milliard i omsetning. Både for Nedre Eiker og Lier slår en høy kjøpesenteromsetning ut på gjennomsnittlig omsetning per innbygger.

Drammen, som gjennom mange år har hatt store kjøpesentre i sentrums randsone, har hatt en positiv utvikling i sentrum og har en særlig høy omsetning av service og tjenesteyting. Kun fem andre kommuner har høyere snittomsetning. I tråd med utviklingen i Bergen og Stavanger, ser vi også i Drammen en nedgang i omsetning av utvalgsvarer over hele perioden. Gjennomsnittlig omsetning av utvalgsvarer per innbygger nærmer seg nå 10 000 kroner pr innbygger. Det plasserer Drammen langt ned på listen. Samlet for utvalgsvarer og tjenesteyting ligger omsetningen i sentrum på kroner 20 000 pr innbygger som plasserer Drammen så vidt blant den øverste halvdel av utvalget.

I figurene under har vi hentet ut tall for omsetning og sysselsetting av varer og tjenester i og utenfor Drammen sentrum. Sentrum er her definert som det som er den brune sonen i arealplankartet. Tallene viser at omsetningen av tjenester – her eksemplifisert ved serveringsbransjen – øker i byene på Østlandet.

Når vi måler omsetning i varehandel etter snitt per innbygger, blir omsetningen lavere enn for varehandel. Når vi derimot ser på sysselsettingstallene, ser vi betydningen av tjenesteyting i sentrum av byer og bydelssentre. Tapet av arbeidsplasser i varehandelen tas igjen i serveringsbransjene (Figur 6-11).

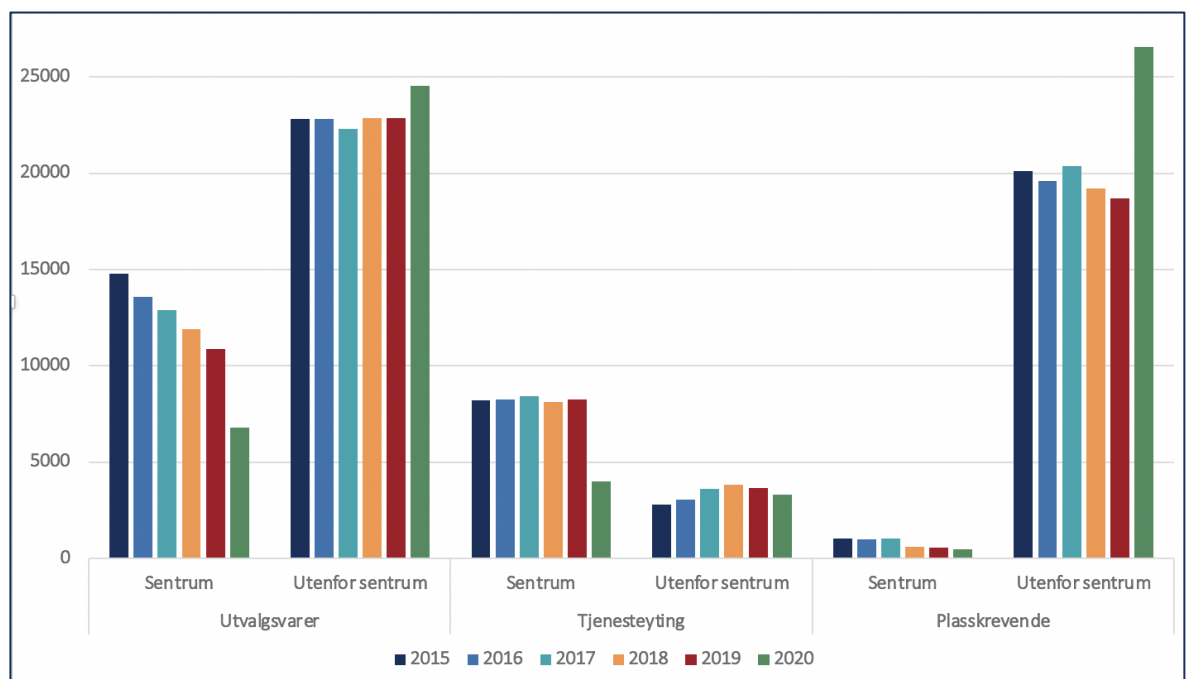
I de fleste bysentrene går omsetningen i varehandelen ned, men nedgangen kompenseres ikke alltid av en vekst utenfor sentrum verken for utvalgsvarer eller for plasskrevende varer. Det er først og fremst omsetningen av utvalgsvarer som viser nedgang, uansett om denne foregår i eller utenfor

sentrum. Dette merkes i bysentrum fordi det er salg av utvalgsvarer som er best egnet for sentrums-handel. De mest populære varene som handles over nett er utvalgsvarer som tradisjonelt er solgt i sentrum.

Det har skjedd en stabilisering i omsetning av plasskrevende varer utenfor sentrum, med unntak av økt omsetning under pandemien. Den plasskrevende handelen etablerer seg på rimelige tomter utenfor sentrum ettersom husleien i sentrum blir for høy.

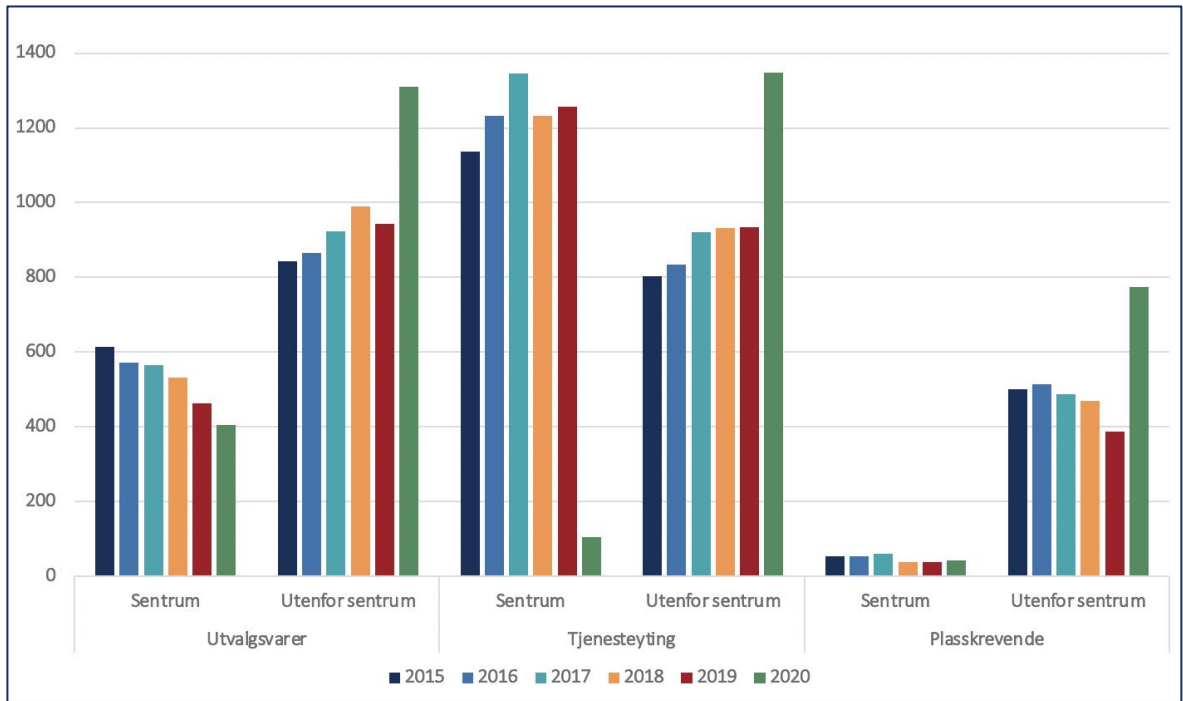
- Tilbudene i sentrum dreier fra varer til tjenester. Tjenestetilbudet gir også flere arbeidsplasser som igjen trekker flere mennesker inn i sentrum både formiddag og kveld. Det blir viktig å åpne for nytt innhold på bygulvet (første etasje) og ikke holde fast på at varehandelen skal ha prioritet.

Figur 6-10 Omsetning i og utenfor Drammen sentrum, varer og tjenester. Per innbygger. 2008-2018



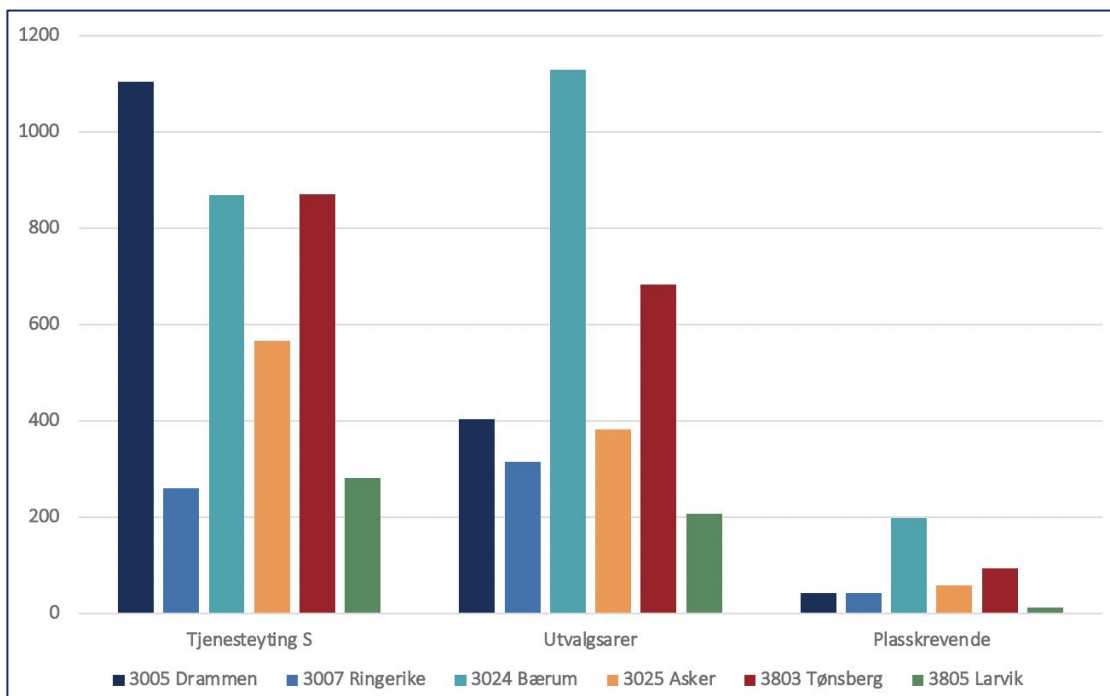
Kilde SSB/Vista Analyse

Figur 6-11 Sysselsetting i varehandel og tjenesteyting i og utenfor Drammen sentrum. 2008-2020



Kilde Vista Analyse/SSB

Figur 6-12 Antall sysselsatte i sentrum etter tjenesteyting/servering og handel med utvalgsvarer og plasskrevende varer. Et utvalg bykommuner. 2020



Kilde Vista Analyse/SSB

6.7 Andre trender

Store kjøpesentre slår sterkt ut på varehandelsstatistikken. De store kjøpesentrene trekker langt flere kunder enn de små sentrene.

- Byer med store kjøpesentre i sentrum har opprettholdt varehandel i større grad enn byer som ikke har kjøpesentre i sentrum.
- De eksterne kjøpesentrene retter også sitt tilbud mer mot tjenester og opplevelser og vil dermed konkurrere med sentrum også om servering og bespisning.
- Kjøpesentrene bidrar med et bredt tilbud i fysiske butikker og vil kunne redusere omfanget av netthandel. Folk styres av hva som er praktisk tilgjengelig og til en god pris. Kjøpesentrene har muligheter til å være attraktive i denne konkurransen.

Kombinasjoner av varer og tjenester er i vekst

Med økt konkurranse med netthandel, ser vi at forretninger som tilbyr både varer og tjenester har en fordel. Det kan være sportsforretninger som tilbyr service av ski, sykler, våpen eller lignende. Det kan være interiørbutikker som har kafe, eller klesbutikker som kombinerer salg med utleie. Delingsøkonomien er sterk fremvekst og den får også ringvirkninger inn i varehandelen.

6.8 De politiske rammebetingelsene er ikke synkronisert med den økonomiske virkeligheten

I dette økonomiske bildet skal aktører utvikle og kundetilpasse sine tilbud. I sentrum er lokalene dyre, butikkformatene er små og dermed må kundetilfanget være stort. I mellomstore byer er dette krevende. De store butikkformatene av typen big-box, har et format som passer ikke inn i sentrum. Netthandelsaktørene lokaliseres på industritomter og bidrar heller ikke til liv i sentrum. Sånn sett oppstår politiske utfordringer der de planmessige rammer og visjoner ikke er samstemt med den økonomiske virkeligheten.

- Det blir viktig å være oppmerksom på at etterspørsel etter areal til handel i gateplan/strøkgater vil avta fremover.
- Det blir vanskelig fremover å forvente at næringsareal i første etasje i bysentrum vil fylles opp med butikker som tilbyr utvalgsvarer.
- I utvikling av nye bydeler legges det ofte inn en forventning om at det skal skapes liv i gateplan med å avsette areal til butikker langs bygulvet. Dette kan bli vanskelig fremover.
- Soleksponering og vindforhold har større betydning for opplevelsestilbydere enn for butikker. Høye bygg som skjærer for sol inn mot første etasje vil ha marginale forutsetninger for tilbud av servering.
- Areal til tjenesteyting bør knyttes mot områder som er særlig egnet for det. Det bør gjøre strategiske valg i utpeking av slike områder og de bør være destinasjonspreget med høy kvalitet og god soleksponering på relevant tid på døgnet.

6.9 Pris presser handel og kontor ut av sentrum

Presset på pris påvirker hvor varer tilbys og omsettes. Nye forretningskonsepter med bredt vareutvalg gir småbutikkene sterk konkurranse. Netthandel presser prisene ytterligere og dette gir butikker

i sentrum store utfordringer med å betjene leiepriser som er høyere i enn utenfor sentrum. For butikker uten tilstrekkelig kundegrunnlag kan leieprisene bli for høye og butikken må legges ned. De små butikkene i sentrum må konkurrere med prisene i netthandelen. Dette krever en erkjennelse fra gårdeiere i sentrum om at prisene på lokaler i første etasje ikke kan ligge på samme nivå som tidligere. Utvalgsvarer omsettes ofte i småbutikker i sentrum og disse er særlig sårbare for det økende omfanget av samme typer varer i forretninger med bredt vareutvalg, som hypermarked og forretninger som selger plasskrevende varer.

6.10 Kontorer og boliger i sentrum bidrar til økt bruk av byen

Analyser fra England viser at tilrettelegging av arbeidsplasser i sentrum har hatt større betydning for bysentrum enn tilrettelegging for handel (Center for Cities, 2013). Center for Cities som forsker mye på byers utvikling, beskriver behovet for flere arbeidsplasser i sentrum fordi det trekker folk og sirkulasjon gjennom sentrum. Det igjen gir grunnlag for tilbud av varer og tjenester i sentrum.

Figur 6-13 Fire faktorer som er viktig i målet om utvikling for bedre byliv og økt vitalitet i bysentrum

- 1. Retail - if a city has more jobs in out-of-town locations, it reduces the number of people who have to come to the city centre five days a week;** reducing the size of the market that retailers can sell to.
- 2. Future economic growth - many of the highest skilled and best paid industries - which have been critical sources of jobs growth in recent years - prefer to locate in city centres.** This is because a city centre location offers advantages including access to more skilled labour (because of transport connections) and opportunities to exchange information as a result of being close to clients, competitors and collaborators.
- 3. Access to jobs - it is easier to provide public transport for economic activity concentrated in one place.** This has implications for low skilled workers in particular, who are less likely to own a car.
- 4. The environment - less concentrated economies have a greater dependence on the car.** This increases CO₂ emissions from road transport.

Kilde Center for Cities

7 Nye næringer på vei inn i bysentrum

En rekke nye næringer er på vei inn i økonomien. Disse gir økt potensial for næringsvekst i byene. Under gir vi et kort innblikk i noen av dem.

Opplevelsesnæringer

Et stort antall hytter og en handelsomsetning som er langt over snittet for landets regionsentre vitner om en tilflyt av et stort og kjøpesterkt marked i og rundt Tønsberg. Dette kan utnyttes med flere tilbud innen tjenesteproduksjon og opplevelse. Opplevelsesindustrien er i vekst og feriegjester søker i økende grad tilrettelagte opplevelser.

Kaldnes Vest vil være en svært god lokalisering for ulike tilbud innen opplevelse og aktiviteter. Det være alt fra badeland, klatresenter, sjøaktiviteter med utleie av utstyr, sportssenter, kulturtilbud mv. Helårs drift kan være en utfordring, slik at utvikling av et tilbud som kan kombineres med undervisning eller andre formål lokalt kan være viktig.

Delingsøkonomi

Delingsøkonomien er i vekst. Utleie og deling øker i omfang. Økt trafikk ut av Oslo kan gjøre det mer attraktivt å ta toget og leie bil, sykkel fra Tønsberg og til feriested.

Enkelte alpindestinasjoner har sesongutleie av alpinutstyr. For barnefamilier kan det være praktisk å ikke måtte kjøpe nytt utstyr hvert år etter hvert som barna vokser. Slike konsepter kan utvikles også for sommeraktiviteter som utstyr for bruk på vann eller på land.

At Home Economy

Etter pandemien er det flere som arbeider fra hjemmekontor. Vi bestiller varer hjemmefra og en stadig større del av produksjonen foregår hjemme. Dette bidrar til at kontoret kan ligge i avstand fra arbeidsplassen, noe som åpner for flere opphold på hyttekontor. Det igjen kan resultere i nye former for ferieboliger som likner mer på en bolig både innholdsmessig og lokaliseringmessig.

Service tjenesteyting (håndverk)

Kaldnes Vest kan tilrettelegges for ulike tjenester, men det vil være en fordel og i tråd med strategisk næringsplan for kommunene at det arbeides for utvikling av tematiske klynger innen tjenesteyting og service. Det er ingen markedsmessig gunstig situasjon dersom det oppstår konkurranse mellom ulike delområder. Det vil svekke begge. En utvikling mot nye næringsklynger krever en aktiv innsats og mye dialog med aktørene i næringen for å få dette til å bli vellykket.

Helsetjenester øker i omfang - en helseklynge kan være relevant

Tilbud av helsetjenester forventes å øke i omfang som følge av eldrebølgen. Sentrum kan være godt egnet for slike tilbud, også i kombinasjon med opplevelsestilbud (se over). Helseklynger bør utvikles som en næringsklynge og det er viktig å samordne privat og offentlig tjenesteyting i ett samlet område.

8 Volum- og plasskrevende handel

8.1 Big-boxene kan holde prisen lave

Store næringsparker, særlig knyttet til arealkrevende handel og tjenesteyting, er spredt over mange områder utenfor byene, og dette gjelder også i Drammen. Mye av tilbudene i disse områdene er rettet mot lokal befolkning mens noe trekker kunder fra større omland. Mange av næringsparkene er relativt kompakte, som Orkidehøgda, mens andre har en mer spredt struktur.

Utfordrende å styre etter rammebetingelsene

Vi ser en økende andel varemiks i forretninger som tidligere solgte kun plasskrevende varer, og som i dag har supplert tilbudet med en rekke småvarer, utstyr og jernvare/fargevare. Det gjør det utfordrende å styre med gjeldende planretningslinjer.

- For planleggere er det utfordrende å forsøke å holde hvert enkelt konsept eller bransje innen definisjonen av plasskrevende varer, ettersom nær ingen kan kategoriseres strengt innenfor denne spesifikke definisjonen. De planmessige rammebetingelsene kan derfor risikere å baseres i stor grad på individuelt skjønn.

8.2 Arealprisene blir stadig viktigere

Samtidig som forbruket endres, påvirkes prisene. Husleien er høyest i sentrum og handelsnæringen som presses på pris, trekker ut av sentrum til rimeligere lokaler sentrumseksternt. Leieprisene til leverandørene er lavere i et lagerbygg i utkanten enn i strøksgater i sentrum. Dette gir prisgunstige varer som kundene foretrekker. Samtidig tjener handelsnæringen i sentrum mindre. Dette ser vi også ved at prisene på flere utvalgsvarer ikke har fulgt inflasjonstakten. Med stadig mindre marginer for kjedene, vil utslag på areal/leiekostnader slå ut. Økt tilbud med lave priser på nett fra utlandet påvirker sentrum direkte og indirekte. Konsekvensene av dette er at de nye forretningskonseptene som er lokalisert i billige bygg på billige tomter utenfor sentrum har hatt gode økonomiske resultater.

Sentrum i de store byene eller i byer med stort kundeunderlag kan ha forretninger i sentrum med en omsetning som ikke forsvare leiekostnadene. I stedet defineres de som brandstores/concept-stores hvor utgiftene føres på markedsføringsbudsjettet.

- Handelen presses ut av sentrum som følge av konkurranse på pris
- Konkurransen på pris og økt bruk av netthandel påvirker store og små byer ulikt. Desto større kundegrunnlag et bysentrum har (trekker) desto større potensial for å lykkes som handelssted
- Dette gir som konsekvens færre butikker i sentrum
- Økt konkurranse på pris innen varehandelen som følge av økt tilbud på nett, gir økt etterspørsel etter rimelig areal utenfor tettstedssentrum til handel.

Bransjeskillet viskes ut – styring blir mer utfordrende

En annen faktor som styrer lokaliseringen av varehandelen, er at skillet mellom bransjene viskes ut og bransjene stjeler fra hverandre. Spesialforretninger som for eksempel klær og sko taper mot andre forretninger.

Bransjeglidningen i varehandelen, som kanskje er forårsaket av at noen vareslag har fått lov å være etablert utenfor sentrum (ref. «kjøpesenterstoppen» med definisjon av et begrenset antall plasskrevende varer) på billige tomter i billige bygg, kan se ut til å ha økt andelen småvarer i disse konseptene. Byggevarerhus og møbelvarerhus selger tapet og puter, hagesentre selger nisser og pynt og landbrukets utsalgssenter selger klær og leker. Samtidig har utviklingen av konsepter innen bredt utvalg utfordret definisjonen av «plasskrevende varer» som styringsverktøy. Skal plasskrevende som begrep tolkes etter store varers andel brukt areal i butikk eller etter andel av omsetningen? Og skal plasskrevende defineres etter vekt eller etter volum? Og skal det tas hensyn til at varehandel gir arbeidsplasser i kommunen, noe den ikke gjør dersom kundene i stedet velger å handle på nett?

8.3 Eksempler på parker og volum - butikk med lager

Under har vi plukket ut noen eksempler på ulike handelsparker i form av bilder. De er arealkrevende og legger beslag på sentrumsnært areal. Men ville de passet i sentrum?

Coop Bygg og Plantasjen er eksempler på stand-alone-konsepter som ofte ligger alene og synlig fra sentralt veinett.

Figur 8-1 Eksempler på big-boxes som stand-alone.



Bildene under er hentet fra handelsparker i Kristiansund, Kristiansand, Moss og Vinstra. Alle er bygget som sammenhengende rekker og beslaglegger sånn sett mindre areal enn stand-alone-konsepter. Felles for alle er at de har lager og butikk i samme lokale. Det reduserer transportarbeidet mellom butikk og lager og mellom lager og kunde. Sånn sett er det noen fordeler ved dem.

Figur 8-2 Eksempler på samlokaliserte handelsbygg – fysisk handel og lager i samme bygg





Hva angår lager så er det andre problemstillinger. De to bildene under er nett-lager. Det ene fra Amazon og det andre fra Kompletts lager i Sandefjord.

Uansett hvor man legger salgslokalene, så må det ryddes plass til lager.

Figur 8-3 Eksempler på lager til nettbutikker



Et av Europas mest effektive lagersystem

Sørger for lynrask levering for Komplett Bedrift kunder!



- Det er viktig å være oppmerksom på at forskjellen mellom butikk og lager er i ferd med å viskes ut. Det er utfordrende ift. planbestemmelser.

8.4 Todelt handelstruktur i de fleste byer

Alle de største byene i landet har etablert et sentrumseksternt kjøpesenter for areal- og plasskrevende handel. Trondheim med City Syd har samtidig et svært attraktivt bysenter. I det følgende viser vi hvordan et sentrumseksternt storhandelscenter ikke nødvendigvis ødelegger for utvikling i bysentrum. I det følgende viser vi noen hovedtrekk i et utvalg norske byer som har valgt en todelt struktur.

Mens noen byer forsøker å innlemme de plass- og arealkrevende konseptene i bysentrum, har andre valgt å lokalisere dem i sentrumseksterne sentra.

Arealkrevende konsepter inn i sentrum

Først et eksempel fra Strømmen, der man har forsøkt å innlemme to konsepter innenfor bredt vareutvalg i bysentrum. Spørsmålet er om det er den beste løsningen i en strøksgate?

Figur 8-4 Eksempler fra Strømmen sentrum. Butikker med bredt vareutvalg i sentrum.





Kilde Vista Analyse

Arealkrevende konsepter etter todelt struktur

Trondheim

Trondheim har noen av landets største handelssentre utenfor sentrum, på Tiller (City Syd) sør for sentrum lett tilgjengelig fra E6 og et stort handelssted med blant andre IKEA nord for byen. Samtidig har Trondheim lyktes med å utvikle et svært attraktivt sentrum med Kvadraturen, Bakklandet og Solsiden som viktige besøksmål. Fellestrekk ved Solsiden og Bakklandet er et stort tilbud innen servering og uteliv.

Figur 8-5 City Syd (over) og Bakklandet (nederst). Trondheim



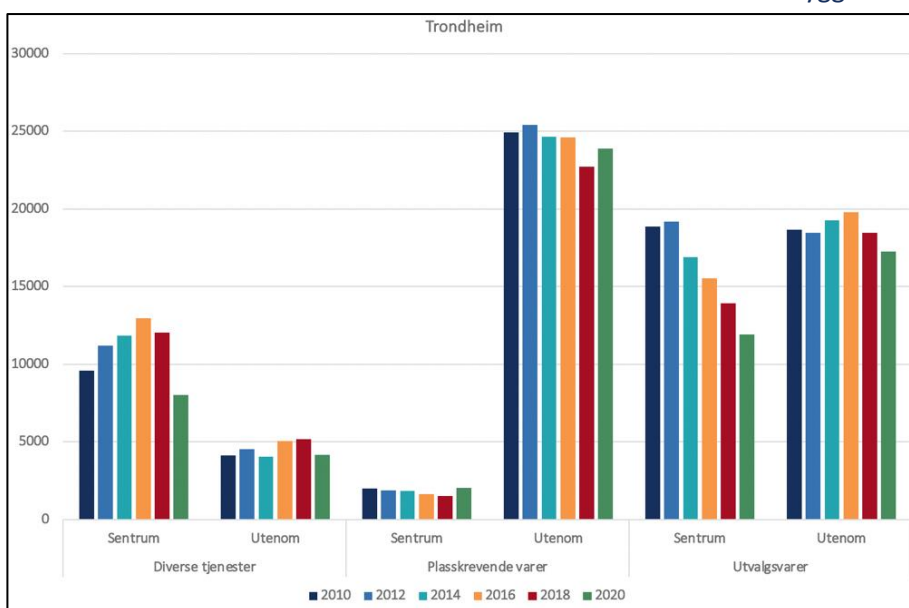


Kilder – internett

Utviklingen i Trondheim sentrum følger utviklingen vi har sett i mange bykommuner ved at forbruket av varer erstattes av forbruk innen tjenester (se Figur 8-6). Servering er en av vinnerne i utviklingen og her har Trondheim vært dyktige til å skape et attraktivt sentrum til tross for at betydelige andeler av varehandelen foregår utenfor sentrum. Tjenesteyting slår også positivt ut på sysselsettingen i sentrum og gir flere sysselsatte enn varehandelen.

- Trondheim har et attraktivt og urbant sentrum til tross for betydelig handel sentrumsekstert. Byen har en svært høy omsetning innen tjenester i sentrum.
- Utvikling i omsetning av utvalgsvarer har gått ned i sentrum, mens omsetning av tjenester har økt (fram til nedstengning under pandemien).
- Antall sysselsatte i tjenesteyting har økt både i og utenfor sentrum, og i 2018 var antall sysselsatte innen servering langt høyere enn antall sysselsatte i varehandelen.
- Omsetning av plasskrevende varer er nesten ikke til stede i sentrum

Figur 8-6 Utvikling i omsetning innen ulike handels- og tjenestekategorier. Utvikling i og utenfor Trondheim sentrum. 2010-2020. Per innbygger. Prisjustert



Kilde SSB/Vista Analyse

Arendal

I Arendal er det handelssenteret på Stoa som tilbyr areal- og plasskrevende konsepter utenfor sentrum. Arendal er et kompakt og attraktivt sentrum som har mange besøkende i sommerhalvåret.

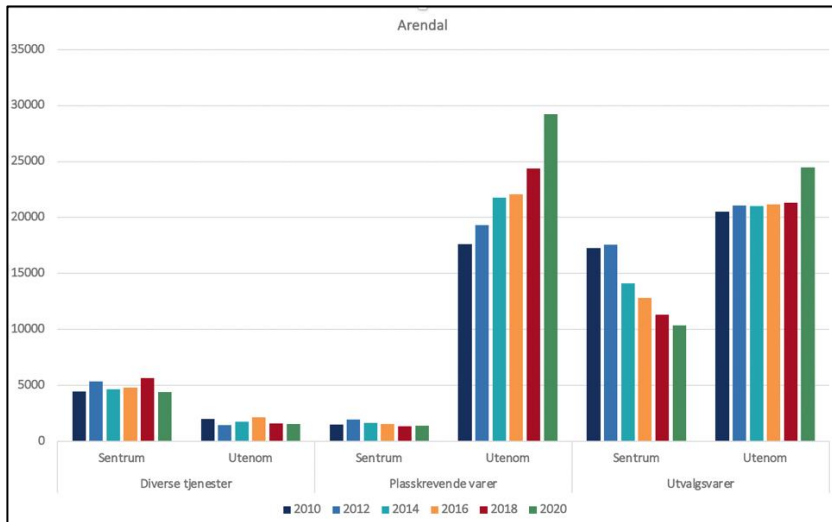
Figur 8-7 Stoa og Arendal sentrum/Pollen, Arendal



Arendal har ikke hatt like stor suksess med utviklingen i handel og tjenester i sentrum, men sysselsettingstallene viser at tjenesteyting står for en større andel enn varehandelen i sentrum og at den holder seg stabil. Omsetningen av utvalgsvarer i sentrum har gått betydelig ned, uten at den har økt utenfor sentrum. Omsetningen i plasskrevende varer har økt utenfor sentrum, mens den har vært uendret og lav i sentrum.

- Arendal har ikke tatt ut hele potensialet som ligger i omsetning innen tjenesteyting i sentrum til tross for svært mange turister i sommersesongen.
- Arendal har utviklet et attraktivt sentrum og antall sysselsatte innen servering og tjenester er høy og betydelig høyere enn i varehandelen.
- Omsetning innen utvalgsvarer i sentrum har gått ned som i de andre byene.
- Omsetning innen plasskrevende varer er nesten ikke til stede i sentrum

Figur 8-8 Utvikling i omsetning innen ulike handels- og tjenestekategorier. Utvikling i Arendal sentrum og utenfor. 2010-2020. Per innbygger. Prisjustert



Kilde SSB/Vista Analyse

Haugesund

Haugesund har to store kjøpesentre utenfor sentrum i tillegg til områder for areal- og plasskrevende varer på Raglamyr.

Figur 8-9 Raglamyr og sentrum. Haugesund

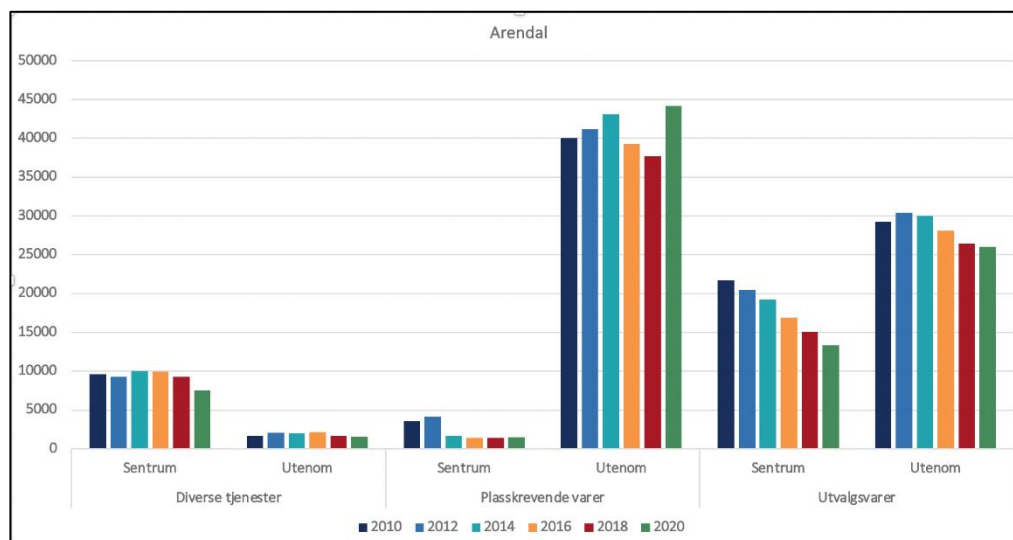




Omsetningen innen tjenesteyting er svært høy i Haugesund og blant landets høyeste målt per innbygger. Omsetning av varer går ned både i og utenfor sentrum, mens omsetningen innen tjenester holder seg stabilt på et høyt nivå. Antall sysselsatte innen tjenesteyting er nær dobbelt så høy i sentrum som innen varesalg.

- Haugesund har en omsetning innen tjenesteyting i sentrum som ligger blant de høyeste i landet (i snitt opp mot kr 10 000 per innbygger) og fremstår med et attraktivt sentrum til tross for to store kjøpesentre utenfor sentrum og et stort avlastningssenter for areal- og plasskrevende varer utenfor sentrum.
- Antall sysselsatte innen tjenesteyting, primært servering, er svært høy og langt høyere enn sysselsetting i varehandel.
- Omsetning i utvalgsvarer har gått ned som i de andre byene.
- Omsetning innen plasskrevende varer er nesten ikke til stede i sentrum

Figur 8-10 Utvikling i omsetning innen ulike handels- og tjenestekategorier. Utvikling i Haugesund sentrum og utenfor sentrum. 2010-2020. Per innbygger. Prisjustert

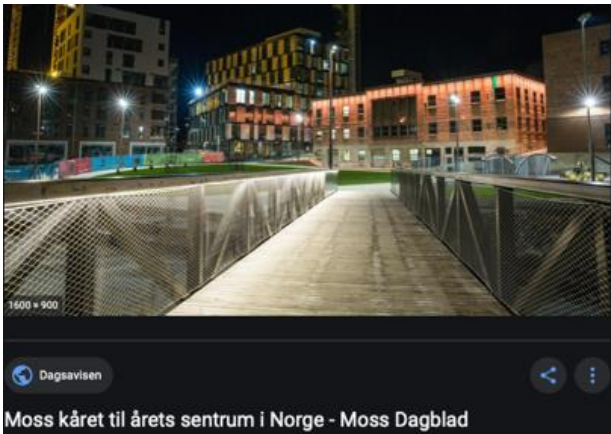


Kilde SSB/Vista Analyse

Moss

Moss har lenge hatt tilbud av plass- og arealkrevende varer utenfor sentrum i et tidligere industriområde (Varnaveien) som tidligere lå på grensen mellom Moss og Råde.

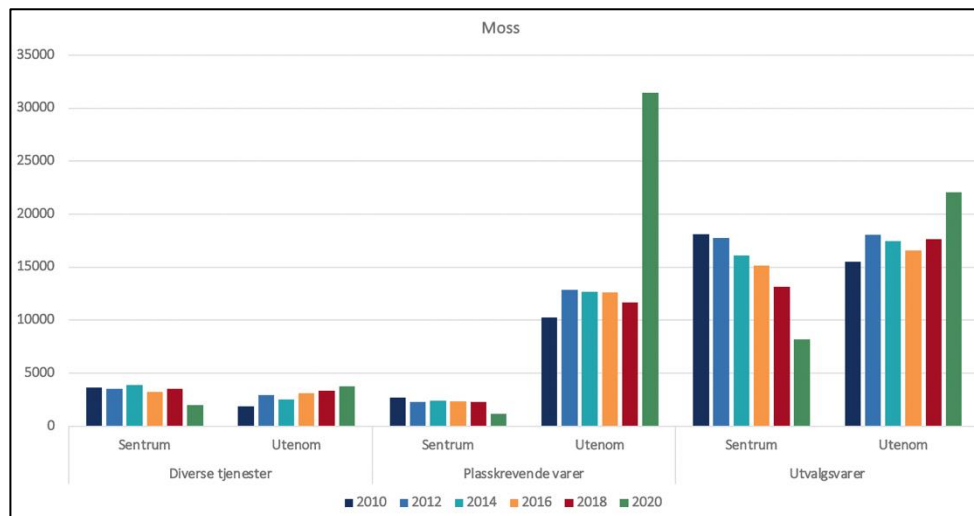
Figur 8-11 Varnaveien, Moss.



Moss ble i 2019 kåret til Årets sentrum. En betydelig transformasjon fra industri til urban by har gitt byen et løft. Omsetning av varer har gått ned i sentrum og omsetning innen tjenester ligger på et svært lavt nivå når en tar i betraktning at Moss ble kåret til Året sentrum.

- Til tross for at Moss ble kåret til Årets sentrum i 2019, har Moss en lav omsetning innen tjenesteyting og omsetning innen varehandel går også ned.
- Omsetning av plasskrevende varer er svært begrenset i sentrum.

Figur 8-12 Utvikling i omsetning innen ulike handels- og tjenestekategorier. Utvikling Moss sentrum. 2010-2020. Per innbygger. Prisjustert. (2020 tall viser at Råde inngår i kommunens tall)



Kilde SSB/Vista Analyse

8.5 Oppsummert

Det har skjedd store forandringer i byenes sentrum de siste årene, og de byene som har klart å ta ut omsetning og sysselsetting innen tjenester fremstår som vinnere. Ingen av de mest attraktive byene har omsetning av areal- og plasskrevende konsepter i sentrum.

- Det er ikke lokalisering av areal- og plasskrevende varer som påvirker en bys sentrum positivt. Det kan snarere se ut som om de byene som har store avlastningssentre utenfor sentrum klarer seg minst like godt som de andre.
- Ingen av byene har nevneverdig omsetning av plasskrevende varer i sentrum og det ser heller ikke ut til å påvirke sentrum.
- For å redusere transportarbeidet mellom varens lager og kundens hjem, bør det settes av areal til denne typen virksomhet i en rimelig avstand fra dit varen skal.

Svaret på spørsmålene innledningsvis er at det uansett er behov for lager nær der varen skal. Spørsmålet er om det også skal være butikk ved lageret. De store handelskonseptene leverer rimelige varer og godt utvalg og innbyggerne ønsker dem. Eksempler fra flere byer viser at dersom målet er et vitalt sentrum så skapes ikke det ved å ha big-box-konsepter i sentrum. Det skapes ved å utvikle attraktive møteplasser i sentrum og holde sentrum åpent utover kvelden.

Det beste alternativet er å samlokalisere tilbudene i egne store handelsklynger. Visuelt er det ikke spesielt attraktivt, men det vil heller ikke et lager være. Feltene må areal-effektiviseres ellers opptar de altfor stort areal.

Næringsparkene kan med fordel differensieres på tema slik at bil og verksted samles i ett felles område og handel i andre. Eller de kan differensieres med geografi og tilpasses et lokalt omland.

9 Blandet formål – egnet eller uegnet?

Blandet formål eller kombinert formål benyttes i byers sentrum med bakgrunn i en oppfatning om at det gir liv i gateplan på kveldstid. I dette kapitlet drøfter vi konsekvenser av å benytte blandet formål som retningslinje.

9.1 Utbyggere har større fortjeneste av å bygge boliger enn næringsbygg

I en lenger periode har det vært vanlig å regulere for *blandet formål*. Det åpner for kombinasjoner av bolig, kontor og forretning. Erfaringer fra flere byer viser at det kan bidra til at boliger fortrenger næring fordi utbygger har større fortjeneste av å bygge boliger enn kontorbygg.

Boligutbygging i sentrum har de siste årene pågått i mange mellomstore byer som for eksempel Lillestrøm, Bodø, Hamar, Lillehammer m fl. I disse byene er næringslivet i bevegelse ut av sentrum. Det samme skjer i Oslo der det er særlig offentlige bygg som flytter ut mot Ring 3.

9.2 Næringslivet søker lokalisering mot likeartet virksomhet

Kunnskapsbedrifter søker lokalisering ved likeartet virksomhet og søker derfor inn i miljøer med nærings- eller kompetanseprofil. Dette så vi da DNB og Deloitte flyttet fra hhv Aker Brygge og Skøyen fordi de ville være der de andre kunnskapsbedriftene som de konkurrerte om arbeidskraft med, var lokalisert. I tillegg fikk de synliggjort sin bedrift med et eget profilbygg.

I arbeidet med underlag til ny areal- og transportplan for Oslo/Akershus identifiserte vi en tydelig tendens til samlokalisering i næringsklynger av mange kategorier næringer/bransjer. Synlighet og samlokalisering ble gjentatt i intervjuene med bedriftsledere. Dette stemmer også med Porters teorier om næringsklynger. De byene som vokser mest er de med de største næringsklyngene.

9.3 Kombinasjonsbygg gir dyrere næringslokaler

Et bygg som bygges for boligformål har mer og tyngre infrastruktur som dermed gir dyrere næringslokaler. Det reduserer muligheten for å få butikker i første etasje og det kan også være utfordrende å leie ut kontorlokaler som kun utgjør et par etasjer i bygget.

9.4 60+ flytter inn i sentrumsboligene

Fram til nå har sentrumsboliger ofte blitt fylt opp med en generasjon innbyggere som er ute av arbeidslivet. Utbyggere har konsentrert seg om denne målgruppen og bygget boliger for dem først. Fornebu er et eksempel på et område der de i senere byggetrinn aktivt arbeidet for å utvide til blant annet barnefamilier og har lykket med det.

Boliger gir også færre personer per arealenhet enn kontor, slik at man får færre mennesker i sirkulasjon i sentrum. Boliger kan bygges sentrumsnært, men helst i en randsone rundt sentrum.

Boliger og næring bør skilles som funksjon fordi de ikke fungerer godt sammen. Boligmiljøer fungerer best der de er samlet i felles bygg og kontormiljøer fungerer best der de er lokalisert i rene næringsbygg. Dette har vist seg særlig viktig for barnefamilier som har behov for uteareal nær boligen der barna kan leke.

9.5 Definer innhold kvartalsvis

For å ikke miste kontorbygg i sentrum er det viktig å regulere noen mindre områder til rene næringsbygg. Det forhindrer at utbyggere velger å bygge boliger og det gir bedre næringsmiljøer.

10 Første etasje mot gateplan?

I dette kapitlet drøfter vi om kravet om næring i første etasje innfrir forventningene om butikk i første etasje.

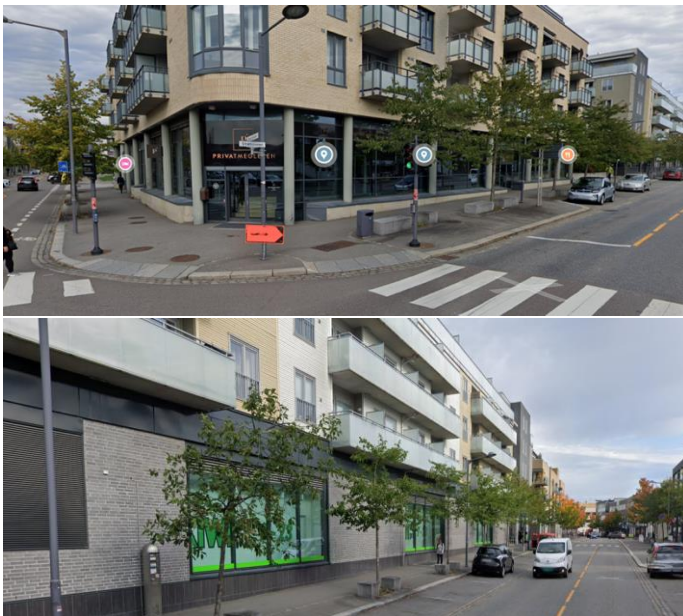
10.1 Første etasje fylles opp med mye mer enn butikker

Første etasje i bysentrum har over tid vist seg å være en stadig større utfordring. Hvilket innhold ønsker man kan første etasje i strøksgatene ha og hvordan kan det styres med planmessige virkemidler? Bildene⁴ under er hentet fra Asker, Strømmen og Hamar sentrum. Alle disse tre kommunene har arbeidet mye med sentrumsutvikling.

Figur 10-1 Ønsket innhold i første etasje langs bygulvet



Figur 10-2 innhold som ofte oppstår langs bygulvet



⁴ Alle foto Vista Analyse

Figur 10-3 Offentlig aktivitet gir heller alltid ønsket innhold



Figur 10-4 En «riktig» tilrettelagt byggate etter miljøgateprinsipp



Helt siden 1999 da den første «kjøpesenterstoppen» ble vedtatt som statlig planretningslinje har det vært store forventninger til at butikker i første etasje skal bidra til liv i gateplan. Slik det ser ut nå kam vi antagelig ikke forvente det i fremtiden. Lokalene langs bygulvet blir for dyre for butikker som skal konkurrere mot prisene på nett. Nettbutikkene nyter godt av rimelige lokaler i rimelige bygg på billige tomter utenfor sentrum.

Heller ikke i dag fungerer virkemiddelet godt nok. Det legges for stor vekst på handel, mens det i praksis er langt fra all handel som gir liv i gateplan. Dagligvareforretninger er eksempel på at butikker kan lukke fasaden mot gateplan, snarere enn å gi liv i gata.

10.2 Publikumsrettet eller utadrettet virksomhet?

Det er for lite oppmerksomhet mot forskjellen på publikumsrettet og utadrettet virksomhet. Et Nav-kontor er for eksempel publikumsrettet, men ikke utadrettet. Ett annet poeng er at det bør være mulig å bruke uterommet, slik for eksempel blomsterforretninger gjør.

10.3 Prisene avgjør innholdet

Prisnivået er første etasje er normalt langt høyere i nybygg enn i eldre bygningsmasse, slik at det vil være langt fra sikkert at hele første etasje skal reguleres til næring, slik man ofte gjør. En kombinasjon av gammel og ny bygningsmasse har ofte vist seg å bidra til variert innhold i gateplan.

Første etasje bør vies spesiell oppmerksomhet fremover. Her bør det vurderes annet innhold enn butikker. Det kan være kriterier som åpen vindusflate, lys på kveldstid osv. Innholdet kan være en resepsjon, inngangsparti og forhage el l.

11 A-, B- og C-lokalisering

I denne rapporten har vi omtalt næringsliv etter den klassiske tredelingen i A, B og C-næringer som benyttes i vurdering av lokalisering av ulike næringer. Dette er kun gjort for å gi en grovinndeling i typer for å eksemplifisere ulike case. I dette kapitlet beskriver vi hvordan næringsareal kan fortrenses når byen vokser.

11.1 Kontorbygg i sentrum (A)

En klassisk A-lokalisering er et kontorbygg i byens sentrumskerne. De senere år er det bygget stadig flere leiligheter i sentrum og det er erfaringsvis gitt en utvikling der kontorbygg har trukket mer og mer ut av sentrum. Vista Analyse utredet utviklingen i næringslivets lokaliseringsmønster i Oslo-regionen som underlag for regional plan for areal og transport for Oslo og Akershus. Analysen dokumenterte en trend med utflytting av kontorbedrifter i kommunene rundt Oslo (Vista Analyse, 2013). I Oslo er en rekke offentlige etater flyttet ut fra sentrum og flere nye planlegger ytterligere utflytting. I Oslo flytter virksomhetene mot Ring 3 fordi arealene er rimeligere her enn i sentrum. Det gjelder for eksempel Ullevål sykehus.

Vi mener at det er viktig å regulere områder i sentrum til næring alene slik at det ikke skjer en omfordeling fra næring til bolig i sentrum. Lokalisering tett på kollektive knutepunkt bør være forbeholdt kontor.

11.2 Næringsområder i byens randsone er under press (B)

Næringsområder i sentrums randsone er ofte underlagt transformasjon. Her ligger det mye utdatert bygningsmasse. Men mye av virksomheten retter seg mot publikum og er delvis arealkrevende. Spørsmålet som melder seg i plansammenheng er hva disse arealene bør brukes til inn i fremtiden. Dersom utbyggere får bestemme, vil det utvilsomt utvikles for boliger. Det kan være en god ide. Men også hele byen trenger næringsliv, herunder særlig areal til husholdningsrettet tjenesteyting, så som storhandel, verkstedsvirksomhet og service mv.

Når næringsliv i byens randsone fortrenses, bør det gjøres en grundig analyse av hvor denne virksomheten skal flytte videre. Mye av arealene kan helt sikkert effektiviseres og utnyttes bedre. Men det er ikke sikkert at all næring som er noe plasskrevende skal skyves helt ut av byen.

Vi mener det er viktig å regulere områder som er husholdningsrettet og plasskrevende til næringsliv. Mens caset Åssiden er et eksempel på næringsområde som kanskje bør opprettholdes, er Tangen et eksempel på et område som kanskje kan transformeres til bolig. Vårt poeng er at det bør skje ut fra en helhetlig og langsiktig plan.

11.3 Areal- og transportkrevende virksomhet som ikke er publikumsrettet (C)

I byenes ytre sone ligger industriområdene, som i utgangspunktet ikke er publikumsrettet, men som også representerer viktige arbeidsplasser. Mye av arealet er dårlig utnyttet og fremstår med mye

ubrukt areal. Det er likevel relevant å stille spørsmålet om områdene skal fortrenses av annen virksomhet eller om de skal opprettholdes og kanskje utvides. Det kan også være relevant å vurdere om boligområder som grenser inn mot områdene på sikt skal transformeres til næring.

12 Prinsipper for arealstruktur i næringsarbeidet

I dette kapitlet trekker vi opp noen prinsipper i en ideell arealstrategi. Den er vanskelig gjennomførbart i praksis, men kan fungere som en rettesnor i disponering av fremtidige arealer

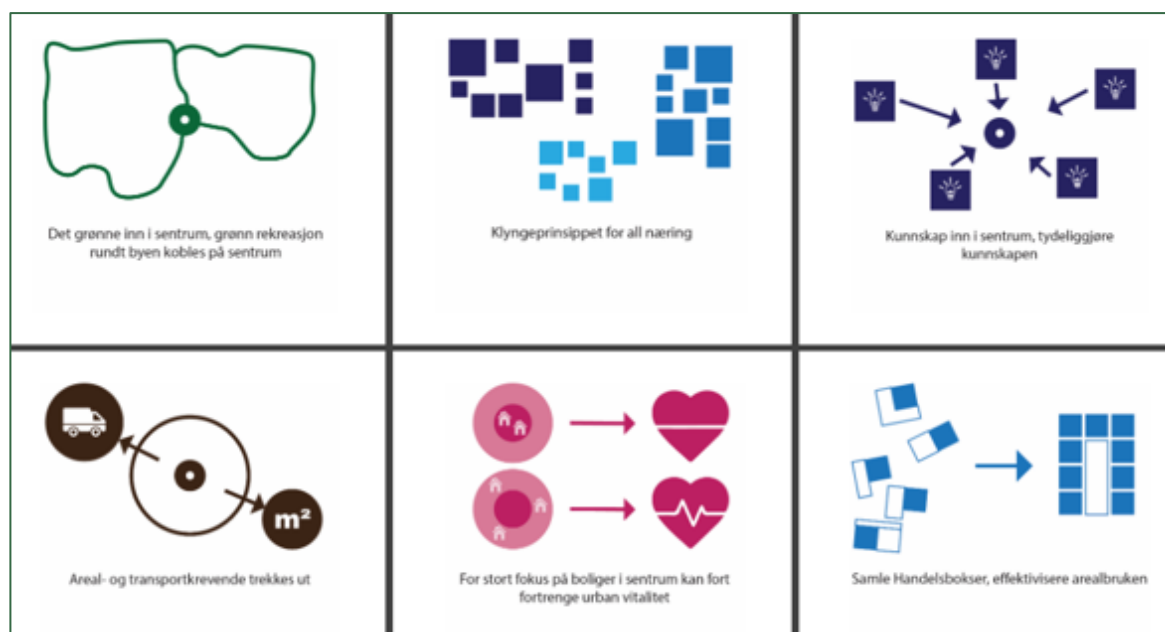
12.1 Prinsipper i arealstrategiarbeid

Gjennom flere oppdrag for ulike kommuner har Vista Analyse i samarbeid med Dyvik arkitekter identifisert seks hovedstrategier som kan følges opp i et langtidsperspektiv. De er følgende:

7. Mer grønt inn i sentrum
8. Næringslivet trives best i klynger med likeartet virksomhet – det gjør også kunden
9. Kunnskapsarbeidsplassene må inn i sentrum – det gir dynamikk og puls i sentrum
10. De areal- og transportkrevende virksomhetene må ut i ytterkanten av byen
11. Pass på at ikke sentrum blir en soveby med boliger kun for de eldre
12. Samlokalisere varehandelen og effektiviser arealbruken

Mer om hver enkelt strategi følger under. Alle figurene i dette kapitlet er laget av Dyvik arkitekter.

Figur 12-1 Seks strategiske retninger



Kilde Dyvik arkitekter

Trekk det grønne inn i sentrum – inkluder grønn rekreasjon – smart for eldrebølgen



Det grønne inn i sentrum, grønn rekreasjon rundt byen kobles på sentrum

Grønn rekreasjon rundt byen kan koples på sentrum. Slike gangveier stimulerer til bedre helse, økt bruk av gang og sykkel og bedre tilgang til blå-grønne akser. I mange planstrategier legges det vekt på grøntareal i form av plasser og parker, men nordmenn liker å gå og været tilsier også at det er greit å holde seg i bevegelse. Grønne akser stimulerer til mer gang og sykkel fordi folk trives bedre med å gå i pene omgivelser. Aksene kan med fordel trekkes gjennom områder med servering og kulturtilbud slik at de bidrar til kommersiell aktivitet.

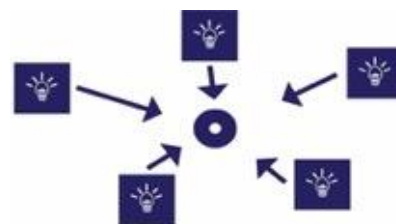
Klyngeprinsippet bør følges for all næring



Klyngeprinsippet for all næring

Klyngeprinsippet som er beskrevet som et strategisk mål i mange kommuners næringsplaner. Det er i tråd med viktige arealstrategier å bygge på et prinsipp der likeartet virksomhet er samlokalisert. Det kan stimulere til bedre samarbeid mellom aktører og det er langt å foretrekke for kundene (convenience). I dette prinsippet ligger at arealkrevende og plasskrevende varehandel samlokaliseres, gjerne i felles bygg med felles parkeringsanlegg. Videre bør kunnskapsbedriftene samlokaliseres i kontorklynger. Det gir bedre synergier og økt interaksjon mellom bedriftene. Dessuten blir det et mer spennende miljø å jobbe i for de unge. Kafeer kan gjerne samlokaliseres etter prinsippet folk trekker folk.

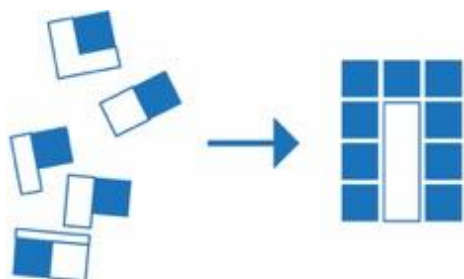
All kunnskap inn i sentrumskjernen – kunnskap er bærebjelken i en urban struktur



Kunnskap inn i sentrum, tydeliggjøre kunnskapen

Kunnskapsbedriftene er i dag lokalisert dels i sentrum, men også i stor grad utenfor sentrumskjernen. Spredning svekker den urbane kvaliteten. Utbyggere har ofte bedre fortjeneste av å bygge boliger og de søker derfor mot sentrum. Sentrumskjernen bør spesifikt reguleres for næringsformål og dette gjelder særlig rundt kollektive knutepunkt.

Samle all storhandel og arealeffektiver – skap convenience for kundene



Samle Handelsbokser, effektivisere arealbruken

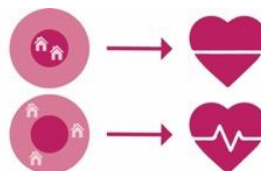
Over hele landet finner vi handelsparker med dårlig arealutnyttelse, stor spredning av big-boxes og upraktisk parkering for kundene. I nyere handelsparker settes boxene sammen slik at det er mer praktisk for kundene og mindre arealkrevende. I dag bygges de fleste handelsparker i sammenhengende bygg. Unntaket er ofte Biltema og Coop Bygg som ofte er eksempler på stand-alone.

Hovedmålet må være å samlokalisere likeartet handelsvirksomhet med felles bygg, felles parkeringsanlegg og felles adkomst. På den måten er det enkelt å forflytte seg fra den ene butikken til den andre og at det fremstår som bransjemessige klynger.

Styrk sentrumsgater – differensier gjerne mellom småhandel og servering/opplevelser

Vi anbefaler at områder med småhandel, shopping, servering og tjenesteyting konsentreres langs noen få og avgrensede akser i sentrum med mål om å utvikle en kompakt og attraktiv sentrumskjerne.

Begrens antall boliger i sentrumskjernen – det fortrenge urban vitalitet

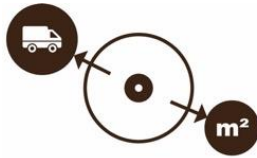


For stort fokus på boliger i sentrum kan fortrenge urban vitalitet

Vi anbefaler å unngå boliger tett på sentrumskjernen. Øverste etasjer kan aksepteres, men byggene rundt torgene bør primært være tilrettelagt for kontorarbeidsplasser og utadrettet virksomhet i

første etasje. Boligene kan lokaliseres tett på sentrum, i gangavstand. Vi foreslår også at det vurderes boliger opp mot grøntområdene i meanderlandskapet vest for bykjernen.

Trekk areal- og transportkrevende ut av sentrumskjernen



Areal- og transportkrevende trekkes ut

All transportkrevende og arealkrevende virksomhet som i liten grad er publikumsrettet bør lokaliseres utenfor sentrum.

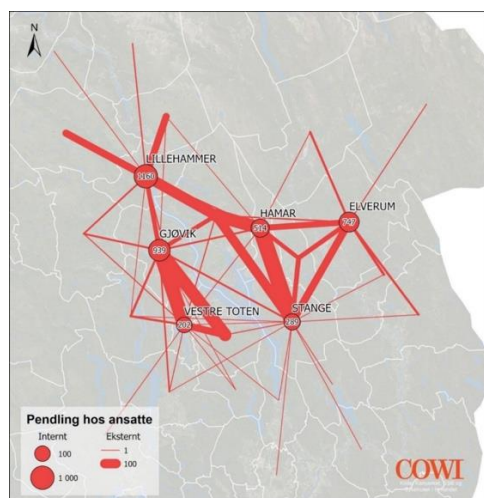
13 Ringvirkninger av sykehus

I dette kapitlet refererer vi noen erfaringer fra en analyse Vista Analyse gjorde i forbindelse med etablering av et nytt sykehus i Innlandet. Vi trekker kun opp mulige næringsmessige synergier av et sykehus. Resultatene bygger på samtaleintervjuer med ulike sykehus som allerede er etablert.

13.1 De ansatte ved sykehusene i Mjøsregionen bor urbant

De fleste ansatte ved sykehusene i Mjøsregionen bor relativt urbant i dag: nesten 60 prosent av sykehusansatte bor enten i Hamar, Lillehammer, Gjøvik eller Elverum kommune, og hele 92 prosent av alle ansatte bor i byregionen (dvs. bykommunen med omegn).⁵

Figur 13-1 Arbeidsreiser hos sykehusansatte i 2020. (Kilde: HSØ)



Dor de fleste ansatte er det relativt kort reisevei for de fleste ansatte ved dagens sykehus i Innlandet: 30 prosent av ansatte i de fire somatiske sykehusene har reisevei opptil 5 minutter, nesten 60 prosent bor innenfor 10 minutter og 75 prosent bor innenfor 20 minutter fra sykehuset.

- Dette tyder på at mange ansatte legger vekt på kort reisevei. Dersom dette har en overføringsverdi til Drammen, vil det kunne bidra til å styrke interessen for Drammen som boligområde.

Det er imidlertid viktig å være klar over at det var store forskjeller i pendlemønsteret mellom ulike yrkesgrupper.

- Legene og psykologene pendler mest i dag (målt som andel), men sykepleiere og teknisk driftspersonell i bor i mye større grad i nærheten av jobben.

Vi vet ikke hvor sykehusansatte i 2040 (og senere) velger å bosette seg, men nasjonale og internasjonale trender viser en klar tendens mot urbanisering. Større byer, med et rikt og variert kulturliv og større

⁵ Byregioner er definert følgende: *Hamar-regionen*: Hamar, Ringsaker, Løten, Stange; *Elverums-regionen*: Elverum, Åsnes, Åmot, Våler, Løten; *Lillehammer-regionen*: Lillehammer, Øyer, Gausdal; *Gjøvik-regionen*: Østre Toten, Vestre Toten, Nordre Land, Søndre Land.

arbeidsmarked, vil kunne tiltrekke seg mennesker, noe som igjen vil bidra til bredere rekrutteringsgrunnlag.⁶ Hvis sykehusansatte også i framtiden vil foretrekke å bo nær arbeidsstedet, vil det føre til tilflytting til byene der sykehuset er lokalisert.⁷ Dette vil imidlertid skje over en lang periode. Det er rimelig å anta at mange av dagens ansatte vil bli boende der de bor i dag, mens *nyansatte* i større grad bosetter seg nær sykehuset.⁸

Bostedsvalget til framtidens sykehusansatte avhenger i stor grad av bostedsattraktivitet og pendlevillighet, i tillegg til varierte arbeidsmuligheter også for ev. partner/ektefelle. Robuste arbeidsmarkeder som har ulike typer arbeidsplasser er viktige for at også partneren/ektefellen skal finne seg jobb.

13.2 Sysselsetting og rekruttering

Sysselsetting og rekruttering i primærhelsetjenesten

Det er først og fremst sykepleiere og hjelpepleiere som kan «veksle» mellom kommunen og sykehuset som arbeidsplass. Dermed kan primærhelsetjenesten tape på at sykehuset etableres sentralt i kommunen, hvis det fører til større tilgang på sykepleiere.

At byen har et sykehus kan telle positivt når kommunen skal rekruttere til primærhelsetjenesten: det kan tiltrekke flere mennesker til byen/kommunen nettopp fordi det åpner for muligheten til å skifte mellom sykehus og primærhelsetjenesten. Arbeidstakere har også ulike preferanser på ulike tidspunkt i karrieren og i livsløpet. Dessuten kan det bidra til at det finnes flere arbeidsplasser totalt (både i helse-sektoren og ellers), noe som gir et mer robust arbeidsmarked, som igjen kan gjøre byen mer attraktiv for arbeidstakere som har familie. Som nevnt ovenfor henger det sammen med bostedsattraktivitet og by- og tettstedsutvikling ellers.

13.2.1 Sysselsetting hos vare- og tjenesteleverandørene

De aller meste av innkjøpene av varer og tjenester til sykehusene skjer gjennom innkjøpsordningen (Sykehusinnkjøp HF). De lokale virkningene av et sykehus via leverandørene og underleverandørene er små, med unntak av håndverkertjenester og transport-/taxinæringen. For leverandørene kan samlokalisering i store sykehus være positivt: da skal leveransene skje til ett sted, ikke flere. Det kan bety effektivisering av driften for leverandørene og lavere transportkostnader.

13.3 Sysselsetting hos øvrig næringsliv

De økonomiske ringvirkningene lokalt oppstår først og fremst gjennom de sykehusansatte som er bosatt i en kommune. De ansatte har sine daglige utgifter som alle andre – de handler mat, de besøker underholdnings- og serveringssteder på kveldstid og i helgene, de kjøper klær og pusser opp husene sine. Denne etterspørselen skaper lokale arbeidsplasser. Ringvirkningsanalysen viser at det er knyttet 0,2 andre arbeidsplasser til hver sykehusansatt. De fleste arbeidsplassene kommer i næringene som kultur og fritidsorganisasjoner, på hoteller og serveringssteder, siden de er mest arbeidsintensive.

⁶ Dette er temaer som blir behandlet grundig i rapporter om by- og tettstedsutvikling og regional utvikling.

⁷ Det planlagte akuttsykehuset har flere ansatte enn dagens sykehus på Hamar, Elverum og Gjøvik.

⁸ Det er imidlertid viktig å være klar over at 40 prosent av dagens ansatte er over 50 år, og mer enn 60 prosent er over 40 år.

Hvorvidt ny sykehusstruktur fører til faktiske ringvirkninger avhenger av hvorvidt de ansatte flytter eller blir boende i den kommunen de bor i dag. Næringslivet i kommunene som opplever fraflytting vil merke nedgangen i etterspørselen, mens tilflyttingskommuner vil merke oppgang. Spesielt for næringer som er avhengige av et visst kundetilfang (som kultur og uteliv) vil dette kunne føre til en positiv eller negativ spiral: det blir etablert flere bedrifter på steder med mange mennesker, som igjen gir grunnlag til flere bedrifter. Dette tiltrekker også flere kunder, slik at flere bosetter seg i kommunen, osv.

13.4 Sykehuset som kompetansemotor

Vi har, noe overraskende, ikke avdekket store synergier mellom sykehuset og de lokale kompetanse- og innovasjonsmiljøene. Geografisk nærhet nevnes ikke som avgjørende for suksess av våre informanter fra disse miljøene. Flytting av sykehuset i seg selv vil ikke påvirke samarbeidet noe særlig. En samlokalisering av sykehusene vil derimot kunne bidra til økt samarbeid, gjennom lettere koordinering og økt strategisk forankring.

13.5 Få virkninger for byene som har sykehus i dag

Virkninger for byene som har sykehus i dag, og som kanskje mister det, vil avhenge av hvorvidt sykehusansatte flytter fra, flytter til eller forblir boende. Det er mange som pendler allerede i dag, og planlagte utbedringer av vei- og kollektivtransportforbindelser vil gjøre reisetiden kortere og pendlingen lettere i framtiden.

Sykehusansatte bidrar også til arbeidsplasser der de bor gjennom sin etterspørsel for ulike varer og tjenester. Denne etterspørselen skaper lokale arbeidsplasser i dagligvarebutikker, sko- og klesbutikker, kultur og idrettsforeninger, utdanningsinstitusjoner, legekontorer og mye mer. Også kommunens offentlige tjenester blir påvirket via denne kanalen: det må bygges skoler og barnehager og kanskje opprettes nye bussruter, noe som i sin tur krever flere lærere, førskolelærere, og buss-sjåfører som igjen bidrar med sitt forbruk til det lokale næringslivet. Våre beregninger viser hver sykehusansatt genererer nesten 0,2 andre arbeidsplasser. Hvis disse ansatte bosetter seg i samme kommune, vil det bidra til ytterligere økning i innbyggertallet.

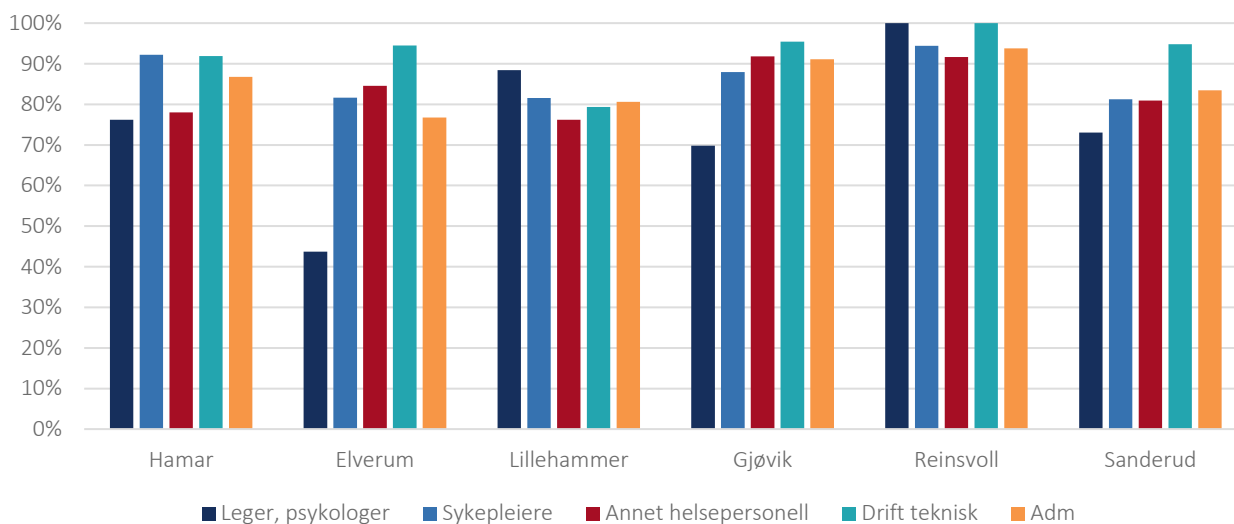
At et sykehus vil kunne skape en «ny by» virker imidlertid urealistisk. Urbanisering er en klar trend i by- og tettstedsutvikling.⁹ Også gjennomgang av caser fra tidligere sykehuslokaliseringer viser at sykehuset i seg selv fører ikke til stor befolkningsvekst. For eksempel har det ikke skjedd stor befolkningsvekst som kan knyttes direkte til Ahus, verken i vertskommunen eller nabokommunene, ifølge informanter knyttet til case Ahus. Intervjuene med informanter fra Østfold brakte fram at noen mente at «alle angret på flyttingen av sykehuset ut av bysentrum», mens andre syntes at lokaliseringen på Kalnes var uproblematisk. En viktig suksessfaktor til Kalnes er nærheten til E6, og de fleste reiser til og fra Kalnes er bilreiser (Urbanet, 2017).

De fleste bor i by

De fleste ansatte ved Sykehuset Innlandet bor i by i dag: nesten 70 prosent av legene og de administrativt ansatte er bosatt i bykommunene, mens nær 60 prosent av sykepleierne og rundt 55 prosent av

⁹ Se nærmere i delrapporten om by- og tettstedsutvikling.

annet helsepersonell bor i de fire bykommunene. Sykepleiere og annet helsepersonell utgjør imidlertid den største gruppen av ansatte, så målt i antall er det flest sykepleiere i byene. Hele 92 prosent av alle ansatte bor i byregionen (dvs. bykommunen med byens regionale omland). De sykehusansatte har sånn sett også bidratt med økt byvekst.



Figur 13-2 Andel sykehusansatte etter bosted og profesjon. Kilde HSØ

Det er et relativt beskjedent antall leger og sykepleiere som pendler til et sykehus utenfor den byregionen de bor i.

Referanser

- Center for Cities . (2013). *Beyond the High Street. Why our city centres really matters.*
- Centre for Cities. (2013). *Beyond the High Street - Why our city centres really matter.*
- Illeris, S. (2002). *Smittet byenes vekst? Større og mindre byers påvirkning av regional økonomisk utvikling.*
- Krugman, P. R. (1997). *Development, Geography and Economic Theory* (MIT press ed.).
- NOU 2020:15. (2020). *Det handler om Norge. Utredning om konsekvenser av demografiutfordringer i distriktene.* KMD.
- Porter, M. (1990). *Competitive Advantage of Nations.*
- Sivaev, S. o. (2013). *Beyond the High Street; Why our city centres really matter.*
- Storper, M. (2013). *Keys to the City.*
- Virke Analyse. (2022). *Handelsrapporten 2020-2021.*
- Virke . (2021). *Handelsrapporten 2020-2021.*
- Virke. (2021). *Handelsrapporten 2020-2021. Handlevarer i endring. Fremtidens handel.*
- Vista Analyse. (2013). *Næringsutvikling i Osloregionen. Kunnskapsunderlag til regional plan for areal og transport.*
- Vista Analyse. (2017). *Case Torggata. Arealbruksvirkninger av samferdselstiltak i by.* VA-rapport 2017/38.
- Vista Analyse. (2017). *Case Torggata. Arealbruksvirkninger samferdselstiltak i by.*
- Vista Analyse. (2018). *Mjøsbyen - sentrumshandelens posisjon i forhold til sentrumsekstern handel.*
- Vista Analyse. (2018d). *Sentrumsutvikling og varehandelslokalisering i Rogaland. Kunnskapsgrunnlag for ny regional plan.*
- Vista Analyse. (2019). *Lyckliga gatan - arealbruksendringer av gateprosjekter. En studie av tettsteder med miljøgate - 25 år etter.*
- Vista Analyse. (2020). *Omsetningutvikling i varehandel og tjenesteutvikling i et utvalg norske byer for perioden 2008-2018. .*
- Vista Analyse. (2020). *Omsetningsutvikling i varehandel og tjenesteyting i et utvalg norske byer for perioden 2008-2018.*
- Vista Analyse og Dyrvik arkitekter. (2020). *Handels- og næringsanalyse Hamar.*
- Vista Analyse og Samfunnsøkonomisk analyse. (2021). *Evaluerer av Byen som regional motor i Møre og Romsdal.*
- Vista Analyse og Samfunnsøkonomisk Analyse. (2021). *Lærdommer fra gode vertskapskommuner for næringsutvikling .*



Vista Analyse AS
Meltzers gate 4
0257 Oslo

post@vista-analyse.no
vista-analyse.no

Til: Toril Lislien
Fra: Morten Lippestad
Dato 2022-11-10

► Næringsutvikling i Drammen - Arealanalyse

Eksisterende næringsarealer

Det er gjennomført en arealanalyse av eksisterende næringsarealer i Drammen kommune. Analysen er gjennomført på bakgrunn av hvilke type arealer som er tilgjengelig for næringslivet og hvilke problemstillinger som er relevante for typiske A- B- og C-områder for næringsliv i kommunen. Analysen er en videreføring av tidligere kartlegging av eksisterende nærings- og arbeidsplasslokaliseringer som er gjennomført for Drammen kommune.

Eksisterende næringsarealer i Drammen følger hovedsakelig de større transportkorridorene (E18, E134, Sørlandsbanen) eller ligger i tilknytning til tettstedene i kommunen. I tillegg ligger det flere samlede næringsarealer langs Drammenselva. Topografi og landbruksarealer i kommunen påvirker lokaliseringen av næringsarealer. Hovedandelen av arealene ligger i bunnen av dalføret og ut mot kysten. Det er færre næringsarealer innover i kommunen. Disse områdene er hovedsakelig dekket av landbruksarealer, herunder skog og jordbruk.

Kommunesammenslåingen av Drammen, Nedre Eiker og Svelvik kommuner har medført at flere ulike tettsteder med sine næringsstrukturer er slått sammen til ett felles næringsliv. De gamle kommunesentrene Mjøndalen i Nedre Eiker og Svelvik er bygget opp for å betjene det lokale næringslivsbehovet, med det handels-, service-, tjeneste- og kulturtilbudet som er tilpasset hvert enkelt sted. Sammenslåingen gjør at kommunen må utarbeide fremtidige strategier for eksisterende næringsliv både sett mot det lokale markedet og som en del av en ny storkommune.

Det er omtrent 700 hekta (7000 dekar) som i dag benyttes til ulike typer næringsformål i kommunen. Dette utgjør omtrent 2 % av kommunens totale areal (32 000 hekta). Gjennomsnitts utnyttelse av disse arealene er på ca. 22 %. Her er variasjonene store. Den gjennomsnittlige næringseiendommen er på ca. 5 dekar. Arealer til primærnærings er ikke tatt med i dette regnestykket.

Caseanalyse

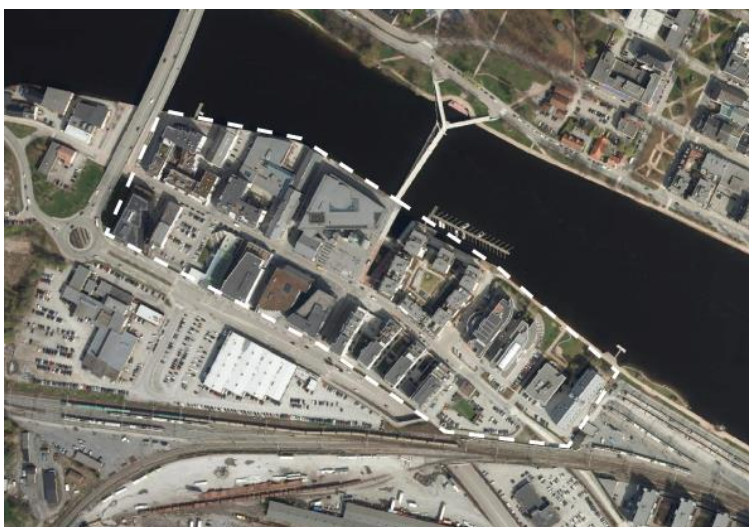
Det er gjennomført en arealanalyse av fem caseområder som del av utredningen. Analysene er gjort av fem ulike næringsområder i Drammen kommune med ulike forutsetninger for næringsgrunnlaget. Hensikten med caseanalysene er å fremheve områder/arealer med næringer som representerer typiske problemstillinger knyttet til planlegging og etablering av næringsliv i kommunen. Casene er derfor ment som eksempler på næringsområder i kommunen og vurderingene må derfor leses deretter.

Det er gjort en analyse av dagens bruk av områdene, samt hvordan området er avsatt i overordnet plan og regulert i gjeldende reguleringsplaner. Det er videre gjort en vurdering av hvordan arealbruken svarer ut hver enkelt problemstilling som er knyttet til områdene.

Caseanalyse Union brygge – Grønland

Caseområdet Union brygge – Grønland (Union) er valgt ut etter som det representerer et eksempel på et sentrumsområde som de seneste tiårene har gjennomgått en transformasjon, og der en i dag finner blandete sentrumsformål, herunder bolig, næring forretning, kontor med mer.

Caseområdet Union ligger i Drammen sentrum, rett vest for Drammen stasjon. Området er avgrenset mellom Kreftings gate og Drammenselva. Mot vest ligger hensettingssporene på Skamarken. Union er et tidligere industri- og kontorområde, og har de seneste tiårene blitt transformert til sentrumsformål, blant annet med utbyggingen av Kreftings gate. Caseområdet består i dag av bygg med kombinasjon av flere formål, herunder bolig, kontor, forretning, kultur, handel og service.



Figur 1. Avgrensning caseområde Union.

Området har god tilgjengelighet for både gående og kollektivtrafikk, med kort vei til bussterminalen og Drammen stasjon. Oppføring av Ypsalon bru i 2008 har skapt en ny og forbedret forbindelse til Bragernes på motsatt side av Drammenselva. I næringskartleggingen gjennomført for Drammen kommune er arealene registrert som et A-område.

Union har følgende nøkkeltall:

Størrelse næringsområde	60 dekar
Total bebygd areal (BYA)	37 dekar
Total %-BYA	62 %
Gjennomsnittsstørrelse eiendom	2,2 dekar

Problemstilling

I sentrumsområder benyttes det ofte kombinasjonsformål både i overordnet plan og på regulering for å sikre en blandet struktur og fleksibilitet for utvikling/utskiftning i områdene over tid. Der kombinasjonsformålene inkluderer bolig kan en konsekvens være at boligutbygging hindrer etablering av næringsvirksomheter. Næringskategorier som kontor, service og kultur med flere er som regel avhengig av å ligge i tilknytning til hverandre eller andre lignende næringer for å skape fungerende næringsområder. Det er derfor relevant å vurdere i hvilken grad et sentrumsområde tilrettelegger for tilstrekkelig med næringsarealer for å sikre fungerende næringsområder i kombinasjon med bolig og andre sentrumsformål.

Dagens arealbruk

Caseområdet er i hovedsak utbygget og har en tetthet på 62 %-BYA. Området inneholder bygg med kombinasjonsformål, herunder bolig, kontor, forretning, kultur, handel og service. Det er allikevel flere eiendommer med ett hovedformål, som for eksempel Grønland 65 og 67 med kontor og Grønland 58 med kulturvirksomheter/offentlig tjenesteyting. Området inneholder typiske næringsvirksomheter i A-områder, som service og kultur, offentlig administrasjon og kontorer.

Strukturen er for deler av området ordnet med forretning, detaljvarehandel- og servicenæringer lokalisert i aktive første etasjer, mens hovedsakelig bolig er lokalisert i etasjene over. Dette gjelder for området rundt Papirbredden plass, vist i figuren under. Her er publikumsrettede funksjoner lokalisert i tilknytning til hverandre.



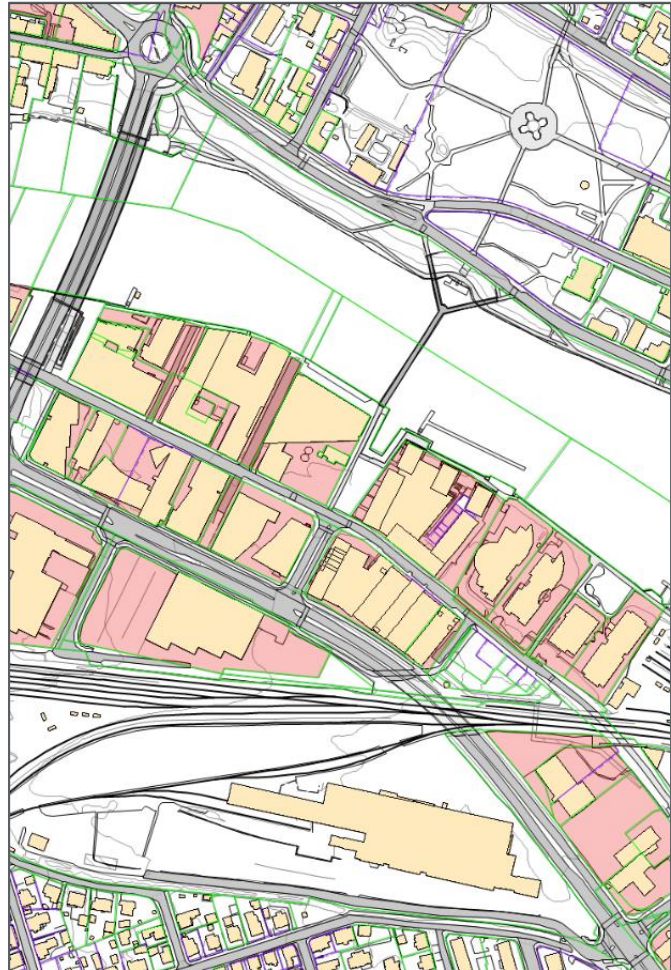
Figur 2. Papirbredden plass (kilde: Google).

Vest i området er strukturen mer rene kontorbygg og mindre aktive fasader, vist i figuren under. Her er det færre næringer knyttet til handel og service, men heller næringer som tiltrekker byliv gjennom kontorfellesskaper og arbeidsplassrelatert aktivitet.



Figur 3. Området rundt Grønland 55 og 60 (kilde: Google).

Ubebygde arealer er i hovedsak benyttet til torg, plasser, fotgjengerarealer, parkering og grønt. Eiendommene øst på området har i dag flateparkering, mens bebyggelsen rundt Papirbredden plass og i vest er bygget ut med parkeringskjeller/-garasje og noe gateparkering.



Figur 4. Næringsarealer Union. Røde flater viser eiendommer med ulike typer næring. Gule flater viser eksisterende bebyggelse.

Kommuneplan

Caseområdet er i gjeldende kommuneplan avsatt til næværende kombinert bebyggelse og anleggsformål (gul og hvit skravur). Dette gjelder for et større område rundt Grønland og Kreftings gate. Formålet åpner for bruk av blandete formål.

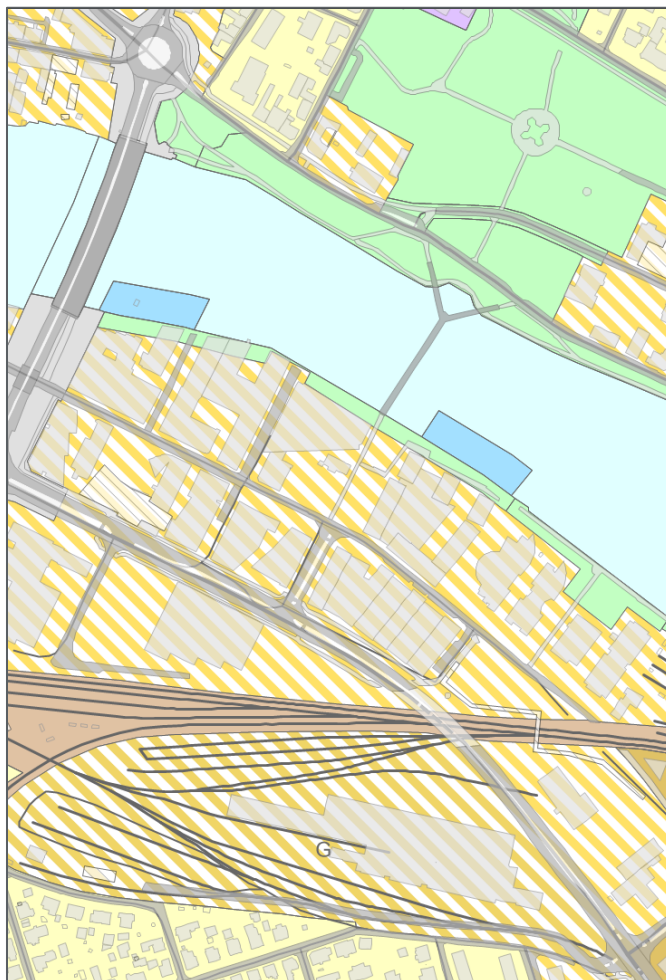
I forslag til ny kommuneplanens arealdel for 2022 – 2034 er området også avsatt til kombinert bebyggelse og anlegg.

I planbestemmelsene til kommuneplanen åpnes det opp for strøksbetjenende forretningsvirksomhet, gitt at virksomhetene beviselig ikke medfører økt trafikkbelastning i området.

Det tillates videre etablering av offentlig og privat tjenesteyting og kulturelle institusjoner innenfor arealformålet. I dag er campus fos Universitet i Sørøst-Norge og flere kulturinstitusjoner som Brageteatret, Union Scene og Buskerud kunstsenter (Drammen kunnskapspark) lokalisert i området.



Figur 5. Papirbredden og Universitetet i Sørøst-Norge (kilde: Google).



Figur 6. Gjeldende kommuneplan for caseområdet.

Mot Drammenselva er det avsatt arealer til grøntarealer (grønne flater) og småbåthavn (blå flater).

Reguleringsplaner

Hele caseområdet ligger innenfor reguleringsplanområdet for Union Brygge, vedtatt i 2002 (ID: 060258-1). Planen tilrettelegger for kombinert bebyggelse på totalt 10 felt (rød og hvit skravur). Innenfor de kombinerte arealene tillates det utbygging av bolig-, forretning-, kontor-, lettere industri/lager, allmenntillegge-, hotell-, servering og garasjeformål. For to av feltene tillates det kontor og allmenntillegge formål.

Hvilke formål som er tillatt hvor er spesifisert i hvert enkelt felt. I reguleringsplanen tillates det etablering av bolig i ni av feltene. Det er allikevel per i dag kun bygget boliger på to av feltene (felt 4 og 10).



Figur 7. Eksempel på felt hentet fra gjeldende reguleringsplan. Feltet tillater oppføring av bolig, forretning, kontor, lettere industri, allmenntillegge, hotell/servering og garasjeformål (kilde: Drammen kommune).

Det er i planen stilt krav til godkjent bebyggelsesplan for et eller flere felt, der plassering av bygninger, høyder, uteområder med mer skal inngå. Dette er gjort for å styre utformingen av området.

Mot Drammenselva er det regulert et grøntdrag i form av et offentlig friområde (grønn flate).



Figur 8. Gjeldende reguleringsplaner for caseområdet.

Oppsummering og vurderinger

Union er et sentrumsområde med blandet formålsbruk. Området er et eksempel på bruk av kombinasjonsformål i overordnet kommuneplan og i gjeldende reguleringsplan. Det eksisterer både handel og service, servering, kontor, hotell, kultur, offentlig tjenesteyting med mer.

Området er i gjeldende reguleringsplan delt opp i felt som er utviklet over flere år. Reguleringsplanen stiller krav til hvilke formål som tillattes innenfor feltene og hvordan feltene skal utformes og detaljeres med tanke på høyder, fasader, uteområder med mer. Ni av feltene tillater en rekke ulike formål, deriblant bolig. Det er allikevel per i dag kun utviklet boliger på to av feltene. Her er det også handel og servering i aktive førsteetasjer. Resterende felter er i større grad rendyrket til ett næringsformål, som for eksempel Grønland 51/53 og 65/67 til kontorbygg, Grønland 66 til hotell og Grønland 58 som en kulturinstitusjon/offentlig tjenesteyting. Variasjonen mellom feltene og tilretteleggingen av fellesskap for ulike næringer kan være en suksessfaktor for å skape et fungerende næringsliv innenfor caseområdet.

En annen faktor som spiller inn er tilrettelegging for formål som tiltrekker ulike befolkningsgrupper og som skaper byliv. For caseområdet er eksempler på dette Drammen kunnskapspark og campus for Universitetet i Sørøst-Norge. I tillegg til god tilgjengelighet er dette faktorer som kan være med på å skape aktivitet på stedet.

Caseanalyse Åssiden

Caseområdet Åssiden er valgt ut etter som det representerer et eksempel på et etablert sentrumsnært næringsområde som ligger i et område der tilgrensende arealer er under transformasjon.

Caseområdet Åssiden er et næringsområde lokalisert på Åssiden, omtrent 4 km fra Drammen sentrum. Området er avgrenset av Rosenkrantzgata og Buskerudveien i nord-sør, og Åssiden idrettsanlegg og Berskog idrettsplass i øst-vest. Det er inkludert to større næringsområder på nordsiden av Rosenkrantzgata i caseavgrensningen. Området har kollektivdekning av buss både på internveiene i området og ellers av flere linjer i Rosenkrantzgata. I næringskartleggingen gjennomført for Drammen kommune er arealene registrert som et B-område.



Figur 9. Avgrensning caseområde Åssiden.

Åssiden har følgende nøkkeltall:

Størrelse næringsområde	284 dekar
Total bebygd areal (BYA)	104 dekar
Total %-BYA	37 %
Gjennomsnittsstørrelse næringsseiendom	6,2 dekar

Problemstilling

Åssiden er et etablert næringsområde tilgrenset av boligområder og idrettsanlegg. For området Berskaug og Drammen travbane er det planlagt transformasjon til mer sentrumsrettede formål, og arealene sør for næringsområdet er de seneste årene transformert fra næring til bolig. Caseområdet opplever derfor et press knyttet til transformasjon av området. Næringsområdet har i dag samlokalisert flere viktige funksjoner for nærområdet og Drammen. Case Åssiden er derfor et eksempel på hvordan arealbruken i et etablert næringsområde kan gjøre området og arealene mer attraktive og effektive, og samtidig kunne opprettholde sine funksjoner.

Dagens arealbruk

Caseområdet er hovedsakelig utbygget med næringsbygg og harde flater. Det er ca. 180 dekar som i dag er ubebygget. Utnyttelsen av området er på 36 %-BYA. Bygningsstrukturen er til dels rotete og byggenes plassering mot hverandre oppleves noe tilfeldig. Byggene har i hovedsak typisk «bokstypologi».

Området inneholder en kombinasjon av typiske næringer man finner i B- og C-områder, men med overvekt i B-områder. Dette er eksempelvis ulik detaljvarehandel, personlig tjenesteyting og servicebedrifter. Idrettsanleggene som grenser til området, er også representativt for B-områder.



Figur 10. Representative virksomheter i området, hentet fra Ingeniør Rybergs gate (kilde: Google).

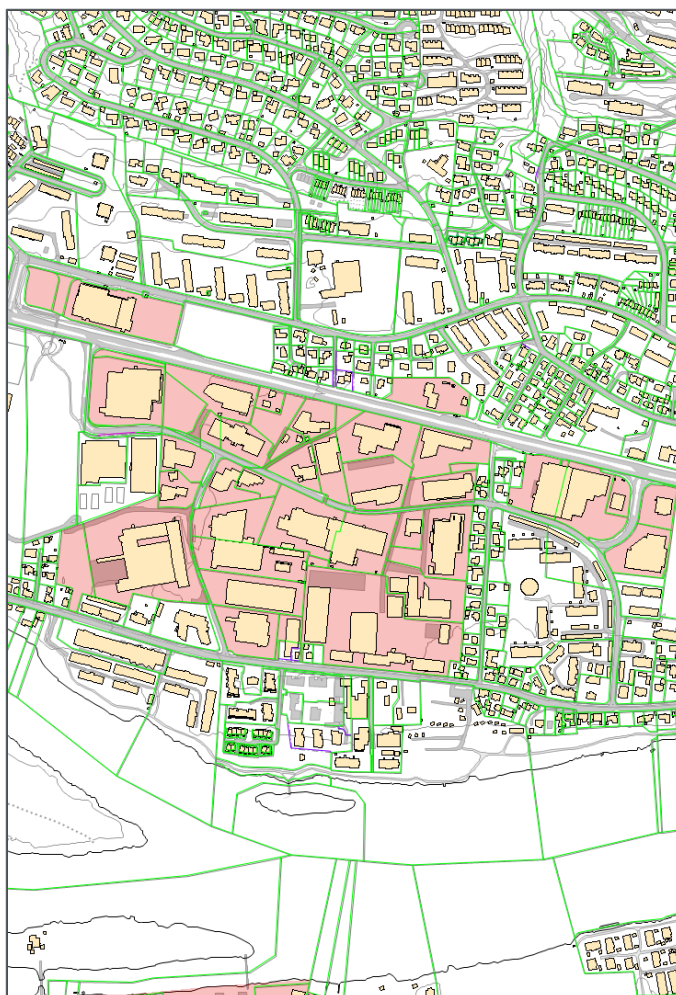
De harde flatene er benyttet til parkering, lagring, varelevering, kjørearealer og lignende. Hovedandelen av næringsseiendommene har parkeringsarealer vendt mot adkomstvei. Innimellom de harde flatene er det grøntarealer med trær og andre typer restarealer.



Figur 11. Eksempel på arealbruk mellom bygg, fra Ingvald Ludvigsens gate 26 (kilde: 1881).



Figur 12. Eksempel grøntarealer foran bygg, fra Ingeniør Rybergs gate 98 (kilde: Google).



Figur 13. Næringsarealer på Åssiden. Røde flater viser eiendommer med ulike typer næring. Gule flater viser eksisterende bebyggelse.

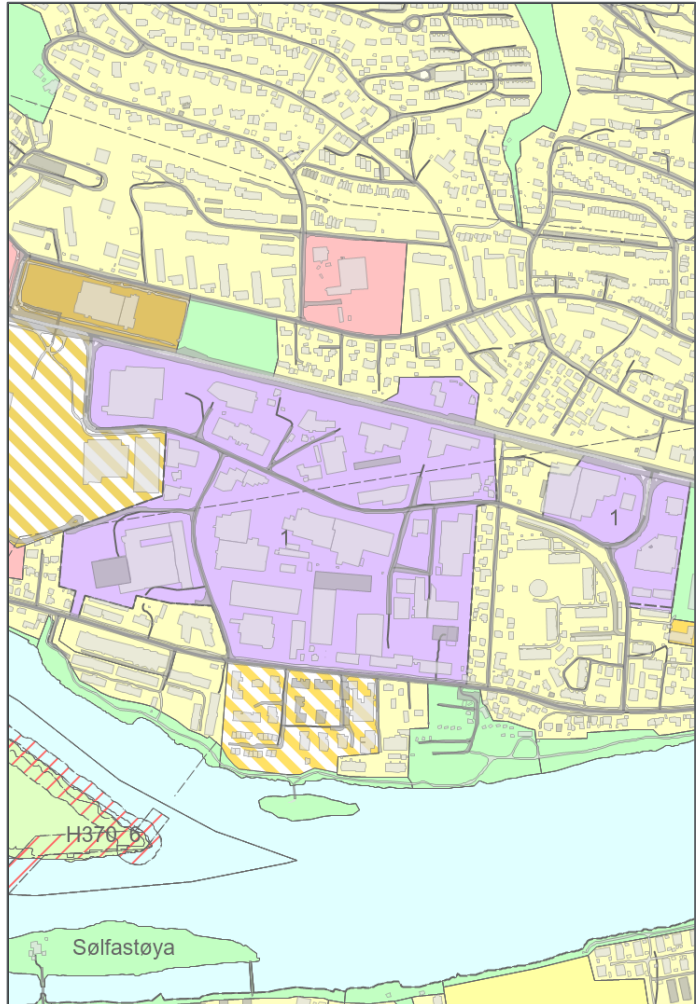
Kommuneplan

I gjeldende kommuneplan for Drammen kommune er området satt av til næring (lilla flater), merket 1, og sentrumsformål (brun flate).

I forslag til ny kommuneplanens arealdel for 2022 – 2034 er området avsatt til tilsvarende formål.

I gjeldende bestemmelser for Drammen kommune åpnes det for etablering av forretningsvirksomhet for arealkrevende varer innenfor områder avsatt til sentrumsformål, områder for kombinert formål bybebyggelse eller næringsområder merket 1. Dette er med på å sikre plasskrevende næringer i området.

Rundt caseområdet er det i stor grad avsatt arealer til eksisterende boligområder (gule flater). For områdene vest og sør for caseområdet er arealene avsatt til kombinert bebyggelse og anlegg (gul og hvit skravur). Dette er områder som har vært eller som er under utvikling.



Figur 14. Gjeldende kommuneplan for området.

Reguleringsplaner

Hele caseområdet er regulert til næring (lille flater), med unntak av noen enkelteiendommer som har kombinasjonsformål forretning/kontor (blå og hvit skravur).

Mesteparten av næringseiendommene ligger under reguleringsplanen for område Buskerudveien m.fl. Planen er en eldre reguleringsplan, vedtatt i 1974. Det er ingen reguleringsbestemmelser i planen.

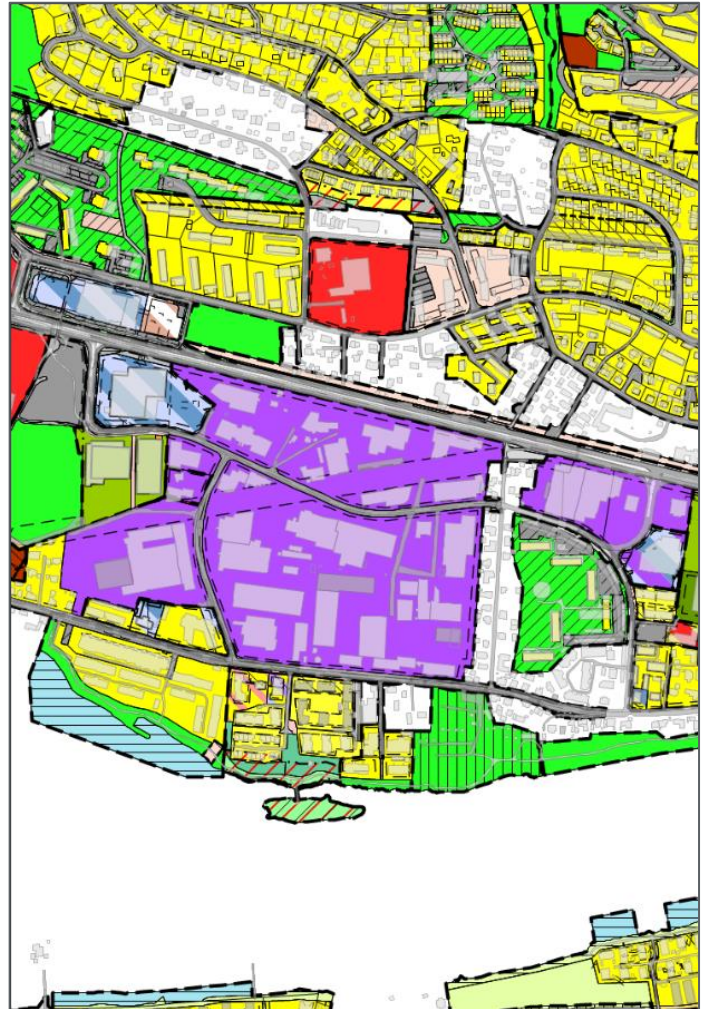


Figur 15. Gjelddende reguleringsplan for område Buskerudveien m.fl., med næringsformål vist med lilla flater (kilde: Drammen kommune).

Det er utarbeidet et initiativ for planforslag områderegulering Travbanen og Berskaug. Planforslaget legger opp til transformasjon av området, med innarbeidelse av bolig, idrett og sentrumsformål. Området grenser til næringsområdet Åssiden i øst.



Figur 16. Hovedprinsipper utforming planforslag for Travbanen og Berskaug (kilde: Drammen kommune).



Figur 17. Gjelddende reguleringsplaner for området.

Oppsummering og vurderinger

Næringsområdet på Åssiden ligger i et større område som er under transformasjon, og spesielt med tanke på nye arealer til bolig og sentrumsformål. Dette skaper et press på næringsområdet de kommende årene. Samtidig er området med sin plassering og størrelse viktig for samlokalisering av typiske B-næringer i kommunen. Arealdisponeringen i kommuneplanens arealdel bekrefter kommunens nær fremtidige intensjon med å bevare Åssiden som er næringsområde.

Avgrensningen av næringsområdet mot veisystemet og tilgrensende områder setter begrensninger for arealutvidelser. Beregninger som er gjennomført viser samtidig at det finnes potensial for fortetting og optimalisering av arealene internt i området, med utnyttelse på 37 %-BYA og rundt 180 dekar med ubebygde arealer. Gjeldende regulering er en eldre reguleringsplan uten bestemmelser som sikrer god utnyttelse. Det kan derfor ligge et potensial for fortetting gjennom nytt planarbeid for området.

I tillegg er det i stor grad separate anlegg for parkering og annen logistikk mellom næringseiendommene. Dette skaper en lite effektiv arealbruk og mange grå harde flater i området. Det kan derfor vurderes tiltak som skaper mer attraktive bygg og arealer innenfor caseområdet, som grønt og krav til fasader og utforming, og som sånn sett også ivaretar mange av sentrums kvalitetene som kommer med transformasjon og byutvikling.

Caseanalyse Kobbervikdalen

Caseområdet Kobbervikdalen er valgt ut etter som det representerer et eksempel på et etablert næringsområde som gjennom sin lokalisering og tilgjengelighet er godt tilrettelagt for plasskrevende næringer.

Caseområdet Kobbervikdalen er et eksisterende næringsområde lokalisert mot Sande, sør i Drammen kommune. Området ligger ved E18, med kobling av og på hovedveinettet. Området ligger avgrenset av jernbanen med Vestfoldbanen i vest og Nordbykollen i øst. I sør er arealene brukt til jordbruk.



Figur 18. Avgrensning caseområde Kobbervikdalen.

Kobbervikdalen inneholder både næring og bolig. Boligområdene er lokalisert på vestsiden av dalen mot jernbanen og i øst ved Eikhaugen. Området er i stor grad basert på transport med privatbil. I næringskartleggingen gjennomført for Drammen kommune er arealene registrert som en kombinasjon av B- og D-område.

Næringsområdet Kobbervikdalen er utviklet de seneste 40 årene. Utviklingen startet opp med de første næringsseiendommene på østsiden av E18, før også arealer på vestsiden av E18 ble avsatt til næringsbebyggelse. Næringsbebyggelsen har i hovedsak blitt oppført på tidligere jordbruksarealer. Boligbebyggelsen i Kobbervikdalen har eksistert i lengre tid, med utbygging langs Kobbervikdaleveien, vest for E18. Historiske kart viser at det allerede på 1950-tallet var et tjuetalls boligeiendommer i Kobbervikdalen.

Kobbervikdalen har følgende nøkkeltall:

Størrelse næringsområder	660 dekar
Total bebygd areal (BYA)	110 dekar*
Total %-BYA	16 %
Gjennomsnittsstørrelse næringseiendom	5,5 dekar

* Eiendom gnr/bnr. 28/325 var under utbygging da denne analysen ble utarbeidet. Utbyggingen er ikke tatt med i det totale arealtallet for området.

Problemstilling

Case Kobbervikdalen er et eksempel på potensialet for fortetting i eksisterende næringsområder. Geografien og eksisterende jordbruksarealer gir begrensede muligheter for arealutvidelser. Samtidig er Kobbervikdalen et typisk næringsområde for plasskrevende næringer. Det er derfor gjort en analyse for hva potensialet er for fortetting og gjenbruk av arealer som i dag er benyttet til næring i Kobbervikdalen, og hvilke grep/strategier Drammen kommune kan arbeide med på langsikt for å rendyrke næringsformål i området.

Dagens arealbruk

Eksisterende næringsarealer (røde flater i figuren til høyre) ligger plassert på begge sider av E18. Typisk for næringsbebyggelsen i Kobbervikdalen er store næringsseierdommer tett på hver side av E18. Geografien gjør at bebyggelsen er strukket gjennom dalføret som skaper lange avstander mellom eiendommene. Næringsseierdommene utgjør samlet sett ca. 660 dekar. Bebyggelsen utgjør ca. 110 dekar, noe som gir en utnyttelsen på eiendommene på 16 %-BYA.



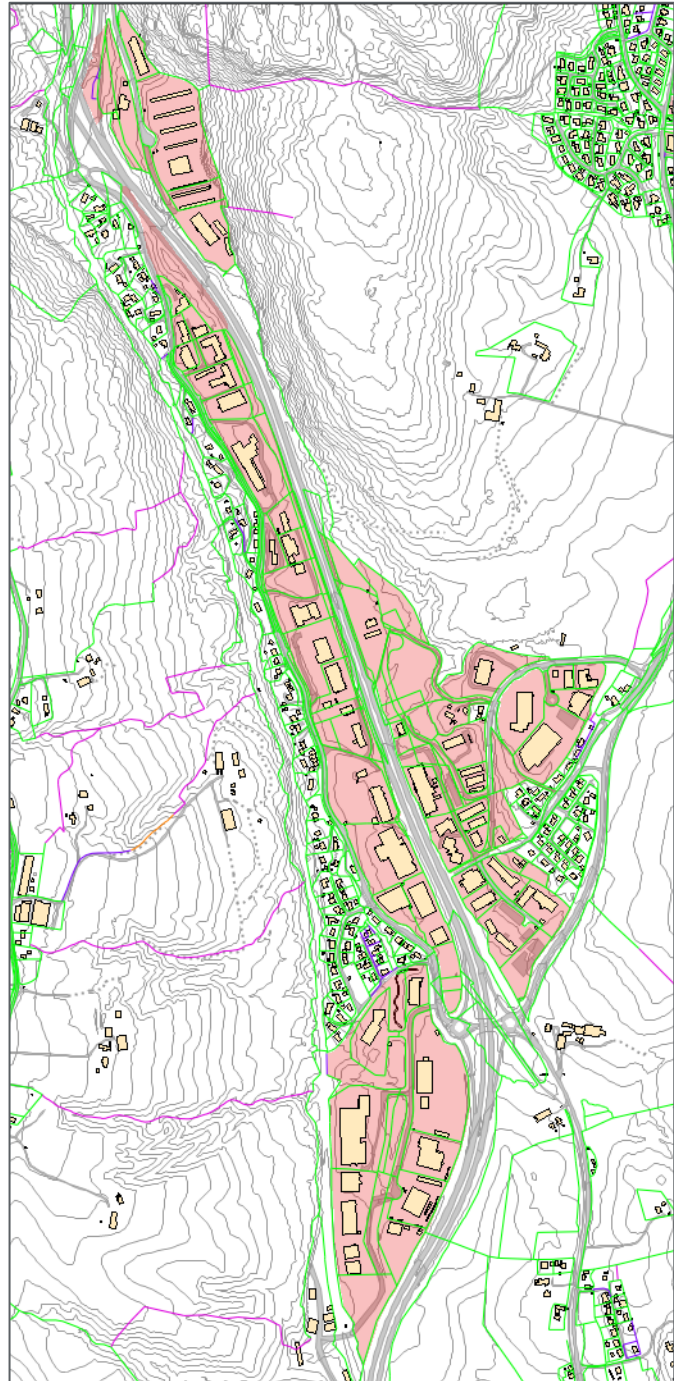
Figur 19. Typiske næringsseierdommer i Kobbervikdalen, hentet fra Kobbervikdalen 95, 99 og 115 (kilde: 1881).

Flere av næringsseierdommene i Kobbervikdalen er forholdsvis store, ment for å kunne håndtere plasskrevende varer. Den største av eiendommen er på 32 dekar. Bebyggelsen har for det meste en ordnet struktur, men eiendommene ligger spredt fra hverandre og med separate anlegg for adkomst, parkering og annet lagringsareal.



Figur 20. Næringsseierdom for plasskrevende varer, med eget anlegg for adkomst, parkering og lagringsareal. Næringsseierdommen er adskilt fra tilgrensende eiendommer med et grøntområde, hentet fra Dråpen 6 (kilde: 1881).

Næringsseierdommene ligger i nær tilknytning til boligområdene i Kobbervikdalen. I vest er det Kobbervikdalveien som skiller boligene mot næringsområdene.



Figur 21. Næringsarealer i Kobbervikdalen. Røde flater viser eiendommer med ulike typer næring. Gule flater viser eksisterende bebyggelse.

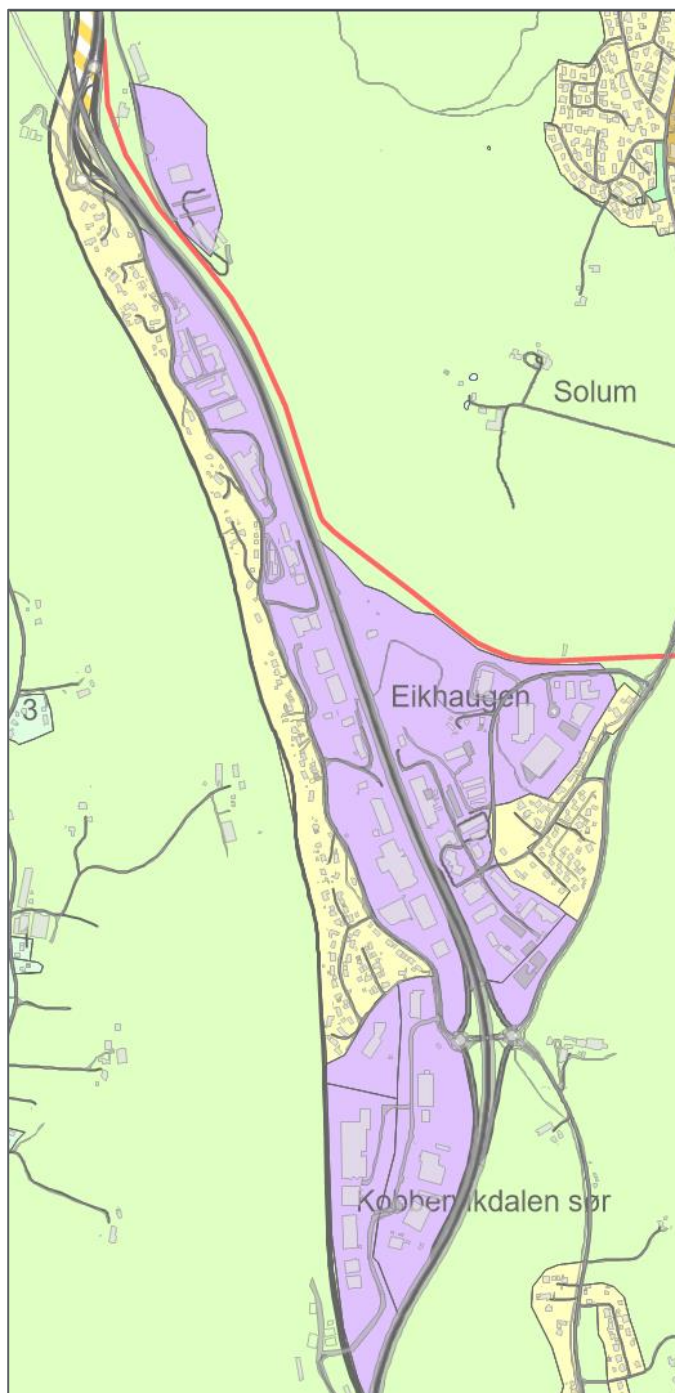
Kommuneplan

Så å si hele næringsområdet er i kommuneplanen avsatt til nåværende næring (lilla flater). Avsettingen i kommunedelplanen skaper et sammenhengende næringsområde i Kobbervikdalen.

I forslag til ny kommuneplanens arealdel for 2022 – 2034 er området avsatt til tilsvarende formål, og det er ikke avsatt nye arealer til næring.

Det er i kommuneplanen avsatt arealer til nåværende bolig langs vestsiden og øst i Kobbervikdalen (gule flater). Disse arealene har en klar avgrensning mot eksisterende næringseiendommer, men det er felles systemer for adkomst og lokalveinett.

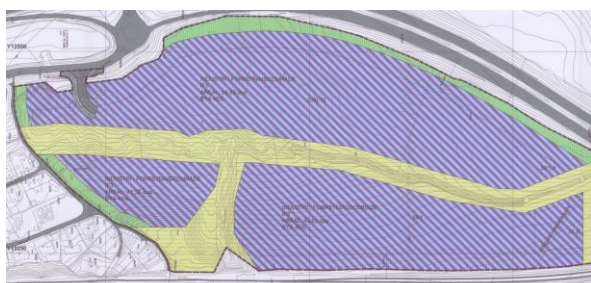
Ny forbindelse til Svelvikveien er avsatt i planen, vist med rød linje i figuren. Veiforbindelsen danner en ny avgrensning av næringsområdet. Området er ellers avsatt til landbruk-, natur- og friluftsliv, LNF (grønne flater)



Figur 22. Gjeldende kommuneplan for caseområdet.

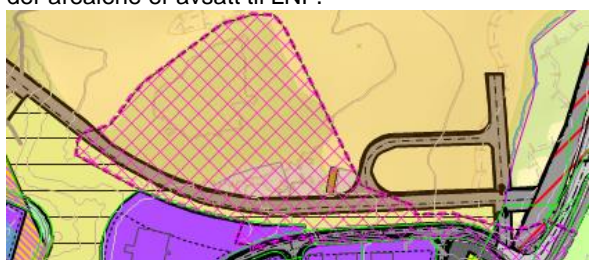
Reguleringsplaner

Næringsområdet består av flere reguleringsplaner vedtatt i ulike tidsperioder. Reguleringsplan for Kobbervikdalen sør ble vedtatt i 2002, og regulerer kombinert formål industri og forretning på tre adskilte felt. Planen åpner for spesielt plasskrevende forretningsvirksomhet, som biler og andre motorkjøretøy, landbruksmaskiner, trelast med flere. Næringsseiendommene har felles adkomst over det største av feltene, men separat anlegg for parkering, lagring, varelevering med mer.



Figur 23. Reguleringsplan for Kobbervikdalen sør, med kombinasjonsformål industri/forretning.

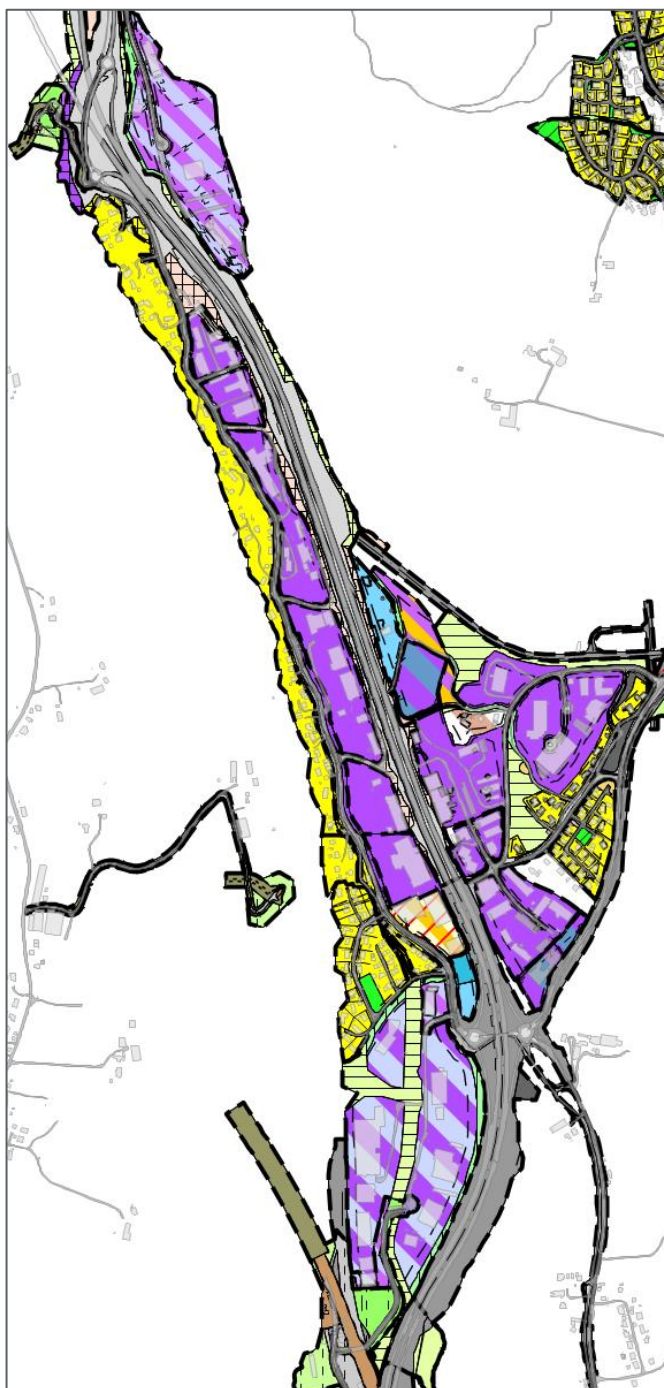
Det er utarbeidet et planinitiativ for Eikhaugen nord, vist med stiplet linje i figuren under. Planen skal legge til rette for næring. Planområdet er i dag uregulert, og foreslått formål bryter med gjeldende kommuneplan, der arealene er avsatt til LNF.



Figur 24. Planinitiativ Eikerhaugen nord.

Boligområdet på østsiden av Kobbervikdalen er utviklet fra to reguleringsplaner; Eikhagen boligområde (1999) og Eikhaugen nye industriområder i Drammen kommune (2000).

Boligområdene på vestsiden av Kobbervikdalen består av flere eldre reguleringsplaner. Den største av planene er plan for området Kobbervikdalen vest, boligbebyggelse, vedtatt i 1976. I planen er utnyttingsgraden fastlagt ved at tomter utover de bestående i planen ikke tillates fradelt og hver tomt skal bare bygges med en bolig. Planen gir en spredt utbyggingsstruktur med eneboliger.



Figur 25. Gjeldende reguleringsplaner for caseområdet.

Oppsummering og vurderinger

Arealberegningene viser at næringseiendommene i Kobbervikdalen totalt sett har en lav utnyttelse (16,4 %-BYA). Beregningene viser at det er ca. 550 dekar av næringseiendommene som ikke er bebygde, herunder parkering, logistikkarealer, restarealer, grøntarealer med mer. Næringsvirksomhetene i Kobbervikdalen er i stor grad spredt utover området, med bokstypologi og luft mellom eiendommene. Dette gir et potensial for å tenke mer helhetlig og å fortette området.

Det er beregnet å være rundt 130 dekar som kan utvikles til næring av allerede eksisterende næringseiendommer og/eller nedbygde eller tilstøtende arealer. Dette er større helhetlige arealer og vil avhenge av utskillelse/sammenslåing av eksisterende eiendommer. Utvikling av arealene kommer da i tillegg til et generelt potensial for fortetting på hver enkelt eiendom (utnyttelse plass, plassering av bygg med mer).

Boligbebyggelsen er fordelt på to områder på øst- og vestsiden av Kobbervikdalen. Som beskrevet er boligbebyggelsen på vestsiden av Kobbervikdalen basert på eldre reguleringsplaner, etter plan- og bygningsloven 1985 eller tidligere. Dette gir et potensial for fortetting og transformasjon gjennom planarbeid.

Kobbervikdalen er et eksempel på et område med lav grad av tilgjengelighet og der transport i hovedsak er bilbasert. Området er samtidig godt egnet for lokalisering av plasskrevende næringer, med et etablert næringsområde for plasskrevende næringer og nær kobling til hovedveinettet. I et langtidsperspektiv vil det være hensiktsmessig for Drammen kommune å tenke transformasjon fra boligområder til næring som en planmessig strategi for områder som Kobbervikdalen. Dette vil styrke og utvikle Kobbervikdalen som et næringsområde, men også gi mulighet for planlegge for boligutbygging i områder med bedre tilgjengelighet og kollektivdekning.

Caseanalyse Mjøndalen (Orkidehøgda–Ryggkollen)

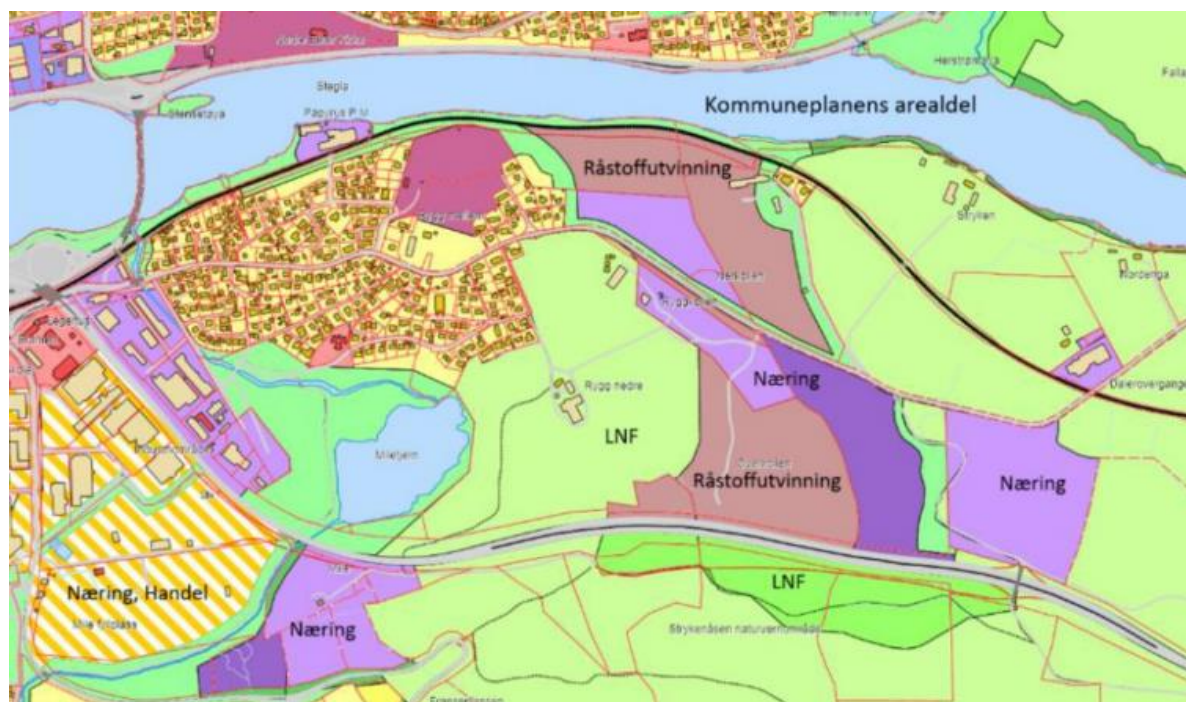
Caseområdet Mjøndalen (Orkidehøgda–Ryggkollen) er valgt ut etter som det representerer et eksempel på et sentrumsnært næringsområde i nær tilknytning til hovedveisystemet som de kommende årene vil bli en del av et større nyutviklet næringsområde. Caseområdet tar utgangspunkt i eksisterende næringsområde på Orkidehøgda, men omfatter også strekningen mot Nerkollen og Ryggkollen der det foreligger planer om nye næringsarealer.

Caseområdet Mjøndalen ligger mellom Orkidehøgda og Ryggkollen, øst i Mjøndalen. Orkidehøgda er et eksisterende næringsområde langs E134 ved innkjøringen til Mjøndalen fra øst. Området har adkomst fra E134 via Fylkesvei 35 og Drammensveien. Caseområdet inneholder også næringsarealene på østsiden av E134. Vest for området ligger det et boligområde, og i sør ligger Mile gjenvinningsstasjon. Området inneholder en kombinasjon av næringer typiske i B- og C-områder. I næringskartleggingen gjennomført for Drammen kommune er arealene registrert som et B-område.



Figur 26. Avgrensning caseområde Mjøndalen.

Ryggkollen/Øverkollen/Nerkollen er etablert som et område for masseuttak i form av grus og pukk. Området for masseuttak er på ca. 350 dekar, og ligger på begge sider av Drammensveien. Området inngår i en større områderegeringsplan for Nerkollen–Ryggkollen–Mile. Områdeplanen legger til rette for ny næringsvirksomhet. Områdeplanen vil legge til rette for detaljregulering av området som er avsatt i gjeldende kommuneplan.



Figur 27. Foreløpig plan for utvikling av området Orkidehøgda–Ryggkollen.

Eksisterende næringsområde Orkidehøgda har følgende nøkkeltall:

Størrelse næringsområde	122 dekar
Total bebygd areal (BYA)	45 dekar
Total %-BYA	37 %
Gjennomsnittsstørrelse næringseiendom	10 dekar

Problemstilling

Områdereguleringen for Nerkollen–Ryggkollen–Mile har som hensikt å imøtekomme næringer med behov for mellomstore arealer og tilhørende infrastruktur. Planen er ment for å tilrettelegge for både B- og C-næringer. Planområdet kobles mot eksisterende næringsområde på Orkidehøgda gjennom utvikling av dagens Mile gjenvinningsstasjon. Det vil derfor både være et spørsmål om hva som skjer med eksisterende næringsarealer på Orkidehøgda i et langsiktig perspektiv, og hvordan utvidelsen kan påvirke den eksisterende næringsstrukturen.

Dagens arealbruk

Området består i hovedsak av næringer knyttet til detaljvarehandel og service på vestsiden av hovedveien og lager/industri på østsiden av hovedveien. Utnyttelsen er samlet på ca. 37 %-BYA. Byggene er stort sett orientert mot hverandre og har samme struktur med tanke på plassering.



Figur 28. Eksisterende bebyggelse på østsiden av hovedveien (kilde: Google).

Området består i dag av både B- og C-næringer, med overvekt av B-næringer på vestsiden av hovedveien.

Området er i hovedsak utbygget med harde flater. Arealene er benyttet til parkering, lagring, logistikk og andre restarealer. Enkelte av næringsseidommene har felles anlegg for parkering eller lagring.



Figur 29. Detaljvarehandel med felles parkeringsanlegg, her fra Orkidehøgda 5 (kilde: 1881).



Figur 30. Næringsarealer på Orkidehøgda. Røde flater viser eiendommer med ulike typer næring. Gule flater viser eksisterende bebyggelse.

Kommuneplan

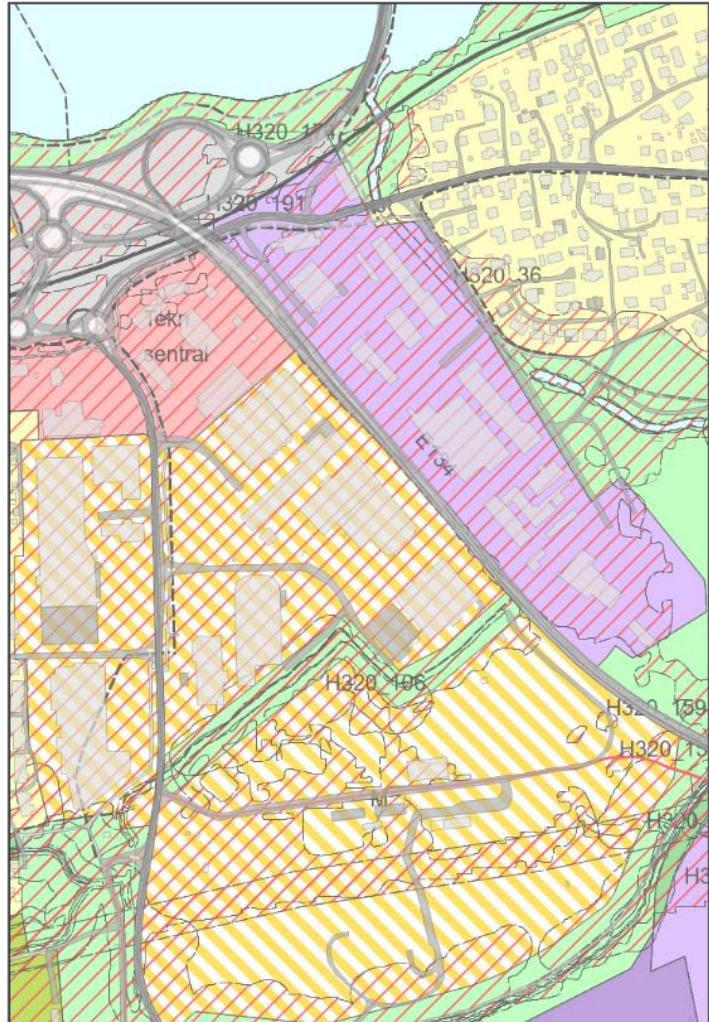
Området er i gjeldende kommuneplanens arealdel avsatt til kombinert bebyggelse og anlegg (vestsiden av E134) og næring (østsiden av E134). Mile gjenvinningsstasjon er avsatt til kombinert bebyggelse og anlegg. Dette er også avsatt i forslag til ny kommuneplanens areal.

I kommuneplanen er det avsatt en vegetasjonsskjerm mot Mile gjenvinningsstasjon.



Figur 31. Forslag til ny kommuneplanens arealdel, med nye næringsområder i caseområdet vist med lilla flater (kilde: Drammen kommune).

I forslag til ny kommuneplanens arealdel er det avsatt næringsarealer på Ryggkollen/Nerkollen og sør for Mile gjenvinningsstasjon. Hensikten med arealavsetningen er å utvikle et større næringsområde over tid, og at dette fortløpende balanseres med uttaket av eksisterende grustak.



Figur 32. Gjeldende kommuneplan for caseområdet.

Reguleringsplaner

Hele Orkidehøgda ligger innenfor reguleringsplan for Mjøndalen industriområde, vedtatt i 1998. Planen tilrettelegger for næring og industri. For næringsområdene er det satt tillatt bebygd areal på henholdsvis maks. 40 % på felt N3 og N4, og 50 % på felt N1, N2 og R/N. For parkeringsarealer står det i bestemmelsene at dette skal håndteres på hver enkelt næringsseiendom.

N2 er i dag en del av Mile gjenvinningsstasjon. Resterende del av gjenvinningsstasjonen er i gjeldende plan regulert til avfallsplass.



Figur 33. Gjeldende reguleringsplan for Mjøndalen industriområde (kilde: Drammen kommune).

Østsiden av caseområdet er i dag uregulert. Unntaket er mindre arealer i som er regulert til industri i reguleringsplanen for riksvei 11 (E134).



Figur 34. Gjeldende reguleringsplaner for caseområdet.

Oppsummering og vurderinger

Eksisterende næringsområde på Orkidehøgda vil på sikt bli en del av et større næringsområde mot Nerkollen og Ryggkollen. Orkidehøgda vil være områdets avgrensning i vest og være et naturlig adkomstpunkt for deler av det potensielt nye næringsområdet.

Orkidehøgda består i dag av flere viktige B- og C-næringer i Mjøndalen-området. Området har en tetthet på omtrent 37 %-BYA. Lokaliseringen nært sentrum og i tilknytning til eksisterende boligområder gjør området spesielt egnet for samlokalisering av B-næringer. Etter som det nye næringsområdet i stor grad vil legge til rette for plasskrevende C-næringer, kan en langtidsstrategi for Orkidehøgda være å rendyrke området som et B-område med de virksomhetene og behovene som følger. Samlokalisering av B-næringer i nærheten til Mjøndalen sentrum og eksisterende boligområder kan bidra til å redusere transportbehovet.

Næringsområdet på østsiden av E134 er i dag avsatt til næring i gjeldende kommuneplan, men uregulert. Her er det potensial for effektivisering og omdisponering arealene slik at en sammen med Orkidehøgda legger til rette for et større sammenhengende B-område i nær tilknytning til sentrumsområdene i Mjøndalen.

Caseanalyse Tangen–Nøsted

Caseområde Tangen–Nøsted er valgt ut ettersom det representerer et eksempel på et eksisterende næringsområde som de neste årene er en del av et større transformasjonsområde, med fokus på boligutbygging og sentrumsfunksjoner.

Caseområde Tangen–Nøsted ligger nordvendt langs kysten ved utløpet av Drammenselva, rett øst for Bangeløkka og Strømsø. Området ligger avgrenset mellom Havnegata/Svelvikveien og Drammensfjorden, og danner et belte ned mot sjøen. Området er middels tilgjengelig og har kollektivdekning gjennom bussforbindelse i Havnegata. I næringskartleggingen gjennomført for Drammen kommune er arealene registrert som et kombinert B- og D-område.



Figur 35. Avgrensning caseområde Tangen–Nøsted.

Eksisterende næringsarealer ved Tangen–Nøsted har følgende nøkkeltall:

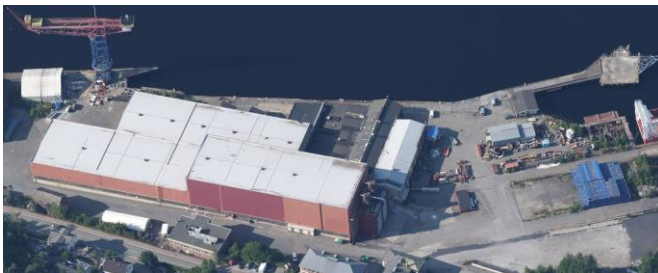
Størrelse næringsområder	280 dekar
Total bebygd areal (BYA)	85 dekar
Total %-BYA	30 %
Gjennomsnittsstørrelse næringsseiendom	6,7 dekar

Problemstilling

Tangen–Nøsted utgjør sammen med Drammen Havn et større sammenhengende næringsområde mot Drammensfjorden. Området er planlagt for transformasjon og byutvikling. Foreløpige planer legger til grunn en økt andel boliger og sentrumsformål. Spørsmålet er i hvilken grad området kan utvikles videre med tanke på ivaretagelse av næringsarealer.

Dagens arealbruk

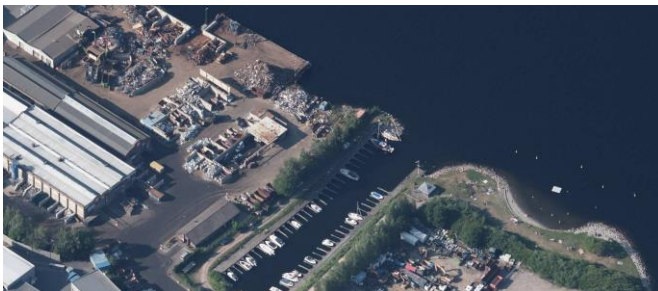
Området består i dag av ulike næringer, herunder industri, handel og service, forretning med mer. Det eksisterer flere eldre industrinæringer på området, herunder Glassverket og Norsk Gummi. Lokaliseringen har skapt havneaktivitet på arealene.



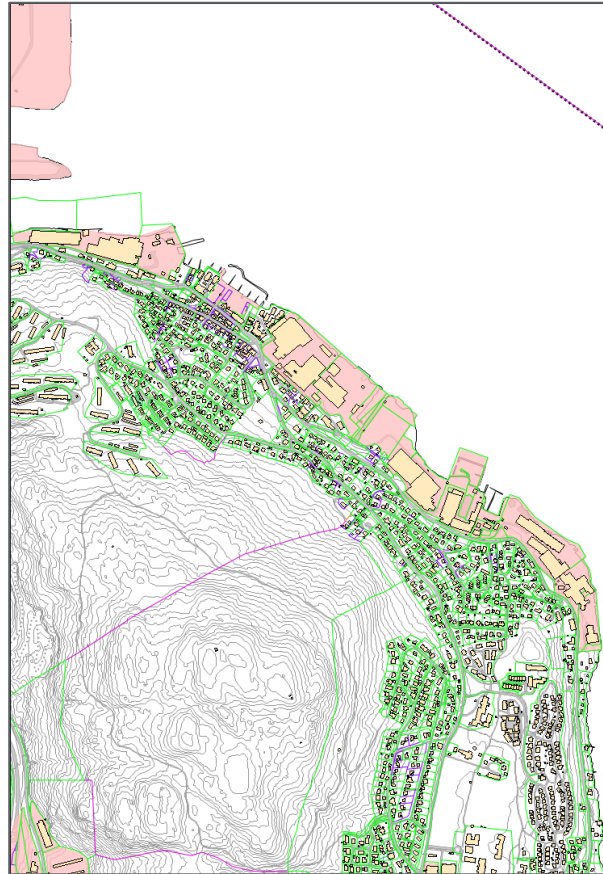
Figur 36. Eksempel på industrieiendom, her fra Drammen Slip & Verksted, Havnegata 83 (kilde: 1881).

Utnyttelsen er totalt sett på 30 %-BYA. Det er omtrent 280 dekar med næringsseiendommer i caseområdet. Resterende arealer er brukt til parkering, lagring og annen havneaktivitet. Det er grøntarealer innimellom de harde flatene.

Næringsområdene på Tangen og Nøsted skiller av Tangen Brygge, som er utviklet med boliger. Tangen Brygge er en forlengelse av boligområdet opp Nordbykollen. I tillegg deles Nøsted i to av Sota fjordpark, som er et grøntområde ned mot fjorden. Det er småbåthavner innimellom industrinæringene blant annet ved Tangen Brygge og Sota fjordpark.



Figur 37. Eksempel på blandet arealbruk ved Nøsted, her fra Sota fjordpark med friområde, småbåthavn og industri/næring tilgrenset hverandre (kilde: 1881).

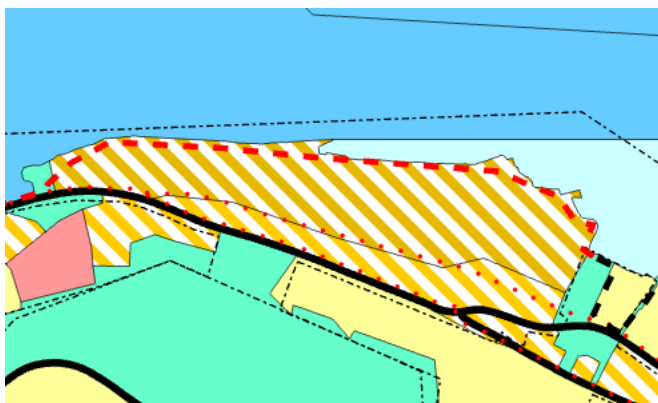


Figur 38. Næringsarealer Tangen–Nøsted. Røde flater viser eiendommer med ulike typer næring. Gule flater viser eksisterende bebyggelse.

Kommuneplan

Caseområdet er i kommuneplanen avsatt til både nåværende næring (Tangen) og kombinert bebyggelse og anlegg (Nøsted).

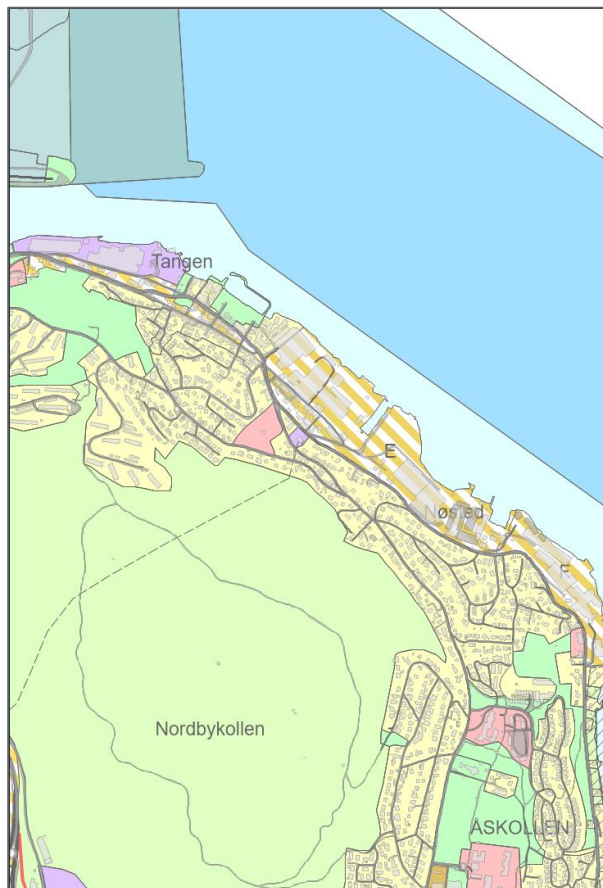
I forslag til ny kommuneplanens arealdel er også Tangen avsatt til framtidig kombinert bebyggelse og anlegg. Både Tangen og Nøsted er avsatt til utviklingsområder.



Figur 39. Forslag til ny kommuneplanens arealdel, der Tangen er avsatt til kombinert bebyggelse og anlegg (kilde: Drammen kommune).

I gjeldende kommuneplan ligger Nøsted innenfor transformasjonsområdene E og F. For disse områdene stilles det krav til helhetlige avklaringer rundt arealbruk, bebyggelsesstruktur, grønnstruktur med mer før området kan videre detaljreguleres.

I tillegg stilles det krav til rekkefølgekrav til hvilke deler av veg, kollektiv- og gang/sykkelsystemet utenfor planområdet som må være ferdig før de enkelte delområdene kan bygges ut.

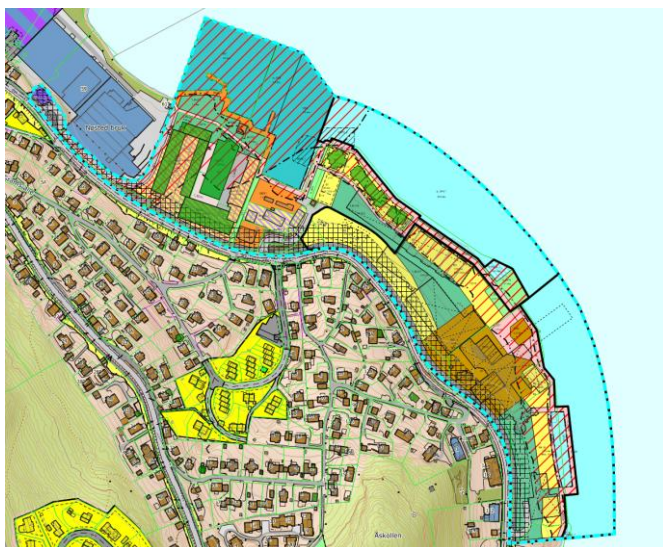


Figur 40. Gjeldende kommuneplan for caseområdet.

Reguleringsplaner

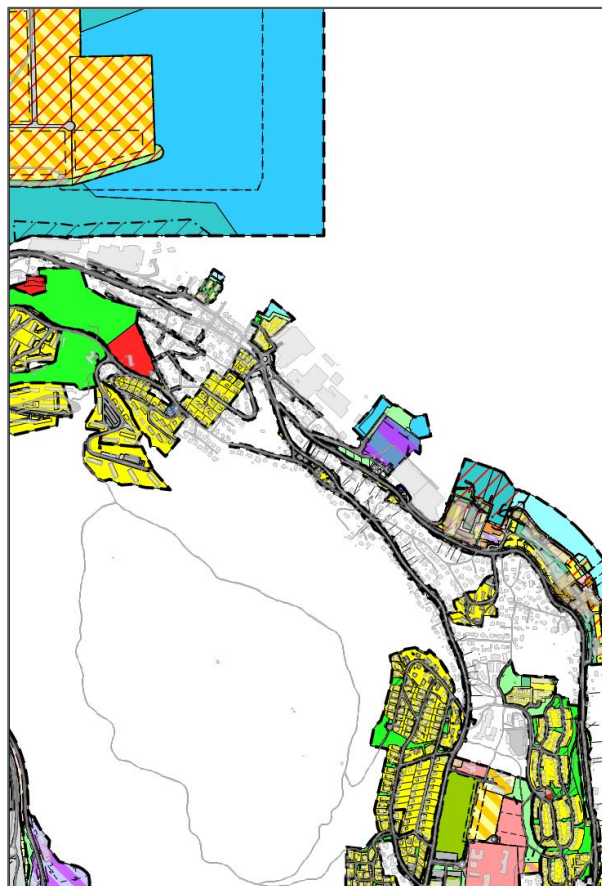
Området er kun delvis regulert, men det finnes fire reguleringsplaner som ligger innenfor avgrensningen av caseområdet.

Områdereguleringsplanen for Nøsted og Glassverket ble vedtatt i 2020 og har til hensikt å transformere området fra industri til et nytt flerfunksjonelt boligområde. Planen skal tilrettelegge for å etablere lokale handels-, service- og kulturfunksjoner som kan supplere Åskollen kommunedelsenter og betjene et lokalt marked.



Figur 41. Gjeldende planområde for områdereguleringsplan Nøsted og Glassverket (kilde: Drammen kommune).

Det er et planinitiativ for Drammen Slip & Verksted, delområde 1, i Havnegata 93. Planinitiativet har til hensikt å transformere arealet fra industri til boligområde, med infrastruktur, utearealer og blå-grønn struktur.



Figur 42. Gjeldende reguleringsplaner for området.

Notat

Oppdragsgiver: **Drammen kommune, Næringsenheten**

Oppdragsnr.: **52206553** Dokumentnr.: **NOT-01**

Norconsult 



Oppsummering og vurderinger

Området Tangen–Nøsted er et av de utpekte transformasjons- og byutviklingsområdene for Drammen kommune. Området vil de neste årene gå igjennom en omfattende forvandling, der de første planarbeidene er igangsatt og også vedtatt. Arealene vil i hovedsak transformeres til bolig, samt sentrumsformål, grønt med flere. Området er i stor grad uregulert, noe som har medført en lav utnyttelse av eksisterende arealer (30%-BYA).

Kommunens grep med å gjøre om næringsformålet på Tangen til kombinasjonsformål bebyggelse og anlegg i ny kommuneplanens arealdel, viser en intensjon om å ha fleksibilitet for å utvikle hele havneområdet til kombinerte formål.

Arealberegningene viser at caseområdet utgjør omtrent 280 dekar med eksisterende næringsarealer. Dette er virksomheter og arealer som etter stor sannsynlighet vil flyttes vekk fra Tangen–Nøsted. Det vil være utfordrende å lokalisere nye arealer som svarer til behovene virksomhetene har, og som ikke medfører til store endringer/ulempes for persontransporten.

C01	2022-11-10	For bruk	molip		molip
B01	2022-10-10	Utkast for kommentar			
Versjon	Dato	Beskrivelse	Utarbeidet	Fagkontrollert	Godkjent

Dette dokumentet er utarbeidet av Norconsult AS som del av det oppdraget som dokumentet omhandler. Ophavsretten tilhører Norconsult AS. Dokumentet må bare benyttes til det formål som oppdragsavtalen beskriver, og må ikke kopieres eller gjøres tilgjengelig på annen måte eller i større utstrekning enn formålet tilsier.