



Konsekvensutredning handel

Nittedal kommune

Videreutvikling av Nittedal Sentrum med handel, nye boliger og kontor

Av:

Bjørn H. Nygaard

Kevin O'Neill

bjorn@analysebutikken.no

kevin@analysebutikken.no

April 2025

Oppdragsgiver: Fearnley Real Estate AS

Innhold

Konsekvensutredning handel	1
----------------------------------	---

1.	Konsekvensutredning handel, Nittedal Sentrum	3
1.1	Oppsummering	3
2.	Beregning av omsetning og fastsettelse av markedsområder	4
2.1	Om metode	4
2.2	Alternativ 0: Nåsituasjon	5
2.3	Alternativ 1: Utvikling av Nittedal Sentrum	8
2.4	Alternativ 2	12
2.5	Alternativ 3	16
2.6	Handel i Nittedal mot 2040 og 2050	20
3.	Nittedal og handel generelt	24
3.1	Sammendrag	24
3.2	Detaljhandel per innbygger i omkringliggende/sammenlignbare kommuner	24
3.3	Nittedal og omkringliggende/sammenlignbare kommuner	25
3.4	Handelstilsig og -lekkasje	25
3.5	Omsetningsutvikling bransjegrupper	27
3.6	Handelstilsig – og lekkasje bransjegrupper	29
3.7	Lønnsomhet	29
3.8	Etterspørselen i Nittedal kommune	30
3.9	Inntektsnivået i Nittedal kommune	34
3.10	Befolkningsvekst mot 2029	34
4.	Trender i handelen	38
4.1	Endringer i husholdningsstørrelse og forbruksmønster	38
4.2	Er fysisk handel og netthandel like store i 2045?	38
5.	Kontor	39
5.1	Kontorbygg med 200 arbeidsplasser	39
5.2	Beregnet endring i arbeidspendling	43
6	Vedlegg	45
6.1	Modell/verktøy/metode	45
6.2	Analysebutikkens handelskompetanse	48
6.3	Noen generelle betraktninger om krav til handelsanalyser	48
6.4	Litt handelshistorie	49
6.5	Kilder	50
5.6	befolkningsframskriving 2040 og 2050	50

1. Konsekvensutredning handel, Nittedal Sentrum

1.1 Oppsummering

Analysebutikken AS er engasjert av Fearnley Real Estate AS for å gjøre en konsekvensutredning for handel ved utvikling av Mokollen i Nittedal med nye boliger (ca. 1 800 nye innbyggere) og ca. 5 000/10 000/15 000 kvm. nytt handelsareal. Det er en forutsetning at handelsarealet oppleves å henge sammen med det øvrige tilbudet i Mosenteret og langs Mattias Skytters vei.

Det er benyttet internasjonalt anerkjent metodikk for å beregne konsekvensene. Metoden brukes av store nasjonale og internasjonale aktører og bygger på professor David Huffs teorier om trekraft (Gravity Modeling). Utgangspunktet er at forbrukere velger å handle på det nærmeste stedet som har det de trenger. Det er kombinasjonen av avstand og attraktivitet (størrelse på tilbudet) som er avgjørende for hvor vi velger å handle.

I alternativ 0 er modellen testet på eksisterende handelstilbud for å sjekke treffsikkerheten. I hovedsak treffer modellen godt med indeksert presisjon i intervallet 98-110 på de nærmeste tilbudene (indeks 100 er 100% riktig). Det viktigste her er at det er god treffsikkerhet på de største og nærmeste tilbudene. Sannsynligheten for at modellering av nye handelstilbud med samme metode også vil treffe godt er da svært stor.

I alternativ 1 er et utvidet handelstilbud i Nittedal Sentrum lagt inn med 5 000 kvadratmeter. Forbruk og befolkningstall er lagt på samme nivå får å gjøre sammenligningen mellom før og etter mest mulig reell i en investeringsvurdering. Modellen beregner omsetningen til å øke med 96 MNOK til 519 MNOK, eller 23% fra dagens situasjon. Omregnet til omsetning per kvadratmeter gir det NOK 19 200. Det er et nokså lavt tall, da vi oftest trenger vesentlig høyere omsetning for å forsvare en investering i nytt handelsareal. Uten data på kostnadene kan vi ikke vurdere lønnsomheten i prosjektet.

Utvidelsen gir økt kapasitet på 35 %, og omsetningsveksten blir 23 %. Det er heller ikke et veldig godt resultat da vi ønsker at veksten i omsetning blir minst det samme som kapasitetsøkningen.

Ved å regne inn en økning på 1 800 personer i samme område tilføres kjøpekraft med beregnet omsetning på 221 MNOK. Ny totalomsetning for Nittedal Sentrum blir 645 MNOK som gir en vekst på 52 %. Vi får da et veldig godt forhold mellom utvidelse i areal og økning i omsetning. En kvadratmeteromsetning på NOK 44 200 er også bra. Dette gir muligheter for en større utbygging enn 5 000 kvm.

I alternativ 2 og 3 har vi sett på en utbygging med 10 000 og 15 000 kvm. Resultatene fra dette er veldig gode med omsetning beregnet til 822 og 898 MNOK medregnet 1 800 nye innbyggere. Omsetningen vurderes som tilstrekkelig til lønnsom drift av nye tilbud.

Handelslekkasjen reduseres betydelig i alle alternativene.

Mot 2040 og 2050 er netthandel en potensiell trussel mot en stor handelsutbygging, men ved å ta hensyn til hvilke bransjer som blir minst berørt i programmeringen vil dette kunne dempes. Med en forventet stor befolkningsvekst mot 2050 vil etterspørselsveksten være stor nok til at en stor utbygging av handelsareal være lønnsom, også på lang sikt.

Generelt står det dårlig til med handelen i Nittedal kommune. Halvparten av forbruket til innbyggerne forsvinner til andre steder. Her har det riktignok vært en forbedring de siste årene, som i hovedsak skylles utvidelsen av Mosenteret.

Som nabokommune til Oslo og Lillestrøm, som har langt større handelstilbud, vil Nittedal aldri komme i balanse, men det er rom for vesentlig forbedring.

Ved å satse på fire nokså svake handelspunkter (Nittedal Sentrum, Bjertnestangen, Åneby og Hagan) har kommunen selv vært medvirkende til en dårlig handelssituasjon. Med fokus på Nittedal Sentrum ville situasjonen vært vesentlig bedre. At man ønsker å spre handelen er forståelig, men lite forenlig med at de som skal drive virksomhetene må ha et omsetningsnivå som gir lønnsomhet.

På finere nivå viser tallene at lønnsomheten for de som driver butikk er svak med driftsmargin på 0,7 % i Nittedal kommune mot 4,4 % for hele landet.

Slik vi ser det er det bare en kraftig satsing på Nittedal Sentrum som vil gi kommunen et bedre handelstilbud til glede for innbyggere og næringsdrivende. Miljøet vil også vinne på dette fordi flere vil reise kortere når de skal kjøpe det de trenger.

Skal prosjektet bli en suksess vil man være avhengige av at næringslivet også prioriterer Nittedal Sentrum sterkere. For eksempel ved å flytte større butikker fra andre deler av kommunen.

Alle omsetningstall i denne utredningen er eks. mva.

2. Beregning av omsetning og fastsettelse av markedsområder

2.1 Om metode

Metoden er basert på professor David Huffs teorier om trekraft (Gravity Modeling). Utgangspunktet er at nesten alle velger å handle på det nærmeste stedet som har det man trenger. Da blir kombinasjonen av avstand og attraktivitet avgjørende.

Det er nødvendig at man har gode data på tilbud og etterspørsel for å få dette til å fungere.

Hensikten med modelleringen er å beregne omsetning og fastsette markedsområdet (der kundene kommer fra) til handelsområder (der handelen skjer), samt beregne hvilke markedsandeler som oppnås i ulike deler av markedsområdet. Her brukes grunnkretser, som er den fineste statistiske inndelingen i Norge (ca. 14 000). Metoden sikrer bl.a. at forbrukernes penger bare kan brukes en gang.

Etterspørselen beregnes av antall innbyggere, arbeidsplasser og hytter i hver grunnkrets. Det tas høyde for ulike forbrukstall i forhold til befolkningens inntektsnivå og urbanitet.

For å få best mulig presisjon på modelleringen beregnes først omsetningen for alle tilbud (handelsområder). Siden vi kjenner omsetningen, er dette en god kontroll på treffsikkerheten. Så beregnes endringer ved å legge inn data på nye eller endrede tilbud. I dette tilfelle legges endringer i infrastruktur inn for å se effekter av kortere reisetider.

Se også vedlegg for mer detaljer.

2.2 Alternativ 0: Nåsituasjon

Vi har modellert nåsituasjonen med dagens handelsstruktur.

Tabell 2.2.1 viser resultater av modellering av nåsituasjonen i Nittedal og nærmeste konkurrenter. Dette er en test på hvor presist modellen treffer på eksisterende tilbud. I tabellen viser vi blant annet score (et uttrykk for attraktivitet), dagens omsetning, modellert omsetning og presisjonsindeks (modellert omsetning indeksert mot faktisk omsetning).

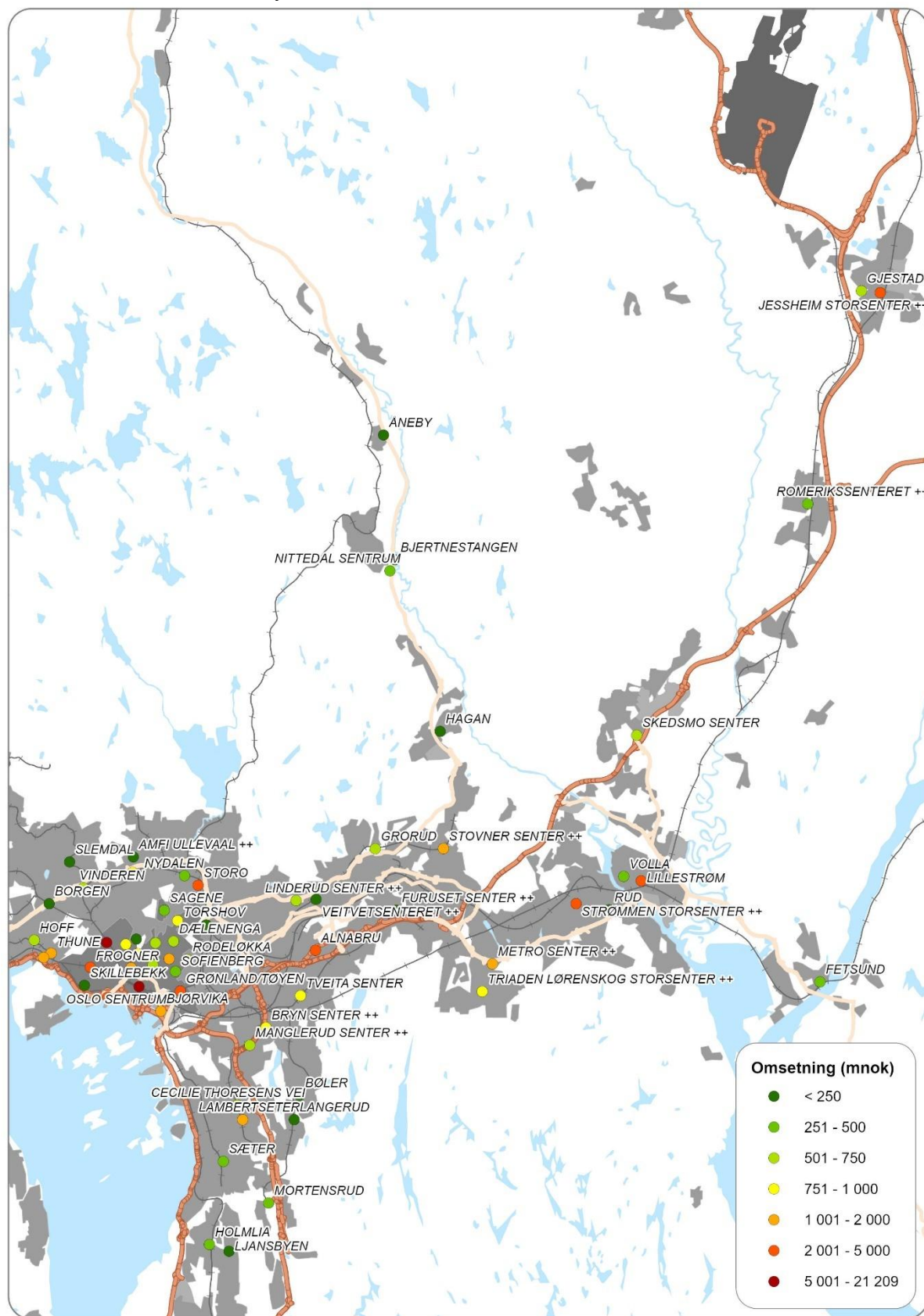
Med score av 28, modellen har beregnet omsetning for Nittedal Sentrum til 424 MNOK mot dagens omsetning på 402 MNOK. Dette gir en presisjonsindeks på 105. I hovedsak treffer modellen veldig godt med indeksert presisjon i intervallet 98 – 110.

Kart 2.2.1 viser dagens konkurransesituasjon i nærområdet med handelsområder og kjøpesentre og hvor handelstilbudet Nittedal Sentrum vil ligge.

Tabell 2.2.1 Konkurrenter i frekvent lokal handel Alternativ 0 Nåsituasjon

Kjøretid (min)	Navn	PostNr	PostSted	Antall kjøpesenter	Salgsflate 2023 (kvm)	Antall butikker 2023	Omsetning (mnok ekskl. mva)	Modellert - Nå		
								Modellert omsetning (mnok ekskl. mva)	Score	Presisjonsindeks
1	NITTEDAL SENTRUM			1		23	402	424	28	105
	Mosenteret Nittedal	1482	NITTEDAL		11 000	21	275			
	utenfor senter					2	127			
2	BJERTNESTANGEN, NITTEDAL	1482	NITTEDAL	0		6	183	192	16	105
	utenfor senter					6	183			
6	ÅNEBY, NITTEDAL	1484	HAKADAL			7	98	105	4	107
	utenfor senter					7	98			
7	HAGAN, NITTEDAL			2		6	240	256	10	107
	Hagan Atrium	1481	HAGAN		2 000	3	127			
	Hagansenteret					3	113			
10	GRORUD			1		42	547	592	27	108
	Grorud Senter	0963	OSLO		10 000	26	317			
	utenfor senter					16	231			
11	STOVNER			1		83	1 060	1 162	50	110
	Stovner Senter	0985	OSLO		30 000	70	924			
	utenfor senter					13	136			
13	SKEDSMO SENTER			1		39	508	539	26	106
	Skedsmo Senter	2020	SKEDSMOKORSET		15 600	39	508			
15	LINDERUD			1		50	609	653	29	107
	Linderud Senter	0594	OSLO		16 000	49	603			
	utenfor senter					1	6			
17	STORO			1		172	3 568	3 831	167	107
	Storo Storsenter	0485	OSLO		27 510	125	2 774			
	utenfor senter					47	794			
17	STRØMMEN SENTRUM			1		237	3 436	3 693	200	107
	Strømmen Storsenter	2010	STRØMMEN		52 000	182	3 026			
	utenfor senter					55	410			
18	ALNABRU			1		51	2 296	2 450	147	107
	Alna Senter	0668	OSLO		48 380	24	1 458			
	utenfor senter					27	838			
18	LILLESTRØM			1		195	2 069	2 235	96	108
	Lillestrøm Torv	2000	LILLESTRØM		21 740	56	474			
	utenfor senter					139	1 595			
19	METRO SENTER			1		107	1 432	1 545	76	108
	Metro Senter	1473	LØRENSKOG		51 590	86	1 148			
	utenfor senter					21	284			
20	TRIADEN LØRENSKOG STORSENTER			1		91	895	975	34	109
	Triaden Lørenskog Storsenter	1473	LØRENSKOG		27 000	91	895			
20	ROMERIKSSENTERET			1		36	495	524	22	106
	Romerikssenteret	2040	KLØFTA		14 000	24	471			
	utenfor senter					12	24			
21	TVEITA SENTER			1		57	932	996	47	107
	Tveita Senter	0671	OSLO		14 314	54	925			
	utenfor senter					3	7			

Kart 2.2.1 Konkurrenter nåsituasjon



2.3 Alternativ 1: Utvikling av Nittedal Sentrum

I tabell 2.3.1 vises dagens situasjon mot ettersituasjonen når 5000 nye kvm er etablert. Det tar ofte ca 3 år å «sette» omsetningen for nye tilbud.

Tabell 2.3.1

Kjøretid (min)	Navn	PostNr	PostSted	Antall kjøpesenter	Salgsflate 2023 (kvm)	Antall butikker 2023	Omsetning (mnok ekskl. mva)	Modellert - Nå			Modellert - 5.000 kvm ekstra		
								Modellert omsetning (mnok ekskl. mva)	Score	Prestasjonsindeks	Omsetning mnok ekskl. Mva (score 38)	Endring (mnok ekskl. mva)	Endring %
1	NITTEDAL SENTRUM			1		23	402	424	28	105	519	96	22,6%
	Mosenteret Nittedal	1482	NITTEDAL		11 000	21	275						
	utenfor senter					2	127						
2	BJERTNESTANGEN, NITTEDAL	1482	NITTEDAL	0		6	183	192	16	105	179	- 13	-6,6%
	utenfor senter					6	183						
6	ÅNEBY, NITTEDAL	1484	HAKADAL			7	98	105	4	107	104	- 1	-1,2%
	utenfor senter					7	98						
7	HAGAN, NITTEDAL			2		6	240	256	10	107	255	- 2	-0,6%
	Hagan Atrium	1481	HAGAN		2 000	3	127						
	Hagansenteret					3	113						
10	GRORUD			1		42	547	592	27	108	591	- 1	-0,1%
	Grorud Senter	0963	OSLO		10 000	26	317						
	utenfor senter					16	231						
11	STOVNER			1		83	1 060	1 162	50	110	1 161	- 1	-0,1%
	Stovner Senter	0985	OSLO		30 000	70	924						
	utenfor senter					13	136						
13	SKEDSMO SENTER			1		39	508	539	26	106	538	- 1	-0,2%
	Skedsmo Senter	2020	SKEDSMOKORSET		15 600	39	508						
15	LINDERUD			1		50	609	653	29	107	653	- 1	-0,1%
	Linderud Senter	0594	OSLO		16 000	49	603						
	utenfor senter					1	6						
17	STORO			1		172	3 568	3 831	167	107	3 829	- 2	-0,1%
	Storo Storsenter	0485	OSLO		27 510	125	2 774						
	utenfor senter					47	794						
17	STRØMMEN SENTRUM			1		237	3 436	3 693	200	107	3 688	- 5	-0,1%
	Strømmen Storsenter	2010	STRØMMEN		52 000	182	3 026						
	utenfor senter					55	410						
18	ALNABRU			1		51	2 296	2 450	147	107	2 448	- 2	-0,1%
	Alna Senter	0668	OSLO		48 380	24	1 458						
	utenfor senter					27	838						
18	LILLESTRØM			1		195	2 069	2 235	96	108	2 232	- 2	-0,1%
	Lillestrøm Torv	2000	LILLESTRØM		21 740	56	474						
	utenfor senter					139	1 595						
19	METRO SENTER			1		107	1 432	1 545	76	108	1 544	- 1	-0,1%
	Metro Senter	1473	LØRENSKOG		51 590	86	1 148						
	utenfor senter					21	284						
20	TRIADEN LØRENSKOG STORSENTER			1		91	895	975	34	109	974	- 1	-0,1%
	Triaden Lørenskog Storsenter	1473	LØRENSKOG		27 000	91	895						
20	ROMERIKSSENTERET			1		36	495	524	22	106	523	- 0	-0,1%
	Romerikssenteret	2040	KLØFTA		14 000	24	471						
	utenfor senter					12	24						
21	TVEITA SENTER			1		57	932	996	47	107	995	- 1	-0,1%
	Tveita Senter	0671	OSLO		14 314	54	925						
	utenfor senter					3	7						

I ettersituasjonen er det benyttet score (attraktivitet) 38. 5 000 kvadratmeter er lagt til Nittedal Sentrum. Dette tilsvarer en økning på 35% i kapasitet. Modellen har beregnet omsetning for Nittedal Sentrum til 519 MNOK (22,6%). Det gir 96 MNOK ekstra i omsetning. Kvadratmeteromsetningen blir 19 200 NOK.

Med 1 800 nye innbyggere i det samme området kommer ytterligere 221 MNOK (med samme forbruk). Vi får da en ny omsetning på 540 MNOK, en økning på 52 %. At så mange nye boliger bygges på/nære er helt avgjørende for at så mye som rundt 70 % av kjøpekraften går til Nittedal Sentrum.

Utbygging av nye handelstilbud vil alltid påvirke konkurrerende områder. Her slår det ut nokså beskjedent for andre tilbud i kommunen. Når utgangspunktet er stor handelslekkasje blir resultatet at mer av kjøpekraften brukes i kommunen.

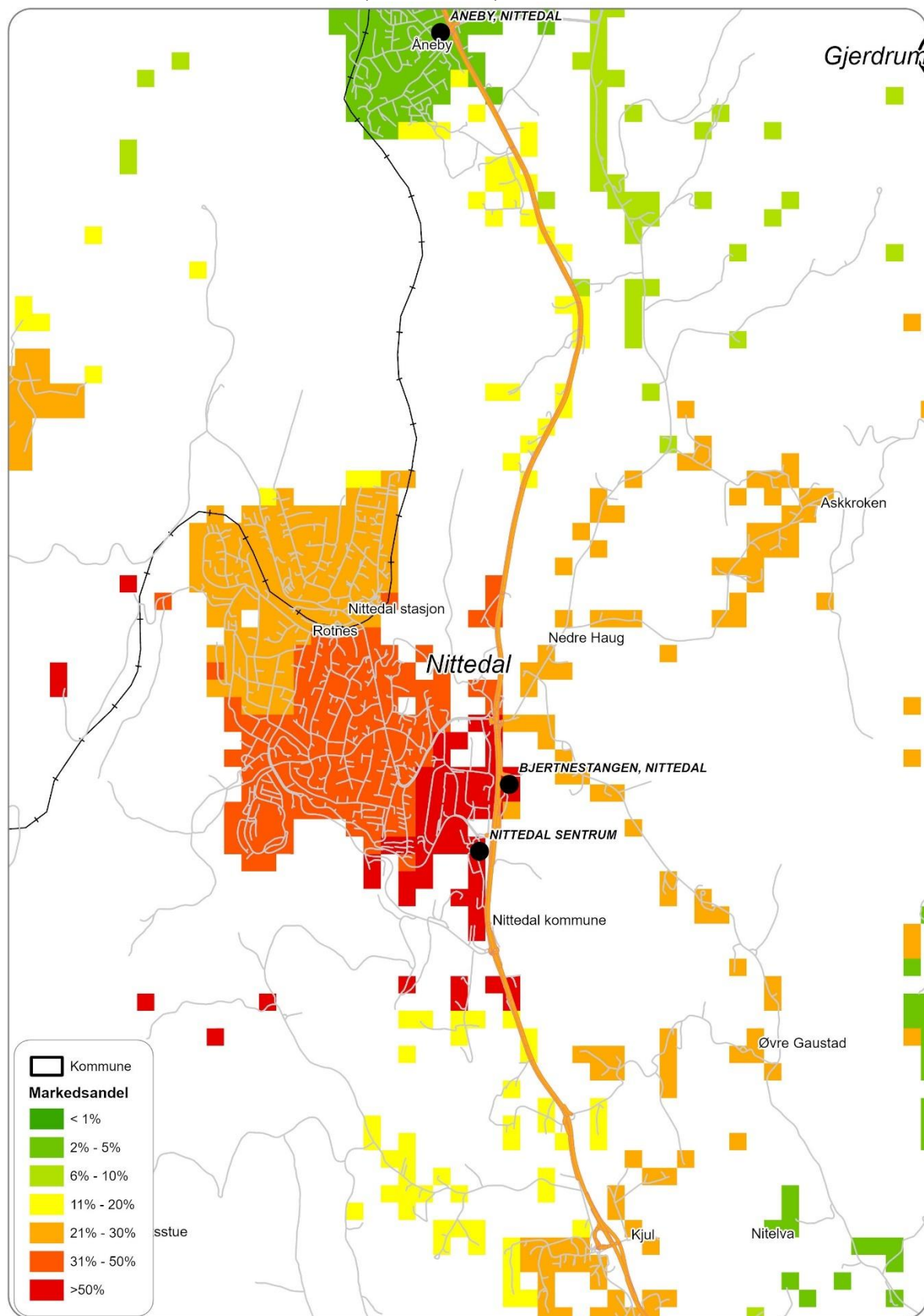
Bjertnestangen får den største nedgangen i omsetning på 13 MNOK (6,6%).

Åneby vil få en nedgang i omsetning på 1 MNOK (1,2%).

Hagan vil få en nedgang i omsetning på 2 MNOK (0,6%).

Samlet sett blir det stor vekst for Nittedal kommune. Handelslekkasjen reduseres til ca 48 %.

Kart 2.3.2 Nittedal Sentrum markedsandel (Score 38 zoom)



2.4 Alternativ 2

I alternativ 2 har vi sett på en større utbygging med 10 000 kvm. Beregnet omsetning blir 601 MNOK mot 424 i alternativ 0. Styrking av tilbudet med 36 % gir omsetningsvekst på 22 %.

Med 1 800 nye innbyggere i det samme området kommer ytterligere 221 MNOK (med samme forbruk). Vi får da en ny omsetning på 822 MNOK, en økning på 94 %. At så mange nye boliger bygges på/nære er helt avgjørende for at så mye som rundt 70 % av kjøpekraften går til Nittedal Sentrum.

Utbygging av nye handelstilbud vil alltid påvirke konkurrerende områder. Her slår det ut nokså beskjedent for andre tilbud i kommunen. Når utgangspunktet er stor handelslekkasje blir resultatet at mer av kjøpekraften brukes i kommunen.

Bjertnestangen får den største nedgangen i omsetning på 22 MNOK (11,4 %).

Åneby vil få en nedgang i omsetning på 2 MNOK (2,3 %).

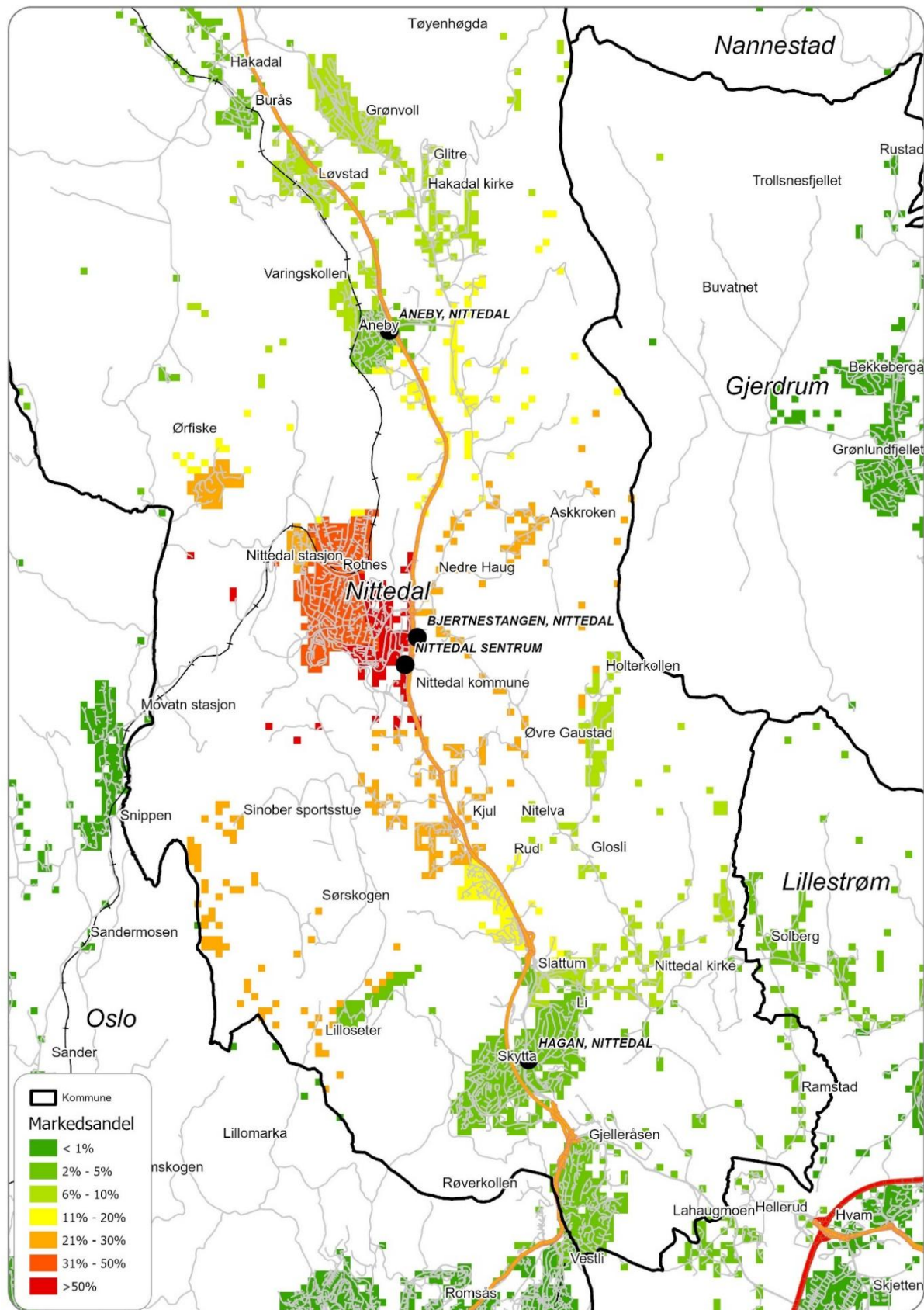
Hagan vil få en nedgang i omsetning på 3 MNOK (1,2 %).

Samlet sett blir det stor vekst for Nittedal kommune. Handelslekkasjen reduseres til ca 45 %.

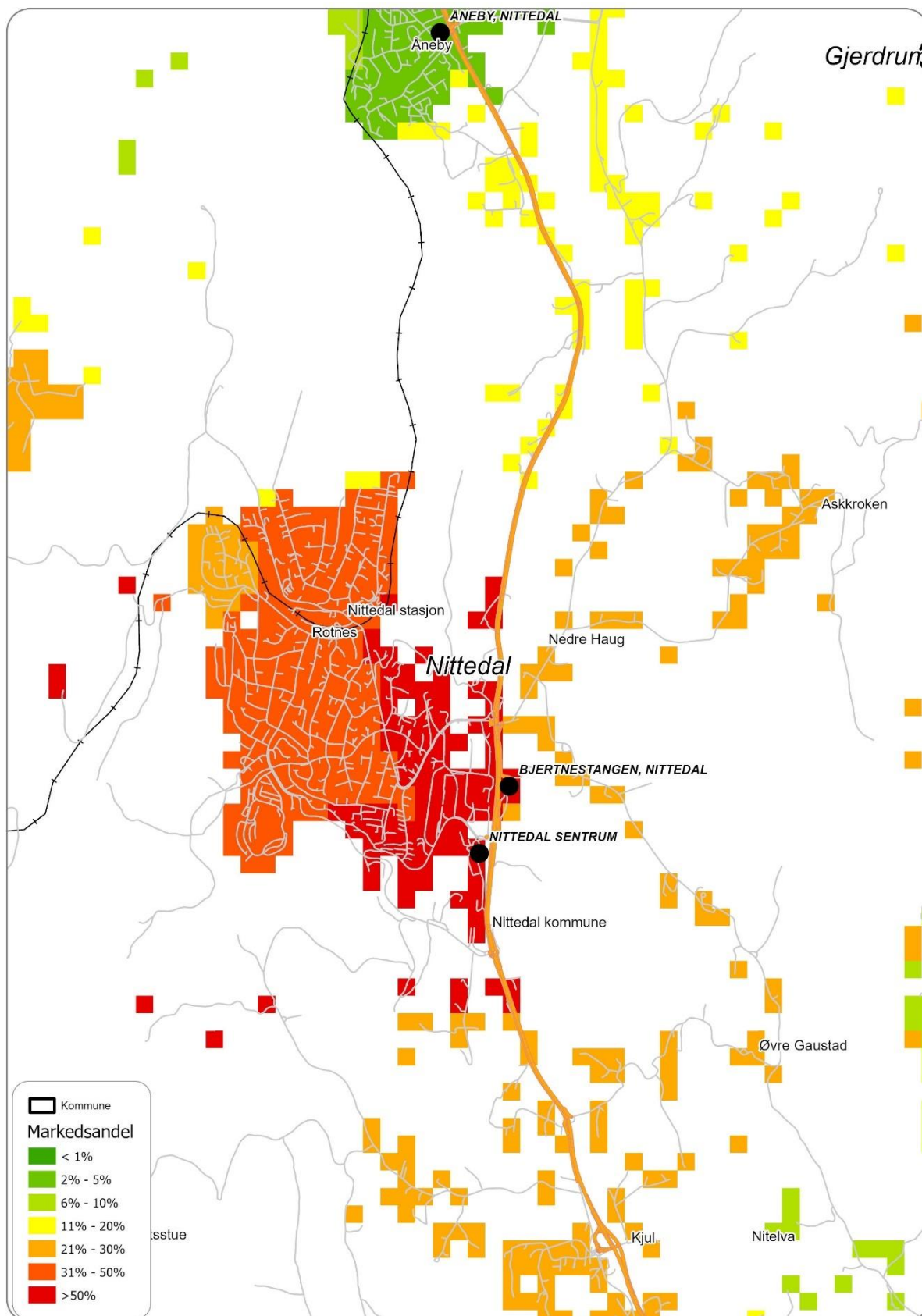
Tabell 2.4.1

Kjøretid (min)	Navn	PostNr	PostSted	Antall kjøpesenter	Salgsflate 2023 (kvm)	Antall butikker 2023	Omsetning (mnok ekskl. mva)	Modellert - Nå			Modellert - 10.000 kvm ekstra		
								Modellert omsetning (mnok ekskl. mva)	Score	Presisjonsindeks	Omsetning mnok ekskl. Mva (score 48)	Endring (mnok ekskl. mva)	Endring %
1	NITTEDAL SENTRUM			1		23	402	424	28	105	601	177	41,9%
	Mosenteret Nittedal	1482	NITTEDAL		11 000	21	275						
	utenfor senter					2	127						
2	BJERTNESTANGEN, NITTEDAL	1482	NITTEDAL	0		6	183	192	16	105	170	-	-11,4%
	utenfor senter					6	183						
6	ÅNEBY, NITTEDAL	1484	HAKADAL			7	98	105	4	107	103	-	-2,3%
	utenfor senter					7	98						
7	HAGAN, NITTEDAL			2		6	240	256	10	107	253	-	-1,2%
	Hagan Atrium	1481	HAGAN		2 000	3	127						
	Haganseneteret					3	113						
10	GRORUD			1		42	547	592	27	108	590	-	-0,2%
	Grorud Senter	0963	OSLO		10 000	26	317						
	utenfor senter					16	231						
11	STOVNER			1		83	1 060	1 162	50	110	1 160	-	-0,2%
	Stovner Senter	0985	OSLO		30 000	70	924						
	utenfor senter					13	136						
13	SKEDSMO SENTER			1		39	508	539	26	106	537	-	-0,4%
	Skedsmo Senter	2020	SKEDSMOKORSET		15 600	39	508						
15	LINDERUD			1		50	609	653	29	107	652	-	-0,2%
	Linderud Senter	0594	OSLO		16 000	49	603						
	utenfor senter					1	6						
17	STORO			1		172	3 568	3 831	167	107	3 827	-	-0,1%
	Storo Storsenter	0485	OSLO		27 510	125	2 774						
	utenfor senter					47	794						
17	STRØMMEN SENTRUM			1		237	3 436	3 693	200	107	3 684	-	-0,2%
	Strømmen Storsenter	2010	STRØMMEN		52 000	182	3 026						
	utenfor senter					55	410						
18	ALNABRU			1		51	2 296	2 450	147	107	2 446	-	-0,2%
	Alna Senter	0668	OSLO		48 380	24	1 458						
	utenfor senter					27	838						
18	LILLESTRØM			1		195	2 069	2 235	96	108	2 230	-	-0,2%
	Lillestrøm Torv	2000	LILLESTRØM		21 740	56	474						
	utenfor senter					139	1 595						
19	METRO SENTER			1		107	1 432	1 545	76	108	1 543	-	-0,2%
	Metro Senter	1473	LØRENSKOG		51 590	86	1 148						
	utenfor senter					21	284						
20	TRIADEN LØRENSKOG STORSENTER			1		91	895	975	34	109	973	-	-0,1%
	Triaden Lørenskog Storsenter	1473	LØRENSKOG		27 000	91	895						
20	ROMERIKSSENTERET			1		36	495	524	22	106	523	-	-0,2%
	Romerikssenteret	2040	KLØFTA		14 000	24	471						
	utenfor senter					12	24						
21	TVEITA SENTER			1		57	932	996	47	107	995	-	-0,1%
	Tveita Senter	0671	OSLO		14 314	54	925						
	utenfor senter					3	7						

Kart 2.4.1 Nittedal Sentrum markedsandel (score 48)



Kart 2.4.2 Nittedal Sentrum markedsandel (Score 48 zoom)



2.5 Alternativ 3

I alternativ 3 har vi sett på en utbygging med 15 000 kvm. Beregnet omsetning blir 677 MNOK mot 424 i 0 alternativet. Styrking av tilbudet med 107 % gir omsetningsvekst på 60 %. Relativt sett gir da en mindre investering større avkastning.

1 800 nye innbyggere vil gi tilsvarende effekt som i alternativ 1. Vi får da en ny omsetning på 898 MNOK, en økning på 112 %. At så mange nye boliger bygges på/nære er helt avgjørende for at så mye som rundt 70 % av kjøpekraften går til Nittedal Sentrum.

Utbygging av nye handelstilbud vil alltid påvirke konkurrerende områder. Her slår det ut nokså beskjedent for andre tilbud i kommunen. Når utgangspunktet er stor handelslekkasje blir resultatet at mer av kjøpekraften brukes i kommunen.

Bjertnestangen får den største nedgangen i omsetning på 30 MNOK (15,4 %).

Åneby vil få en nedgang i omsetning på 3 MNOK (3,3 %).

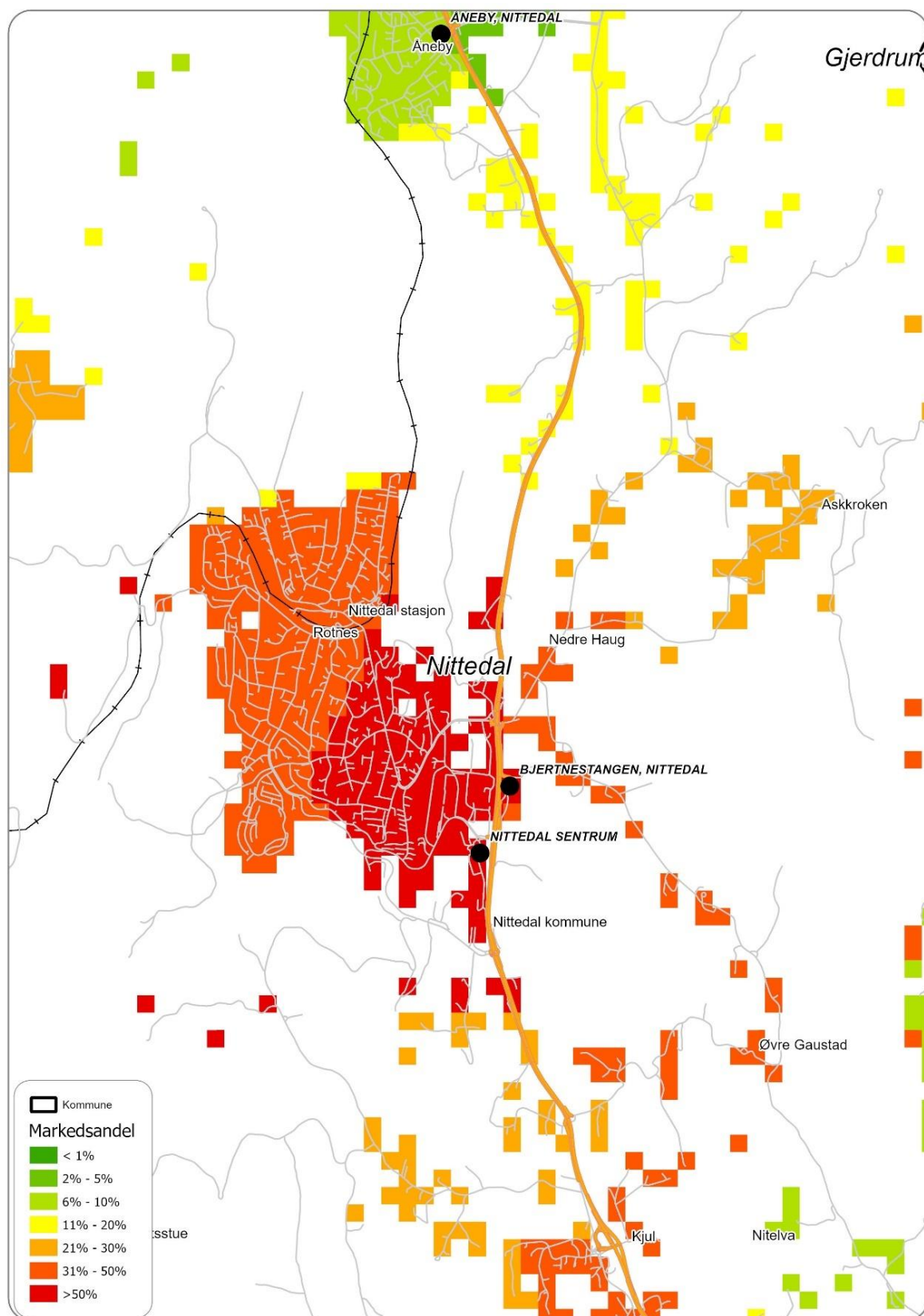
Hagan vil få en nedgang i omsetning på 4 MNOK (1,7 %).

Samlet sett blir det stor vekst for Nittedal kommune. Handelslekkasjen reduseres til ca 42 %.

Tabell 2.5.1

Kjøretid (min)	Navn	PostNr	PostSted	Antall kjøpesenter	Salgsflate 2023 (kvm)	Antall butikker 2023	Omsetning (mnok ekskl. mva)	Modellert - Nå			Modellert - 15.000 kvm ekstra		
								Modellert omsetning (mnok ekskl. mva)	Score	Presisjonsindeks	Omsetning mnok ekskl. Mva (score 58)	Endring (mnok ekskl. mva)	Endring %
1	NITTEDAL SENTRUM			1		23	402	424	28	105	677	254	59,9%
	Mosenteret Nittedal	1482	NITTEDAL		11 000	21	275						
	utenfor senter					2	127						
2	BJERTNESTANGEN, NITTEDAL	1482	NITTEDAL	0		6	183	192	16	105	162	- 30	-15,4%
	utenfor senter					6	183						
6	ÅNEBY, NITTEDAL	1484	HAKADAL			7	98	105	4	107	102	- 3	-3,3%
	utenfor senter					7	98						
7	HAGAN, NITTEDAL			2		6	240	256	10	107	252	- 4	-1,7%
	Hagan Atrium	1481	HAGAN		2 000	3	127						
	Hagansenteret					3	113						
10	GRØRUD			1		42	547	592	27	108	590	- 2	-0,3%
	Grorud Senter	0963	OSLO		10 000	26	317						
	utenfor senter					16	231						
11	STOVNER			1		83	1 060	1 162	50	110	1 158	- 4	-0,3%
	Stovner Senter	0985	OSLO		30 000	70	924						
	utenfor senter					13	136						
13	SKEDSMO SENTER			1		39	508	539	26	106	536	- 3	-0,6%
	Skedsmo Senter	2020	SKEDSMOKORSET		15 600	39	508						
15	LINDERUD			1		50	609	653	29	107	652	- 1	-0,2%
	Linderud Senter	0594	OSLO		16 000	49	603						
	utenfor senter					1	6						
17	STORO			1		172	3 568	3 831	167	107	3 826	- 5	-0,1%
	Storo Storsenter	0485	OSLO		27 510	125	2 774						
	utenfor senter					47	794						
17	STRØMMEN SENTRUM			1		237	3 436	3 693	200	107	3 680	- 12	-0,3%
	Strømmen Storsenter	2010	STRØMMEN		52 000	182	3 026						
	utenfor senter					55	410						
18	ALNABRU			1		51	2 296	2 450	147	107	2 444	- 6	-0,3%
	Alna Senter	0668	OSLO		48 380	24	1 458						
	utenfor senter					27	838						
18	LILLESTRØM			1		195	2 069	2 235	96	108	2 229	- 6	-0,3%
	Lillestrøm Torv	2000	LILLESTRØM		21 740	56	474						
	utenfor senter					139	1 595						
19	METRO SENTER			1		107	1 432	1 545	76	108	1 542	- 4	-0,3%
	Metro Senter	1473	LØRENSKOG		51 590	86	1 148						
	utenfor senter					21	284						
20	TRIADEN LØRENSKOG STORSENTER			1		91	895	975	34	109	973	- 2	-0,2%
	Triaden Lørenskog Storsenter	1473	LØRENSKOG		27 000	91	895						
20	ROMERIKSSENTERET			1		36	495	524	22	106	523	- 1	-0,2%
	Romerikssenteret	2040	KLØFTA		14 000	24	471						
	utenfor senter					12	24						
21	TVEITA SENTER			1		57	932	996	47	107	994	- 2	-0,2%
	Tveita Senter	0671	OSLO		14 314	54	925						
	utenfor senter					3	7						

Kart 2.5.1 Nittedal Sentrum markedsandel (score 58 zoom)



2.6 Handel i Nittedal mot 2040 og 2050

Nittedal kommune har hatt høy befolkningsvekst i lang tid, og større enn i Norge generelt.

Administrasjonen legger til grunn at dette vil fortsette mot 2050. Forventet befolkning vil være 30 000 i 2040 og 35 161 i 2050.

SSBs nye framskriving (hovedalternativet MMMM) gir Nittedal kommune 30 903 innbyggere i 2050.

Historisk har ikke SSB truffet særlig godt på sine framskrivninger.

Slik vi ser det er ikke kommunens forventning urealistisk, gitt at det bygges nok nye boliger.

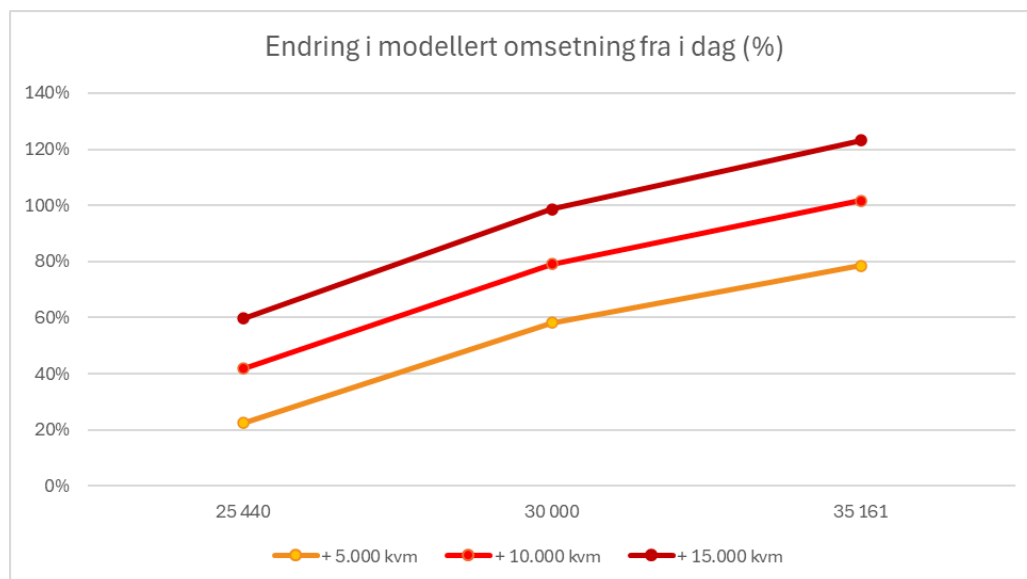
De som driver handel i kommunen vil få tilført betydelig økt etterspørsel mot 2050.

Med dagens nivå på netthandel vil vi få utviklingen tabellen under viser med omsetning i 2023 priser.

Tabell 2.6.1

Endring i modellert omsetning fra i dag (%)					
År	Populasjon	i dag	+ 5.000 kvm	+ 10.000 kvm	+ 15.000 kvm
2023	25 440	0 %	22 %	42 %	60 %
2040	30 000		68 %	90 %	110 %
2050	35 161		90 %	114 %	136 %
Modellert omsetning (mnok ekskl. mva)					
2023	25 440	424	519	601	677
2040	30 000		713	805	891
2050	35 161		805	907	1 002

Graf 2.6.1

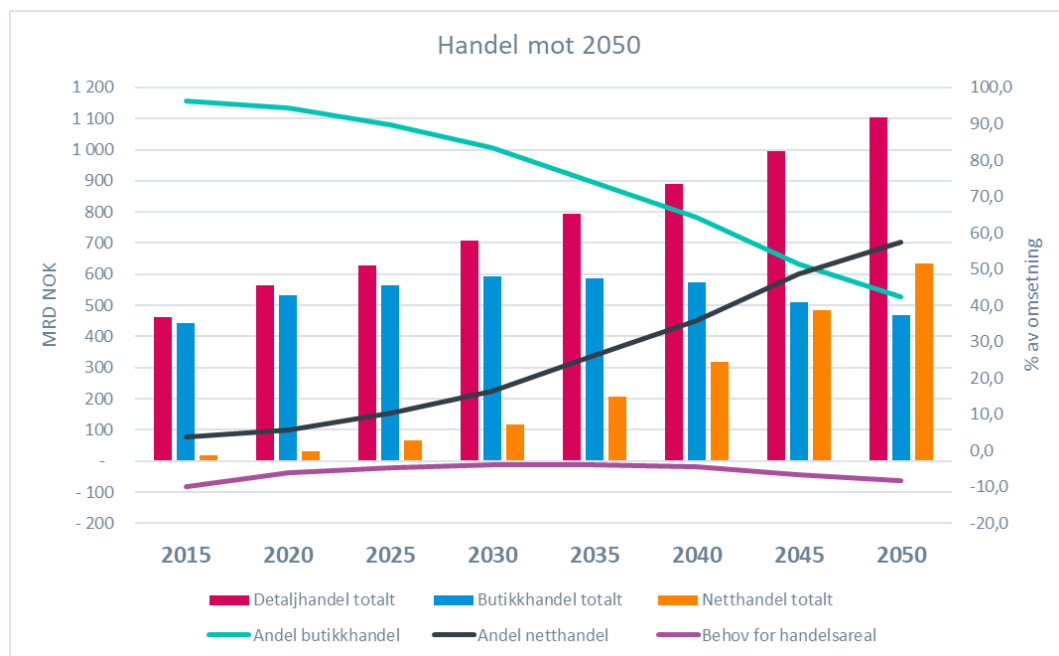


Vi forventer en betydelig vekst i netthandel, og at fysisk handel og netthandel er like store i 2045.

Dette er en prognose bygget på utviklingen så langt, og det er betydelig usikkerhet knyttet om vi treffer her. Men vi mener at dette må tas hensyn til ved langsiktig planlegging av sentrumsutvikling.

Grafen under illustrerer dette.

Graf 2.6.2



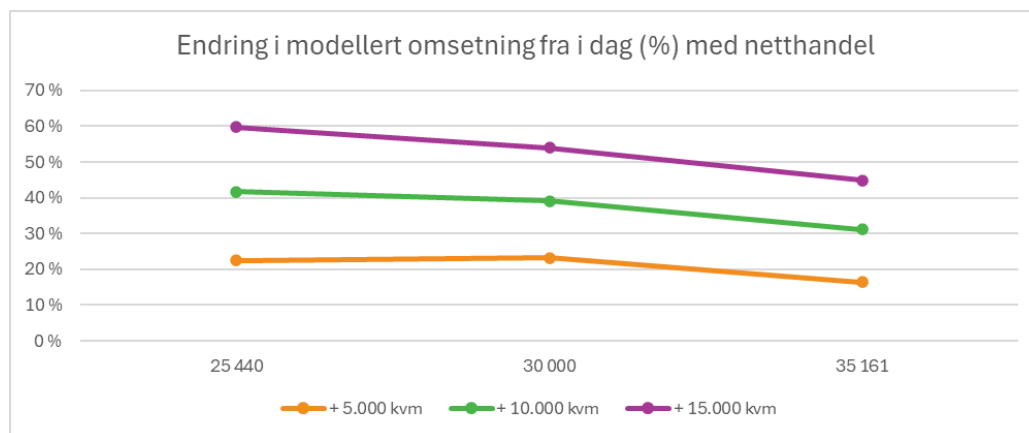
Gitt at vår prognose treffer får vi følgende utvikling i Nittedal sentrum. Se tabell og graf under.

Tabell 2.6.2

Endring i modellert omsetning fra i dag (%) med netthandel					
År	Populasjon	i dag	+ 5.000 kvm	+ 10.000 kvm	+ 15.000 kvm
2023	25 440	0 %	22 %	42 %	60 %
2040	30 000		23 %	39 %	54 %
2050	35 161		16 %	31 %	45 %

Modellert omsetning (mnok ekskl. mva) med netthandel					
År	Populasjon	i dag	+ 5.000 kvm	+ 10.000 kvm	+ 15.000 kvm
2023	25 440	424	519	601	677
2040	30 000		523	590	653
2050	35 161		494	556	614

Graf 2.6.3



Netthandelen generelt er utgangspunktet for prognosen. Vi vet at det er stor forskjell fra bransje til bransje. I dagligvare er bare ca 2 % netthandel, mens elektro ligger rundt 30 %. For restauranter, frisører og tjenester generelt vil ikke netthandel slå inn i særlig grad.

Vi tror disse forskjellene vil jevne seg noe ut, men aldri bli like for alle bransjer.

En generell trend er utvikling mot servering og tjenester. Nye tall fra Stockholm bekrefter dette.

Her er det viktig å tenke gjennom miks av bransjer i utviklingen av Nittedal sentrum.

3. Nittedal og handel generelt

3.1 Sammendrag

Detaljhandelsomsetningen i Nittedal var 1 443 MNOK i 2023. Veksten i omsetning var på 30% (+336 MNOK) fra 2019 til 2023. Til sammenligning hadde Norge en vekst på 20%.

Det er handelslekkasje fra Nittedal. I 2019 var handelslekkasjen 1 255 MNOK (53 %). I 2023 var handelslekkasjen 1 443 MNOK (50 %), en positiv utvikling. Det er handelslekkasje i alle bransjegrupper i kommunen. Samlet er det positive trekk i utviklingen med utvidelsen av Mosenteret som hovedgrunn.

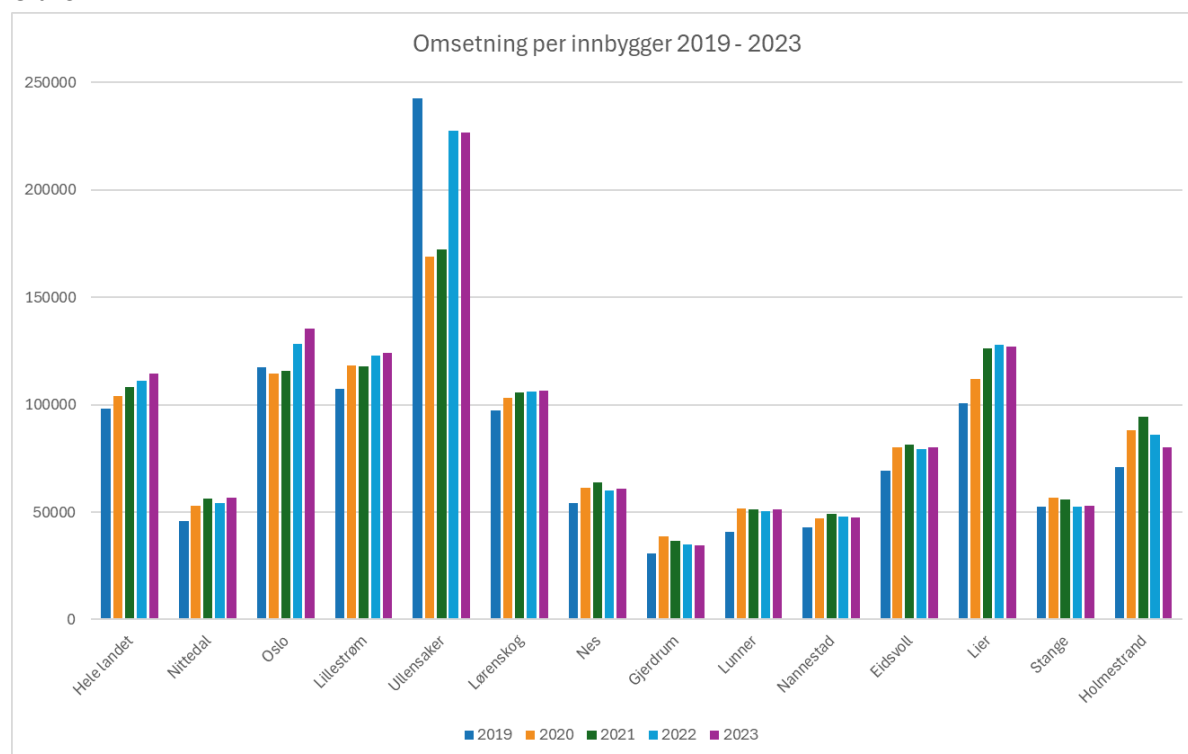
3.2 Detaljhandel per innbygger i omkringliggende/sammenlignbare kommuner

I graf 3.2.1 er det laget en oversikt over detaljhandelsomsetning per innbygger fra 2019 til 2023 i de 13 kommunene som vi har tatt med i utredningen. Kommunene Fet, Skedsmo og Sørumsdal ble 01.01.2020 slått sammen til Lillestrøm kommune. SSBs detaljhandelstall for Nittedal viser en jevn vekst i gjennomsnittlig omsetning per innbygger fra NOK 46 038 i 2019 til NOK 56 732 i 2023.

Nittedals vekst (23%) ligger langt høyere enn Norges (17%).

På omsetning per innbygger er Stange, Nannestad, Lunner og Gjerdrum dårligere enn Nittedal i denne sammenligningen.

Graf 3.2.1



3.3 Nittedal og omkringliggende/sammenlignbare kommuner

Tabell 3.3.1 viser detaljhandelsomsetning i Nittedal, omkringliggende/sammenlignbare kommuner og Norge.

Sett i forhold til gjennomsnittlig omsetning per innbygger i Norge er omsetningen i Nittedal svært lav, 56 726 NOK mot 114 431 kr (2023). Omsetningen økte med 336 MNOK fra 2019 til 2023, eller 30 % - mot 20 % i Norge. Oslo, Lillestrøm og Lørenskog har den høyeste veksten i kroner med henholdsvis 16 141 MNOK (20 %), 2 164 MNOK (24 %) og 1 079 MNOK (28 %). Nittedal kommer på 8.plass. Målt i prosent er Lier best med vekst på 35 %. Nittedal er på 2.plass med vekst på 30 %.

Som nabokommune til Oslo og Lillestrøm med stor befolkning og store handelstilbud som Oslo Sentrum og Strømmen Storsenter vil handelen aldri få «full dekning» i Nittedal.

Slik vi ser det har kommunen allikevel et ansvar for den store underbalansen ved å satse på fire handelspunkter (Bjertnestangen, Mo, Åneby og Hagan). Hadde man samlet tilbudet (utenom dagligvare) til Mo ville tallene vært langt bedre, og Nittedal sett på som et godt sted å drive handel.

Tabell 3.3.1

Butikkhandels- omsetning	2019		2023		Endring i omsetning	
	Totalt MNOK	Per innbygger	Totalt MNOK	Per innbygger	MNOK	i %
Hele landet	522 676	98 096	628 110	114 431	105 434	20%
Nittedal	1 108	45 979	1 443	56 726	336	30%
Oslo	79 885	117 293	96 026	135 432	16 141	20%
Lillestrøm	9 193	107 195	11 356	124 093	2 164	24%
Ullensaker	9 272	242 494	9 718	226 713	447	5%
Lørenskog	3 911	97 512	4 990	106 620	1 079	28%
Nes	1 182	54 014	1 474	60 693	292	25%
Gjerdrum	209	30 588	250	34 358	42	20%
Lunner	369	40 791	475	51 058	106	29%
Nannestad	583	42 625	736	47 373	153	26%
Eidsvoll	1 727	69 313	2 196	80 320	469	27%
Lier	2 651	100 519	3 580	127 113	929	35%
Stange	1 097	52 467	1 132	52 983	34	3%
Holmestrand	1 725	71 048	2 100	80 146	376	22%

3.4 Handelstilsig og -lekkasje

Beregning av handelstilsig/-lekkasje, tar vi utgangspunkt i gjennomsnittsförbruket per person i Norge for detaljhandelsvarer. I 2019 var gjennomsnittlig detaljhandelsomsetning per person i Norge NOK 117 758, i 2023 var det kr 136 756. Gjennomsnittlig forbruk ganges med antall innbygger i kommunen og gir beregnet forbruk i kommunen i en «gjennomsnittlig» handelssituasjon. Fra SSB får vi faktisk omsetning per kommune. Differansen mellom beregnet og faktisk omsetning er handelstilsig eller -lekkasje.

Se tabell 3.4.1 og 3.4.2 som viser handelstilsig/-lekkasje for Nittedal og omkringliggende kommuner.

Nittedal hadde handelslekkasje i 2019 på 1 255 MNOK (53 %) og i 2023 på 1 468 MNOK (50 %). Det gir en svak bedring i handelslekkasjen på 3 %.

Bare Ullensaker (mye skyldes nok Taxfree på Gardermoen) og Lier har handelstilsig i 2023.

Se kart 3.4.1 hvor handelstilsig/-lekkasje vises indeksert mot Norge.

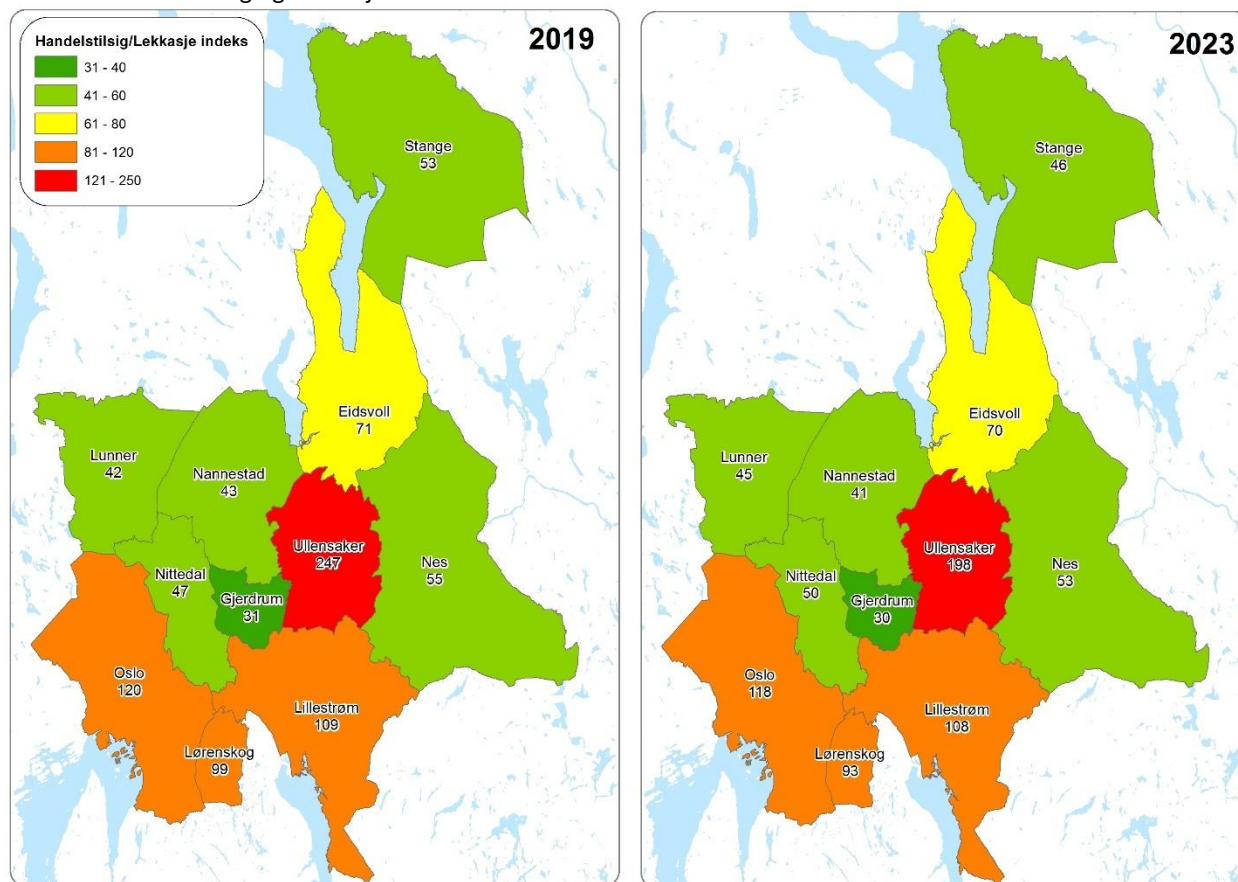
Se også avsnitt 3.6 handelstilsig/-lekkasje per bransjegruppe i Nittedal.

Tabell 3.4.1

2023	Befolkning	Beregnet etterspørsel	Faktisk omsetning	Handelstilsig-lekkasje	Handelstilsig-lekkasje i %
Nittedal	25 440	2 911	1 443	-1 468	-50%
Oslo	709 037	81 136	96 026	14 890	18%
Lillestrøm	91 515	10 472	11 356	884	8%
Ullensaker	42 866	4 905	9 718	4 813	98%
Lørenskog	46 797	5 355	4 990	-366	-7%
Nes	24 283	2 779	1 474	-1 305	-47%
Gjerdrum	7 285	834	250	-583	-70%
Lunner	9 307	1 065	475	-590	-55%
Nannestad	15 530	1 777	736	-1 041	-59%
Eidsvoll	27 338	3 128	2 196	-933	-30%
Lier	28 167	3 223	3 580	357	11%
Stange	21 356	2 444	1 132	-1 312	-54%
Holmestrand	26 206	2 999	2 100	-898	-30%

2019	Befolkning	Beregnet etterspørsel	Faktisk omsetning	Handelstilsig-lekkasje	Handelstilsig-lekkasje i %
Nittedal	24 089	2 363	1 108	-1 255	-53%
Oslo	681 071	66 810	79 885	13 075	20%
Lillestrøm	85 757	8 412	9 193	780	9%
Ullensaker	38 234	3 751	9 272	5 521	147%
Lørenskog	40 106	3 934	3 911	-23	-1%
Nes	21 885	2 147	1 182	-965	-45%
Gjerdrum	6 823	669	209	-461	-69%
Lunner	9 051	888	369	-519	-58%
Nannestad	13 682	1 342	583	-759	-57%
Eidsvoll	24 919	2 444	1 727	-717	-29%
Lier	26 373	2 587	2 651	64	2%
Stange	20 916	2 052	1 097	-954	-47%
Holmestrand	24 275	2 381	1 725	-657	-28%

Kart 3.4.1 Handelstilsig og -lekkasje



3.5 Omsetningsutvikling bransjegrupper

Tabell 3.5.1 viser omsetning i MNOK fordelt på bransjegrupper i Nittedal. Omsetningen totalt har økt fra 1 109 MNOK til 1 443 MNOK. En økning på 30% (334 MNOK) mot 20% i Norge.

«Mat og drikke» vokser med 150 MNOK fra 2019 til 2023, 22 % mot 20 % i Norge.

«Hus og hjem» er den nest største bransjegruppen, og øker med 87 MNOK fra 2019 til 2023. En kraftig vekst på 122 % mot en vekst på 15 % for Norge. Årsaken er at det i perioden 2019 til 2023 har kommet Jysk, Jernia og Kid i kommunen og Maxbo har opplevd en økning i omsetning.

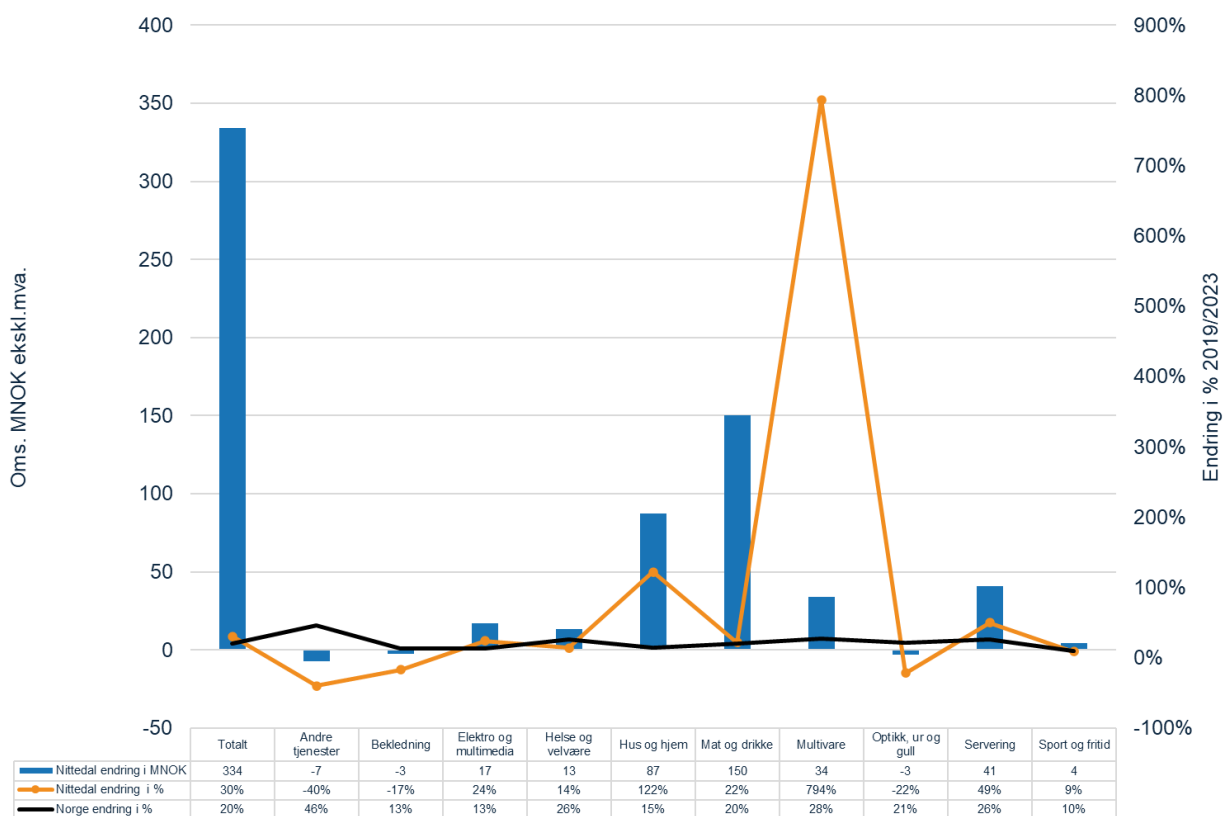
«Servering» er den 3. største bransjegruppen med 123 MNOK (2023). Denne bransjen har hatt en vekst på 49% mot en vekst på 26% for landet. «Helse og velvære» øker med 13 MNOK, en vekst, 14% mot 26 % i Norge. Innenfor «Sport og fritid» har veksten vært nesten samme som i Norge med 9% mot Norges 10%. Bransjegruppen øker med 4 MNOK fra 2019 til 2023.

En del av forklaringen på endringene er nyetablering og avvikling av butikker. Det er derfor viktig å tolke tallene med en viss forsiktighet. I en kommune på Nittedals størrelse vil en butikk til eller fra slå tydelig ut i tallene. Se også graf 3.5.1.

Tabell 3.5.1

	Nittedal kommune				Norge
ButikkGruppe	Oms. 2019	Oms. 2023	Vekst i MNOK	Vekst i %	Vekst i %
Totalt	1 109	1 443	334	30%	20%
Andre tjenester	18	11	-7	-40%	46%
Bekledning	15	12	-3	-17%	13%
Elektro og multimedia	69	86	17	24%	13%
Helse og velvære	95	108	13	14%	26%
Hus og hjem	72	159	87	122%	15%
Mat og drikke	690	840	150	22%	20%
Multivare	4	38	34	794%	28%
Optikk, ur og gull	14	11	-3	-22%	21%
Servering	83	123	41	49%	26%
Sport og fritid	49	53	4	9%	10%

Graf3.5.1



3.6 Handelstilsig – og lekkasje bransjegrupper

Tabell 3.6.1 viser handelstilsig- og lekkasje per bransjegruppe.

Nittedal hadde handelslekkasje i 2019 på 1 255 MNOK (53%) og i 2023 på 1 468 MNOK (50%). I bransjegruppen «Mat og drikke» er det handelslekkasje på 259 MNOK (-27%) i 2019 som går opp til 323 MNOK (-28%) i 2023. Trolig skyldes dette oppussingen av Meny Åneby i 2023. Målt i kroner er det klart «Mat og drikke» som har den største handelslekkasjen. «Hus og Hjem» har handelslekkasje 234 MNOK (-59%) i 2023, en forbedring på 29 MNOK fra 2019. «Bekledning» har handelslekkasje på 183 MNOK (-94%) i 2023, en nedgang på 47 MNOK fra 2019. «Sport og fritid» har handelslekkasje 92 MNOK (63%) i 2023, en liten nedgang fra 2019. Med nedleggelsen av Glømmi Sport i 2024 vil «Sport og fritid» få betydelig økt lekkasje.

Tabell 3.6.1

	Handelstilsig-lekkasje			
	2019		2023	
Butikkgruppe	MNOK	%	MNOK	%
Totalt	-1 255	-53%	-1 468	-50%
Andre tjenester	-59	-76%	-106	-91%
Bekledning	-154	-91%	-183	-94%
Elektro og multimedia	-34	-33%	-33	-28%
Helse og velvære	-121	-56%	-171	-61%
Hus og hjem	-263	-78%	-234	-59%
Mat og drikke	-259	-27%	-323	-28%
Multivare	-90	-95%	-85	-69%
Optikk, ur og gull	-23	-63%	-35	-77%
Servering	-172	-68%	-206	-63%
Sport og fritid	-80	-62%	-92	-63%

3.7 Lønnsomhet

I tabellene 3.7.1 og 3.7.2 har vi samlet regnskapsdata fra 2022. Tallene viser at lønnsomheten i Nittedal er vesentlig dårligere enn i Norge generelt, der ca. 1/5 av alle butikker og 1/3 innen dagligvare taper penger.

I Norge lå driftsmarginene på ca. 8% i 2008, 6,6% i 2015 5,3% i 2019 og i 2022 er den ytterligere redusert til 4,4%. Nedgangen skyldes i hovedsak overetablering og netthandel.

Driftsmarginen i Nittedal var 0,7 %. Generelt er driftsmarginene lavere i Nittedal enn landet ellers, bortsett fra for bransjegruppen «Mat og drikke» hvor Nittedal oppnår en driftsmargin på 2,9% mot 1,8% for Norge.

NB! Det finnes regnskapsdata for rundt 1/3 av butikkene i Norge. Lønnsomhetstallene referer til dette. F.eks. mangler data på mange butikker tilhørende store kjeder.

Tabell 3.7.1

	Antall butikk med regnskap	Driftsinntekt MNOK	Driftsresultat MNOK	Driftsmargin	Gjennomsnitt per butikk MNOK
Hele landet	22 660	286 712	12 500	4,4%	10,4
Nittedal	59	613	5	0,7%	10,2
Oslo	3 198	46 339	1 982	4,3%	12,3
Lillestrøm	336	4 123	66	1,6%	10,9
Ullensaker	138	2 812	116	4,1%	13,5
Lørenskog	142	1 789	-101	-5,6%	12,0
Nes	62	535	8	1,5%	8,5
Gjerdrum	21	143	-1	-0,8%	6,6
Lunner	18	180	-0	-0,0%	9,7
Nannestad	25	329	13	3,9%	11,9
Eidsvoll	74	604	7	1,1%	8,0
Lier	65	726	-6	-0,8%	10,9
Stange	46	414	6	1,5%	8,8
Holmestrand	101	814	11	1,3%	7,8

Tabell 3.7.2

Nittedal kommune						Norge	
	Antall butikk med regnskap	Driftsinntekt MNOK	Driftsresultat MNOK	Driftsmargin	Gjennomsnitt per butikk MNOK	Driftsmargin	Gjennomsnitt per butikk MNOK
Totalt	59	613	4,6	0,7%	10,2	4,4%	10,4
Mat og drikke	6	311	9,0	2,9%	50,5	1,8%	32,5
Servering	16	105	1,0	1,0%	6,5	3,1%	7,2
Elektro og multimedia	3	63	-0,8	-1,2%	21,1	15,0%	13,3
Sport og fritid	4	49	-1,1	-2,4%	11,7	3,5%	9,9
Hus og hjem	7	35	-3,7	-10,6%	4,9	2,0%	11,1
Helse og velvære	15	34	0,2	0,5%	2,3	4,5%	3,2
Optikk, ur og gull	1	7	1,0	14,3%	7,1	7,7%	7,7
Andre tjenester	6	4	0,0	0,9%	0,7	7,5%	9,1
Multivare	1	4	-1,1	-25,6%	4,3	2,2%	14,4
Bekledning						4,5%	6,7

3.8 Etterspørselen i Nittedal kommune

I Analysebutikkens befolkningssegmentering deles innbyggerne i tre like store grupper basert på urbanitet, By/Tettsted/Bygd, fordelt med 39 %, 39 % og 22 %. Befolkningstetthet i nærområdet, kommunen og avstand til handelstilbud definerer urbanitet.

Kjøpekraft tar utgangspunkt i inntektsstatistikk, og deles i fem klasser med 10, 20, 40, 20 og 10 % av befolkningen. Svært høy, høy, middels, lav og svært lav inntekt kalles de ulike inntektsklassene.

Vi kobler dette til Kantars «Forbruker og media» (Norges største forbrukerundersøkelse med ca. 14 000 respondenter) for å hente frem bl.a. forbrukstall og «myke» verdier.

Nittedals innbyggere er solid overrepresentert i segmentet Svært høy inntekt i Tettsted, men også med noen i Svært høy inntekt i Bygd.

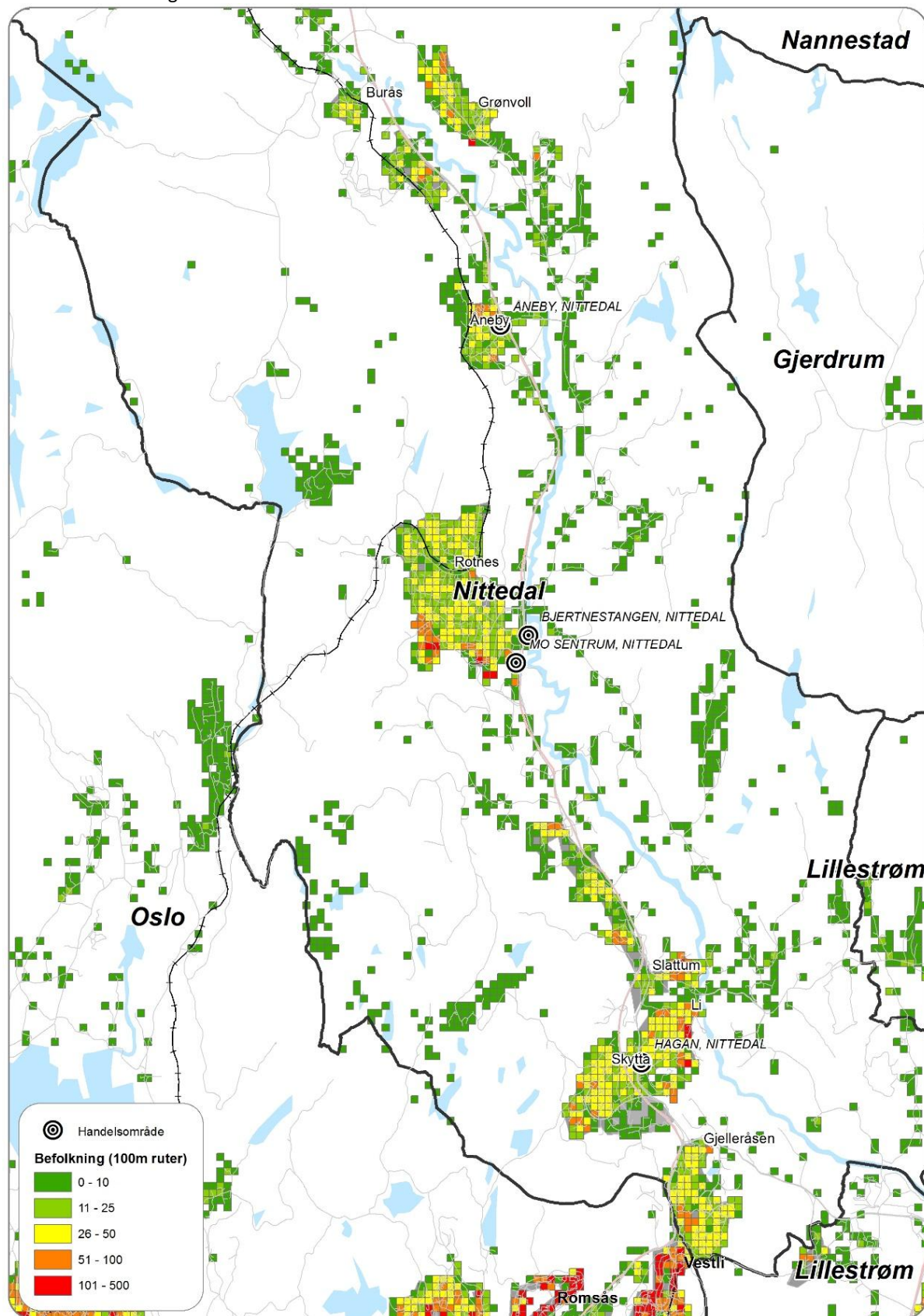
Nittedal er en av Norges mest kjøpesterke kommuner. Selv om gjennomsnittsinntekten er lavere enn i Oslo gjør vesentlig lavere bokostnader at Nittedals innbyggere har mye å rutte med. Preferansene går også «eksklusiv» retning, noe tilbudet innen handel og servering i liten grad har tatt inn over seg.

Mange av de med høyest inntekt bor på Kruttverket/Rotnes/Tumyrhaugen, og utgjør et stort omsetningspotensial for Nittedal Sentrum.

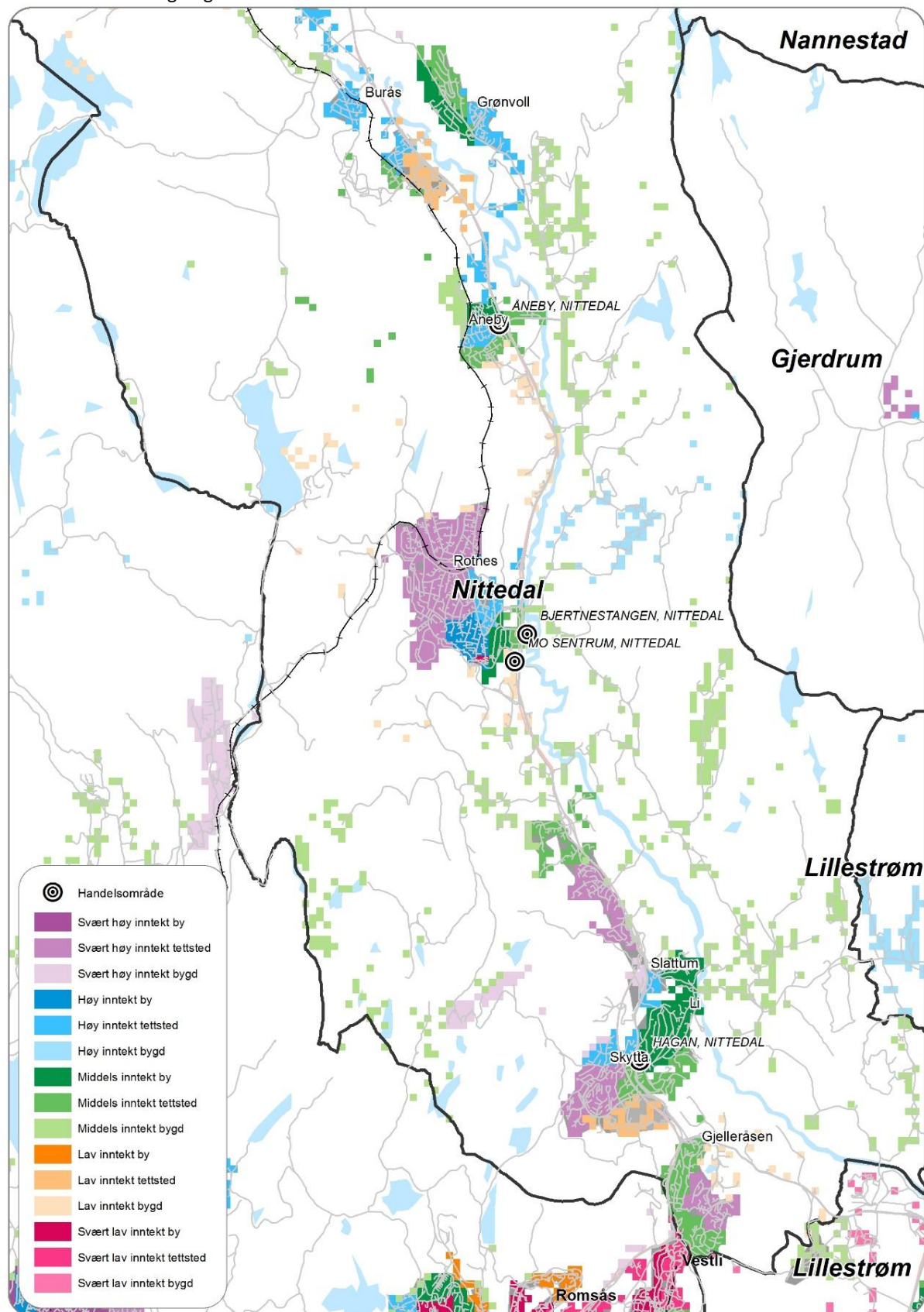
Tabell 3.8.1

Segment	Nittedal kommune			Norge							
											
	Befolkning			Befolkning			Husholdning		HH storelse	Snitt inntekt	Snitt formue
	Antall	%	Indeks	Antall	%	Alder	Antall	%	Personer	kroner	kroner
Svært høy inntekt i By		0,0 %	0	349 094	6,4 %	38,1	153 426	6,0 %	2,3	878 404	2 550 000
Svært høy inntekt i Tettsted	8 292	32,6 %	966	185 201	3,4 %	37,4	72 581	2,9 %	2,6	866 723	2 270 000
Svært høy inntekt i Bygd	168	0,7 %	271	13 393	0,2 %	38,4	5 595	0,2 %	2,4	804 226	1 736 000
Høy inntekt i By	856	3,4 %	40	463 032	8,4 %	38,5	217 229	8,5 %	2,1	631 426	1 706 000
Høy inntekt i Tettsted	3 005	11,8 %	131	496 192	9,0 %	38,2	201 807	7,9 %	2,5	611 807	1 477 000
Høy inntekt i Bygd	171	0,7 %	26	139 354	2,5 %	39,5	58 101	2,3 %	2,4	585 338	1 391 000
Middels inntekt i By	5 180	20,4 %	170	655 597	11,9 %	40,1	327 919	12,9 %	2,0	531 015	1 378 000
Middels inntekt i Tettsted	5 124	20,1 %	116	952 352	17,4 %	40,0	411 331	16,2 %	2,3	520 651	1 237 000
Middels inntekt i Bygd	1 247	4,9 %	46	587 471	10,7 %	41,8	255 854	10,0 %	2,3	520 036	1 268 000
Lav inntekt i By		0,0 %	0	401 310	7,3 %	41,9	214 981	8,4 %	1,9	459 459	1 180 000
Lav inntekt i Tettsted	587	2,3 %	34	376 957	6,9 %	43,5	182 058	7,2 %	2,1	464 894	1 122 000
Lav inntekt i Bygd	629	2,5 %	43	319 290	5,8 %	44,3	147 099	5,8 %	2,2	468 595	1 146 000
Svært lav inntekt i By	181	0,7 %	14	289 105	5,3 %	40,8	165 234	6,5 %	1,7	392 836	992 000
Svært lav inntekt i Tettsted		0,0 %	0	137 922	2,5 %	45,0	73 116	2,9 %	1,9	414 887	1 029 000
Svært lav inntekt i Bygd		0,0 %	0	122 712	2,2 %	46,9	59 533	2,3 %	2,1	438 337	1 064 000
Totalt	25 440	100%		5 488 982	100%	40,6	2 545 864	100%	2,2	550 636	1 395 000

Kart 3.8.1 Befolkingstetthet



Kart 3.8.2 Befolkningssegmenter



3.9 Inntektsnivået i Nittedal kommune

Tabell 3.9.1 vises inntektsnivået i Nittedal, omkringliggende/sammenlignbare kommuner og Norge. Bruttoinntekt er beregnet lønn basert på alminnelig inntekt fra ligningsdata.

Alminnelig inntekt er alle skattepliktige inntekter fratrasket skattemessige fradrag. På alminnelig inntekt indeksert mot Norge ligger Nittedal over med 110. Det er bare kommunene Oslo, Lier og Gjerdrum som har indeks høyere for alminnelig inntekt (Ligningsår 2022).

Tabell 3.9.1

	Bruttoinntekt - snitt per person	Alminneliginntekt - snitt per person	Alminneliginntekt - indeksert mot
Norge	550 900	423 500	100
Nittedal	597 200	466 800	110
Oslo	634 100	517 200	122
Lillestrøm	564 300	428 400	101
Ullensaker	533 100	396 000	94
Lørenskog	564 600	431 100	102
Nes	520 000	383 300	91
Gjerdrum	608 800	475 200	112
Lunner	516 400	379 700	90
Nannestad	524 500	386 000	91
Eidsvoll	507 900	369 400	87
Lier	607 300	484 500	114
Stange	497 300	364 400	86
Holmestrand	537 300	404 500	96

3.10 Befolkningsvekst mot 2029

Analysebutikken/Prognosesenteret har laget en egen befolkningsframskriving frem mot 2029. Bakgrunnen er at SSB er for tilbakeskuende i sine framskrivninger, og i liten grad tar hensyn til planlagt boligbygging. Over tid har SSB tatt feil, og oversett at byene vokser og bygda avfolkes raskere enn de har sagt.

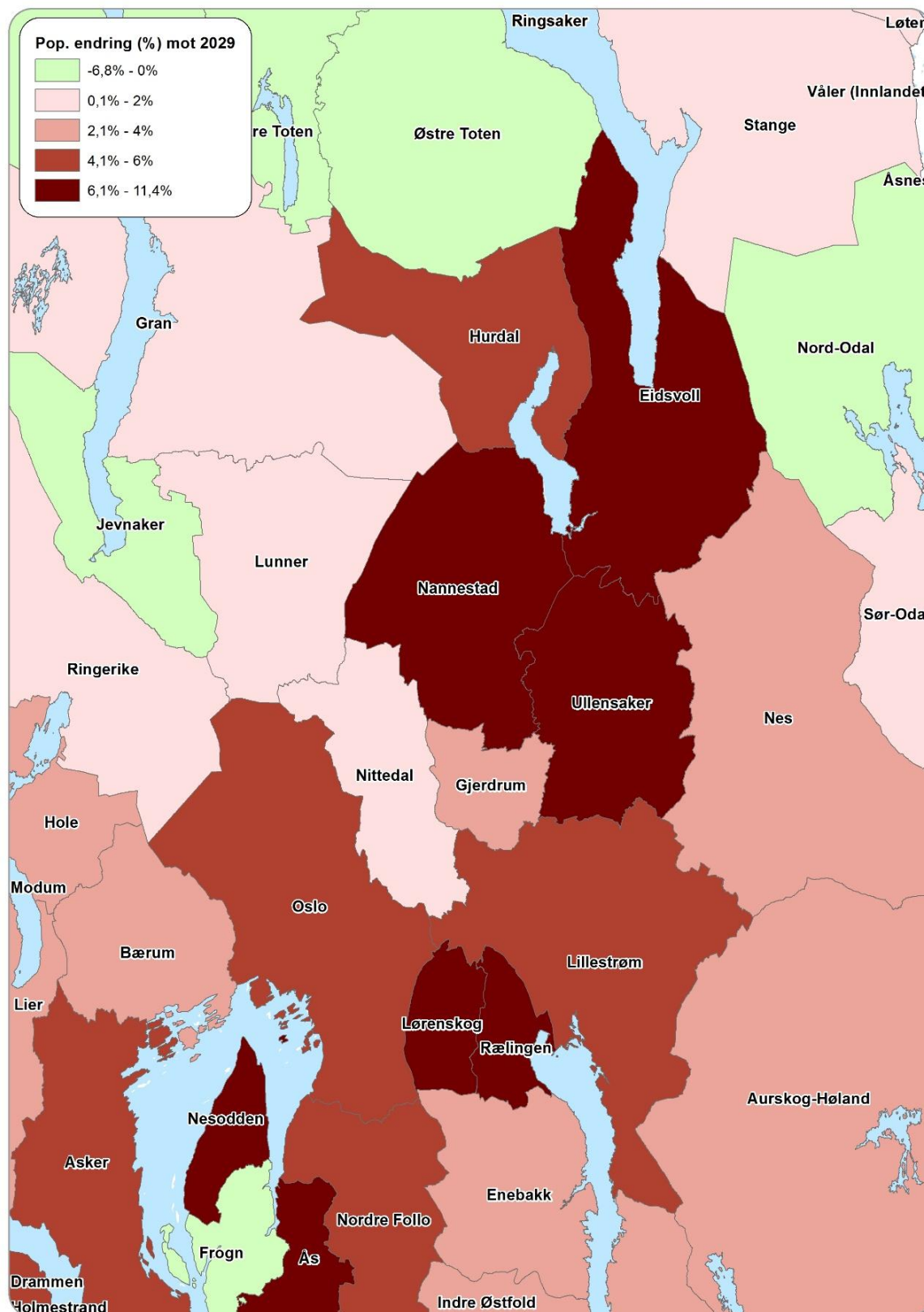
Vi har lagt til grunn innmeldte, ikke ferdigstilte bygg i Matrikkelen (rammetillatelser og igangsettingstillatelser) for å beregne befolkningen i 2029. Boligtyper og husholdningsstørrelser lokalt tas med i beregningen. For Nittedal får vi en befolkning på 25 440 i (+ 1,8 %). SSB forventer 26 676 etter hovedalternativet (+4,8 %). SSBs vesentlig høyere vekst skyldes at de ser bakover i femårsbolker, og har fått med seg at boligbyggingen i Nittedal de nærmeste årene blir vesentlig lavere enn de har vært. Vi tror boligbyggingen skyter fart igjen, og gir en høyere befolkningsvekst etter 2029.

Se tabell 3.10.1. og kart 3.10.1 og kart 3.10.2.

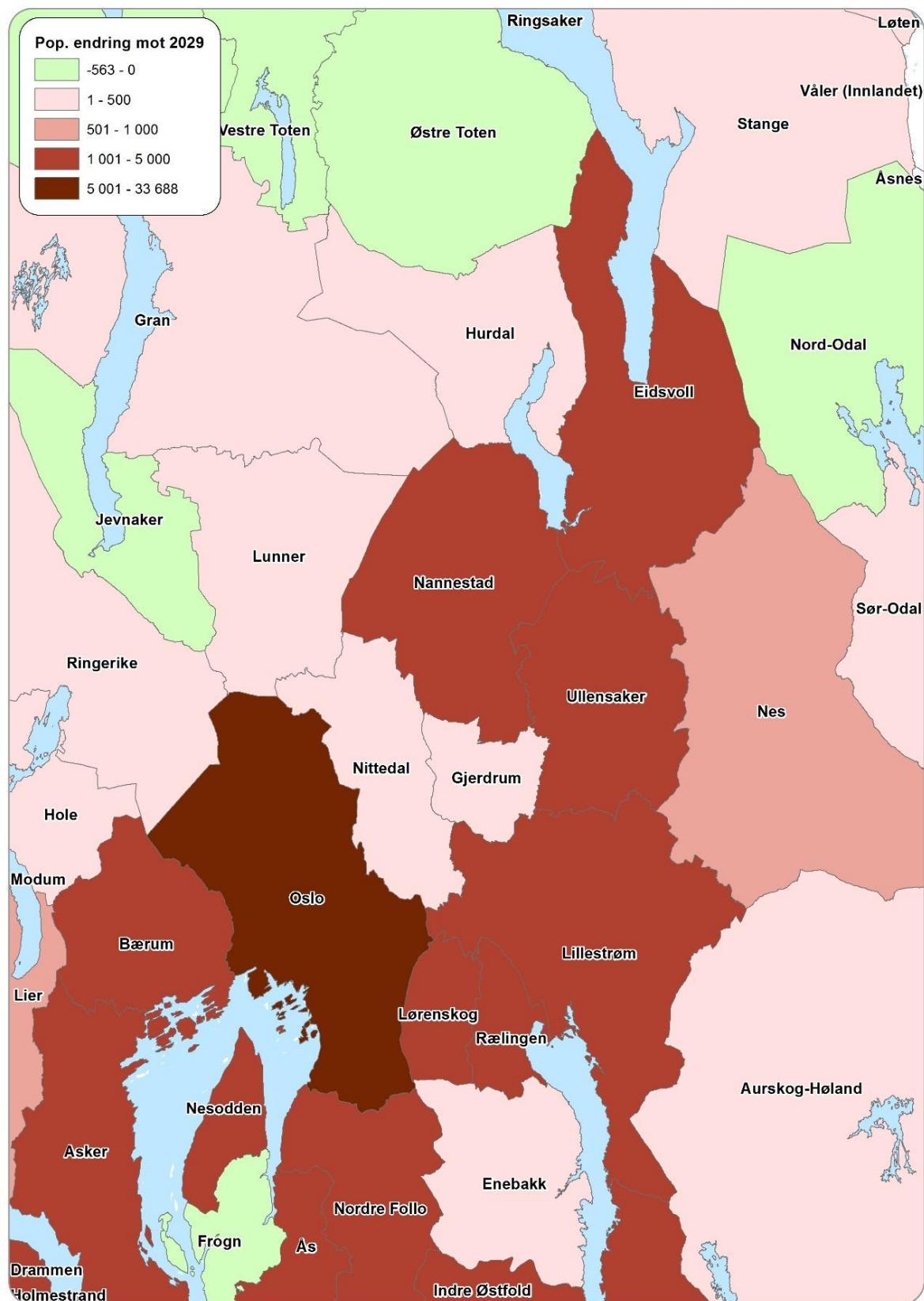
Tabell 3.10.1

Kommune	Dagens pop	Analysebutikkens modellert pop 2029	Endring %
Nittedal	25 440	25 907	1,8%
Lillestrøm	91 515	96 197	5,1%
Lørenskog	46 797	51 095	9,2%
Oslo	709 037	742 725	4,8%
Rælingen	19 618	20 812	6,1%
Gjerdrum	7 285	7 492	2,8%
Ullensaker	42 866	46 071	7,5%
Lunner	9 307	9 366	0,6%
Bærum	129 874	133 536	2,8%
Nes	24 283	24 885	2,5%
Eidsvoll	27 338	29 412	7,6%
Nordre Follo	62 245	65 396	5,1%
Gran	13 568	13 621	0,4%
Nannestad	15 530	17 301	11,4%
Jevnaker	6 990	6 956	-0,5%
Asker	97 784	102 132	4,4%
Ås	21 350	23 325	9,3%
Vestby	19 089	21 152	10,8%
Frogn	16 106	16 029	-0,5%
Hurdal	2 944	3 084	4,8%
Enebakk	11 392	11 706	2,8%
Ringerike	31 444	31 576	0,4%
Lier	28 167	28 911	2,6%
Sør-Odal	8 069	8 087	0,2%
Aurskog-Høland	17 945	18 419	2,6%
Moss	51 240	52 672	2,8%
Drammen	103 291	107 597	4,2%
Hole	6 888	7 043	2,3%
Våler (Østfold)	6 023	6 198	2,9%
Indre Østfold	46 382	47 609	2,6%
Stange	21 356	21 598	1,1%
Nesodden	20 322	21 913	7,8%
Nord-Odal	5 010	4 775	-4,7%
Råde	8 317	7 754	-6,8%
Øvre Eiker	20 495	21 568	5,2%
Hamar	32 382	32 232	-0,5%
Skiptvet	3 886	3 939	1,4%
Kongsvinger	17 966	17 469	-2,8%
Vestre Toten	13 635	13 427	-1,5%
Løten	7 836	7 933	1,2%
Ringsaker	35 475	35 511	0,1%
Holmestrand	26 206	27 877	6,4%
Søndre Land	5 564	5 350	-3,8%
Gjøvik	30 563	30 246	-1,0%
Østre Toten	14 896	14 421	-3,2%
Sarpsborg	59 038	61 129	3,5%

Kart 3.10.1 Befolkningsendring i %



Kart 3.10.2 Befolkningsendring i antall



4. Trender i handelen

4.1 Endringer i husholdningsstørrelse og forbruksmønster

Helt siden 70-tallet har forbruksveksten vært stor, og handelen har fått svært mye av veksten. Etter finanskrisen (2008) har kjøpekraften i Norge fortsatt å vokse, men lite av det har kommet butikkene til gode.

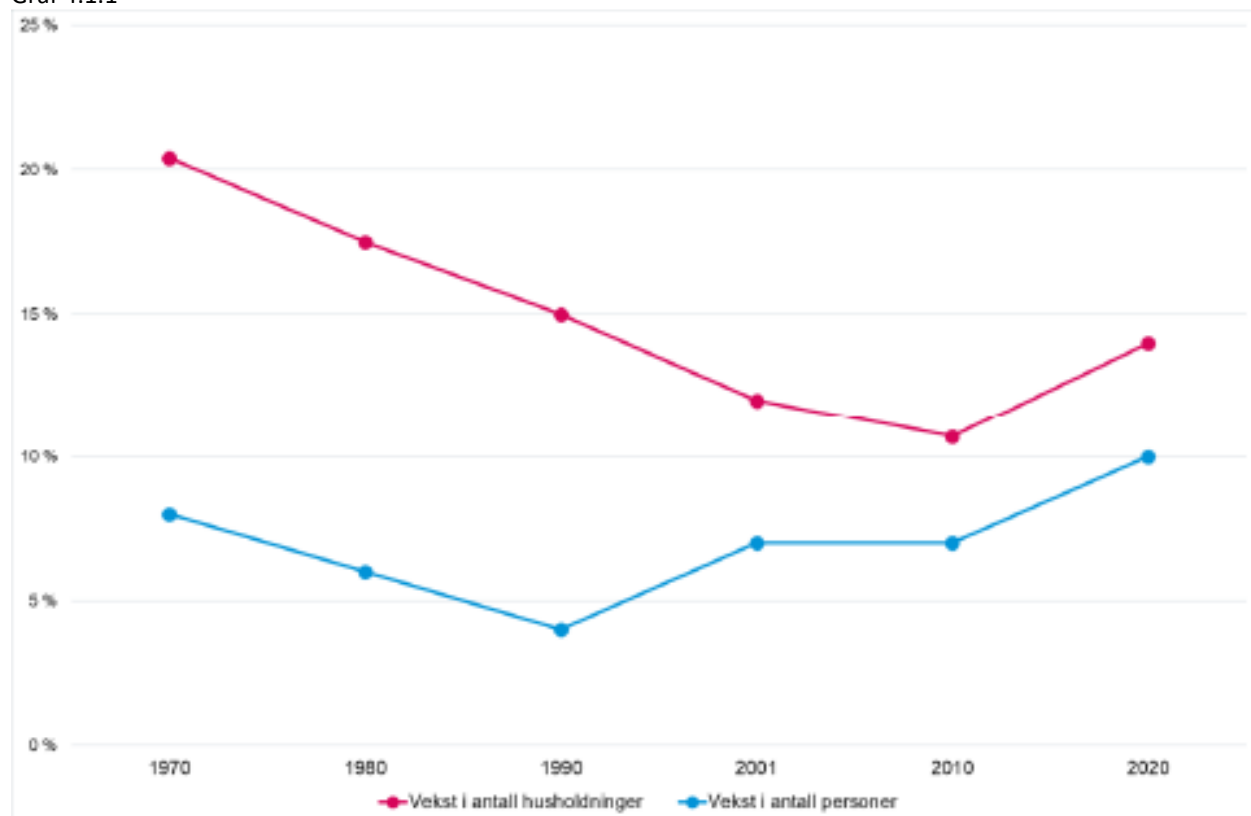
Netthandelen er en viktig forklaring, men en dreining i forbruk spiller også inn. Vi bruker mer penger på kapitalvarer, bolig og hytte. Boligene blir dyrere, og vi bygger hytter som aldri før. I tillegg spiser vi mer på restaurant, reiser mer og bruker generelt mer penger på opplevelser. Koronapandemien endret dette mønsteret noe, men det ser ut til at vi er tilbake til «normalen» nå.

Mye av forklaringen til den store forbruksveksten i Norge er stor vekst i antall husholdninger. I perioder har den vært tre ganger så stor som veksten i antall personer. Siden mye av det vi kjøper brukes av husholdningen har dette bidratt sterkt til forbruksveksten. En vesentlig nedgang i husholdningsstørrelse (og økning i samlivsbrudd) gir flere boliger som trenger vaskemaskin, møbler, TV osv.

Veksten i antall husholdninger og personer er nå relativt jevn (se graf 4.1.1, SSB). I 1960 var det 3,3 personer i husholdningen, i dag er det 2,1.

Stadig synkende fødselsrate og aldringen vil gi enda mindre husholdningsstørrelse fremover.

Graf 4.1.1



4.2 Er fysisk handel og netthandel like store i 2045?

De siste årene har det vært en stor vekst i netthandel, målt i kroner, men spesielt relativt sett mot fysisk handel.

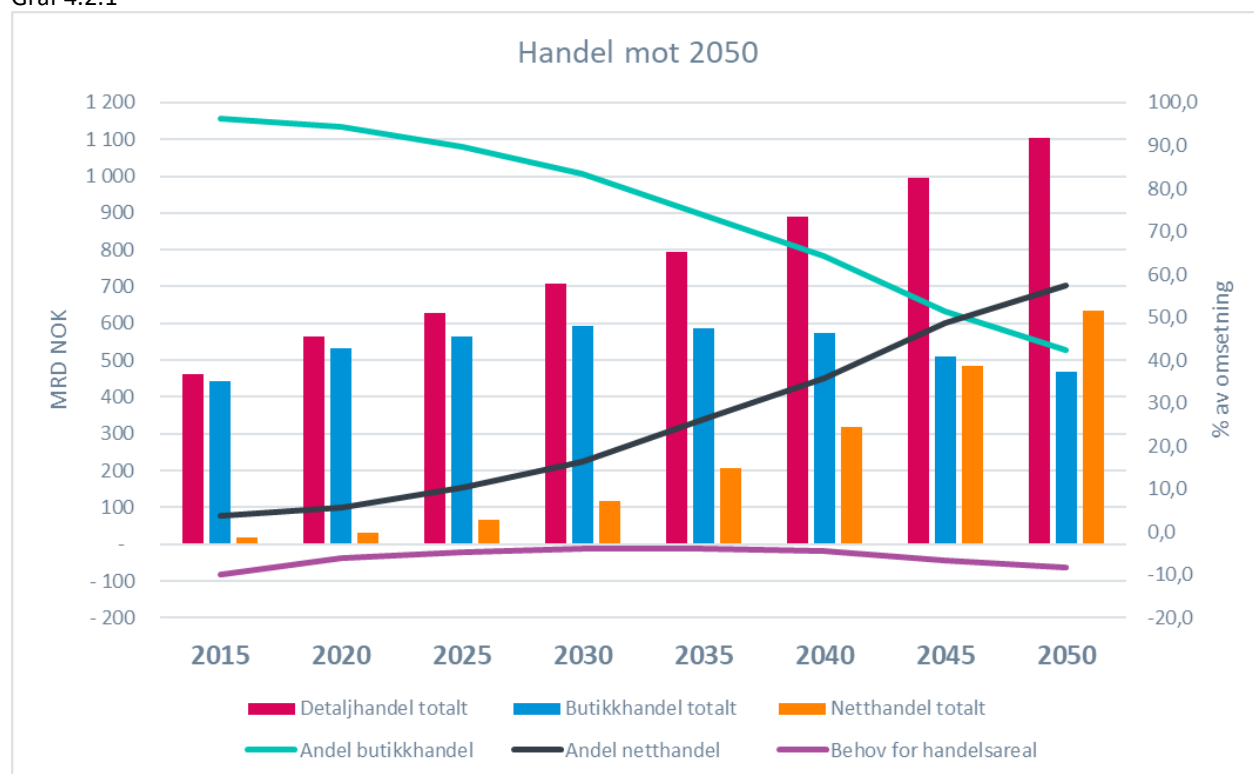
Historisk har det vært vekst i kjøpekraft og handel i veldig lang tid. Nå ser det ut til at vi klarer oss brukbart med vedvarende lav oljepris. De fleste makroøkonomer forventer bra lønnsvekst de nærmeste årene.

Det forventes også vekst i detaljhandel, men den fysiske handelen slutter snart å vokse med fortsatt sterk vekst i netthandel. Rundt 2025 starter en forsiktig nedgang i butikkenes omsetning som varer til 2045 hvis disse prognosene holder stikk.

I det store bildet har Norge 10-20 % for mye handelsareal. I 2050 er det ikke behov for mer handelsareal enn det vi har i dag. Allikevel vil det være grunnlag for utvikling av handleareal med lønnsomhet flere steder med stor handelslekkasje.

Graf 4.2.1 gjelder handel generelt. Det er, og vil fortsatt være store forskjeller mellom bransjer. Dagligvarer og byggevarer er eksempler på bransjer med lite netthandel (rundt 2 %), mens sport og elektro har høy andel (rundt 30 %).

Graf 4.2.1



5. Kontor

5.1 Kontorbygg med 200 arbeidsplasser

I en stor sentrumsutvikling er det naturlig å tenke at kontor vil være en mulig utnyttelse av areal som ikke er spesielt godt egnet til bolig, eller handel/servering/tjenester på bakkeplan.

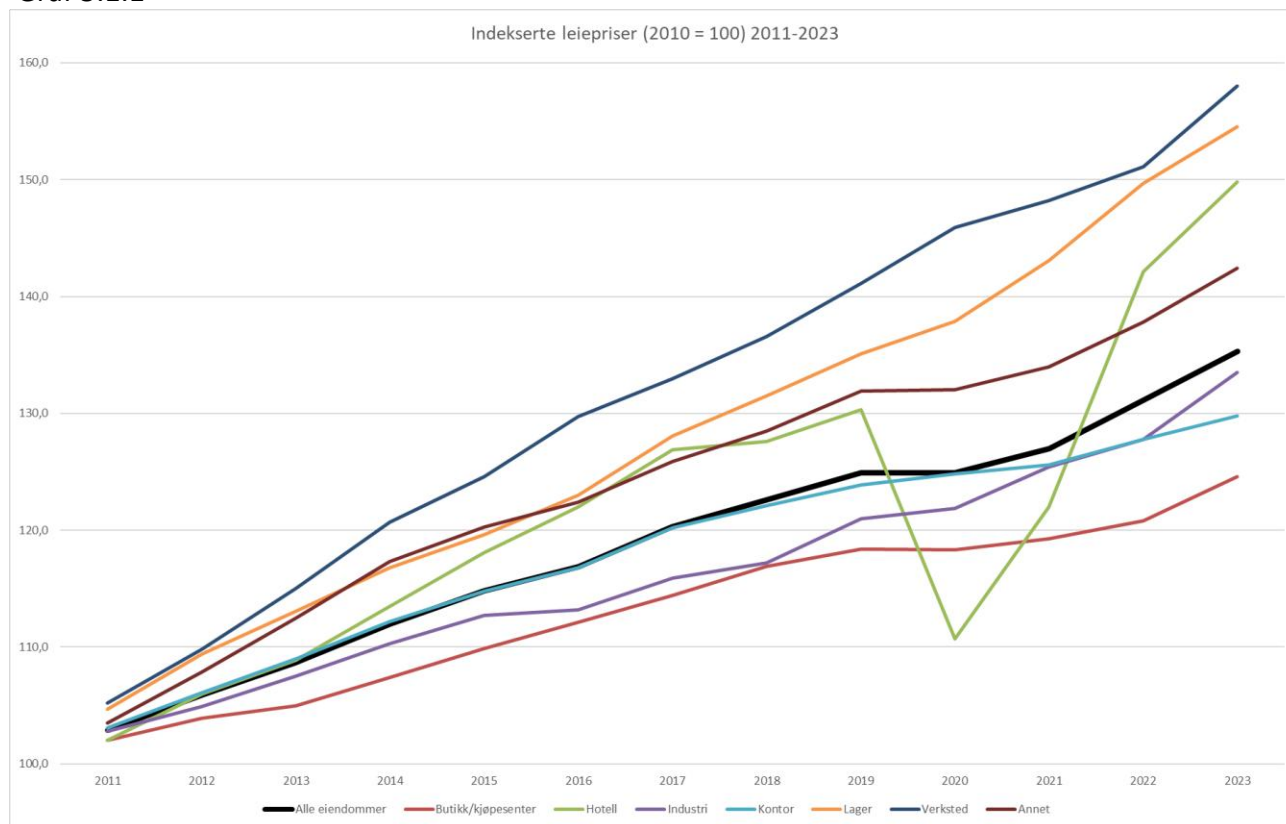
Veldig mange i Nittedal pendler til Oslo på jobb med bil, tog og buss. Som arbeidsplass er Oslo attraktiv med mange arbeidsgivere innenfor de fleste bransjer. Her er også mange av de største bedriftene i landet, og mye offentlig administrasjon – inkludert regjeringsapparatet. Mange av de best betalte jobbene er i Oslo, og i tillegg et stort tilbud på kultur, restauranter, handel og helse.

Det gjør det mulig å kombinere arbeid og fritid på en god måte.

Samtidig vil mange sette pris på kortere arbeidsvei, og mer fritid. Kommer du i bil langs riksvei 4 nordfra vil du i all hovedsak slippe kø hvis arbeidsplassen er i Nittedal.

SSB har en indeks på leiepriser (se under). Den gir en sterk økning i prisene jevnt over, men kontor har den nest laveste utviklingen. Ikke noe konkret om pris i kr.

Graf 5.1.1



Med kunstig intelligens (ChatGPT april 2025) får vi dette resultatet:

«Leiepriser på kontor i Norge kan variere betydelig avhengig av faktorer som beliggenhet, størrelse, standard og fasiliteter. Generelt sett er kontorleie dyrere i større byer som Oslo, Bergen og Stavanger sammenlignet med mindre byer og tettsteder.

Per 2023 kan man forvente følgende omtrentlige priser:

Oslo: Leiepriser for kontorplasser kan variere fra 2.000 til 4.000 NOK per kvadratmeter per år, avhengig av beliggenhet og kvalitet på lokalene. I sentrale områder som Bjørvika eller Aker Brygge kan prisene være enda høyere.

Bergen: Her ligger leieprisene vanligvis mellom 1.500 og 3.000 NOK per kvadratmeter per år.

Stavanger: Leiepriser her kan variere fra 1.500 til 3.000 NOK per kvadratmeter, men det kan også være variasjoner avhengig av området.

Småbyer og distrikter: I mindre byer kan leieprisene være betydelig lavere, ofte fra 800 til 1.500 NOK per kvadratmeter per år.

Det er viktig å merke seg at disse prisene kan endre seg over tid og at spesifikke avtaler kan variere basert på forhandlinger, leieforhold, og spesifikke eiendommer. For mer nøyaktige og oppdaterte tall, kan det være lurt å kontakte eiendomsmeglere eller konsulenter som spesialiserer seg på næringseiendom.»

Prognosesenteret publiserte sine prognoser for yrkesbygg 6. april 2025. Her ligger det en nedgang i forventede nye kvm på ca 20 % mot nivået de siste årene.

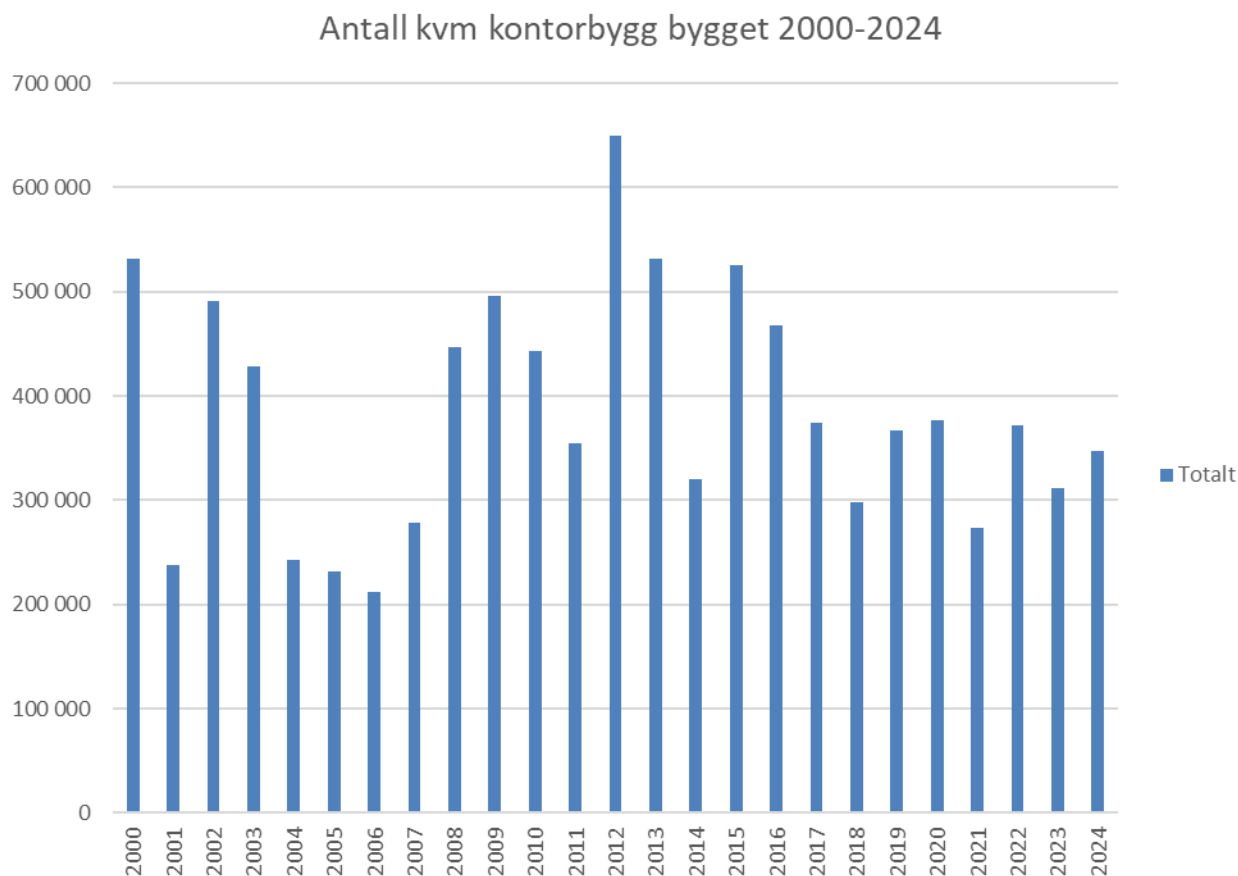
Hvis vi tenker at dette prosjektet blir 200 arbeidsplasser x 25 kvm = 5 000 kvm kontorbygg * 1 500 kr per kvm i leie = 7 500 000 kr i leieinntekter.

Da vi ikke kjenner bygge- og tomtekostnader kan vi ikke fastslå om det blir lønnsomt. Heller ikke om hvilke leiepriser som er oppnåelige i Nittedal.

Prognosesenteret publiserte sine prognoser for yrkesbygg 6. april 2025. Her ligger det en nedgang i forventede nye kvm på ca 20 % mot nivået de siste årene.

Grafen under illustrerer hvor mange kvm kontorbygg som er bygget fra 2000 til 2024 (SSB). Det bygges fortsatt mye.

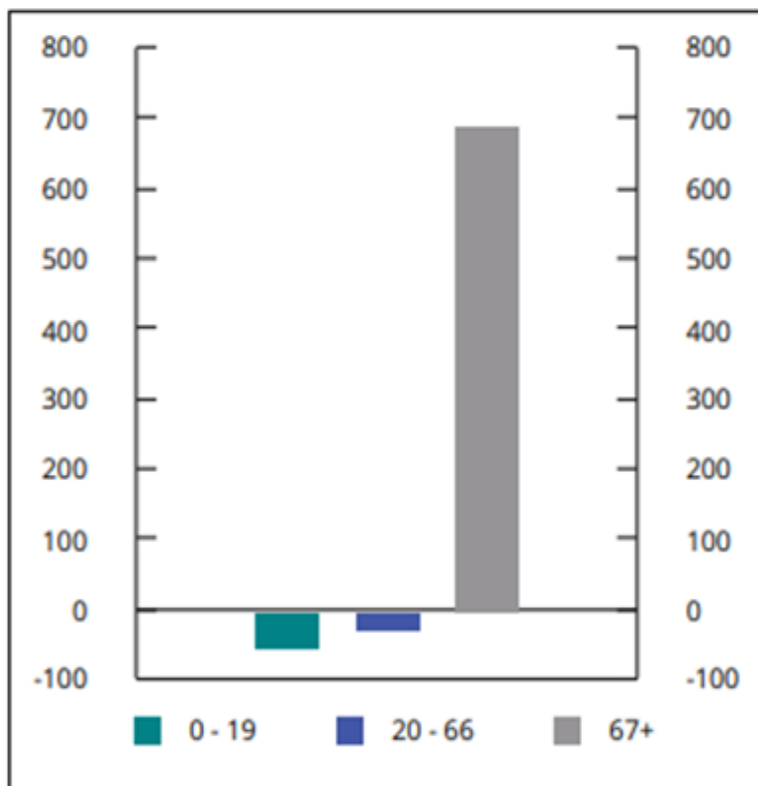
Graf 5.1.2



Ser vi lengre fram i tid blir vi færre i yrkesaktiv alder, noe som kan indikere at markedet blir vanskeligere for kontor framover.

I perspektivmeldingen til regjeringen (2024) legges det til grunn at vi er 700 000 fler over 67 år, samtidig som det er færre i yrkesaktiv alder. Se grafen under.

Graf 5.1.3



**Figur 1.2 Endring i befolkning etter aldersgrupper.
1 000 personer. 2024–2060**

Kilder: Statistisk sentralbyrå og Finansdepartementet.

5.2 Beregnet endring i arbeidspendling

Ved å bruke tilsvarende trekkraftmodell (brukt av bl.a. Transportøkonomisk Institutt) som for handel kan vi beregne antall «søkere» til de 200 nye kontorarbeidsplassene.

Sjekket mot pendlerdata fra SSB stemmer beregningen godt.

Her får vi 419 søkere, som betyr at det er fullt mulig å leie ut kontorarbeidsplasser i Nittedal sentrum. Se tabell under.

Tabell 5.2.1

KommuneNr	KommuneNavn	Nåsituasjon (arbeidsplasser)	Ettersituasjon (arbeidsplasser)	Endring (arbeidsplasser)	Endring %
	Totalt	1300	1719	419	32 %
3232	Nittedal	265	540	275	104 %
0301	Oslo	269	300	31	12 %
3205	Lillestrøm	127	143	16	13 %
3222	Lørenskog	46	51	5	11 %
3209	Ullensaker	38	43	5	13 %
3203	Asker	33	38	5	15 %
3201	Bærum	30	35	5	17 %
3301	Drammen	25	30	5	20 %
3207	Nordre Follo	25	29	4	16 %
3228	Nes	24	28	4	17 %
3240	Eidsvoll	24	28	4	17 %
3107	Fredrikstad	23	27	4	17 %
3118	Indre Østfold	23	27	4	17 %
3224	Rælingen	22	24	2	9 %

6 Vedlegg

6.1 Modell/verktøy/metode

Hvordan trekkraftmodellering virker:

- Modellen som benyttes bruker data på butikker og handelsområder (med og uten kjøpesenter). Modellen benyttes for definering av markedsområder og omsetning for butikker, kjøpesenter og handelsområder

Hvordan er modellen bygget opp?

- Modellen er bygget opp av handelsområder. Et handelsområde er en samling av butikker med mindre enn 100 meters avstand, som til sammen har et "komplett" handelstilbud. Disse bør sørge for at man får oppfylt det meste av et normalt forbruk
- Et handelsområde med et stort utvalg av butikker har større attraktivitet enn et med mindre utvalg
- Modellen beregner markedsområdet til et handelsområde ved hjelp av befolkningens kjøretid til alle handelsområder og deres attraktivitet
- Alle handelsområder i Norge er tatt hensyn til i modellen

Hvilke informasjonselementer benyttes i modellen?

- Infrastruktur
- Konkurransesituasjon
- Kjøretider
- Befolkningsdata (SSB/og eventuelt befolkningssegmenter for å styrke kjøpekraftberegninger)
- Handelsområder bygget på butikk- og kjøpesenterinformasjon
- Definisjon av markedsområde:
 - P = Primærområde (-50 % av kundetilstrømmingen)
 - S = Sekundærområde (51-75 %)
 - T = Tertiærområde (76-90 %)
 - R = Resten (90-100 %) (i handelsteori kan noen avvik fra denne fordelingen forekomme)

Den matematiske formelen ser slik ut;
hvor;

$$P_{ij} = \frac{A_j^\alpha D_{ij}^{-\beta}}{\sum_{j=1}^n A_j^\alpha D_{ij}^{-\beta}}$$

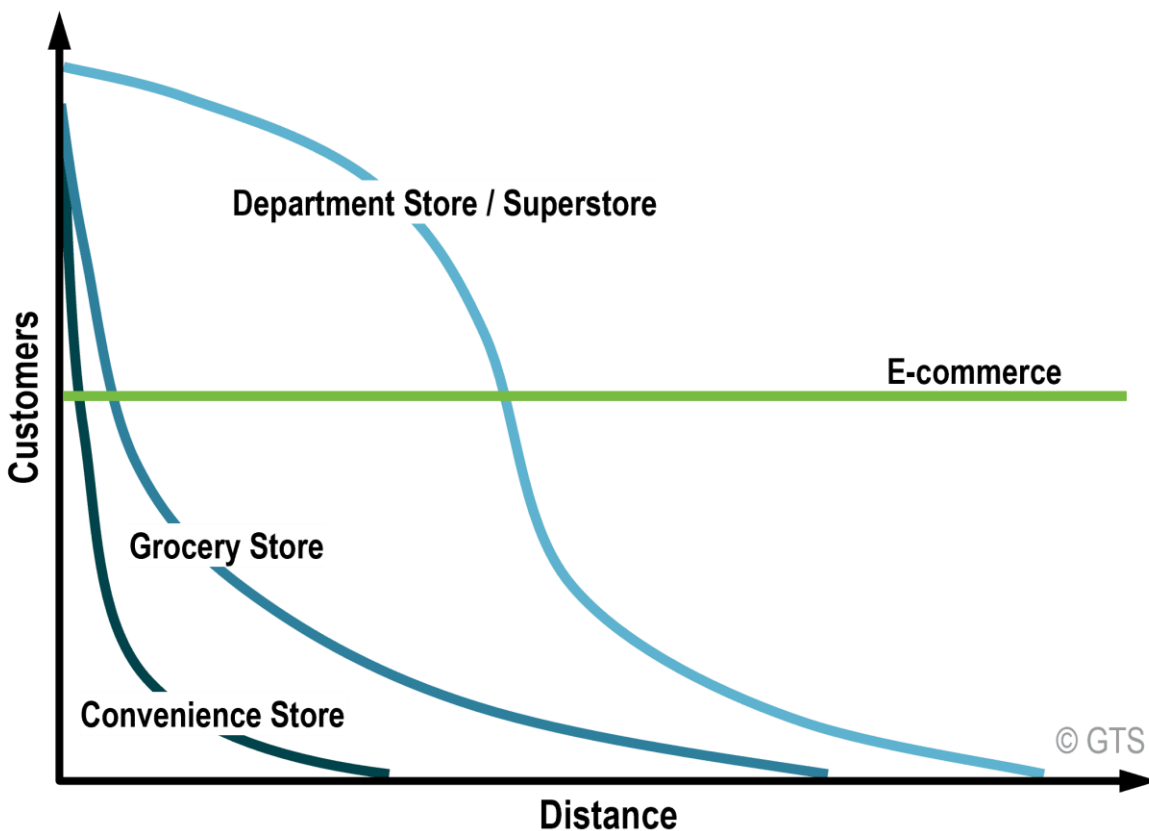
P = (Probability) forventet antall kunder fra et markedsområde som oppsøker et handelsområde

A = Attraktivitetsscore for tilbudet

D = Avstanden (distance) mellom kunden i og handelsområdet

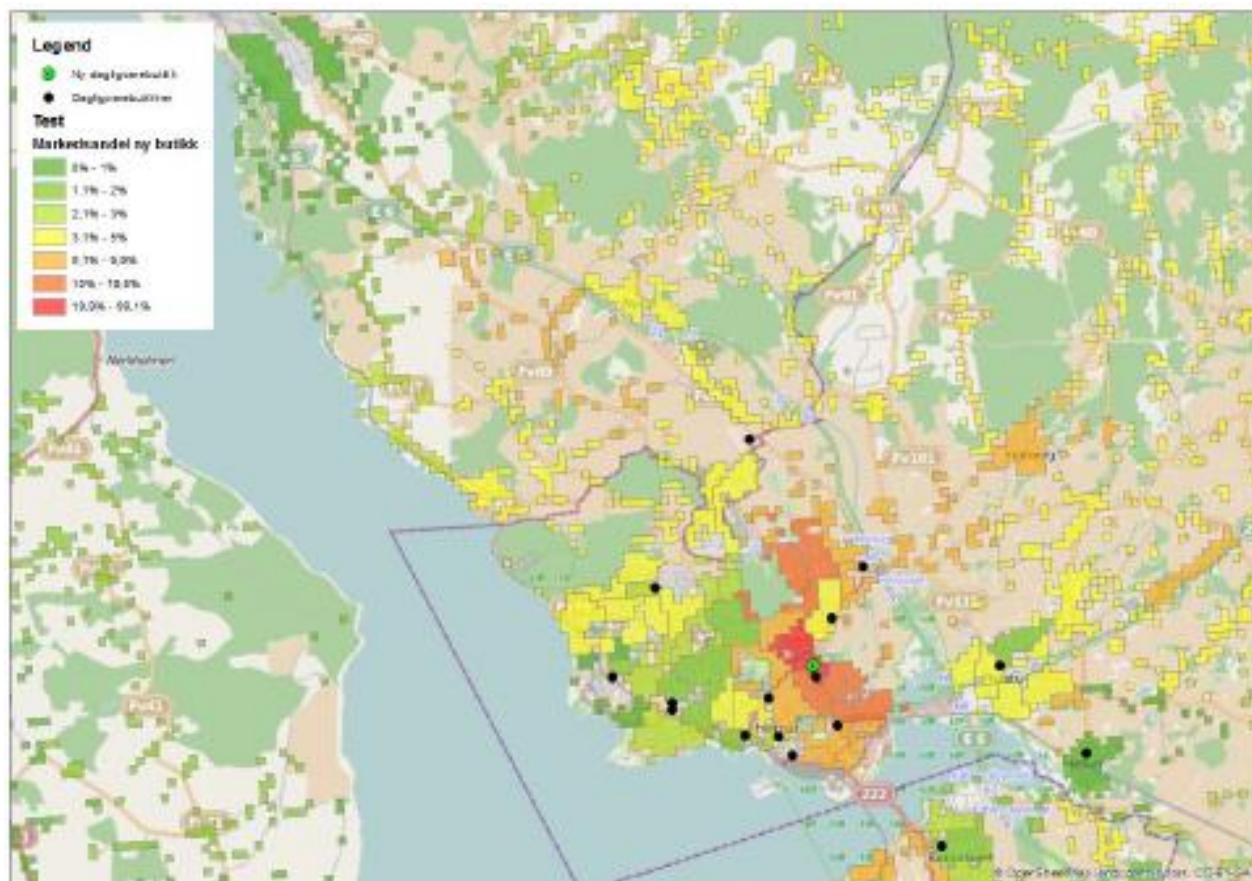
j = "veier" følsomheten for reiseavstander for den typen handel som beregnes

Styrker: Gir god presisjon, og kan dokumenteres med eksempler fra flere markeder. Gir grunnlag både for kommersielle beslutninger (lønnsomhet) og politiske (påvirkning på andre tilbud og konsekvenser for lokalt og totalt transportarbeid).



Kurven viser et eksempel på sammenhengen mellom markedsandel og reiseavstand til et handelstilbud. Avhengig av attraktivitet (størrelse/synlighet/kjede) vil den kunne bli mer eller mindre bratt.

Bilforretninger, kjøpesenter og alle andre handelsvirksomheter vil ha lignende kurver.

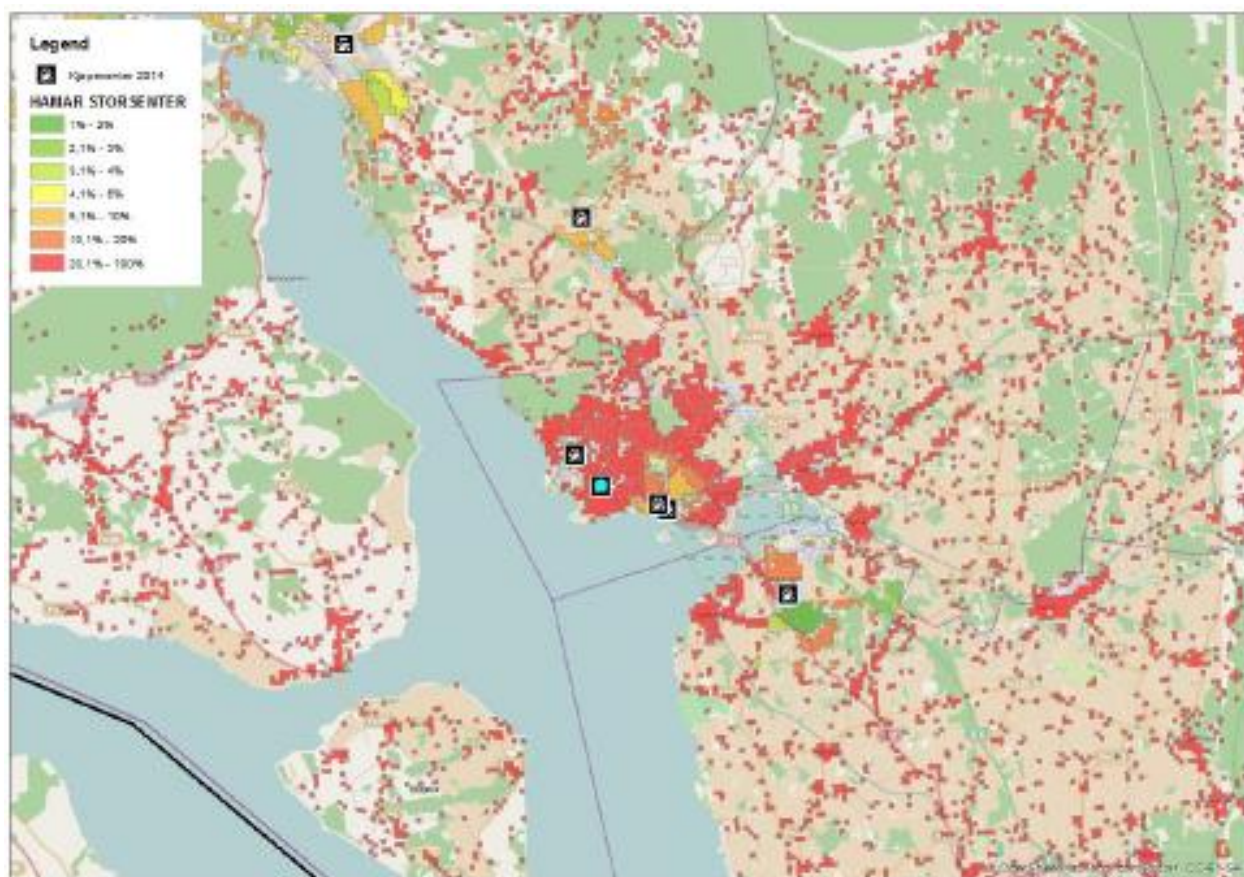


Kartet viser markedsandelene til en simulert ny butikk som er relativt stor (tilsvarende Meny/Ica Supermarked/COOP Mega).

Her vises det tydelig at en tilnærming basert på at alle kunder kommer fra en gitt avstand (ring) eller kjøretid ikke fungerer.

Vår modell tar hensyn til både konkurranse, kjøpekraft og reiseavstander på detaljert geografisk nivå.

Den gir også svar på hvor mye den nye butikken tar fra hver enkelt konkurrent, samt hvor mye den kannibalerer på «egne» butikker.



Kartet viser markedsandelene til et kjøpesenter som er "størst i byen".

Ved hjelp av data på handlefrequens og reisevaner kan man beregne hvilken effekt senteret har på transport-produksjon og miljø (utslipp).

6.2 Analysebutikkens handelskompetanse

Bjørn Nygaard har 20 års erfaring med analyse i handel. Han har jobbet med mange av de største aktørene blant boligutviklere, kjøpesentre, kjeder og produsenter i Norden. Han har gjennomført analyser for beslutninger om bygging av kjøpesentre og butikker basert på vitenskapelig metode som gir stor presisjon. Han har også jobbet med flere prosjekter for sentrumsutvikling i norske byer med vekt på å utvikle handelstilbud til beste for innbyggerne og miljøet. Bjørn sitter i juryen til NCSC (Nordic Council of shopping Centres) som kårer årets kjøpesentre og SSBs rådgivende utvalg for handel.

Kevin O'Neill har 20 års internasjonal erfaring med GIS (geografisk informasjonssystem) til bruk i implementering i kundeløsninger med spesielt fokus på handel. Han har bl.a. jobbet med flere av de største kjedene i Norge og England.

6.3 Noen generelle betraktninger om krav til handelsanalyser

Det viktigste er å forstå hvordan handel oppstår og endres. Med forandringer i tilbudet, infrastruktur og bosettingsmønster kan handlevanene i befolkningen endres betydelig. Enkelt forklart fungerer

forbrukere slik at de reiser så kort som mulig for å kjøpe det de trenger. En naturlig følge av dette er at man er villig til å reise lenger for å komme til et område med 50 butikker enn med 10 butikker. Vurderes tilbudene som like gode vil det nærmeste bli valgt (se detaljert beskrivelse av metode kapitel 4.1). En møbelbutikk på 35 000 m² gir større reisevillighet enn en på 2 000 m².

I Norge er det dessverre lite fokus i det politiske og kommersielle miljøet på at handel også er vitenskap, og at det finnes metoder som gir gode beregninger av konsekvenser ved endringer i handelstilbud. Metodene som ofte brukes ved politiske beslutninger om handel er upresis. Det gir feiletableringer, økonomiske tap og økt forurensning som følge av unødvendig lange reiser for å tilfredsstille befolkningens handelsbehov.

Dette burde være minimumskrav til analyser:

- Metoden gir tilfredsstillende resultater ved testing mot reelle omsetnings-/besøksdata
- Det må på grunnkretsnivå (fineste statistiske inndeling med ca. 14.000 kretser i Norge) beskrives hvor etterspørselen i hovedsak vil komme fra
- Overslag på hvor stor omsetningen blir
- Overslag på endring i lokalt og totalt trafikkarbeid
- Hvor omsetningen kommer fra, og hvilke tilbud (kjøpesenter og annen handel) som mister salget som følge av det nye/endrede tilbudet, (noen må miste salg, da forbrukernes penger kun kan brukes opp en gang)
- Den som utfører analyser må være økonomisk uavhengig av oppdragsgiver
- Det settes krav til utbyggere å gjennomføre handelsanalyse ved bygging av kjøpesentre og handels-bygg over en viss størrelse
- Etterprøvbarehet
- Kildeangivelser

6.4 Litt handelshistorie

Ser vi på den historiske utviklingen av handelstilbud, er den drevet av to hovedfaktorer:

Mer effektiv kommunikasjon gir kortere reisetid, og dermed flere reelle valgmuligheter i forhold til hvor man handler.

Økonomisk vekst med tilhørende økt kjøpekraft i husholdningene gir større krav til de som driver handel. Det er ikke nok å selge mat som holder underernæring og mangelsykdommer på avstand – forbrukerne krever også at den skal være god.

Klær skal ikke bare holde oss varme og tørre, de må også se bra ut.

De siste 50 år har dette gitt en betydelig endring i butikkstrukturen. Et interessant eksempel er Hadeland som frem til 70-tallet hadde 5 handelssteder; Roa, Lunner, Jevnaker, Brandbu og Gran. I dag er det bare Gran som har et tilbud av betydning, utover dagligvarehandel. Gran er også et godt eksempel på at kjøpe-sentre (Granstunet og Smietorget) og sentrumsbutikker kan fungere godt sammen ved samlokalisering.

Kjøpesentrene ble i løpet av 70-, 80- og 90-tallet en betydelig aktør. I dag er kjøpesenterandelen av detalj-handelen ca. 1/3. Dette har vært stabilt i ca. 20 år.

Generelt er det meste av handel preget av klyngedannelser. I mange bransjer er det svært få som overlever som frittstående butikker. Man trenger et miljø for å få tilstrekkelig omsetning til lønnsom drift. Unntaket er dagligvarehandel, hvor det fortsatt går an å drive som frittstående virksomheter. Likevel ser vi at dagligvare-butikker i klynge omsetter vesentlig mer enn frittstående.

6.5 Kilder

I denne analysen har vi benyttet oss av følgende:

- Veinavigasjonsdata fra Navteq
- Kart fra Navteq/Statens kartverk/ESRI
- Kjøpesenterinformasjon fra Kvarud analyse
- Butikkdata ARAPlan/Handelsfakta AS/Analysebutikken AS
- Befolkningsdata fra SSB
- Trafikktellinger fra Veidirektoratet
- Omsetningsstatistikk fra SSB 2019–2023
- Befolkningssegmenter fra Analysebutikken AS

6.6 befolkningsframskriving 2040 og 2050

Den geografiske enheten Analysebutikken bruker modellen er grunnkrets, så det er nødvendig å ta fremtidig befolkning på kommunenivå ned til grunnkretsnivå.

Med unntak av Nittedal (hvor vi brukte estimerer fra kommunens administrasjon) brukte vi SSBs 'MMMM' befolkningsframskriving for 2040 til bruk for å beregne folketallet på grunnkretsnivå for alle andre kommuner som er brukt i modellen.

Nittedals befolkning 'Nå' er 25.440, med administrasjonens estimerte befolkning for 2040 satt til 30.000. 65 % av ny befolkning er plassert i grunnkretser på Rotnes, mens resten av kommunen har fått 35 % av veksten.

Mo grunnkrets (32320315) har fått 1.800 nye personer. De gjenværende grunnkretsene i Rotnes deler de om lag 1.100 «nye» innbyggerne mellom seg basert på dagens størrelse/sannsynlige kapasitet for boligutvikling.

For 2050 brukte vi de anslåtte 2040-befolkningstallene per grunnkrets, og økte dem med 1,6 % fra år til år, over en 10-årsperiode.

Samlet befolkningsvekst på i de ca 50 kommunene som ble brukt i modellen er 10,7 % fra «nåsituasjon» til 2040 og 14,99 % fra «nåsituasjon» til 2050. Etterspørselen er justert tilsvarende. Det er ikke regnet inn inflasjon eller økt kjøpekraft.