

# Stora utmaningar för externhandeln

<https://fastighetssverige.se/index.php/artikel/stora-utmaningar-for-externhandeln-26625>

Image not found or type unknown

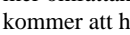



Publicerad den 11 December 2017

Handel E-handeln och förändrade köpbeteenden ritar snabbt om retailkartan – och snart kan Amazon komma till Sverige. Anna Smith och Lotta Moos på Novi Real Estate ger här sin syn på utmaningarna på retailmarknaden.

Novi Real Estate förvaltar totalt cirka 600 000 kvadratmeter i bland annat Stockholm, Göteborg, Uppsala och Västerås. Runt 80 000 kvadratmeter under förvaltning är retail – en marknad som präglas av många framtida utmaningar. På relativt kort tid har vi sett stora förändringar i förutsättningarna för handel generellt och specifikt för externhandeln. De största förändringarna är ökad konkurrens inom i princip alla områden samt förändrade köpbeteenden i och med e-handelns genomslag. Köparnas förväntningar på upplevelsen i butik, leveranstider, sortiment och utbud är också mycket högre idag än tidigare, konstaterar Anna Smith, kundansvarig på Novi Real Estate. Och då har vi ännu inte sett vad Amazon får för effekter om de slår igenom också på den svenska marknaden, tillägger Lotta Moos, retailspecialist på Novi. Ja, mycket tyder på att Amazon snart kommer till Sverige. Vad betyder det? Svårt att säga. Vad vi kan konstatera är att Amazon har lyckats otroligt bra med sitt flöde. Hela konsumentens livsbehov kan tillgodoses genom Amazon, allt från mat och kläder till hantverkare. De har en plattform som kan slå ut många – alternativet för många aktörer blir att koppla ihop sig med Amazon, säger Lotta Moos. Vill minska sina ytor De båda ser tydligt effekterna av handelns ändrade förutsättningar. Flera av de aktörer vi pratar med vill minska sina fysiska ytor och sänka sin hyreskostnad för att anpassa kostymen. Det är också tydligt att vi för betydligt fler diskussioner om omlokaliseringar än nyetableringar idag. Den stora frågan är; om det går knackigt i högkonjunktur – flera aktörer är under rekonstruktion eller på väg i den riktningen – hur kommer det då att se ut i en lågkonjunktur? Det enkla svaret är att vi kommer att se att en mängd aktörer försvinner helt eller delvis och ökade vakanser i många bestånd. Vi kan se överetablering i en del segment och det finns många som inte lyckats nå lönsamhet i den höga etableringstakten som varit, säger Anna Smith. Vad krävs då för att vara framgångsrik inom handel i dag och på lite sikt? De flesta är i dag överens om att det krävs närvaro och styrka både på nätet och fysiskt. Och framför allt ställs det höga krav på den fysiska butiken. Anna Smith och Lotta Moos pekar på fem faktorer. Butiken måste kunna erbjuda: Inspiration/en upplevelse. Specialistkompetens. Skräddarsydda produkter. Konkurrenskraftiga priser - jämfört med i princip hela världens leverantörer av jämförbara varor. Leveranstider på max någon dag. Långt ifrån alla aktörer lever upp till detta i dag. Novi Real Estate arbetar nära hyresgästerna för att ge förutsättningar för morgondagens handel. Efterlyser mer samverkan - Generellt sett så krävs det hög aktivitet. Vi för en tät dialog med våra hyresgäster om deras behov och även en utökad samverkan med andra fastighetsägare och kommuner kring utvecklingen av områdena. Det går definitivt inte att vara tvåa på bollen i tider som präglas av en kombination av få, om några, nyetableringar och behov av minskade ytor hos befintliga aktörer, säger Anna Smith. I grunden får man heller inte missa sin hemläxa vad gäller att leverera en attraktiv fastighet vad gäller tillgänglighet, parkering, laddplatser för elbilar, skyltlägen, exponering, belysning, planteringar och annat som gör att det är trivsamt att besöka platsen. Vi ser också att vi tillsammans med hyresgästen, behöver satsa på lösningar som gör att upplevelsen höjs och att besökarna stannar.

När retailytorna blir mindre tar framför allt B-lägena stryk. Vi gör också en noggrann analys vid delning av lokaler. Det finns inget utrymme för B-lägen idag utan alla som kan tänka sig att omlokalisera eller, i undantagsfall, nyetablera kommer att kräva A-lägen också i huset. Vad händer då med B-lägena? De blir vakanta. Sedan gäller det att vara kreativ för att kunna fylla dem. I många fall handlar det om att hitta alternativt innehåll. Det ska kanske inte vara handel i de lokalerna. Vi kommer att behöva mer samarbete med kommunerna för att ändra detaljplanerna och tillåta helt andra verksamheter, säger Lotta Moos. Sammanfattningsvis gäller att alla – handlare, fastighetsägare och stadsplanerare – behöver göra läxan ännu noggrannare idag än tidigare. Vi välkomnar alla typer av dialoger kring det här. Vi är noggranna med att vi som representant för fastighetsägaren är en del av lösningen, inte hela lösningen; att föra en ensidig dialog om till exempel sänkt hyra tror vi inte är långsiktigt hållbart. Hyresgästen måste ha en mer omfattande plan än så i längden och den stöttar vi gärna. Vi för jättebra dialoger med många av våra hyresgäster om framtiden och ser att vi tillsammans kommer att hitta många bra, långsiktiga lösningar!

 **Namn:** Anna Smith **Ålder:** 37 år. **Familj:** Man och två barn. **Bor:** Bromma. **Karriär:** Är tillbaka i fastighetsbranschen efter ett par år som managementkonsult på Ernst & Young med inriktning mot strategier för fastighets- och infrastrukturinvesteringar och en kortare sejour på Nordea där hon bland annat arbetade med lönsamhetsfrågor kopplade till fastighetsfinansiering. **Fritidsintressen:** ”Pass. Jag ska skaffa mig några riktigt roliga hobbies när barnen är större!”

 **Namn:** Lotta Moos **Ålder:** 50 år. **Familj:** Man, två tonårsdöttrar, en utflugnen dotter och ett barnbarn. **Bor:** Södermalm. **Karriär:** Varit i fastighetsbranschen under 20 år i olika roller. **Fritidsintressen:** Barnens aktiviteter, karatetävlingar och fotbollsmatcher.

Novi Real Estate Novi Real Estate erbjuder tjänster inom externförvaltning av fastigheter. Novi har stabila och finansiellt starka ägare och tillför kompetens och kunskap till branschen. Ägare och partners har lång erfarenhet av att utveckla uppdrag, organisationer och bolag. Novi Real Estate är en långsiktig och konkurrenskraftig aktör på förvaltningsmarknaden. Novi är latin för ny – Novi vill vara nytänkande och nyskapande. Även loggan står för nyskapande – en symbol för att inte följa ett utstakat spår utan att kunna och våga bryta ny mark. Novi förvaltar 600 000 kvadratmeter uthyrbar yta till ett fastighetsvärde om cirka 30 miljarder kronor. Tillgångarna består framför allt av kontors- och butikslokaler i Stockholm City, centrala Göteborg och Malmö.

- Nicklas Tolleson

[nicklas@fastighetssverige.se](mailto:nicklas@fastighetssverige.se)