

FORSÅKER

Stadslivsstrategi
23 juni 2016

WSP Analys & Strategi



Förord

WSP Analys & Strategi har på uppdrag av MölnDala Fastighets AB genomfört en utredning av de kommersiella förutsättningar för den nya stadsdelen Forsåker i Mölndal.

Utredningen består av två delar, en nulägesanalys och en stadslivsstrategi. Arbetet har utförts av Anders Ling, Marcus Henrikson, Daniel Mattisson, Fredrik Bergström och Jennie Livensjö (samtliga konsulter vid WSP Analys & Strategi) samt av Charles Larsson (underkonsult, Retailex). Uppdragsledare hos WSP har varit Jennie Livensjö, ombud för uppdragsgivaren har varit Sarah Pennycook och Johanna Hedenskog.

Stockholm, Juni 2016.

WSP Sverige AB

121 88 Stockholm-Globen

Besök: Arenavägen 7

Tel: +46 10 722 50 00

Fax: +46 10 722 87 93

Org. nr: 556057-4880

Innehållsförteckning

- Introduktion 4
- Förutsättningar och vägval för Forsåker 11
- Fokusområden och stråk 18
- Innehållskoncept och marknadspotential 26
- Åtgärdsplan 34

INTRODUKTION

Stadslivsstrategi för Forsåker



För att utveckla Forsåker till en levande stadsdel är det viktigt att beakta ett antal faktorer. För det första måste stadslivsstrategin för området ta hänsyn till de omvärldsfaktorer som påverkar/kommer att påverka områdets framtida utveckling. Vissa av dessa är mer synliga och säkra idag, exempelvis områdets förhållande till Mölndals centrum och dess planerade utveckling, medan andra inte är lika synliga och kanske mer osäkra, exempelvis utvecklingen av diverse trender och tendenser och dess framtida påverkan på området. Hur mycket handels- och serviceyta som det finns utrymme för i området och vilken inriktning dessa bör ha står på så sätt i relation till flera variabler.

Stadslivsstrategin bör även beakta de planer och dokument som finns för området, exempelvis stadsdelens vision och position (kraftkällan), profil och image. Att det finns en röd tråd i utvecklingsarbetet, och att denna tråd hålls igenom hela utvecklingsperioden, gör att området har en större möjlighet att lyckas och att alla intressenter rör sig mot samma slutmål.

Koppling till vision och position

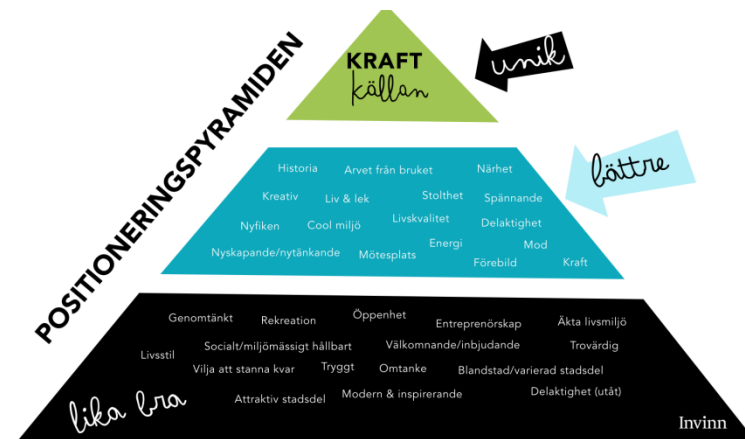


Forsåker vision:

”En kraftkälla, en energigivande livsmiljö och ett spännande besöksmål som binder samman Mölndals stadskärna”

Visionens mål om spännande besöksmål, energigivande livsmiljö samt sammanbindande roll ställer krav på stadsdelens innehåll.

I Forsåkers positioneringspyramid finns även en rad kännetecken som Forsåker ska leverera som färdig stadsdel:



För att vision och positionen ska nås krävs att rätt verksamheter etableras på rätt plats. Det är viktigt att det finns ett tydligt tänk kring detta från projektets start fram till dess att området är färdigbyggt.



Målgrupp för Forsåkers gatuplansverksamheter

Forsåkers position och funktion kännetecknas framförallt av:

- En stadsdel med hög andel boende samt en stor mängd arbetsplatser
- God tillgänglighet och ett expansivt närområde
- Nyskapande arkitektur i kombination med äldre industribebyggelse

Den första punkten leder till att målgruppens konsumtions- och användarbeteende huvudsakligen kommer att styras av vardagsbehov som t ex att handla middagsmat, äta middag eller hämta take away, gå till frisör och apotek, träning och lunchärenden eller för att ta en fika eller äta lunch.

Utöver den huvudsakliga målgruppen kommer Forsåker att attrahera en mer upplevelsesökande målgrupp från ett större upptagningsområde/närregionen:

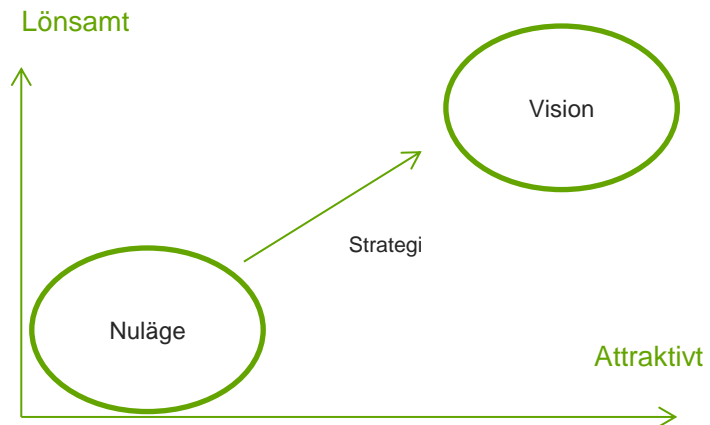
- Den mer upplevelsesökande målgruppens besök kommer i större utsträckning att styras av destinationer och en större benägenhet att upptäcka nya platser och funktioner
- Om huvudmålgruppens beteende till stora delar är kopplade till vardagen är den upplevelsesökande gruppen framförallt aktiv under helger och ledigheter

Sett till de två målgruppernas konsumtionsunderlag, kommer vardagsefterfrågan att vara den klart dominerande och stadsdelens handel och verksamhetsutbud bör därför primärt orienteras utifrån det. Värt att notera är att målgrupperna är uppdelade utifrån beteende, varför samma individ kan ingå i båda målgrupperna beroende på omständigheterna.

Stadslivsstrategins tre steg

En både attraktiv och kommersiellt hållbar stadslivsstrategi för gatuplansverksamheter bör utvecklas i tre steg:

1. Optimera läget/placeringen av stadsdelens verksamhets- och butikslokaler
2. Anpassa utbudet till stadsdelens funktion och marknadsunderlag
3. Styr mot visionen



Optimera läget - kommersiell logik för stadsdelshandel



Maximera
flödesförutsättningarna



Koncentrera
etableringarna till få
noder och stråk och
undvik intern
konkurrens



Utnyttja områdets
fysiska företräden

Optimera läget - Kommersiell logik för stadsdelshandel

Den kommersiella logiken för gatuplansverksamheter i stadsdelar och bostadsområden bygger på att optimera de kommersiella förutsättningarna så långt det är möjligt, då marknadsvillkoren ofta är relativt begränsade. För att uppnå detta bör tre etableringsstrategier premieras.

1. Maximera flödesförutsättningarna

- Stads- och bostadsområdeshandel styrs framförallt av en vardagslogik. De huvudsakliga inköpen av produkter och tjänster kommer att ske i en vardagskontext där rationellt beteende är styrande.
- Butiker och lokaler bör etableras i de lägen som upplevs som mest rationellt för en majoritet av de besökande till stadsdelen. Dessa lägen är oftast de platser där flödet av bil/kollektivtrafik/gång och cykel är som störst, exempelvis vid huvudinfarter eller kollektivtrafikhållplatser där stadsdelen ansluter till sin omvärld
- Optimerad synlighet och upplevd orienterbarhet är också viktiga aspekter att säkerställa
- Etableringar längre in i området riskerar att tappa potentiella kunder, då de möjliga kunderna beroende på destination väljer alternativa och olika vägar in i området

2. Koncentrera etableringarna till få noder och stråk och undvik intern konkurrens

- För att optimera flödet till en plats bör besöksanledningarna maximeras. Det innebär i praktiken att alla verksamheter som generera besök, bör koncentreras till samma plats. Genom samlokalisering stöttas ett rationellt beteende då det möjliggör att flera ärenden och behov kan uppfyllas inom samma plats, eller i dess närhet.
- För att inte utarma marknadsunderlaget bör även valda noder vara få och geografiskt avskilda, genom "för långa" gångavstånd eller andra naturliga barriärer.

3. Utnyttja områdets fysiska företräden

- Utöver starka flöden och koncentration bör stadsdelens estetiska, funktionella och strukturella företräden utnyttjas.
- Hellre en parknära plats än en anonym gata, sträva efter etableringar längs dubbelsidigt bebyggda gator, undvika kraftiga topografiska skillnader då framförallt gående strävar efter en så plan struktur som möjligt och utnyttja solsidor samt platser som öppnar sig som torg, vattenytor, "pocket parks" och vägkorsningar.

FÖRUTSÄTTNINGAR OCH VÄGVAL FÖR FORSÅKER

Förutsättningar för Forsåker

Marknadsunderlaget för Forsåker har sina begränsningar.

Innebörden av detta är att stadsdelens gatuplanslokaler bör orienteras kring ett antal noder och stråk enligt föreslagen strategi. För den övriga stadsdelen bör planering av gatuplanslokaler ske mer restriktivt för att undvika försvagning av de prioriterade platserna.

Marknadens relativa svaghet kräver även en tät koncentration...

...av alla möjliga verksamheter som etableras i området. Detta för att de olika etableringarna ska kunna dela på varandras kundflöden, och därmed skapa ett större marknadsunderlag än vad de genererar solitärt.

Stadsdelens kommersiella positionen bör fokusera kring fyra huvudsakliga områden:

1. Mat och dryck (Restaurang, café, take away och livsmedelshandel)
2. Vardagsärenden för boende och arbetande i området och närområdet
3. Besöksmål – platsens autencitet och karaktär attrahera olika former av besöksmål och destinationer
4. En del av Mölndals stadskärna – för att ge tyngd åt området bör delar av den kommunala förvaltningen lokaliseras i stadsdelen

Förutsättningar för Forsåker, forts.

Mat, i form av restaurang, café och liknande, är en stark och stabil trend och efterfrågas både av boende, de som arbetar i området samt de som besöker området. WSP anser att:

- Stadsdelens karaktär lämpar sig väl för restaurang- och cafékoncepten och Mölndals centrum verkar på en delvis annan marknad.
- Vi vet även att många koncept undviker köpcentrum pga dess restriktioner i tillgänglighet och miljö.

Vardagsärenden motsvarar i särklass det största behovet hos både boende och arbetande i Forsåker. Visionens målbild om en levande stad och en kraftkälla bör därför bygga på att skapa ett högkvalitativt utbud inom alla områden av vardagsärenden som t ex livsmedel, friskvård, träning, luncher, take away, vård/omsorg och olika servicetjänster.

Forsåker är inget område för sällanköpshandel, möjligen kan några enstaka etableringar inom barn, hem/inredning eller hantverk etablera sig i området.

Forsåkers position som besöksmål och del av stadskärnan bygger på god tillgänglighet i kombination med en synnerligen intressant stadsbild. Konkurrensen från andra delar av regionen är dock hård – framförallt från centrala Göteborg men även Mölndals centrum. För att nå denna position är det därför av stor vikt att även det offentliga Mölndal bidrar med kraft och etableringar till stadsdelen.

Vägval

Placering av allivsbutik

- Beroende på placering av den större allivsbutiken så variera marknadspotentialen. Med en placering mitt i stadsdelen bidrar butiken mer till områdets interna kvalitet men marknadspotentialen krymper betydligt, vilket leder till sämre kvalitet på butiken och mindre positiva spridningseffekter till omkringliggande kommersiella verksamheter. Vår rekommendation är därför att etablera butiken i ett läge som både betjänar stadsdelen och omkringliggande område. Det leder till en större och högkvalitativ etablering som ger bättre marknadsunderlag för andra verksamheter att etablera sig i stadsdelen, dvs det blir mer marknad för gatuplansverksamheter.

Placering av mindre livs

- En etablering av en större allivsbutik i områdets norra del innebär att lojaliteten till butiken minskar i den södra delen. För att fånga upp den marknaden bör därför en mindre livsmedelsbutik etableras i den södra delen. Det är primärt en närlivs med begränsat utbud och genom sitt avstånd konkurrerar den inte heller med den större allivsbutiken samtidigt säkerställer den delar av köptroheten till stadsdelen.

Placering av lokaler för handel

- Renodlad handel bör alltid placeras i "bästa läge". Med hänsyn tagen till Forsåkers vision innebär det dock inte alltid det kommersiellt maximala läget utan det optimala läget givet framtagna vision.
- I Forsåkers fall föreslår vi att handel etableras i så nära anslutning till den större allivsbutiken – då den kommer att bli stadsdelens kommersiella hjärta. För att fånga upp marknadsanalysens bedömda omfattning krävs att handel, restaurang och service etableras koncentrerat och inte sprit ut.
- Övriga besöksanledningar bör därefter etableras i så nära anslutning som möjligt för att därmed förbättra de affärsmässiga förutsättningarna för övriga verksamheter genom att dela på varandras besöksflöden.
- För att nå stadsdelens vision om levande stad bör arbetsplatser samt service även etableras längs de centrala stråken för att ge liv i gaturummet.

Vägval, forts.

Parkering

- Biltrafik är en faktor där det ibland uppstår målkonflikter mellan handel och andra målsättningar (t ex trygghet, buller och klimat). För att optimera de kommersiella förutsättningarna bör stadsdelen erbjuda olika parkeringslösningar i närheten av sin kommersiella kärna. Allivsbutiken bör primärt betjänas av p-hus men området bör även utforma ett antal kantstensparkeringar längs omkringliggande vägnät, för att därmed inbjuda till en möjlighet enkel biltillgänglighet. Omfattningen av dessa behöver inte vara så stor – det viktiga är känslan av att de finns, är det sedan fullt är benägenheten att parkera i p-hus högre.

Busshållplatser

- Stadsdelens busshållplatser kommer att bli viktiga entréer in i stadsdelen varför de bör placeras för att skapa optimal tillgänglighet till de områden man önskar berika med gatuplanslokaler. Det gäller både siktlinjer, enkelhet att röra sig i området samt att de på ett naturligt sätt leder resenärerna mellan hållplatsen och deras slutdestination – genom stadelens centrala delar.

Skola och omsorg

- Stadsdelens skolor och barnomsorg bör placeras i så nära anslutning som möjligt till stadsdelens kärna för att därmed bidra ytterligare med möjliga besöksflöden.

Scenarier

Byggetapper



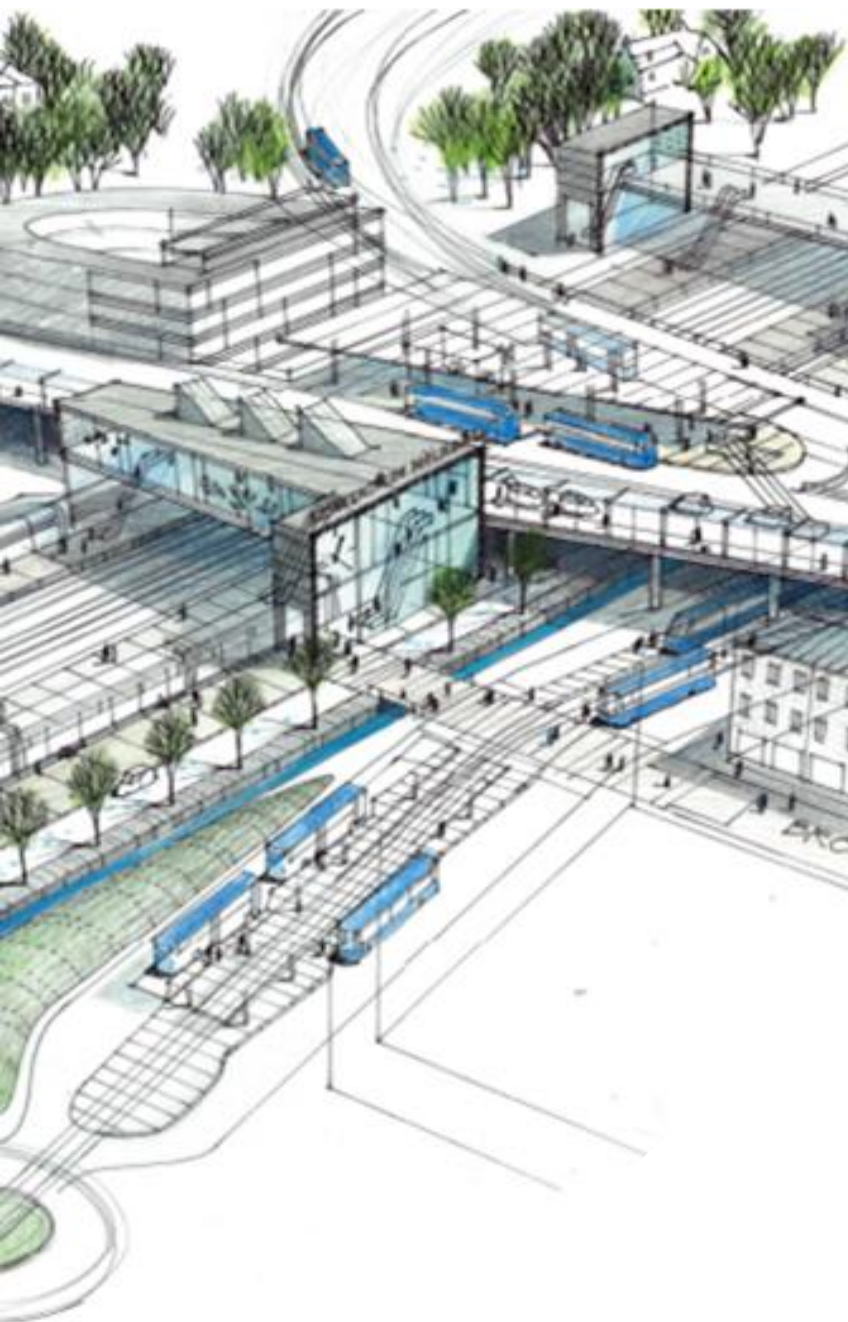
En alternativ utbyggnadsordning från söder till norr har den positiva effekten att de kommersiella delarna i stadskärnan utvecklas när marknaden finns på plats fullt ut.

Nackdelarna är dock följande:

- Boende och arbetande i de tidigare delarna skapar konsumtionsmönster som missgynnar den egna stadskärnan då de kommer att leda från Forsåker
- De delar som utvecklas först kommer inte att erbjudas marknaden när urbana kvaliteter finns i närområdet, tvärtom kommer Forsåkers gamla industrier att utgöra en barriär till både kollektivtrafik som Mölndals centrum. Detta kommer sannolikt att leda till lägre betalningsvilja för bostäderna. När Forsåker är fullt utbyggt kommer begagnatmarknaden att kapitalisera på detta, men ursprungliga byggherrar kommer att missa den intäktpotentialen.
- Studier visar att betalningsviljan för bostäder ökar med mellan 1 000 och 2 000 kronor per kvm när urbana kvaliteter finns inom en kilometers avstånd.

Scenarier

Västlänken, Götalandsbanan och ny station



- Både kopplingen av Mölndal till Västlänken och Götalandsbanan kommer att öka områdets attraktivitet, Framförallt kommer det att slå igenom på bostadspriser och hyresnivåer för kontor. Strukturplanen är i dagsläget relativt tät varför så mycket utbyggnadspotential utöver plan inte finns. Dvs efterfrågan på gatuplansverksamheter ökar inte i motsvarande utsträckning.
- Kopplingen till Götalandsbanan och Landvetter innebär den största positionsförskjutningen för området. Med en sannolik förskjutning av etablerade företag mot än mer kunskapsintensiv tjänstesektor, med efterföljande efterfrågeförstärkning avseende högkvalitativa koncept inom mat, service och stödfunktioner.
- En ny station för Mölndal kan innebära både en styrka och ett hot beroende på utformning. Risker blir att navet för området förskjuts hit, men rätt utformad kan kopplingen till centrala Forsåker förstärkas.

FOKUSOMRÅDEN OCH STRÅK

Prioriterade stråk

Primära stråk

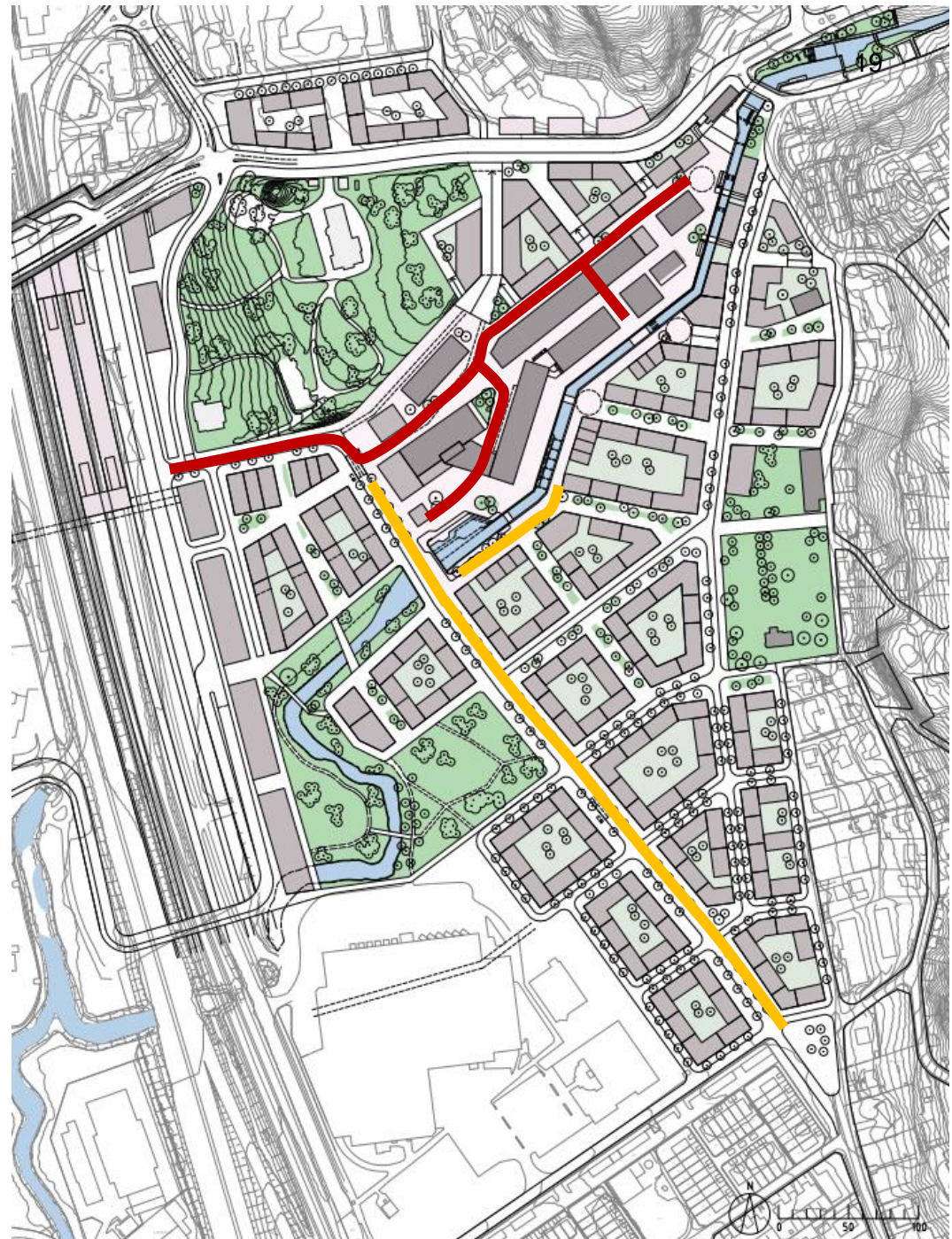


I de primära stråken är det viktigt att optimera gatuplanslokalerna. Här finns det god kommersiell kraft och starka flöden.

Sekundära stråk



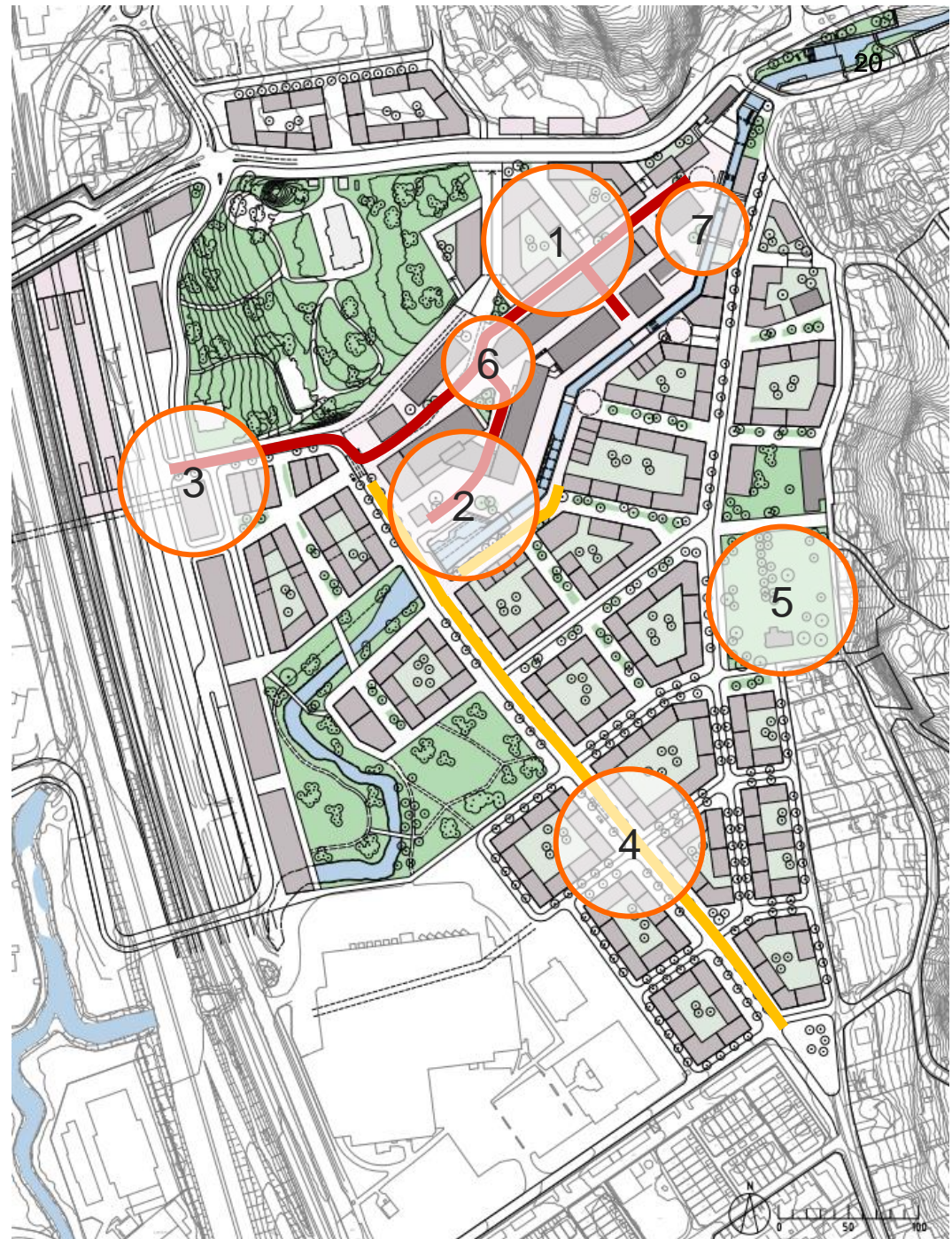
I de sekundära stråken är den kommersiella kraften och flödena inte lika stor som i de primära lägena. Gatuplanslokaler bör därför lokaliseras i korsningar då detta ökar synligheten för verksamheterna.



Prioriterade platser och inriktning

Platser och inriktningar

1. Forsåkers stadskärna. Etablering av större allivs i gatuplan Forsåker, samt maximera antal övriga verksamheter för att skapa så stabila kundflöden som möjligt.
2. Restaurangtorg
3. Koppling till station och Mölndal Centrum. "Stationsutbud" och lunchrestauranger för kontoren bör etableras här.
4. Där torgbildning och genomfartstrafik samvarierar. Endast vardagsärende för närboende, t.ex minilivs
5. Trädgårds/växthusetablering
6. Arbetsplatser, kommunala förvaltningar och verksamheter, vård och skola, service, café
7. Restaurang, kultur och nöje



Fokusområde 1: Stadskärnan

Karaktär på verksamheter

Detta är Forsåkers medelpunkt och blir ingången till Forsåker från norr genom sitt läge med anslutning till större vägar. Utmaningen ligger i nivåskillnaderna in i området. Torget kommer även att vara viktigt för de nya bostäderna på Kvarnberget

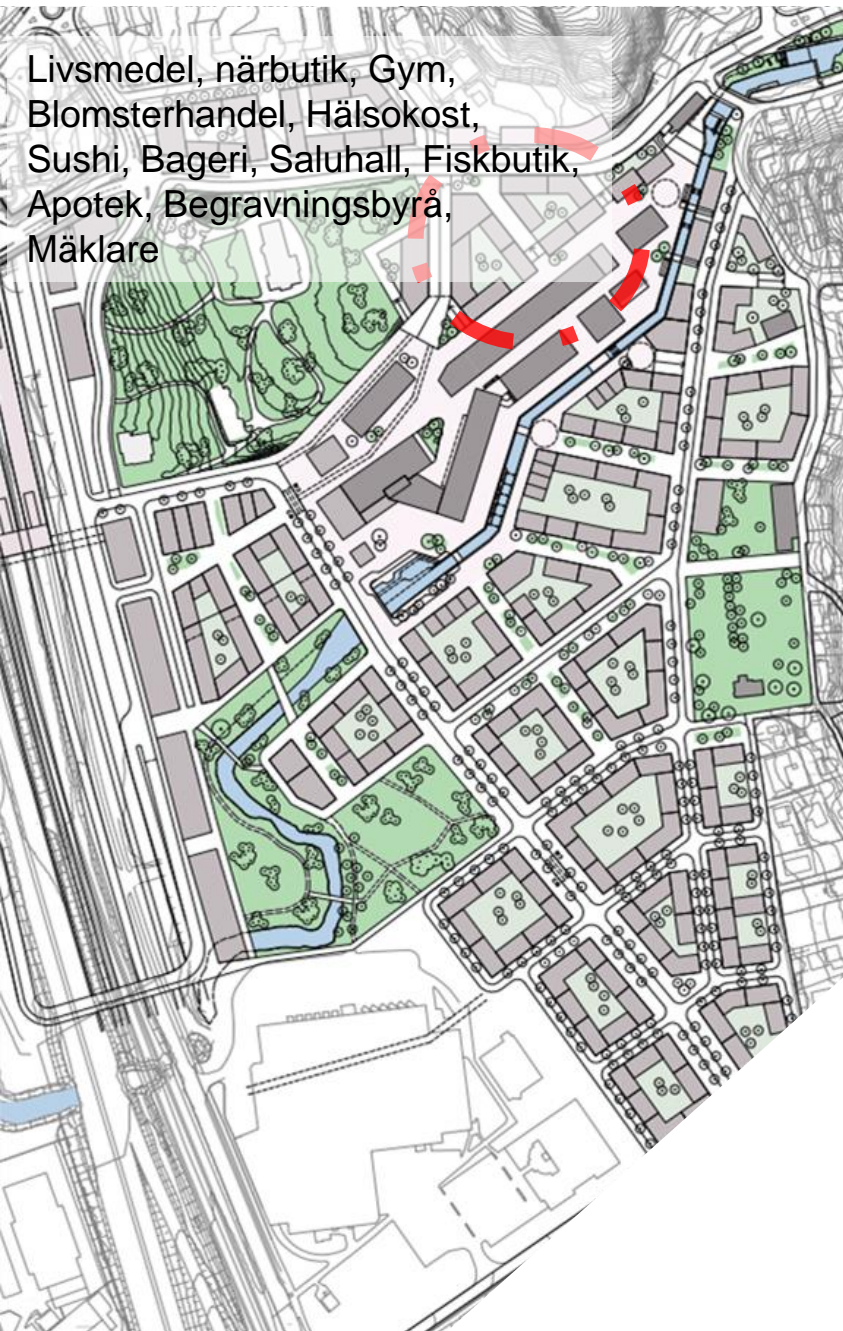
Etablering av en större allivsbutik med hög tillgänglighet både från Kvarnbygatan och i mot stadskärnan är önskvärt och en förutsättning för att skapa behövliga flöden för övrig handel t ex en livsmedelsbutik på 1500-2500 kvm. Som komplement skulle även en närbutik fungera. Butiken bör placeras i Forsåkers gatuplan vilket ställer stor krav på upplevd tillgänglighet från Kvarnbygatan.

Övrig handel kan lämpligtvis vara brödbutik, frukt och grönt handel, apotek, blommor, hälsokost, frisör, inredning, present och lek/barnutrustning/ barnkläder. Klassisk beklädnad i mindre utsträckning, dock tveksamt med kedjebutiker som kommer att finnas i närliggande köpcentrum.

F&B (Food & Beverage) utbudet bör fokusera på ett större kafé samt mindre restauranger med Take Away förutsättningar t.ex. sushi, pizza, thai, hamburgare och Italienskt men även en saluhallsliknande butik och restaurang med urban karaktär kan fungera väl.

Området karaktär uppmanar också till blandning av tillverkning och försäljning t.ex. hantverk, småskalig produktion, konst, smycken m.m.

Servicenäringar som mäklare, sko/skrädderi/kemtvätt, bank, tandläkare och ett större gym.





Restaurang och deli, pizzeria, husmanskost, pub och sportbar, glass, hamburgare, asiatiskt, restaurangkluster

Fokusområde 2: Restaurangtorget

Karaktär på verksamheter

Restaurangtorgets stora möjlighet ligger i det geografiska läget i området, torget vid vattnet och de historiska byggnaderna.

Här finns därför förutsättningar att skapa ett levande restaurangtorget för hela Forsåker men som också genom miljö och utbud skulle kunna locka kunder och besökare från ett större område.

För att restaurangerna skall kunna leva väl även under de mörka och kalla månaderna kan man med fördel bygga in entertainment såsom t.ex. en sportbar eller ett liknande koncept med aktivitet. Viktigt är också att se till att utnyttja den fysiska miljön och att kunna växa ut på torget under sommaren.

Utbudet kan bestå både av restauranger med fokus på boende och arbetande dagtid men också mer högklassiga restauranger med kända kockar kan etableras.

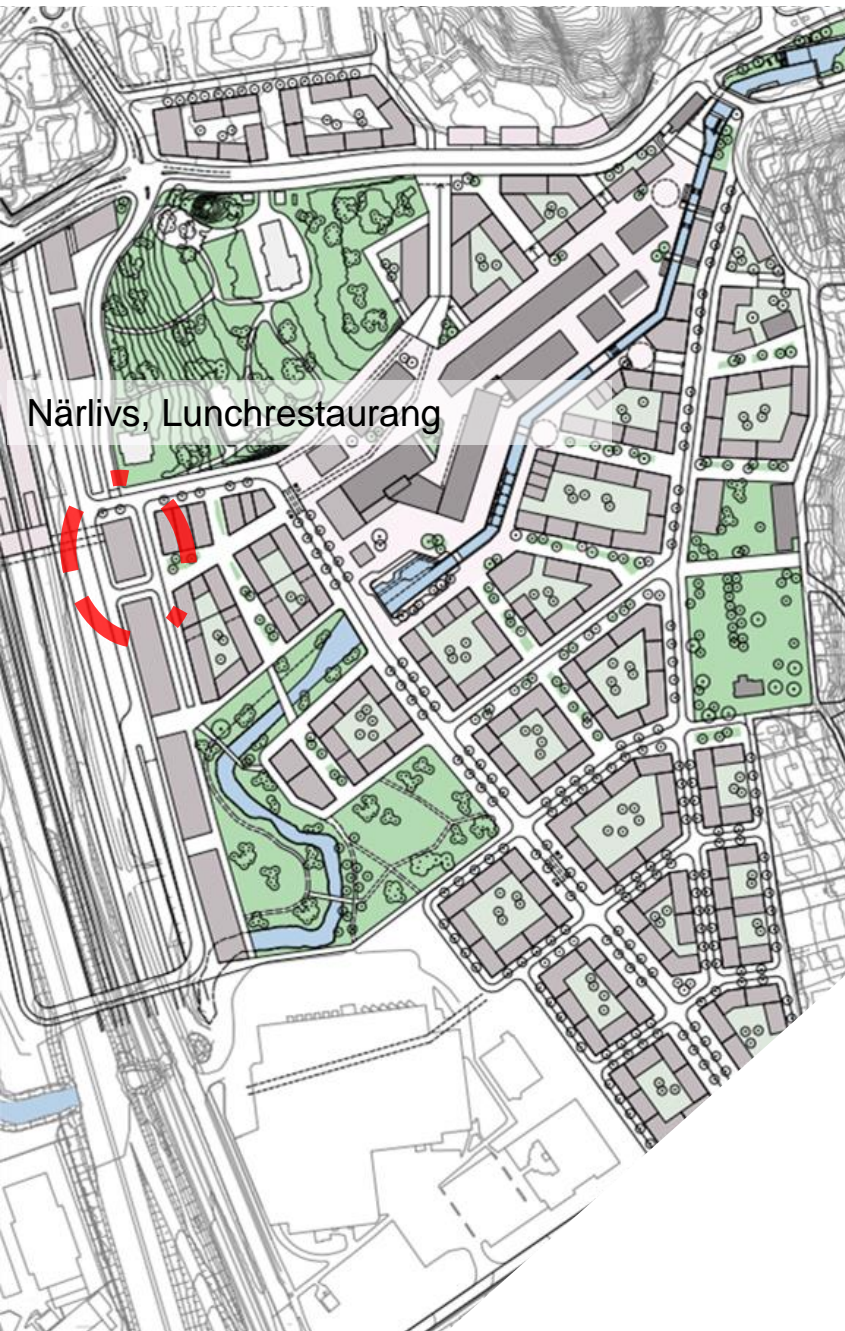
Det totala utbudet bör omfatta de flesta smaker såsom Indiskt, thai, Italiensk, svenskt, kinesiskt, hamburgare och internationellt. Eftersom Forsåker betonar ett hållbart liv bör även matutbudet spegla det t ex vegetarisk restaurang.

Fokusområde 3: Stationsområdet

Karaktär på verksamheter

Platsen karaktäriseras av sitt läge nära Mölndals nya centrum, tågstationen och planerade större kontorshus närmast motorvägen och måste förhålla sig till det.

Lämpligt utbud är dels lunchrestauranger i eller i nära anslutning till kontorshusen placerad nära stationsområdet. Övrigt utbud av tydlig servicekaraktär som anpassas/samverkar med innehållet på stationsområdet, t.ex. snabb livs av något slag.

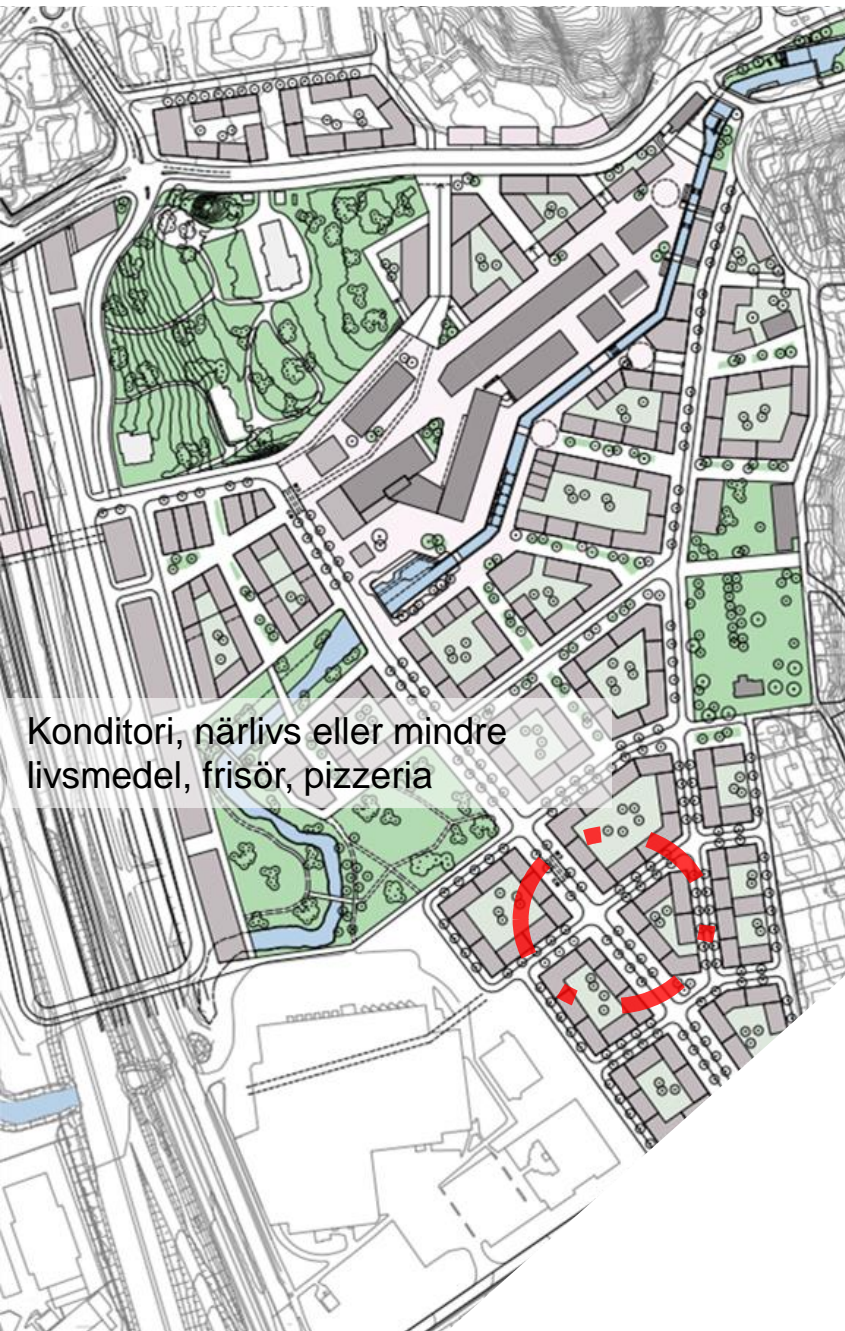


Fokusområde 4: Södra Torget

Karaktär på verksamheter

Området är södra vägen in mot Forsåker och får tydlig karaktär av närservice till framförallt boende i södra delen av Forsåker med mindre verksamheter typ närlivs, bröd/konditori/kafé samt frisör.

För den här platsen är tillgängligheten viktig, därför bör kollektivtrafiken ha en hållplats här liksom bra möjlighet för ärendeparkering för bil och cykel/MC.



Konditori, närlivs eller mindre livsmedel, frisör, pizzeria

Fokusområde 5: Rudströmska trädgården

Karaktär på verksamheter

Rudströmska trädgården kan bli en grön oas i Forsåker med närodling och matkultur. Trädgården kan anpassas för familjer med barn för lek och lärande.

Här finns utrymme för lärande kring hållbart odlande men också för café och mindre lunchrestaurang baserat på odlingstemat.

Inspiration kan tas från Rosendals Trädgård i Stockholm som innehåller handelsträdgård, plantbod, bageri med butik och småskaligt mathantverk men även från Gunnebo slott och trädgårdar. Platsen kan också inspireras av Norrviken utanför Båstad med odling och även uppträdanden och konserter.

En möjlighet men krävande att få till (om ens möjlig) är att få någon av Sveriges bästa kokar med prisbelönda restauranger att etablera här.



Trädgårdscafé, blomsterhandel,
kvalitativ restaurang, bageri

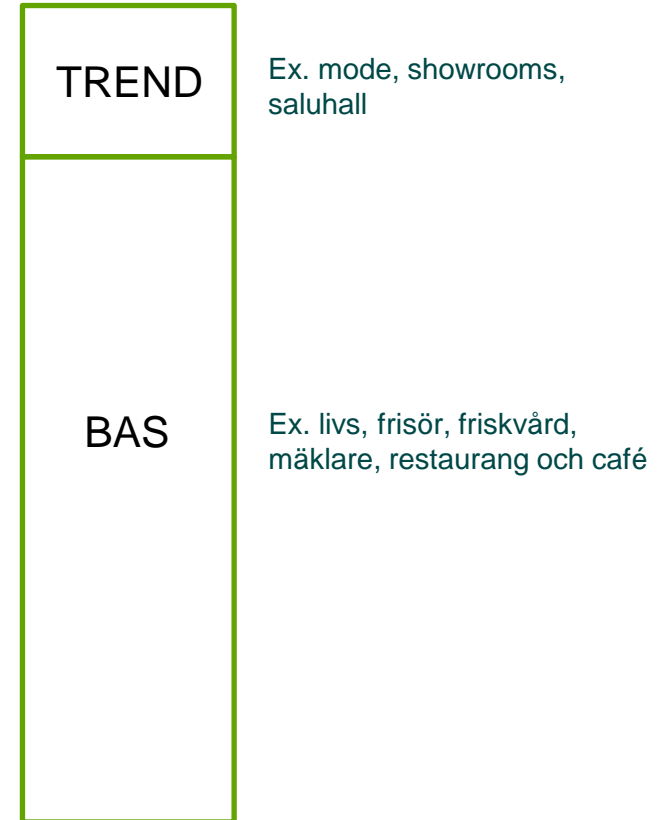
INNEHÅLLSKONCEPT OCH MARKNADSPOTENTIAL

Vilket innehåll efterfrågas i en stad?

Vilka verksamheter vill, och bör, vi etablera för att skapa en kommersiellt hållbar och attraktiv plats? För att möta marknaden på ett bra sätt bör ett innehållskoncept tas fram. Innehållskonceptet bör vara affärsmässigt robust och anpassas efter det sannolika efterfrågemönstret. Vi kan dela upp det kommersiella utbudet i två delar: *Trend* och *Bas*.

Basutbud och bastjänster är det som efterfrågas i störst utsträckning i de allra flesta områden. I basutbudet ingår de varor och tjänster som vi behöver i vår vardag. Detta kan exempelvis innebära butiker och verksamheter inom livsmedel, café och restaurang, frisör, mäklare samt gym och friskvård.

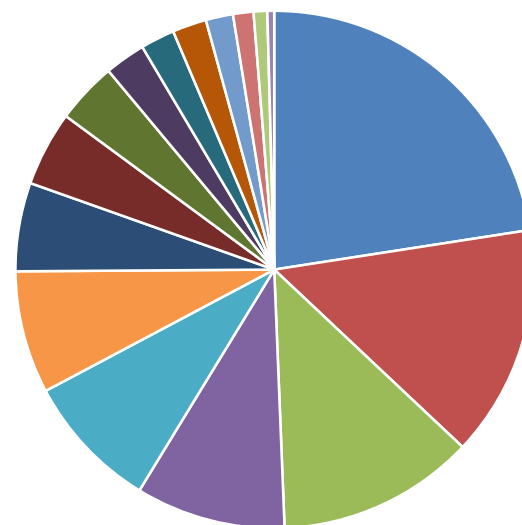
Trendkoncept är sårbara och har ofta en både liten och varierad efterfrågan. Inom trendsegmentet hittar vi varor och tjänster inom exempelvis sällanköpsvaruhandeln. Även om trendkoncepten ofta är sårbara stärker de området varumärke och attraktion och kan på så sätt positionera området utanför dess geografiska gränser. Området bör därför etablera ett antal verksamheter inom trendsegmentet, men framförallt sträva efter aktörer som ligger i gränslandet mellan trend/bas, exempelvis inom ekologiska produkter och livs.



Vanliga verksamheter i stadsdelar och bostadsområdescentrum?

Ett varierat utbud av service, restaurang och handel bidrar till goda urbana kvalitéer – eller det som vi brukar kalla för en levande stad. För att säkerställa ett gott utbud av verksamheter med rätt inriktning och profil är det viktigt att arbeta med både verksamheter inom vardagsservice (det som vi kallar för *Bassegmentet*) och mer specifika ”dragare” (särskilda butiker som kan attrahera människor från ett större upptagningsområde - det som vi kallar för *Trendsegmentet*).

I diagrammet till höger visas vilken typ av verksamheter som är vanligast i stadsdelar och bostadsområdescentrum i Stockholmsområdet. Detta ger en indikation på vilken typ av verksamheter som man kan, och bör, förvänta sig i ett bostadsområde. De verksamheter som är vanligast finner vi inom restaurang, sjukvård, närservice, livsmedel och frisör. Sammantaget kan vi dra slutsatsen att detta är verksamheter som serverar de boende i sin vardag.



- Restaurang
- Sjukvård
- Servicebutik
- Livsmedel
- Övrigt
- Frisör
- Ekonomisk rådgivning
- Apotek
- Blomsterhandel
- Bibliotek
- Gym
- Mäklare
- Bank
- Systembolaget
- Optiker
- Begravningsbyrå

Innehållskoncept på fyra ben



Handel, service, café och restaurang



Handel och service

- Livsmedel – framförallt en större dagligvarubutik i norr och en mindre i söder
- Fukt och grönt (kanske från Rudströmska trädgården)
- Apotek, hälsokost
- Blommor, Heminredning, Barnkläder/leksaker/present
- Frisör, Mäklare, Sko/skrädderi/kem
- Gym med gruppträning
- Friskvård t ex naprapat och sjukgymnast

Café och restaurang

- Etablerade varumärken inom restaurang och café med passande profil blandat med unika etableringar av hög kvalitet
- Restaurang med saluhallskoncept
- Bageri, Fisk
- Deli
- Take Away – vegetariskt, asiatiskt, persiskt, italienskt



Besöksmål och offentliga verksamheter

Besöksmål

- Mikrobryggeri
- Konferens
- Kulturscen (konstgalleri, klätterverkstad, kurser, dans, musik, teater, bild & form, barn, slöjd & hantverk)
- Museum
- Lekland
- Växthusdestination
- Nöje (boule, multisport, företagsaktiviteter etc).
- Kyrka/tempel



Offentlig verksamheter och arbetsplatser

- Kommunala förvaltningar
- Skola
- Vårdcentral/BVC
- Tandvård
- Barnomsorg
- Parklek
- Revisorer, marknadsförare, arkitekter. Kreativa och redovisande yrken som kan tänka sig lokaler i gatuplan. RUT och ROT-tjänster – städning, hantverkare, låssmed osv.

Potential för handel, restaurang och service

Karaktär	Potential kvm 2020	Potential kvm 2030	Not
Dagligvaruhandel	~1 200	~ 2 000-4 000	Allivsbutik, blommor samt minlivs
Sällanköpsvaruhandel	~ 200	~ 200-900	Apotek, heminredning, barnsegmentet, hälsokost. Möjlig kombination av tillverkning och försäljning, t.ex. hantverk, konst, smycken.
Restaurang och café	~ 600	~ 2 000-4 000	Take away (indiskt, thai, italienskt, persiskt, japanskt, koreanskt, kinesiskt etc), Restaurang med saluhallskoncept dvs. en mix av nischad livs, restaurang och deli. Vad gäller caféer kan någon kedja vilja etablera sig här men sträva även efter eldsjälär.
Service	~ 300	~ 700-1400	Frisör, mäklare, kroppsvård och skönhet, kemtvätt, skomakeri och klackbar, spelbutik
Gym/friskvård	-	~ 1 200	Gym, sjukgymnast, naprapat etc
Summa	~ 2 300	~ 6 100-11 500	

Potential för offentliga verksamheter, arbetsplatser samt besöksmål

Karaktär	Potential kvm 2020	Potential kvm 2030	Not
Arbetsplatser i gatuplan	~ 200	~ 1 000	Revisorer, marknadsförare, arkitekter. Kreativa och redovisande yrken som kan tänka sig lokaler i gatuplan. RUT och ROT-tjänster – städning, hantverkare, låsmed osv. De sistnämnda kan ligga perifert, men behöver närhet till vägnätet och parkeringsplats.
Offentliga verksamheter			Skola, vård, omsorg - eventuellt en privat skola (gymnasieutbildning eller yrkesutbildning). Kommunala förvaltningar. Arkiv.
Besöksmål			Mikrobryggeri, Konferens, Kulturscen (konstgalleri, klätterverkstad, kurser, dans, musik, teater, bild & form, barn, slöjd & hantverk), Lekland, Kyrka, Växthusdestination, Nöje (boule, multisport, företagsaktiviteter etc).
Summa	~ X	~ X	

Hyresnivåer för butiker i gatuplan, i bästa läge mellan 1 800-2 000 kr/kvm och i sekundära lägen 1 000-1 500 kr/kvm

ÅTGÄRDSPLAN



Åtgärdsplan Forsåker - Samarbete

- Säkerställ fortsatt samarbete inom konsortiet kring planering och etablering av verksamhetsetableringar:
 - Utveckla affärsmodeller som kan hantera olika marknadsrisker för stadsdelens olika delar
 - Planera för en långsiktigt kommersiell hållbar ägarstruktur för den centrala stadskärnan
 - Skapa förutsättningar för en gemensam syn på den långsiktiga förvaltningen och målbilden för stadsdelens gaturum. Utred därför möjligheterna att skapa någon form av framtida stadskärneorganisering – genom organiserat samarbete mellan de större fastighetsägarna/föreningarna och kommunen samt eventuellt större hyresgäster/verksamheter i området.

- Fortsatta samtal med Mölndal kommun om utvecklingen av Forsåker – nå samsyn kring etableringen av kommunal service, förvaltningar och verksamheter i området

Åtgärdsplan Forsåker - Stadsbyggnad

- Ta fram en verksamhetslokaliseringsplan för de föreslagna områdena – fokusera på de viktigaste platserna med de största möjligheterna. Undvik att sprida ut kommersiella verksamheter utan gruppera för att skapa flöden för alla. Koncentrera till föreslagna stråk.
- Utred förutsättningarna för att dela upp stadsdelens längsta byggnader – antingen genom gator eller breda portiker.



- Fokusera på att skapa verksamhetskluster (handelskluster, restaurangkluster, servicekluster etc.) då detta angreppssätt tenderar att stärka aktörerna.
- Stärk entréupplevelsen till området, framförallt från stationsområdet och Kvarnbygatan/Kvarnbyn, men även från stadsdelens hållplatser.
- Optimera tillgängligheten till Forsåkers stadskärna från kontorshusen längs E6 genom entréer in mot stadsdelen.
- Utveckla stadsdelens gatumiljöer och parkmiljöer så att de samspelar och bidrar till Forsåkers vision och position.

Åtgärdsplan Forsåker - Etableringar

- För att säkerställa kvalitet och innehåll avseende de verksamheter som etablerar sig i områdets lokaler bör en gemensam uthyrningsstrategi tas fram för Forsåkerområdet.
- För att professionalisera uthyrningsfunktionen finns olika vägar att gå:
 - Ta fram ett ramavtal med uthyrningskonsult för avrop enligt uthyrningsstrategin – framförallt för bostadsrättsföreningar som saknar uthyrningsorganisation
 - Samla det bestånd som kommer att innehålla de mest områdeskritiska lokalerna för att möjliggöra att en kommersiell fastighetsaktör blir huvudman för de lokalerna (i form av traditionella fastigheter eller via 3D-fastighetsbildning).
 - Låt ett utvecklingsbolag (Möndala och konsortiet) gruppförhyra de mest områdeskritiska gatuplanslokalerna på långa kontrakt och hyr sedan ut lokalerna i andra hand. Ger inflytande och professionalitet åt förvaltningen av dessa lokaler.
- Marknadsför Forsåker för:
 - Näringslivet i närregionen – framförallt småföretag
 - Utpekade aktörer och kedjor som stödjer Forsåkers varumärkesplattform inom handel, restaurang och café och kommersiell service.
 - Eldsjälar

WSP SVERIGE AB

121 88 Stockholm-Globen

Arenavägen 7

Tel: +46 10 722 50 00

Org. nr: 556057-4880

Stockholm, Juni 2016