



LUNDS UNIVERSITET

Campus Helsingborg

Institutionen för service management och tjänstvetenskap

Fastighetsbolag - cityhandelns lagkapten?

En studie om fastighetsbolags inverkan på cityhandel

Emma Prior
Malin Reiche Myrgård

Gruppnummer: 92
26 maj 2014



Foto: www.worldtravelimages.net

Handledare:
Lena Eskilsson

Kandidatuppsats
VT 2014

Sammanfattning

Titel: Fastighetsbolag - cityhandelns lagkapten? En studie om fastighetsbolags inverkan på cityhandel

Universitet: Lunds Universitet, Institutionen för service management och tjänstvetenskap vid Campus Helsingborg

Kurs: KSKK01 - Service Management: examensarbete för kandidatexamen, 15 hp

Författare: Malin Reiche Myrgård & Emma Prior

Handledare: Lena Eskilsson

Problem: Handel har länge fyllt en viktig funktion och fungerat som en drivkraft för svenska stadskärnor. Under senare år har däremot allt fler vakanta butikslokaler identifierats i skånska stadskärnor. Anledningar till detta anses vara flera men fastighetsbolags handlingar och agerande är återkommande förklaringar i media. Bristande forskning inom fastighetsbolags orsaker till handlingar och dess inverkan på cityhandel samt hur samarbeten aktörer emellan påverkar förutsättningar för handel i stadskärnor har identifierats, vilket visar på ett behov av en studie inom detta område.

Syfte: Syftet med uppsatsen är att undersöka samt belysa hur privata fastighetsbolag med sina kommersiella lokaler inverkar på handel i stadskärnor utifrån perspektiv från olika aktörer i, eller med intresse för, innerstäder.

Metod: Uppsatsen grundas i en kvalitativ studie där det empiriska materialet har samlats in med hjälp av semistrukturerade intervjuer för att tillhandahålla en fördjupad förståelse inom forskningsområdet.

Resultat: Studien visar att fastighetsbolags orsaker till handlingar är flera vilka bland annat grundas i fastighetsbolags intresse för ekonomisk vinning, konjunktur och riskbenägenhet. Uppsatsens resultat visar på att fastighetsbolag inverkar på handel i stadskärnor utifrån deras lokala kännedom samt genom butikmix, hyresformer och utnyttjande av vakanta butikslokaler. Ytterligare ett resultat av uppsatsens studie är det inflytande media har på fastighetsbolag och hyresgäster vilket påverkar relationer dem emellan och i sin tur fastighetsbolags agerande. Uppsatsen påvisar även hur samarbeten mellan aktörer, genom gemensamma öppettider, förändrade ägarstrukturer samt samverkan av A- och B-lägen fastighetsbolag emellan, påverkar förutsättningar för en levande handel i stadskärnor.

Nyckelord: cityhandel, fastighetsbolag, kommersiella lokaler, samarbete

Förord

Innan Du börjar läsa denna kandidatuppsats vill vi tacka samtliga personer som deltagit i och visat intresse för uppsatsen. Vi vill till en början tacka vår engagerade handledare Lena Eskilsson som under tre månaders tid har givit oss feedback och inspiration till denna uppsats. Vi vill även rikta ett stort tack till samtliga intervjurespondenter för deras välvilja att bistå oss med deras kunskaper samt erfarenheter. Utan dem skulle denna uppsats inte vara möjlig samt inte fått det breda perspektiv vi eftersökte. Vi hoppas att uppsatsen kommer väcka lika många spännande tankar som väckts hos oss under arbetets gång.

Med förhoppning om en trevlig läsning

Helsingborg, 26 maj 2014

Malin Reiche Myrgård & Emma Prior

Innehållsförteckning

1.	Inledning.....	1
1.1	Bakgrund.....	1
1.2	Problemformulering.....	2
1.3	Syfte och frågeställningar.....	3
1.4	Disposition.....	3
2.	Metod.....	4
2.1	Val av uppsatsämne.....	4
2.2	Kvalitativ ansats.....	4
2.3	Insamling av teoretiskt material.....	5
2.4	Semistrukturerade intervjuer.....	5
2.5	Urvalsprocess.....	5
2.5.1	Presentation av respondenter.....	6
2.6	Intervjuguider.....	8
2.7	Inspelning och transkribering av intervjuer.....	8
2.8	Reliabilitet och validitet.....	9
2.9	Reflektion över vårt metodval.....	9
3.	Teori.....	10
3.1	Handel i städer och butikers synergieffekter.....	10
3.1.1	Handel och lokalisering i stadskärnor.....	10
3.1.2	Butiksmix - En nyckelfaktor för attraktivitet.....	11
3.1.3	Nyttan av agglomeration och kluster i city.....	12
3.2	Fastighetsbolags inverkan på hyresgäster och deras butiker.....	13
3.2.1	En kunddriven fastighetsförvaltning.....	13
3.2.2	Hyresformer vid uthyrning av kommersiella lokaler.....	13
3.2.2.1	Fast hyra - En säkrad hyresintäkt.....	13
3.2.2.2	Omsättningsbaserad hyra – En riskfördelning.....	14
3.2.3	Marknadshyra - En anpassning utefter marknaden.....	15
3.2.4	Hyresgästkonkurrens som tillväxtalternativ.....	15
3.2.5	Varför vakanser på den kommersiella hyresmarknaden?.....	16
3.3	Samarbetets betydelse för en levande cityhandel.....	17
3.3.1	Långsiktiga samarbeten.....	17
3.3.2	Agent- och principalproblematik i riskbenägenhet.....	17
3.3.3	En förändrad ägarstruktur?.....	18

3.3.4	Vision och mission i den kommersiella fastighetsbranschen	18
3.4	En sammanfattning av uppsatsens teoretiska referensram	19
4.	Analys.....	20
4.1	En levande stadskärna	20
4.1.1	En åtskillnad i utbud skapar intresse för cityhandel.....	20
4.1.2	Läget, en påverkbar faktor för attraktivitet.....	21
4.1.3	Diskrepanser i engagemang samt relationers påverkan.....	22
4.1.3.1	Medias inverkan på fastighetsbolags agerande	23
4.1.4	Koncentrationer av butiker för en enhetlig detaljhandelsdestination	24
4.1.5	Ett ökat kundflöde, tack vare butiksmix.....	25
4.1.5.1	Butiksmix - Inte till vilket pris som helst	26
4.1.6	Diskriminerande åtgärder för att locka kunder?	27
4.2	Fastighetsbolags affärsidéer - Ett hinder för cityhandel?	29
4.2.1	Olika förmåner med olika hyresformer	29
4.2.1.1	Avvikelser i förespråkan och tillämpning av hyresformer	29
4.2.1.2	En omsättningsbaserad hyra - som grädde på moset.....	30
4.2.2	En orimlig marknadshyra?	31
4.2.3	Vakanta lokalers påverkan på stadskärnor	32
4.2.3.1	Orsaker till vakanser i stadskärnor	33
4.2.3.2	Fastighetsbolags selektiva urval av hyresgäster	34
4.2.5	En paradox kring långsiktighet och flexibilitet i fastighetsbranschen.....	34
4.2.6	Lokal anknytning, en förutsättning för engagemang i cityhandel	36
4.3	Möjligheter och förutsättningar för samarbeten	37
4.3.1	Citysamverkan, en möjlighet till samarbete	37
4.3.2	Samarbeten mellan fastighetsbolag - endast möjligt i teorin?.....	38
4.3.3	Ökad effektivisering vid förändrad ägarstruktur?	40
4.3.4	Tomma skyltfönster – en möjlighet till samarbete	40
5.	Avslutande diskussion och slutsatser	42
5.1	Fastighetsbolags agerande och inverkan på cityhandel.....	42
5.2	Samarbetens påverkan på cityhandel.....	44
5.3	Avslutande ord	44
5.4	Framtida forskning	45
6.	Källförteckning.....	46
6.1	Muntliga källor	49

Bilagor

Bilaga 1. Intervjuguide, Briggen

Bilaga 2. Intervjuguide, Cassels

Bilaga 3. Intervjuguide, Citysamverkan Helsingborg

Bilaga 4. Intervjuguide, Gents

Bilaga 5. Intervjuguide Helsingborg stad

Bilaga 6. Intervjuguide, Lunds universitet

Bilaga 7. Intervjuguide, Malmös kommunalråd

Bilaga 8. Intervjuguide, Norrporten

Bilaga 9. Intervjuguide, Svenska Stads kärnor

Bilaga 10. Intervjuguide, Vasakronan

1. Inledning

I följande kapitel presenteras uppsatsens bakgrund samt problemformulering, vidare lyfts även studiens syfte och frågeställningar fram. Kapitlet avslutas därefter med en redogörelse över uppsatsens disposition.

1.1 Bakgrund

Vi strosar fram längs Malmös shoppinggata, Södra Förstadsgatan. Vi bevittnar en tom lokal på gågatan men redan efter några meter passerar vi ytterligare ett flertal tomma butikslokaler. De vakanta lokalerna gör sig synliga och uppmärksammade. Vi befinner oss mitt i Malmös stadskärna men upplevelsen och känslan talar för något annat. I Sydsvenskan (2014-01-29) kan det läsas att det mellan Gustav Adolfs torg och Triangeln står 14 tomma butikslokaler, som ett bevis på att cityhandeln tappar i kraft. Butikssäljare på Södra Förstadsgatan hävdar att det var flera år sedan det var goda tider i Malmös stadskärna och en oro inför framtiden finns eftersom fler och fler butiker lägger ner (Sydsvenskan, 2014-01-29).

Även i Lund kan en nedåtgående spiral identifieras genom antalet butiksnedläggningar. En butiksägare som tvingats stänga sin butik förklarar att problemet bottenar i för höga hyror vilka inte stämmer överens med stadens kundunderlag (Sydsvenskan, 2011-12-03). Nedläggningar av butiker påverkar även kvarvarande butiker, fortsätter den före detta butiksägaren, och anser att invånare därmed även går miste om myllret, gatulivet och arkitekturen. Lägre hyror anses därför vara nödvändigt för att butiksägare ska våga satsa på sina butiker i centrum (Sydsvenskan, 2011-12-03).

Centrum har traditionellt fungerat som en mötes- och marknadsplats där utveckling av handel ses som en drivkraft för svenska stadskärnor (Gehl & Gemzøe, 2003). En levande och konkurrenskraftig handel utgör på så sätt en betydande faktor för stadskärnor och samhällets fortsatta liv (Svedström & Holm, 2004:7). Sveriges intresse av att bevara stadskärnor som den primära platsen för kommersiella aktiviteter har däremot drastiskt förändrats vilket har skapat en lokal oro för stadskärnors vitalitet och livskraft (Forsberg, 1998), vilket visar på de viktiga funktioner stadskärnor fyller för städer och regioner (Gehl & Gemzøe, 2003).

1.2 Problemformulering

I innerstäder spelar kommersiella fastigheter en betydande roll med lokaler för kontor, butiker och hotell (Lind & Lundström 2009:11). Omständigheter för kommersiella lokaler i Sverige har däremot genomgått en utveckling och strukturell förändring genom åren. Fram till 1990-talet var i stort sett alla lokaler på den kommersiella fastighetsmarknaden uthyrda och antalet vakanser var lågt men därefter har situationen förändrats och överskott av lokaler och höga vakanser har blivit ett faktum (Lind & Lundström, 2009:82).

En minskning av antalet besökare i stadskärnor har även identifierats, vilket ger effekter på verksamheter etablerade i centrum (Teller & Schnedlitz, 2012), något som synliggjorts i tidigare nämnda exempel kring Malmö och Lunds ökade vakanser. Utvecklingen kan orsaka en negativ spiral där stadskärnors attraktivitet inte anses lika hög. En konsekvens av detta kan bli att värden på fastigheter sjunker och avkastningen från fastigheter i stadskärnor blir sämre vilket tydliggör en del av problematiken skånska städer står inför idag. Att städer tappat attraktivitet beror också på externhandels framfart. Ett samarbete i city har därför blivit en nödvändighet för att behålla agglomerationsfördelar och förbättra städernas attraktivitet i jämförelse med externhandeln (Teller & Schnedlitz, 2012). Det råder däremot olika meningar kring stadskärnors utveckling då fastighetsägare, kommun och näringsidkare har olika önskemål om vad som bör göras i city, menar Öberg (2008). Även konsumenters köpvanor har förändrats samtidigt som konjunktursvängningar har påverkat utbudet och efterfrågan av kommersiella lokaler på fastighetsmarknaden (Öberg, 2008). I takt med att nämnda förutsättningar förändras påverkas stadskärnor. Morgondagens stadskärnor kommer därför att skilja sig från dagens och arbetet med stadskärnors utveckling är en ständigt pågående process, där fastighetsägare utgör en av de avgörande länkarna (Öberg, 2008).

Forskning kring fastighetsbolags inverkan på handel är idag främst fokuserad på externhandel (se exempelvis; Liu & Liu 2013; Benjamin, Boyle, Sirmans 1992 och Wheaton 2000). Forskning som behandlar fastighetsbolags inverkan på cityhandel är däremot tydligt begränsad (se bland annat; Lind & Lundström 2009:11, 139 och Guy, 2004). Bristande forskning kring orsaker till fastighetsbolags handlingar rörande kommersiella lokaler och dess inverkan på cityhandel argumenterar för ett behov och en relevans av studier inom detta område. För att fylla denna kunskapslucka inom forskningsområdet avser uppsatsen att undersöka större privata fastighetsbolags inverkan på cityhandel samt hur samarbeten mellan aktörer i städer påverkar förutsättningar för en levande handel i stadskärnor.

1.3 Syfte och frågeställningar

Syftet med uppsatsen är att undersöka samt belysa hur privata fastighetsbolag med sina kommersiella lokaler inverkar på handel i stadskärnor utifrån perspektiv från olika aktörer i, eller med intresse för, innerstäder. Följande frågeställningar kommer att besvaras:

- Vilka orsaker finns det till privata fastighetsbolags agerande och beslutsfattande samt vilken inverkan får det på cityhandel?
- Hur påverkar samarbeten mellan privata fastighetsbolag, kommun och butiker förutsättningar för en levande cityhandel?

1.4 Disposition

I uppsatsens inledande kapitel har studiens bakgrund samt problemformulering presenterats, vilket utmynnat i undersökningens syfte och frågeställning. I nästkommande kapitel följer en presentation av den metodval som har tillämpats för att undersöka uppsatsens syfte samt besvara givna frågeställningar. Därefter följer uppsatsens teoretiska referensram, uppdelad i tre avsnitt, vilka tillsammans ligger till grund för tolkning samt förklaring av uppsatsens empiriska material. I påföljande kapitel analyseras det empiriska materialet med hjälp av uppsatsens teoretiska ramverk för att besvara uppsatsens frågeställningar. I uppsatsens sista kapitel förs en avslutande diskussion där undersökningens resultat och slutsatser summeras.

2. Metod

I detta kapitel redogörs det tillvägagångssätt som tillämpats vid insamling av uppsatsens teoretiska referensram samt empiriska material. Kapitlet inleds med en beskrivning kring valet av uppsatsämne och sedan följer en redogörelse för den vetenskapliga ansats som tillämpats, hur arbetsprocessen sett ut, upplägget av genomförda intervjuer samt en kort presentation av uppsatsens respondenter. Avslutningsvis görs några reflektioner kring vårt metodval.

2.1 Val av uppsatsämne

Under våra studier på institutionen för service management och tjänstvetenskap har vi bland annat genomfört kurser som innefattat detaljhandel och dess utveckling. Stadskärnor och externa köpcentrum har varit aktuella ämnen och vi har förstått att fastighetsbolag har en påverkan på detaljhandels verksamheter och framtid. Efter att vi båda personligen uppmärksammat det ökade antalet vakanta butikslokaler i Lund, Malmö och Helsingborg, samt tagit del av medias artiklar väcktes idén till denna uppsats. Det ökade antalet vakanta butikslokaler på shoppingstråken väckte vårt intresse för fastighetsbolags inverkan på cityhandel samt hur samarbeten mellan fastighetsbolag och övriga aktörer i city påverkar förutsättningar för en levande handel i stadskärnor. Efter att ha granskat vetenskapliga fält inom området kunde det konstateras att antalet undersökningar som gjorts kring fastighetsbolags inverkan på cityhandel är begränsat med övergripande inriktningar mot externhandel. Vi anser det därför finnas ett behov och en relevans för en studie inom detta område med inriktning mot cityhandel.

2.2 Kvalitativ ansats

För att undersöka uppsatsens syfte och besvara givna frågeställningar har vi valt att utföra uppsatsen utifrån en kvalitativ ansats med intervjuer vilka utgjort uppsatsens empiriska material. En kvalitativ undersökning lägger tyngden på förståelse av den sociala verkligheten och hur deltagare tolkar denna verklighet (Bryman, 2011:341). Genom att basera uppsatsen på en kvalitativ metod har våra respondenters meningar och dess innebörder samt samband kunnat identifieras (jfr Alvehus, 2013:20). Med hjälp av tolkningar av uppsatsens empiriska material har en generell förståelse för hur privata fastighetsbolag inverkar på cityhandel, samt hur samarbeten påverkar förutsättningar för en levande handel i stadskärnor, utökad den vetenskap som finns tillgänglig (jfr Alvehus, 2013:22).

2.3 Insamling av teoretiskt material

Det teoretiska material som ligger till grund för uppsatsen samlades in parallellt under arbetsprocessens utformning av uppsatsens bakgrund, problemformulering, syfte samt frågeställningar. Detta genomfördes genom att läsa böcker, vetenskapliga artiklar samt tidningsartiklar. Med hjälp av nyckelord inom områden som fastighetsbolag, detaljhandel, kommersiella lokaler och samarbete samlades teoretiskt material in via elektroniska databaser (jfr Bryman 2011:113). Den ingående litteraturen ledde vidare till en mer fördjupad teoretisk insikt, vilken utgjorde ett bra underlag till vår teoretiska referensram som i sin tur har hjälpt att tolka och förklara uppsatsens empiriska material.

2.4 Semistrukturerade intervjuer

För att undersöka uppsatsens syfte samt besvara givna frågeställningar har semistrukturerade intervjuer valts som insamlingsmetod för uppsatsens empiriska underlag. Med hjälp av utformade intervjuguider (se bilaga 1-10) har frågor till tio utvalda respondenter ställts utan en allt för strikt ordningsföljd utav frågorna. På detta sätt har uppsatsens respondenter haft frihet att utforma sina svar på sitt eget sätt med möjlighet att påverka intervjuernas innehåll samt dela med sig av sina uppfattningar och erfarenheter. En flexibilitet under intervjuerna har även möjliggjort följdfrågor vid oklarheter i svar från respondenterna (jfr Bryman, 2011:415, 430; Alvehus, 2013:83). Intervjuerna ägde rum på vardera respondents arbetsplats och samtliga intervjuer inleddes med ett klagörande av uppsatsens syfte samt en förklaring av individens bidrag till uppsatsen. Respondenterna fick även information om uppsatsens användningsområde och samtliga blev tillfrågade om de ville vara anonyma i uppsatsen (jfr Patel & Davidsson, 2011:74-75), samtliga respondenter godkände dock att de i uppsatsen nämndes vid namn. Då respondenternas namn inte utgör en funktion eller relevans för uppsatsens syfte har respondenterna däremot endast benämnts vid befattning eller verksamhet. Intervjuernas längd har varierat där den kortaste intervjun varade i 40 minuter och där den längsta varade i 103 minuter.

2.5 Urvalsprocess

Uppsatsens studie har genomförts i västra Skåne då vi anser det vara ett vetenskapligt intressant område för uppsatsens syfte, med ett antal stora städer vilka uppvisar ett flertal vakanta butikslokaler. För att undersöka fastighetsbolags inverkan på handel i stadskärnor och hur samarbeten påverkar förutsättningar för en levande cityhandel har vi valt att intervjua ett flertal aktörer från olika verksamheter för att tillhandahålla möjligheter till ett bredare

perspektiv. Valet av bredden i respondenter grundar sig även i en försäkran om en objektiv syn som inte endast grundas på fastighetsbolags intressen. De utvalda respondenterna arbetar utifrån olika mål men samtliga besitter relevant information till uppsatsens forskningsområde. Respondenter har valts ut ändamålsenligt för att säkerställa att respondenter, med sina skilda kunskaper, erfarenheter och befattningar, bidrar till uppsatsens undersökning (Bryman, 2011:434, Ryen 2004:80). Respondenter representerade i uppsatsen är verksamma inom fastighetsbolag, Citysamverkan, Svenska Stadskärnor, detaljhandelsbutiker, Helsingborg Stad, Institutionen för service management och tjänstvetenskap samt Malmö kommun. Samtliga respondenter (se nedan) kontaktades via mail där förfrågningar om en intervju gjordes och information om uppsatsens ämne gavs. Två respondenter tackade nej till att ställa upp på intervju, vilket medförde att två andra personer med liknande position kontaktades. Vidare i mailkonversationerna bestämdes tid och plats för intervjuerna.

2.5.1 Presentation av respondenter

Briggen. Briggen är ett av Öresundsregionens större fastighetsbolag som äger, förvaltar, hyr ut och utvecklar fastigheter samt industri-, kontors- och butikslokaler i expansiva områden. Till uppsatsen valdes en fastighetschef på grund av hans fleråriga yrkeserfarenheter från både Malmö och Lund som respondent.

Cassels. Cassels är en klädkedja med moderiktiga prisvärda kläder för alla åldrar. Butikschefen för Cassels i Malmö city valdes som respondent för att tillhandahålla ett detaljhandelsperspektiv av butiker som påverkas av fastighetsbolags agerande och beslutsfattande.

Citysamverkan Helsingborg. Helsingborg Citysamverkan består av Cityföreningen (bestående av näringsidkare i staden), fastighetsägare samt Helsingborg stad. Syftet med Citysamverkan är att parter tillsammans ska kunna medverka till och påverka stadskärnans attraktivitet. Verksamhetsansvarige och cityledaren valdes som intervjurespondent då vi ansåg att hennes kunskaper och erfarenheter kunde bidra till uppsatsens syfte.

Gents. Gents är Sveriges största nätbutik för manlig hudvård med en tillhörande butik (Gents Barber & Shop) i Helsingborg. Konzeptutvecklaren och etableringsansvarige valdes ut som respondent på grund av sin lokala kännedom och engagemang som ordförande för Cityföreningen (i Citysamverkan, Helsingborg).

Helsingborg Stad. På Helsingborg Stads stadsdelsförvaltning är näringslivs- och destinationsutveckling ett arbetsområde inom bland annat näringslivsservice och etableringsfrågor. Härifrån valdes näringslivsdirektören med kunskaper inom näringslivet i Helsingborgs stad som lämplig respondent.

Lunds Universitet. På Institutionen för service management och tjänstvetenskap (ISM) på Campus Helsingborg arbetar vår utvalda respondent som universitetslektor och forskar inom platsutveckling, handel och stadsmiljöer. Respondenten valdes på grund av sitt brinnande intresse för och kunskap om handel i städer samt för sin lokala kännedom om Helsingborgs detaljhandel.

Malmö kommunalråd. Ansvarig för boende- och infrastrukturfrågor i Malmö kommunalråd valdes för att få en förståelse för den problematik Malmö cityhandel står inför idag. Respondenten har ett förflutet som företagare och hans kunskaper samt erfarenheter från både näringslivet och offentliga sektorn, samt hans befattning som styrelseordförande i Malmö Citysamverkan, gjorde honom till en intressant respondent.

Norrporten. Norrporten är ett av Sveriges största fastighetsbolag med kontor och butiker från Luleå i norr till Hamburg i söder med lokala förankringar. Till uppsatsen valdes marknadsområdeschefen för Helsingborg som respondent då han besitter kunskaper om Helsingborgs cityhandel samt på grund av hans befattning som vice ordförande för fastighetsägarna i Citysamverkan.

Svenska Stadskärnor. Svenska Stadskärnor arbetar för att öka medvetenheten om stadskärnors betydelse som tillväxtgeneratorer. Företaget samverkar med ett flertal företag och erbjuder bland annat utbildningar samt certifieringar av städer. Som intervjurespondent valdes VD:n för Svenska Stadskärnor då hans kunskaper inom näringsliv och kommun, tillsammans med hans erfarenhet som VD för Malmö Citysamverkan, ansågs relevant för uppsatsen.

Vasakronan. Vasakronan är Sveriges största fastighetsbolag. Fastighetsbolaget äger, utvecklar samt förvaltar kommersiella fastigheter och besitter cirka 50 procent av butikslokalerna på ett av Malmö största shoppingstråk. Till uppsatsen valdes Öresundsregionens regionchef som lämplig respondent på grund av hans kunskaper samt kännedom om Malmö cityhandel.

2.6 Intervjuguides

För att undersöka uppsatsens syfte gjordes tio intervjuguides utformade utefter respondenternas befattningar och kunskaper samt erfarenheter (se bilaga 1-10). Intervjuguidernas frågor utformades för att täcka det område uppsatsen berör samt för att få en bild av vad respondenterna anser vara viktigt och av betydelse (jfr Bryman, 2011:419). Intervjuguiderna kompletterades även under arbetets gång med nya frågor som tillkom under intervjuerna. En inte allt för snäv struktur i våra intervjuguides tillämpades för att på så sätt kunna ta del av respondenternas perspektiv och öka deras möjlighet att påverka den stundande interaktionen. Viss mån av struktur i intervjuguiderna hölls dock för att intervjuerna inte skulle flyta ifrån uppsatsen ämne och leda till onödig information (jfr Ryen, 2004:44). Då de genomförda intervjuerna var semistrukturerade (Ryen 2004:46) kunde även intervjufrågornas ordningsföljd varieras utefter samtalens gång för en bättre anpassning. Intervjuguiderna hjälpte även möjliggöra en jämförelse utav respondenternas svar då samma eller liknande frågor ställdes till flera respondenter.

2.7 Inspelning och transkribering av intervjuer

För att möjliggöra redogörelser för respondenternas svar i uppsatsens analys önskade vi att få spela in intervjuerna. Nio utav tio intervjurespondenter godkände att intervjun spelades in, där säkerhetsskäl angavs som anledning till att avstå inspelning. På grund av tekniska problem vid ett intervjutillfälle var det dock endast åtta intervjuer som spelades in, vilket kan ha inverkat på uppsatsens användning av det empiriska materialet. Under intervjuernas gång fördes dock även anteckningar som en säkerhet om tekniska problem med inspelningarna skulle uppstå. Anteckningar användes även som en ingång på analysarbetet och gav oss material att börja reflektera kring (jfr Ryen, 2004:69-71). Då åtta av tio intervjuer har spelats in har allt material från de inspelade intervjuerna i efterhand kunnat återupprepas och möjliggjort en analys av respondenternas uttryck och svar (jfr Bryman, 2011:428; Ryen, 2004:56). Då uppsatsens intervjurespondenter inte valde att vara anonyma har vi fått ta hänsyn till risken att respondenterna begränsar sina svar (jfr Alvehus, 2013:85). Transkriberingarna har sedan, tillsammans med uppsatsens teoretiska referensram, legat till grund för uppsatsens analys.

2.8 Reliabilitet och validitet

För att bedöma en undersöknings kvalitet kan en granskning av uppsatsens reliabilitet och validitet göras (Bryman, 2011). Reliabiliteten är något som tagits hänsyn till under samtliga intervjutillfällen. Då vi båda två har närvarat vid samtliga intervjuer, och då åtta av tio intervjuer har spelats in, bygger analysen på en gemensam förståelse av respondenternas svar och argument, vilket stärker reliabiliteten av det insamlade empiriska materialet (jfr Patel & Davidson, 2004). Då uppsatsens samtliga intervjurespondenter är verksamma i Skåne finns det dock en möjlighet att samma undersökning kan ge ett annat svar om den skulle utföras i en annan del av Sverige. Det kan därför ifrågasättas om resultaten endast är av lokalt intresse. Däremot kan uppsatsens resultat öka förståelsen för hur fastighetsbolag inverkar på cityhandel samt hur samarbeten kan påverka förutsättningar handel i stadskärnor vilket medför att resultatet möjligtvis kan generaliseras i liknande städer i Sverige (jfr Kvale & Brinkmann, 2009). Uppsatsens empiriska material utgår från flera olika aktörers syn och uppfattningar inom forskningsområdet, vilket stärker uppsatsens validitet (jfr Patel & Davidson, 2004).

2.9 Reflektion över vårt metodval

Att uppsatsen är skriven ur en kvalitativ ansats kan ha medfört att uppsatsen begränsas av subjektivitet, där våra intressen och uppfattningar om vad som anses viktigt har påverkat undersökningen (jfr Bryman, 2011:368-370). Genom att utgå från uppsatsens syfte och ett brett urval av respondenter har en så objektiv syn som möjligt i uppsatsen eftersträvat. Genom en användning av observation som ett kompletterande metodval hade städers vakanta butikslokaler kunnat uppmärksammas tydligare och uppsatsens utfall påverkas. Detta metodval tillämpades dock inte då en observation inte ansågs lämplig utifrån uppsatsens syfte. En fallstudie av ämnet där endast fastighetsbolag intervjuas hade varit möjligt för ett smalare perspektiv i uppsatsens resultat. Då uppsatsen ämnar belysa fastighetsbolags inverkan på cityhandel utifrån flera olika aktörers synvinklar ansågs en fallstudie däremot inte lämplig. Det kan även diskuteras hur en kvantitativ studie av uppsatsen hade varit till fördel. Genom en enkätstudie hade flera aktörers syn och perspektiv kunnat ställas mot varandra och uppsatsens resultat hade troligen påverkats. Vi ansåg dock att en kvalitativ studie med semistrukturerade intervjuer var ett lämpligt metodval för uppsatsen, då det möjliggör att djupare ta del av respondenternas meningar, tankar och argument samt att respondenterna på ett mer flexibelt sätt kunde delge sina svar i jämförelse med enkäter.

3. Teori

I följande kapitel presenteras uppsatsens teoretiska ramverk som tillsammans med empiri ligger till grund för att undersöka uppsatsens syfte och besvara givna frågeställningar. Teorikapitlets första del inriktas mot handels betydelse för stadskärnor. Därefter behandlas teorier kring fastighetsbolags arbete och inverkan på hyresgäster och cityhandel. Avslutningsvis diskuteras teorier kring samarbeten mellan städers aktörer.

3.1 Handel i städer och butikers synergieffekter

Då uppsatsen ämnar undersöka fastighetsbolags inverkan på cityhandel ses teorier om handel och lokalisering av butiker och dess påverkan på stadskärnor som relevanta för uppsatsens inledande teoretiska ramverk. Nedan följer teorier kring handels betydelse för städer samt butikers påverkan på varandra, där bland annat Tellers teori om agglomerationer kommer att diskuteras.

3.1.1 Handel och lokalisering i stadskärnor

Stadskärnor har, som tidigare nämnts, traditionellt sett varit en mötes- och marknadsplats där handel har fyllt en viktig funktion menar Gehl och Gemzøe (2003) samtidigt pekar Svedström och Holm (2004) på en negativ utveckling av städer då externa köpcentrum konkurrerar ut centrumhandel, vilket har lett till att nya verksamheter inte lika enkelt lockas till städer då stadskärnor har blivit vitala. Då handel ses som navet i ett välfungerande samhälle är det viktigt att det ges förutsättningar för en levande och konkurrenskraftig handel i stadskärnor, anser Svedström och Holm (2004). Författarna menar vidare att om en stad ska fungera måste även citykärnan vara välmående då den är starkt förknippad med stadens identitet och fungerar som ett varumärke för hela staden.

Efter kraftfulla utbyggnader av fastigheter i Sverige, i slutet av 1980- och början på 1990-talet, har utbudet av kommersiella lokaler ökat på en redan mättad marknad. Detta har lett till en stor spridning i hyresnivåer för kommersiella lokaler där fri hyressättning utspelas vilket har resulterat i att läget har kommit att spela en större roll poängterar Högberg och Högberg (2000:46). Även Bennison, Clarke och Pal (1995) betonar lägets ökade betydelse och menar att 1990-talets ökade konkurrens har medfört att butikslokaliseringar blivit en allt starkare konkurrensfaktor. Beslut kring butikers lokaliseringar handlar dock inte endast om nya etableringar utan även om befintliga butikers lokaliseringar. För flera butiks kedjor handlar det alltså inte enbart om var nästa butik ska öppnas utan även var butiker ska läggas ner, eller vilka butiker som behöver flyttas till andra områden. Om butikers lokaliseringar inte matchar

kundgruppers livsstil, eller då kunderna inte känner sig bekväma i områden, kan felaktiga lokaliseringsbeslut slå hårt mot butiksägare. Rationaliseringar kan även göras av butiker som inte längre anser att butikens lokalisering passar företagets image och därför flyttar butiken till ett annat område (Bennison, Clarke & Pal, 1995). McGoldrick (2002:235) preciserar lägets betydelse ytterligare och anser att mycket små fysiska åtskillnader mellan lokaliseringar kan ha enorm påverkan på butikers tillgänglighet och attraktivitet för kunder.

Ovanstående resonemang visar på stadskärnors pågående förändringar på grund av externhandels utbredning, vilket påverkar städernas attraktivitet. Även det utökade utbudet av kommersiella lokaler samt utspridning av hyresnivåer har kommit att påverka stadskärnor och medfört att lägen har fått en större betydelse i dagens handel i stadskärnor. Ovanstående diskussion visar på vikten av förståelse för förändrade förutsättningar i stadskärnor och betydelsen av möjligheter för butiker till etablering i områden matchande kundgruppers livsstil.

3.1.2 Butiksmix - En nyckelfaktor för attraktivitet

Ytterligare en faktor som påverkar stadskärnors attraktivitet är butiksmixen. Externhandels förutsättningar att skapa en butiksmix som lockar en tilltänkt kundgrupp är däremot en begränsad möjlighet för cityhandel då bestämmanderätter kring stadskärnors butiksportfolio saknas, menar Teller (2008). Butiker som inte anses passa in kan således påverka städernas image och attraktivitet negativt. En välfungerande butiksmix i city kan därför ses som nyckelfaktor till attraktivitet då det är en grundförutsättning för kundens efterfrågan (Teller, 2008). Wheaton (2000) menar dock att hyresvärdar har inflytande över butiksmixen och därmed hyresgästers försäljningsframgångar. Butiksmixen, vilka hyresvärdar kontrollerar, har dock stort inflytande på hyresgästers försäljningsframgångar. Vidare menar författaren att fastighetsägare inte alltid är beroende av verksamhetens omsättning och därför inte alltid behöver ta hänsyn till vem dem hyr ut till, vilket i sin tur kan leda till en butiksmix som inte anses optimal för en stadskärna. Den faktiska blandningen av butiker är emellertid en dynamisk process som förändras vid tillfällen då butiker går i konkurs eller då trender inom detaljhandel förändras. En stor osäkerhet hos butiksägare ligger därav i förändringen och utvecklingen av butiksmixen (Wheaton, 2000).

3.1.3 Nyttan av agglomeration och kluster i city

Då butiker påverkas av butiksmixen de verkar inom, samt tar del av synergieffekter i city, kan faktorer som agglomerationer och kluster ses intressanta att studera för att öka förståelsen för en levande cityhandel. Hyresgästers fokus ligger dock ofta i att maximera och utveckla den egna verksamhetens attraktivitet och försäljning utan att ta hänsyn till, eller agera som, en agglomeration (Teller, 2008). Agglomerationer är sammanslutningar av butiker i ett och samma område med potential att skapa fördelar genom attraktivitet vilket medför att varje butik blir starkare än vad enskilda butiker är för sig, då ett flertal butiker lockar fler kunder än enskilda butiker (Ghosh, 1986). Nyttan av en agglomeration kan, enligt Ghosh (1986), därför vara stor då butiker inom en agglomeration även kan sälja till kunder som egentligen inte tillhör butikens huvudmålgrupp och på så sätt kan butikens försäljning påverkas positivt.

Utifrån ovanstående resonemang kan det fastslås att agglomerationer är av stor betydelse. Agglomerationer kan däremot även preciseras till specifika kluster. Porter (1998) förklarar kluster som en geografisk koncentration av sammanlänkade företag inom samma bransch som tillsammans skapar konkurrensfördelar. Kluster bevisar, i likhet med agglomerationer, att företagsklimatet omkring verksamheter kan påverka företag positivt då innovation och konkurrensframgångar ofta är geografiskt koncentrerade. Kluster främjar samarbete i form av effektivitet, slagkraft och flexibilitet men även konkurrens genom en ökad produktivitet, innovation samt en stimulering av nya affärsverksamheter. Då enskilda företag är ömsesidigt beroende av varandra kan ett kluster ge enskilda företag fördelar som om de vore en del av ett samarbete utan att påverka företags flexibilitet, då företags framgångar även kan påverka närliggande företag positivt. Ett välutvecklat kluster kan även påverka det lokala ryktet och anseendet positivt då kunder har möjlighet att besöka flera butiker inom samma bransch inom korta avstånd, vilket ökar attraktiviteten för området. Kluster och agglomerationer kan därför ses som betydande faktorer att ta hänsyn till vid etablering av nya butiker och för konsumenters intresse för stadskärnor.

3.2 Fastighetsbolags inverkan på hyresgäster och deras butiker

För att förklara och förstå fastighetsbolags orsaker till handlingar samt deras påverkan på butiker och därmed cityhandel, diskuteras nedan teorier som berör kontraktsskrivning, hyresformer och vakanta butikslokaler.

3.2.1 En kunddriven fastighetsförvaltning

För att förstå relationer mellan butiker och fastighetsbolag är det av vikt att förstå vad fastighetsförvaltning handlar om. Högberg och Högberg (2000) menar att fastighetsförvaltning idag har utvecklats till en maximering av värde genom kundvård. För förvaltare av lokaler innebär detta att hjälpa sina kunder och hyresgäster med deras verksamheter. Vid kunddriven fastighetsförvaltning är det av vikt att fastighetsbolag bidrar till kunders värdeskapande processer och att de målmedvetet arbetar för att maximera värdet för sina kunder, anser Högberg och Högberg (2000). För förvaltare av lokaler har förståelsen för hur den egna verksamheten påverkar hyresgästers verksamhet en central betydelse, menar författarna. Utifrån ovanstående resonemang kan det konstateras att fastighetsförvaltning utgör en påverkan på hyresgästers verksamheter och butikers framgångar.

3.2.2 Hyresformer vid uthyrning av kommersiella lokaler

För att förstå förekommandet av vakanta lokaler kan teorier kring kontrakt och hyresformer anses väsentliga. Vid uthyrning av kommersiella lokaler finns det olika kontraktsformer att tillämpa, vilka på olika sätt påverkar både fastighetsägare och hyresgäster. En hyra för kommersiella lokaler kan antingen vara procentuell (baserad på hyresgästens omsättning), fast eller en kombination utav de båda (Lee, 1995:734). I kommande avsnitt förklaras de vanligaste hyresformerna och vilka fördelar respektive nackdelar de innefattar.

3.2.2.1 Fast hyra - En säkrad hyresintäkt

Hyresformen fast hyra innebär att hyresgäster betalar en fast avgift i hyra, vilken inte påverkas av verksamhetens omsättningar (Lind & Lundström, 2009). Hyresavtal baserade på en fast hyra ger fastighetsägare en säkrad hyresintäkt, samtidigt som hyresgäster har kännedom kring framtida hyresavgifter. En fast hyra innebär även att hyresgäster inte kommer att få en högre hyra vid högre omsättning, vilket medför att hyresgäster inte behöver avväga om en investering i slutändan skulle leda till för höga hyreskostnader i förhållande till de genererade intäkterna (Lind & Lundström, 2009). Lind och Lundström (2009) anser även att en fast hyra är mest lämplig när fastighetsägares handlingar och verksamhetens framgångar är svagt sammankopplade, då en fast hyresform innebär att hyresgäster får behålla hela

överskottet när verksamheten utvecklas och går bättre. Miceli och Sirmans (1999) håller sig däremot mer kritiska till en fast hyresform då den också innebär en ökad risk för hyresgäster att gå i konkurs då deras betalningsutrymme varierar med tiden. En ökad konjunkturkänslighet föreligger alltså vid fast hyresform, vilket påverkar hyresgäster betalningsförmåga under låg omsättning. Ökade betalningssvårigheter hos hyresgäster kan innebära nedläggningar av verksamheter, vilket även kan skapa problematik för fastighetsägare då vakanta lokaler och svårigheter i att finna nya hyresgäster kan innebära intäktsbortfall för fastighetsägare, menar Miceli & Sirmans (1999). Utifrån ovanstående resonemang kan det alltså urskönjas att både nackdelar och fördelar med en fast hyresform föreligger.

3.2.2.2 Omsättningsbaserad hyra – En riskfördelning

Under 1990-talets ekonomiska kris uppstod en svår tid för fastighetsbolag på den svenska fastighetsmarknaden där det inte fanns något intresse från hyresgästers sida att teckna nya hyresavtal, vilket resulterade i att många fastighetsägare hade höga vakanser i sina lokaler. I samband med denna kris infördes omsättningsbaserade hyror på den svenska fastighetsmarknaden (Bill, 2012). McAllister (1995) menar att omsättningsbaserade hyror innefattar flera olika former där den vanligaste formen är att hyran baseras procentuellt på vilken omsättning hyresgästen har. Vidare förklarar författaren att en omsättningsbaserad hyra medför att hyresgäster har större möjligheter till att klara konjunktursvängningar. Vid låg omsättning är också hyresavgiften lägre och risken för att gå i konkurs minskar i jämförelse med fast hyra. En omsättningsbaserad hyra ger hyresvärdar incitament till att erbjuda hyresgäster goda villkor då deras kassaflöde även kan komma att gynna hyresvärdarna. Även Pollack (1960-1961) poängterar att en omsättningsbaserad hyra medför en riskfördelning mellan de två inblandade parterna, vilket ger fastighetsägare ett skydd mot inflation och eventuella högre driftkostnader. Lind och Lundström (2009) lyfter dock upp en kritisk aspekt där fastighetsägare tar en risk vid en omsättningsbaserad hyra då hyresvärdar i större grad är beroende av hyresgästers omsättning. Det kan utifrån ovanstående resonemang konstateras att vilken hyresform som tillämpas avgör vilka risker fastighetsbolag respektive hyresgäster står inför under kontraktperioden.

3.2.3 Marknadshyra - En anpassning utefter marknaden

När kontrakt mellan fastighetsbolag och hyresgäster skrivs är hyresavtalen reglerade i principen att marknadshyra ska vara styrande (Victorin, 2003:66). En marknadshyra grundar sig i den hyresnivå som lokaler skulle uppnå till vid ett erbjudande på den öppna marknaden (Persson, 2011:83). Med hjälp av ett jämförelsematerial bestående av lokaler som i grova drag är likvärdiga med avseende på lokaltyp, läge, storlek och standard kan en skälig hyra utgöras (Victorin, 2003:69). Även klausuler kan skrivas in i kontrakt som rör hyresförändringar, exempelvis att hyran vart femte år ska anpassas efter det aktuella marknadsläget. På detta sätt menar Lind och Lundström (2009:131-132) att hyresgäster i förväg skyddar sig mot risken att hyresvärdar begär en orimlig hyra.

3.2.4 Hyresgästkonkurrens som tillväxtalternativ

För att minimera fastighetsbolags risker har fastighetsägare besittandes ett varierat utbud av butiker en unik möjlighet att klara konjunktursvängningar i en bransch till skillnad från fastighetsägare som förlitar sig på en ankarbutik (dvs. en butik som fungerar som "dragare" och håller andra butiker vid liv) om ankarbutiken skulle gå i konkurs. När butiker upphör under högkonjunktur kan det dock innebära fördelar för fastighetsägare genom att en förklarlig höjning av hyran görs till kommande hyresgäst. Då butiker upphör under lågkonjunktur ges dock motsatt effekt (Liu & Liu, 2013). Wheaton (2000) anser dock att fastighetsägare har en tendens att vidta diskriminerande hyresåtgärder för att skapa en välfungerande butiksmix. Ankarbutiker, vars rykte och produkter lockar kunder, tenderar nämligen att betala mindre i hyra gentemot mindre kända butiker som förlitar sig på ankarbutikens kundtillströmningar (Wheaton, 2000).

Ett bortfall av en ankarbutik kan dock skapa dominoeffekter för en fastighetsägare om hyresklausuler föreligger, menar Liu och Liu (2013). En hyresklausul i hyresgästers kontrakt, uppbyggd på en prisjustering av hyresavgiften vid kundbortfall, kan innebära förlorade intäkter för fastighetsbolag, speciellt om hyresavtalen grundas på omsättningsbaserade hyror. Denna effekt kan även slå ännu hårdare mot fastighetsägare i svåra tider då vakanta lokaler är svåruthyrda. Upphörandet av en ankarbutik kan även skapa kedjereaktioner av uppsägningar av hyreskontrakt eller krav på hyressänkningar från mindre butiker vilket leder till stora intäktsbortfall för fastighetsägare (Liu & Liu, 2013).

3.2.5 Varför vakanser på den kommersiella hyresmarknaden?

Det finns flera orsaker till att butiker upphör och att antalet vakanser varierar på den kommersiella hyresmarknaden. Vid lågkonjunktur minskar efterfrågan av lokaler, vilket medför högre vakanser, något som utjämnas vid högkonjunktur (Lind & Lundström, 2009). Enligt principen för utbud och efterfråga skulle ett minskat behov av kommersiella lokaler leda till en ny jämvikt med en lägre hyresnivå där vakanser minskar när utbudet motsvarar efterfrågan, menar Lind och Lundström (2009). Vidare menar författarna att prisanpassningar av hyror vid lägre efterfråga inte anpassas proportionerligt gentemot antalet vakanta lokaler. Vidare menar författarna att sänkningar utav hyror för vakanta lokaler även kan medföra en sänkning av hyror i uthyrda lokaler, vilket kan resultera i lägre totala intäkter för fastighetsbolag. På grund av detta kan fastighetsägare föredra att vakanta lokaler förblir tomma, för att undvika en generell hyressänkning för uthyrda lokaler. Istället för en sänkning av hyror vid lågkonjunktur kan fastighetsägare erbjuda rabatter eller generösa villkor för att locka hyresgäster. Fastighetsägare kan även välja att avstå från uthyrning av vakanta lokaler med förhoppning om att kunna hyra ut lokaler till högre avgifter än de nuvarande. Därmed kan det för fastighetsbolag vara mer lönsamt att låta lokaler stå outhyrda en kortare period för att senare kunna teckna mer lönsamma kontrakt (Lind & Lundström, 2009).

Svedström och Holm (2004:19) för resonemanget vidare och ser en tydlig problematik kring höga vakanser i stadskärnor och menar att det kan leda till svårföränderliga konsekvenser. I takt med att lokaler står tomma i centrum blir det svårt att få in nya aktörer som bidrar till en positiv utveckling av stadskärnan sjunker fastighetsvärden, vilket även medför att fastighetsvärden i stadskärnor sjunker. Detta kan i sin tur resultera i en nedåtgående spiral som kan vara svår att bryta. Istället för vakanser kan tillfälliga butiker ses som en attraktion, vilket kan skapa nya kundflöden samt bidra till positiva effekter för övriga hyresgäster och därigenom även för fastighetsbolag gentemot de negativa effekter vakanta lokaler ger, menar Mulvihill (2010). Ett exempel på en tillfällig butikslösning är pop-up stores vilka innebär att företag kan marknadsföra sina varumärken eller nya produkter under en kortare tidsperiod utan att binda upp sig på långtidskontrakt. Däremot innebär pop-up stores inte alltid genererade intäkter för fastighetsbolag (Mulvihill, 2010).

3.3 Samarbetets betydelse för en levande cityhandel

För att få en djupare förståelse för fastighetsbolags inverkan på cityhandel följer nedan teorier kring hur samarbeten mellan fastighetsägare, kommun och butiker påverkar förutsättningar för en levande handel i stadskärnor. Principal- och agentteorin lyfts även fram för att tydliggöra problematiken mellan olika aktörers intressen och relationer.

3.3.1 Långsiktiga samarbeten

För ett uthålligt och attraktivt samhällsbyggande krävs det, enligt Lind och Lundström (2009:97) samt Tornberg och Hansen (2007:78), ett varaktigt samarbete mellan den privata och offentliga sektorn. Med stöd från den offentliga sektorn, där detaljhandlare får hjälp att planera detaljhandel samt följa upp resultat från planering och dess inverkan på samhället, kan den privata- och offentliga sektorn samarbeta, menar Forsberg (1998). Detta för att tillhandahålla ett effektivt geografiskt system för detaljhandel, vilket kan maximera nyttan för både allmänheten och butiker. Den svenska staten har däremot idag inga institutioner som specifikt omfattar utvecklingen av detaljhandel, dessutom är Sveriges kommuner inte skyldiga att föra en detaljhandelspolitik (Forsberg, 1998). Tornberg och Hansen (2007:75) för resonemanget vidare och betonar att utvecklingen av stadskärnor i hög grad handlar om att få enskilda aktörer att lyfta blicken över den egna verksamheten för att inse det faktum att alla har att vinna på att det går bra för helheten. Samtidigt påpekar Forsberg, Medway och Warnaby (1999) på forskning som visar att detaljhandlare och fastighetsägare kan motiveras till samarbete om det innebär ett bevarande och stöttande av en levande stadskärna.

3.3.2 Agent- och principalproblematik i riskbenägenhet

Relationer företag emellan, samt deras beroende till och av varandra, kan förklaras med hjälp av principal-agentteorin. Problematiken i teorin är att principalen och agenten inte kan säkerställa att ett gemensamt intresse och mål finns, menar Ravn, Nygaard och Kristensen (2011). För att försäkra denna åtskillnad i intressen skrivs kontrakt då både principal och agent är nyttomaximerande eller då en målkonflikt mellan parterna kan uppstå. Ett kontrakt skrivs även på grund av att information de olika parter besitter är asymmetrisk eller då agenten är riskovillig, opportunistisk och handlar rationellt. I en agent-principal relation kan ett riskproblem uppstå då agent och principal är olika riskbenägna, exempelvis kan agenten vara riskovillig när det kommer till sin egen ekonomi samtidigt som agenten kan vara riskneutral när det gäller principalens ekonomi (Ravn, Nygaard & Kristensen, 2011). Exempel på kontraktskrivning i principal-/ agentkonstellationer inom fastighetsbranschen är då hyror

för kommersiella lokaler skrivs på under långsiktiga kontrakt vilka kan vara svåra att säga upp och därmed binder hyresgäster under längre perioder. Detta kan däremot ge möjligheter för förvaltare att bygga upp kompetens om kunder och värdeskapande processer samtidigt som hyresgäster är bundna till hyresvärdar och det monopol hyresvärdar har över vilka tjänster som tillhandahålls (Högberg & Högberg 2000). Ovanstående resonemang tydliggör den problematik som föreligger mellan parter riskbenägenhet vilket i sin tur inverkar på fastighetsbolags agerande.

3.3.3 En förändrad ägarstruktur?

Att lyckas tillfredsställa fastighetsägares, kommuners, butikers och enskilda konsumenters behov om hur en stad bör ser ut är däremot en svår uppgift då de olika parterna har skilda intressen och förutsättningar till att delta i utvecklingsarbeten av städer, anser Öberg (2008:41). För att komma runt problemet med en splittrad uppfattning hos fastighetsägare kan en lösning vara att arbeta med ägarstrukturen, menar författaren. En åtgärd skulle kunna vara att ett fåtal utvecklingsinriktade fastighetsägare äger de nyckelfastigheter som har störst inverkan på stadskärnor, exempelvis A-stråk (attraktiva etableringslägen) och ankarbutiklokaliseringar. Om fastigheter i stadskärnors A-stråk ägs av en fastighetsägare skulle nämligen mandat skapas till att utveckla stadskärnor, vilket i sin tur skulle medföra att betydelsefulla områden i stadskärnor organiseras på ett liknande effektivt sätt som köpcentrum, poängterar Öberg (2008). För att vända stadskärnors nedåtgående trend är detta en åtgärd som måste beaktas, om inte utvecklingen ska stanna vid en livsuppehållande utveckling menar författaren (ibid, 2008). Lind och Lundström (2009:33-34) framhäver att det däremot finns områden där ett övergripande samhällsintresse kan komma i konflikt med den enskilde fastighetsägarens intresse. Exempelvis kan fastighetsägare ha ett intresse i att styra över handeln för ett innerstadsstadskvarter, vilket kan skapa en monopolliknande situation som driver upp lokalhyrorna, vilket i slutändan blir till nackdel för verksamheters konsumenter och intressenter.

3.3.4 Vision och mission i den kommersiella fastighetsbranschen

Vilka intressen respektive uppgifter verksamheter har i samhället beskrivs i företags mission vilken ofta uttrycks i värderingar. Missioner benämner på så sätt hur företag ska lyckas på lång sikt. Visioner ska istället uttrycka vart företag är på väg, hur det ska genomföras, vilka begränsningar som finns samt vad som är möjligt att uppnå inom några år. Visioner är alltså ett uttryck för verksamheters mål (Högberg & Högberg, 2000:80-82). Genom att betona

fastighetsägares långsiktiga ansvar i samhällsbyggandet och framkalla nya gränsöverskridande regelsystem kan en del av rådande intressekonflikter lösas, menar Lind och Lundström (2009: 33-34). Detta genererar i en förståelse för städers uppbyggnad av samarbeten mellan privata intressenter och offentliga sektorn. Lind och Lundström (2009) anser däremot det vara en stor utmaning att skapa fungerande relationer och samarbeten mellan privata företag och den offentliga sektorn som tar hänsyn till både det demokratiska systemet och fastighetsägares lönsamhet.

Det kan alltså klargöras att samarbeten mellan den privata- och offentliga sektorn är nödvändigt trots en problematik kring aktörers olika intressen. Ett samarbete mellan fastighetsbolag och övriga aktörer kan därför utifrån ovanstående diskussion ses som en viktig aspekt för framtida handel i stadskärnor.

3.4 En sammanfattning av uppsatsens teoretiska referensram

Ovanstående kapitel har redogjort och diskuterat uppsatsens teoretiska referensram. I kapitlets inledande del har resonemang kring handel, som en förutsättning för stadskärnor, diskuterats för att visa på handels skapande av attraktivitet i städer. Vidare har faktorer som butiksmix, agglomerationer samt kluster diskuterats för att få en djupare förståelse för faktorer som inverkar på cityhandel. I teorikapitlets andra del har ett flertal teorier kring fastighetsförvaltning, hyresformer samt vakanta lokaler diskuterats för att få en bred teoretisk referensram som underlag till orsaker av fastighetsbolags handlingar. I teorikapitlets avslutande del har principal- och agentproblematiken lyfts fram samt diskussioner kring samarbetens påverkan på handel i stadskärnor. Samtliga avsnitt i teorikapitlet kommer att tillföra relevanta resonemang samt diskussioner till uppsatsens analytiska kapitel för att, tillsammans med empiri, undersöka uppsatsens syfte och besvara givna frågeställningar.

4. Analys

I följande kapitel kommer uppsatsens analys redogöras i tre avsnitt. Med hjälp av uppsatsens teoretiska ramverk kommer det empiriska materialet att tolkas samt förklaras för att undersöka studiens syfte och besvara givna frågeställningar.

4.1 En levande stadskärna

I följande avsnitt kommer handelns betydelse samt lägets inverkan på butikers framgångar att analyseras för att urskilja fastighetsbolags inverkan på cityhandeln. Vidare analyseras relationer i fastighetsbranschen samt agglomerationer och kluster med avsikt att få en djupare förståelse för dess inverkan på stadskärnor.

4.1.1 En åtskillnad i utbud skapar intresse för cityhandel

Stadskärnor har som tidigare diskuterats traditionellt sett varit en mötes- och marknadsplats, där handel har fyllt en viktig funktion. Att förutsättningar ges för en levande och konkurrenskraftig handel i stadskärnor är därför en grundfaktor för ett välfungerande samhälle (jfr Svedström & Holm, 2004; Gehl & Gemzøe, 2003). För en välfungerande handel i stadskärnor måste städens aktörer hjälpas åt, då fastighetsbolags, butikers samt städens framgångar fungerar som en cirkel av synergieffekter och därmed påverkar varandra, menar Citysamverkan (2014-04-03). Vidare förknippas stadskärnor med stadens identitet samt varumärke (jfr Svedström & Holm, 2009) något fastighetsbolag förstår och arbetar för, anser Norrporten (2014-04-16). Genom att fastighetskollektivet tillsammans skapar ett intressant centrum för trivsamma vistelser påverkas stadens rykte och därmed företags vilja till etablering, menar Norrporten (2014-04-16). Även externa köpcentrum utövar inflytande över stadskärnors utveckling på grund av ökad konkurrens (jfr Svedström & Holm, 2004). För att handel i stadskärnor ska hållas levande krävs en åtskillnad i utbud av butiker jämfört med externhandels erbjudande, poängterar Norrporten (2014-04-16). Externhandel behöver dock inte ses som en konkurrent till cityhandel menar Helsingborg stad (2014-05-02) som poängterar externhandels funktion som ett komplement till cityhandel. Det kan urskönjas att flertalet aktörer utgör en betydande grund för att bevara en levande handel i stadskärnor samt att utbudet måste särskiljas från externhandel för att locka besökare samt potentiella etablerare. Det kan således konstateras att en förståelse för hur den egna verksamheten påverkar stadens handel är av vikt för att positiva synergieffekter ska kunna verka.

4.1.2 Läget, en påverkbar faktor för attraktivitet

Läget är, som tidigare nämnts, ytterligare en betydande faktor för butikers verksamheter i stadskärnor. En fri hyressättning har medfört att läget har kommit att spela en större roll i dagens handel (jfr Högberg & Högberg, 2000). Malmö kommunalråd poängterar att ett stort antal vakanta butikslokaler under en längre tid visar på för höga hyror samt på ett bristande ansvarstagande för områden, vilket påverkar butikers lägen. Strategier kring butikers lägen har inte endast betydelse vid nyetableringar, en förändring i lokalisering av befintliga butiker kan även påverka butikers framtida existens (jfr Bennison, Clarke & Pal, 2006). Att byta läge visar sig däremot inte alltid vara enkelt, vilket butiken Cassels i Malmö (2014-04-15) är ett bevis på. Butikens vilja att flytta sin verksamhet till en billigare tillgänglig lokal misslyckades, då fastighetsbolaget genomförde en prishöjning av hyran i den tilltänkta lokalen. Detta har resulterat i ödesdigra konsekvenser i form av en kommande nedläggning av butiken, då en ny lokal med lägre hyra inte erbjöds av fastighetsbolaget. Detta exempel visar hur fastighetsbolags handlingar kommer till uttryck och påverkar etableringar i detaljhandel.

Hur butikers lägen uppfattas av kunder och hur områden motsvarar företags image är ytterligare faktorer som bör tas hänsyn till vid etablering av butiker i stadskärnor (jfr Bennison, Clarke & Pal, 2006). På Gents (2014-04-16) ses en möjlig förbättring i utnyttjande av områdets karaktärer vid etableringar, där områden måste anpassas efter kunder och inte vice versa. Att anpassa butikers lokaliseringar efter kundgrupperns livsstil i områden där målgruppen trivs är även något Bennison, Clarke och Pal (2006) poängterar, då det ger positiva effekter för butiksägare. Lägets betydelse poängteras även av Svenska Stadskärnor (2014-04-14):

“...det finns tre saker som påverkar lönsamheten, det ena är läget, det andra är läget och det tredje är läget. Det ligger nog mycket i det, och det grundar sig i hur vi människor betar oss. Så 50 meter åt fel håll kan vara totalt ödesdigert. “

Detta citat kring betydelsen av butikers lokalisering kan förklaras med hjälp av McGoldricks (2002) teori om att små fysiska åtskillnader i lokaliseringar kan ha en enorm påverkan på butikers tillgänglighet och attraktivitet för kunder. Svenska Stadskärnor (2014-04-14) menar dock att lägen är påverkbara där ett sämre läge kan förändras till ett attraktivt läge. Ovanstående indikerar på lägets enorma funktion och betydelse för butikers omsättning och möjligheter till kundflöden i stadskärnor samt möjligheter till förbättringar av lägens attraktivitet.

4.1.3 Diskrepanser i engagemang samt relationers påverkan

Lägets funktion visar sig vara en betydande faktor för butiker men även relationer mellan butiker och fastighetsbolag påverkar butikens lönsamhet (Briggen, 2014-04-08). Utifrån genomförda intervjuer (2014), visar det sig däremot att fastighetsbolags intresse för hyresgästers verksamheter uppfattas olika där bland annat kvaliteten på relationer mellan aktörer anses vara avgörande för fastighetsbolags delaktighet i hyresgäster (Norrporten, 2014-04-16). Ett långsiktigt engagemang för hyresgästers verksamheter, samt förvaltares tillmötesgående, är förutsättningar för en god relation mellan fastighetsbolag och hyresgäster (jfr Högberg & Högberg, 2000). På Briggen (2014-04-08) anses relationer vara det viktigaste för fastighetsbolaget och därför prioriteras långsiktiga relationer till hyresgäster. Ett välfungerande samarbete mellan fastighetsbolag och hyresgäster gynnar båda parter och även en stads attraktivitet menar Briggen (2014-04-08) och poängterar butikens framgångar som viktiga för fastighetsbolag. Även Norrporten (2014-04-16) poängterar relationer mellan hyresgäster och fastighetsbolag som ytterst viktiga bland annat då problem förekommer. Om goda relationer mellan fastighetsbolaget och hyresgäster förekommer, samt om en vilja till att vidta åtgärder finns hos hyresgäster, är fastighetsbolaget villig till att hjälpa hyresgäster vid uppstådda problem då detta i slutändan även påverkar fastighetsbolagets resultaträkning, menar Norrporten (2014-04-16).

För att påverka hyresgästernas ekonomiska resultat kan fastighetsbolag hjälpa hyresgäster med marknadsföring som en del av samarbetet anser Briggen (2014-04-08), vilket kan jämföras med Linds och Lundströms (2009) resonemang kring fastighetsbolags möjligheter att ge hyresgäster erbjudanden och rabatter under lågkonjunktur. Ett bristande engagemang från fastighetsbolag kan däremot urskönjas på Cassels (2014-04-15), där butikschefen anser att hyresvärderna är frånvarande och att ett intresse för butikens överlevnad saknas. Vidare anses hjälp med marknadsföringskampanjer som obetydliga i ett långsiktigt perspektiv, och ses därmed inte som en tillräcklig hjälp från fastighetsbolags sida, vilket står i kontrast till Linds och Lundströms (2009) resonemang. En orsak till detta missnöje kan förklaras av Svenska Stadskärnors (2014-04-14) uppfattning kring fastighetsbolags främsta intresse av att teckna långsiktiga hyresavtal med hyresgäster besittandes god betalningsförmåga:

“Deras främsta intresse är naturligtvis att hyra ut till någon långsiktig som är god betalare. Jag tror inte att de är vansinnigt intresserade av handeln, restauranger eller nöjesutbudet i sig. De är bara intresserade av goda hyresbetalare, men min poäng är att de kan få bättre hyresbetalare om de engagerar sig.”

Även forskaren vid ISM (2014-04-09) instämmer i uppfattningen om fastighetsbolags primära fokus på hyresgäster med god betalningsförmåga vilket även medför att hyresgästers kunder kommer i skymundan. Detta poängteras även av Svenska Stads kärnor (2014-04-14), "Jag tror det är ett väldigt långt steg från fastighetsägare till de slutgiltiga konsumenterna tyvärr." Fastighetsbolaget Vasakronan (2014-04-15) ställer sig däremot inte enig till detta resonemang och poängterar att de slutgiltiga konsumenterna styr vad stadskärnan efterfrågar. En förståelse för hur fastighetsbolag påverkar hyresgästers verksamheter har en central betydelse (jfr Högberg & Högberg, 2000) vilket fastighetsbolaget Vasakronan (2014-04-15) är väl medveten om. Ett bristande intresse från stadens invånare drabbar hyresgästers verksamheter och därigenom fastighetsbolags intäkter och på så sätt finns de slutgiltiga konsumenterna med i åtanke, menar Vasakronan (2014-04-15).

En konsensus mellan stadens aktörer kring synen på fastighetsbolags intresse för hyresgästers verksamheter verkar utifrån empirin inte finnas. En vilja bland fastighetsbolag att hjälpa hyresgästers verksamheter kan däremot urskönjas då omsättningen i butiker påverkar hyresgästers betalningsförmågor. Fastighetsbolags vilja till engagemang i hyresgästers verksamheter kan förklaras med Högbergs och Högbergs (2000) teori om kunddriven fastighetsförvaltning, där fastighetsbolag genom kundvård bidrar till hyresgästers värdeskapande processer och därigenom maximerar värdet för hyresgäster. Det kan ifrågasättas om fastighetsbolags intresse för kunddriven fastighetsförvaltning egentligen grundas i ekonomiska incitament vilket styrks av Svenska Stads kärnors (2014-04-14) och forskaren vid ISMs (2014-04-09) antaganden om fastighetsbolags primära intresse för hyresgäster med goda betalningsförmågor. Vidare kan det ifrågasättas om ett större intresse och engagemang för hyresgästers verksamheter, utöver nämnda ekonomiska incitament, kan utgöra en positiv inverkan på butiker och handel i stadskärnor.

4.1.3.1 Medias inverkan på fastighetsbolags agerande

Att även media utgör en påverkan på städernas signalvärde samt relationer mellan fastighetsbolag och hyresgäster framkom under ett flertal intervjuer (2014). Malmö kommunalråd (2014-04-15) lyfter fram tidningsartiklars inverkan på cityhandel där negativa artiklar skapar rädsla för etablering till skillnad från positiva artiklar. Helsingborg Stad (2014-05-02) poängterar även medias förmedling av cityhandel i följande citat:

“I Helsingborg är det ganska extremt. Vi har en tidning som målar upp en extremt dystert och onyanserad bild av stadskärnan. Självklart påverkar det.”

Vidare förklarar Helsingborg Stad (2014-05-02) att den negativa bild, som media förmedlar, är något Citysamverkan har en skyldighet att förbättra i form av att ge en mer verklighetsförankrad bild. Fastighetsbolaget Norrporten (2014-04-16) poängterar fastighetsbranschens bristande förmedling av information kring kostnader av fastighetsförvaltning, vilket har skapat en sneddriven bild av fastighetsbranschens lönsamhet. Även medias negativa gestaltning av handeln i city påverkar relationer mellan fastighetsbolag och hyresgäster, vilket Norrporten (2014-04-16) försöker förändra genom positiva pressreleaser, något dock inte media uppmärksammar. Vidare poängterar Vasakronan (2014-04-15) medias bristande hänsynstagande till den kommersiella marknaden vilket kan påverka efterfrågan hos både nya etablerare och konsumenter. Det kan ifrågasättas om befintliga skilda intressen och förutsättningar för deltagande i utvecklingsarbeten i städer (jfr Öberg, 2008), kan påverkas ytterligare av den problematik media ger upphov till. Medias påverkan kan utifrån uppsatsens empiriska material anses utgöra en negativ inverkan på fastighetsbolags relationer till hyresgäster och i sin tur vara en orsak till fastighetsbolags agerande i stadskärnor.

4.1.4 Koncentrationer av butiker för en enhetlig detaljhandelsdestination

Ytterligare en faktor som tidigare uppmärksammats inverka på handel är agglomerationer, vilka utgör en positiv påverkan på butiker och deras försäljning (jfr Ghosh, 1986). De fördelar agglomerationer och kluster genererar har däremot utnyttjats för lite i svenska stadskärnor, då fastighetsbolag allt för ofta arbetar självständigt utan att ta hänsyn till helheten vid tecknande av nya hyreskontrakt, menar forskaren vid ISM (2014-04-09). Vidare finns det även klusterfördelar att ta del av genom att dra nytta av lägesspecifika butiksprofileringar poängterar forskaren vid ISM (2014-04-09). På så sätt koncentreras sammanlänkade verksamheter inom samma bransch, vilket tillsammans skapar konkurrensfördelar (jfr Porter, 1998). En strävan att skapa delområden med liknande butiker är en ambition Vasakronan (2014-04-15) har, vilket dock inte alltid lyckas genomföras. Välutvecklade kluster och agglomerationer skulle innebära att butiker gemensamt utgör en destination vilket även kan leda till en ökad omsättning bland butikerna, menar forskaren vid ISM (2014-04-09).

Att fastighetsbolag bör arbeta mer med kluster och dess effekter är något Norrporten (2014-04-16) poängterar då det skapar ett intresse för invånare och turister att vilja besöka olika

platser. Detta kan förklaras av Porters (1998) teorier om klustereffekter, där ett välutvecklat kluster påverkar stadskärnors rykte och attraktivitet positivt. Det kan däremot urskönjas en tvekan från butiksägare att vilja etablera sig vid sidan av en konkurrent, menar Norrporten (2014-04-16). Däremot talar teori för att en sådan konkurrens snarare främjar butikers effektivitet, produktivitet och innovation (jfr Porter, 1998).

Av ovanstående redogörelse kan en vilja bland fastighetsbolag att skapa kluster och agglomerationer förstås, då en medvetenhet kring deras fördelar innehas. Det kan ifrågasättas huruvida butikers rädsla för konkurrerande grannar hämmar fastighetsbolags utveckling av kluster och agglomerationer. Sannolikt är dock att kluster och agglomerationer är fördelaktiga för ett skapande av attraktiva stadskärnor som destinationer. Att kluster och agglomerationer har en positiv inverkan på stadskärnor som destinationer utgör därmed en anledning för städernas aktörer att tillsammans samarbeta för att locka invånare samt turister och på så sätt främja och ge goda förutsättningar för butikers omsättning.

4.1.5 Ett ökat kundflöde, tack vare butiksmix

En ytterligare faktor som anses vara viktig för stadskärnors attraktivitet är, som tidigare nämnts, en välfungerande butiksmix. Samtliga respondenter betonar vikten av en butiksmix, anpassad efter städernas och konsumenters behov, detta i enlighet med Teller (2008) som menar att attraktiviteten är en grundförutsättning för kundens efterfrågan. Trots en samstämmighet kring butiksmixens funktion och dess inverkan på handel i städer går åsikter kring fastighetsbolags hänsynstagande till butiksmixen dock isär. På Citysamverkan (2014-04-03) poängteras fastighetsbolags möjlighet till urval av hyresgäster och därigenom deras påverkan på städernas butiksmix och attraktivitet. Vid uthyrning av butikslokaler bör därför fastighetsbolag ta hänsyn till konsumenters behov och efterfråga samt rådande trender för att på så sätt locka olika målgrupper till stadskärnan, menar Citysamverkan (2014-04-03). Detta styrks av Wheatons (2000) teori om fastighetsägares ansvar över butiksmixen och deras skyldighet att anpassa mixen efter konsumenters intresse. På fastighetsbolaget Vasakronan (2014-04-15) prioriteras hyresgäster vilka tillsammans skapar en mix som tilltalar konsumenter samt skapar flöden till city oavsett bransch. I andra hand främjas hyresgäster som lever av flöden och är intressanta att besöka, som exempelvis caféer. Genom att ha en övertygelse kring vilka butiker som stadens invånare och konsumenter efterfrågar kan en välfungerande butiksmix utformas, menar Norrporten (2014-04-16). Vidare poängterar

fastighetsbolaget att butikers fördelning och utspridning påverkar flöden i städer och därmed butikers besöksfrekvens.

På Gents (2014-04-16) framhävs svagheter i Helsingborgs butiksmix då flertalet mindre butiker från 1960-talet fortfarande är etablerade i stadskärnan till avsaknad för större butikskedjor som anses behövas. Butiker som inte anses passa in i stadskärnor kan påverka städernas image och attraktivitet negativt samt hämma en fungerande butiksmix och därmed minska kunders efterfråga (jfr Teller, 2008), vilket kan förklara Gents (2014-04-16) negativa inställning till butiksmixen i Helsingborgs stadskärna. Svenska Stadskärnor (2014-04-14) framhäver dock betydelsen av mindre moderna butiker som anses vara unika för platsen och staden då de höjer kvaliteten av stadens utbud och särskiljer city från externhandeln. I Helsingborg har fastighetsbolagen i Citysamverkan tagit hjälp av ett konsultbolag för att kartlägga den aktuella butiksmixen och fördelningen av stadens butiker (Norrporten, 2014-04-16; Citysamverkan, 2014-04-03). Detta genomförs med hjälp av en karta över stadens butiker och framtida potentiella etableringar för att undvika de butiker som missgynnar butiksmixen i city. På detta sätt har en överenskommelse mellan fastighetsbolag i Citysamverkan skapats och därigenom gemensamma mål och visioner som ska eftersträvas för en levande cityhandel (Norrporten, 2014-04-16). Resonemangen visar på fastighetsbolags engagemang och arbete för en attraktiv stadskärna (jfr Teller, 2008).

4.1.5.1 Butiksmix - Inte till vilket pris som helst

Att samtliga fastighetsbolag tar hänsyn till butiksmixen är dock ingen självklarhet menar Malmös kommunalråd (2014-04-15). Uthyrda lokaler skapar en trygghet för fastighetsbolag vilket medför att strategier för butiksmixen inte alltid beaktas vid nyetableringar. Detta kan på sikt leda till att butiker slår ut varandra något som hade kunnat undvikas genom en större hänsyn till butiksmixen och dess synergieffekter samt konsumenters behov (Malmös kommunalråd, 2014-04-15). En förändring i butiksmixen kan även skapa osäkerhet hos butiksägare då butiksmixen utgör en stor inverkan på butikers omsättning (jfr Wheaton, 2000). Trots en medvetenhet om butiksmixens betydelse menar Vasakronan (2014-04-15) att det är svårt att avstå från en hyresgäst som har ett intresse i en vakant lokal, vilket uttrycks i följande citat:

“Som fastighetsägare är det väldigt svårt att tacka nej till en schysst hyresgäst och verksamhet. Man får vara kaxig om man endast ska ta hänsyn till butiksmixen.”

Detta resonemang kan förklaras med Wheatons teori (2000) kring fastighetsägares önskan om säkrade intäkter. Wheaton (2000) menar att fastighetsägare inte alltid tar hänsyn till butiksmixen vid uthyrning av kommersiella lokaler, istället prioriteras hyresgästers betalningsförmågor och därigenom fastighetsbolags intäkter, vilket i slutändan inte anses vara optimalt för stadskärnor. Ovanstående argumentation bekräftar även av Svenska Stadskärnor (2014-04-14) som menar att fastighetsbolags främsta intresse är långsiktiga hyresavtal med ekonomiskt starka hyresgäster. Då butiksmixen har stort inflytande över hyresgästers framgångar i försäljning har fastighetsbolag som kontrollerar utbudet av butiker i städer därmed en inverkan över butikers intäkter (jfr Wheaton, 2000). Ett större engagemang för handel och förståelse för butikers påverkan på varandra, kan däremot resultera i bättre betalningsförmågor hos hyresgäster, vilket i sin tur även gynnar fastighetsbolag, menar Svenska Stadskärnor (2014-04-14). Fastighetsbolag bör därför ha en större förståelse för helheten av butiksutbudet i stadskärnor och hur butiker tillsammans fungerar som en enhetlig destination, detta för att locka varierande målgruppers efterfråga, anser Svenska Stadskärnor (2014-04-14).

För att summera är det av stor betydelse att butiker i stadskärnor överensstämmer med städernas behov och konsumenters efterfråga. Fastighetsbolags engagemang och sammansättning av butiksmix visar sig ha inflytande över butikers försäljning och därmed deras långsiktiga betalningsförmågor. Det visar sig alltså finnas en möjlighet till fastighetsbolags inverkan på städernas butiksmix, vilket står i kontrast till Tellers (2008) argumentation för cityhandelns begränsade möjligheter till inverkan på städernas butiksmix. Fastighetsbolags fokus på ekonomiskt starka hyresgäster kan däremot ifrågasättas då ett fokus på en välfungerande butiksmix istället kan möjliggöra ett långsiktigt bevarande av en levande cityhandel och därmed i slutändan gynna fastighetsbranschen.

4.1.6 Diskriminerande åtgärder för att locka kunder?

Att ha en välfungerande butiksmix påverkar inte endast stadskärnors utbud. Fastighetsbolag med ett varierat utbud av butiker står sig även starkare i konjunktursvängningar till skillnad från fastighetsbolag som förlitar sig på en ankarbutik (jfr Liu & Liu, 2013). För att locka stora kundtillströmningar har fastighetsägare en tendens att vidta diskriminerande hyresåtgärder till fördel för ankarbutiker (Wheaton, 2000). Utifrån genomförda intervjuer (2014) kan det konstateras att åsikter kring fördelaktiga hyror för ankarbutiker däremot skiljer aktörer åt. Att ankarbutiker skapar kundflöden till stadskärnor lyfter inte endast staden utan tillför även

fördelar för mindre butiker i form av kundtillströmningar, poängterar Svenska Stads kärnor (2014-04-14). Ankarbutiker bör därför "få betalt" för den stora kundtillströmning de lockar, menar Svenska Stads kärnor (2014-04-14). Även Malmös kommunalråd (2014-04-15) poängterar vikten av ankarbutiker och deras positiva inverkan på butiker i närområdet men menar, till skillnad från Svenska Stads kärnor (2014-04-14), att fördelaktiga hyror för ankarbutiker kan skapa orättvisa då det medför ekonomiska fördelar för ankarbutiker, något mindre butiker inte får ta del av.

Mindre butiker anser Citysamverkan i Helsingborg (2014-04-03) vara lika viktiga som ankarbutiker då mindre butiker skapar en unikhet för den lokala platsen, något som även bekräftas av Briggen (2014-04-08). Vidare menar Briggen (2014-04-08) att ankarbutiker dock genererar en igenkänningsfaktor, trygghet och atmosfär i stads kärnor och därmed fyller en viktig funktion för handel. Detta skapar i sin tur ökade kundströmmar, vilket Briggen (2014-04-08) använder som belägg för ankarbutikers hyresförmåner. På Norrporten (2014-04-16) anses ankarbutiker och mindre butiker få liknande hyresvillkor, samtidigt poängterar fastighetsbolaget att flertalet ankarbutiker är medvetna om sitt värde och därmed ställer högre krav. För att attrahera ankarbutiker till stads kärnor används därför en trappstegsmodell av hyresnivå där ankarbutiker erbjuds en lägre ingångshyra vilken höjs med åren (Norrporten, 2014-04-16). Av ovanstående åsikter kan det resoneras om fastighetsbolag i större utsträckning är mer beroende av intäkter från mindre butiker då ankarbutiker får fördelaktiga hyresvillkor (jfr Wheaton, 2000).

En aspekt som däremot talar för ankarbutikers betydelse är mindre butikers beroende av ankarbutikers kundflöden då mindre butiker kan tvingas stänga sina verksamheter då de själva inte lockar tillräckligt många kunder (Vasakronan, 2014-04-15). Detta styrker Lius och Lius (2013) teorier kring ankarbutikers betydelse för mindre butikers kundflöden och fastighetsbolags intäkter då kedjereaktioner kan uppstå när ankarbutiker upphör, vilket kan få följd effekter av ytterligare uppsägningar eller krav på hyressänkningar från mindre butiker. Norrporten (2014-04-16) framhäver mindre butikers rädsla för etablering som en ytterligare konsekvens av ankarbutikers upphörande då kundflöden minskar.

Utifrån ovanstående resonemang kan det konstateras att ankarbutikers utbud och rykte skapar incitament för fastighetsbolag att erbjuda lägre hyror till ankarbutiker, vilket kan uppfattas diskriminerande av övriga parter. Anmärkningsvärt är stads kärnors beroende av ankarbutiker,

samt de dominoeffekter som kan skapas vid upphörande av ankarbutiker, vilket utgör faktorer att ta hänsyn till vid uthyrning av kommersiella lokaler. En tillförlitan på ankarbutiker visar sig däremot öka risker för fastighetsbolag vid lågkonjunktur vilket visar på vikten av ett brett utbud av butiker.

4.2 Fastighetsbolags affärsidéer - Ett hinder för cityhandel?

I följande avsnitt kommer fastighetsbolags orsaker till agerande samt dess effekter på cityhandel att analyseras. Vidare kommer även en analys kring vikten av lokal kännedom att genomföras för att få en ökad förståelse för fastighetsbolags inverkan på handel i city.

4.2.1 Olika förmåner med olika hyresformer

En åtskillnad i vilken hyresform som anses vara mest fördelaktig för hyresgäster respektive fastighetsbolag visar sig förekomma. Att fasta hyror innebär en säkerhet för fastighetsbolag, utgör ett starkt incitament för en tillämpning av denna hyresform (jfr Lind & Lundström, 2009). Fastighetsbolaget Briggen (2014-04-08) förespråkar däremot en kombination av fast och procentuell hyra då den utgör en “win win situation” där båda parter gynnas i form av trygghet och hyresgäster betalar endast en högre hyra vid ökad omsättning. Även Vasakronan (2014-04-15) talar för en kombinationshyra då denna hyresform anses mest fördelaktig för fastighetsbolag, då det ger möjlighet att ta del av hyresgästers vinster i goda tider. Vidare anser Vasakronan (2014-04-15) att en omsättningsbaserad hyra även är mest fördelaktig för hyresgäster, då den minskar risken att kostnader är för höga under sämre tider. Detta kan förklaras med hjälp av Micelis och Sirmans (1999) samt McAllisters (1995) teorier kring omsättningsbaserade hyror, vilka anses minska hyresgästers konjunktürkänslighet då betalningsutrymmet varierar och risken att gå i konkurs reduceras. Däremot skapar omsättningsbaserade hyror en osäkerhet för fastighetsbolag om hyresgästers verksamheter går sämre och hyresintäkterna riskeras, menar Vasakronan (2014-04-15), som vidare poängterar att risker och ovisshet är två faktorer som fastighetsbolag vill undvika.

4.2.1.1 Avvikelser i förespråkan och tillämpning av hyresformer

Trots Vasakronans (2014-04-15) förespråkan för en kombinationshyra tillämpar fastighetsbolaget idag en fast hyresform för butikslokaler på Södra Förstadsgatan i Malmö men är samtidigt öppna för en eventuell kombinationshyra. Norrporten (2014-04-16) menar att en fast hyresform förenklar budgeteringar och kalkyleringar för fastighetsbolag men

tillämpar trots det en kombinationshyra, där största andelen utgörs av en fast hyra. I likhet med Vasakronan (2014-04-15) är även Norrporten (2014-04-16) medveten om att hyresgäster föredrar en omsättningsbaserad hyra, speciellt under lågkonjunktur. Trots att en omsättningsbaserad hyra utgör en risk för fastighetsbolag då företag är beroende av hyresgästers omsättning (jfr Lind & Lundström, 2009) kan det även noteras att det inte endast är hyresgäster som kan tillgodose fördelar med en omsättningsbaserad hyra. Även fastighetsbolag drar nytta av denna hyresform då det möjliggör för fastighetsbolag att ta del av hyresgästers vinster och kassaflöden, vilket utgör incitament för fastighetsbolag att erbjuda hyresgäster goda villkor (jfr McAllister, 1995; Pollack, 1960-1961).

4.2.1.2 En omsättningsbaserad hyra - som grädde på moset

Att fastighetsbolags val av hyresform påverkar hyresgäster är en självklarhet, menar Svenska Stadskärnor (2014-04-14) som anser att fastighetsbolag bör tillämpa en omsättningsbaserad hyresform för kommersiella lokaler vid lågkonjunktur. På detta sätt undviker butiker en för hög hyra under lågkonjunktur och därmed minskar risken att butiker säger upp hyreskontrakt, samtidigt som butiksägare och fastighetsbolag delar på ansvaret för butikers möjlighet till att fortlöpa, menar Svenska Stadskärnor (2014-04-14). Vidare poängteras att fastighetsbolags användning av kombinationshyra ofta tillämpas på ett sätt där den fasta hyresandelen är så pass hög att fastighetsbolagens intäkter inte riskeras. Detta medför att den omsättningsbaserade hyresandelen endast ses som "grädde på moset" vilket leder till att fastighetsbolag inte behöver engagera sig för att påverka hyresgästers resultat (Svenska Stadskärnor, 2014-04-14). En större andel omsättningsbaserad hyra skapar därmed fler incitament för fastighetsbolag att delta i utvecklandet av hyresgästers verksamheter, anser Svenska Stadskärnor (2014-04-14). Även Malmös kommunalråd (2014-04-15) menar att omsättningsbaserade hyror krävs för att fastighetsbolag ska uppmuntras till att ta initiativ som förhindrar vakanta butikslokaler i centrum under lågkonjunktur. En butik som påverkats av den tillämpade hyresformen och höga hyresnivån så starkt att en nedläggning kommer att ske är Cassels i Malmö (2014-04-15). För att matcha fastighetsbolagets hyreshöjning krävs en ökad omsättning något som anses orimligt i rådande konjunktur. Butiken anser att en omsättningsbaserad hyra skulle förhindra avvecklingen och möjliggöra en hyresnivå som anpassas efter den rådande konjunkturen och därmed butikens betalningsförmåga (jfr McAllister, 1995).

Vilken hyresform som används och vilken hyresform som bör användas under rådande konjunktur visar sig alltså skilja sig aktörer åt, samt fastighetsbolag emellan. Då antalet vakanta butikslokaler ökar kan det ifrågasättas om en förändrad tillämpning av hyresform ses som nödvändig för att vända en nedåtgående trend samt för att bevara befintliga butiker på centrala adresser. Vidare är det sannolikt att en omsättningsbaserad hyresform kan främja cityhandel, detta då fastighetsbolag vid omsättningsbaserad hyra får incitament till att engagera sig i hyresgästers verksamheter, vilket i sin tur kan främja förutsättningar för en levande handel och därefter även återspeglas i fastighetsbolags intäkter.

4.2.2 En orimlig marknadshyra?

I Malmö och Helsingborg kan en oenighet om marknadshyrors värde identifieras. En marknadshyra baseras, som tidigare nämnts, på den hyresnivå lokalen skulle uppnå vid ett erbjudande på den öppna marknaden (jfr Persson, 2011). Norrporten (2014-04-16) anser att den aktuella marknadshyran efterföljs vid fastställande av hyresnivåer vid kontraktsskrivning. På Gents (2014-04-16) ifrågasätts dock den generella hyresnivån för kommersiella lokaler i Helsingborg i jämförelse med städer i liknande storlek. Företaget anser att fastighetsbolag i Helsingborg är kräsna och menar vidare att hyresnivåerna i Helsingborg inte är rimliga då de kan jämföras med hyresnivån i centrala Stockholm. Gents (2014-04-16) anser att fastighetsbolag utnyttjar orimliga hyresnivåer, vilket kan orsaka vakanta butikslokaler. Även Cassels (2014-04-15) i Malmö ställer sig frågande till den marknadshyra fastighetsbolag utgår ifrån menar att hyresnivån inte är marknadsanpassad. En anledning till detta anses vara att en del fastighetsbolag bedrivs av personer från Stockholm som anses besitta en orealistisk bild av Malmös hyresnivå (Cassels, 2014-04-15). Samtliga intervjuade fastighetsbolag (2014) försvarar däremot hyresnivåerna med att hyreskostnaderna inte överstiger hyresgästers personalkostnader och menar därmed att hyreskostnader inte spelar en avgörande roll för butikers kostnader. Detta resonemang motbevisar Cassels (2014-04-15) i följande citat:

“Jag har högre lokalkostnad än vad jag har personalkostnad varje månad. Då är det inkluderat alla avgifter, sociala avgifter, inte bara det vi betalar i lön utan total personalkostnad.”

Rådande marknadshyra påverkar även stadsbilden negativt, poängterar Cassels (2014-04-15). Butiksnedläggningar ger invånare uppfattningar att butiker inte är lönsamma, något som i praktiken inte beror på försämrade försäljningar utan på för höga hyreskostnader (Cassels, 2014-04-15). Även Malmös kommunalråd (2014-04-15) ifrågasätter vilken hyresnivå som egentligen menas med marknadshyra samtidigt som forskaren vid ISM (2014-04-09) anser att

dagens marknadshyra motsvarar den hyresnivå som var aktuell vid bättre konjunktur. Trots klausuler som tillförsäkrar en anpassning av hyresnivå utefter marknaden vid omförhandling av hyreskontrakt (jfr Lind & Lundström 2009) är dagens marknadshyra övervärderad och anpassas inte i samma takt som butikens omsättning förändras, menar forskaren vid ISM (2014-04-09). Detta kan visa på en fördröjning av hyrens marknadsanpassning som medför att butikens betalningsförmågor påverkas. För att undvika en övervärderad marknadshyra kan likvärdiga jämförelsematerial användas och på så sätt kan en anpassad hyresnivå utefter stadens förutsättningar tillämpas (jfr Victorin, 2003).

Det kan fastslås att fastighetsbolags hyresnivåer enligt övriga aktörer inte anses vara marknadsanpassade och ifrågasätts då det påverkar butikens betalningsförmågor och invånarens uppfattningar av butikens handlingar. Det kan även ifrågasättas om fastighetsbolag generaliserar när de uttrycker att butikens personalkostnader är högre än lokalkostnader. Denna diskrepans i information om kostnadsposter och dess procentuella andelar kan visa på en bristande förståelse för butikens kostnader, vilket påverkar butikens möjlighet till etablering på centrala adresser och därmed utbudet av butiker i stadskärnor.

4.2.3 Vakanta lokalers påverkan på stadskärnor

Antalet vakanta butikslokaler i stadskärnor har blivit allt mer påtagligt. Orsaker till det ökade antalet outhyrda kommersiella lokaler är flera (jfr Lind & Lundström, 2009). En orsak kan vara att butiker som etableras under högkonjunktur, då köpkraften är stark, inte lyckas bibehålla en tillräckligt hög omsättning under lågkonjunktur för att betala en hyresnivå anpassad efter högkonjunktur vilket resulterar i butikens nedläggningar, menar forskaren på ISM (2014-04-09). Detta kan förklaras med hjälp av Linds och Lundströms (2009) resonemang om hyresnivåers bristande proportionalitet till efterfråga och antalet vakanser. Det kan ifrågasättas om fördröjningen av hyresnivåers konjunkturanpassning, vilket har diskuterats i föregående avsnitt, ligger till grund för ett ökat antal vakanta kommersiella lokaler i dagens handel.

Huruvida vakanta lokaler och butikens upphörande påverkar kringliggande butiker visar sig vara olika. En avgörande faktor är butikens kundkrets, anser Gents (2014-04-16). För de butiker som riktar sig mot samma kundkrets kan en nedläggning av en butik innebära negativa konsekvenser för de kvarstående, då ett bortfall av kundkretsen kan uppstå och därmed förlorade intäkter (Gents, 2014-04-16). Till följd av de kundbortfall som uppstår vid butikens

upphörande går kvarvarande butiker miste om spontanköp vilka utgör en stor del av omsättningen, något som poängteras av både Gents (2014-04-16) och Cassels (2014-04-15). En vidare konsekvens av vakanser i stadskärnor är potentiella hyresgästers rädsla för etablering där kundflöden saknas, vilket i sin tur påverkar fastighetsbolags möjlighet till uthyrning, anser Norrporten (2014-04-16). Detta får inte endast negativa konsekvenser för fastighetsbolag. Även städers rykte och en känsla av hopplöshet inbringas då vakanta lokaler förekommer, menar Svenska Stadskärnor (2014-04-14). Likaså påverkas handelns utveckling i stadskärnor då städer inte lockar nya butiker, vilket kan resultera i negativa påföljder som kan vara svåra att bryta (jfr Svedström & Holm, 2004).

4.2.3.1 Orsaker till vakanser i stadskärnor

Att vakanta butikslokaler förblir tomma över tid beror, som tidigare nämnts, på flertalet orsaker. Motsvarar inte hyresnivån de avkastningskrav fastighetsbolag anser vara rimliga kan det anses mer ekonomiskt fördelaktigt att lokaler står tomma, menar Vasakronan (2014-04-15). Ytterligare en faktor till fastighetsbolags undvikande till uthyrning av vakanta lokaler kan grundas i en oro för hyressänkningar av vakanta lokaler vilket även kan innebära en hyressänkning av redan uthyrda lokaler (jfr Lind & Lundström, 2009). Utifrån teorin samt empirin kan det urskiljas att fastighetsbolags handlingar gällande vakanta lokaler grundas i hyresnivåer som gynnar fastighetsvärden och därmed fastighetsbolags framtid. Det kan således konstateras att förhoppningar om tecknande av mer lönsamma kontrakt kan vara en orsak till att fastighetsbolag medvetet besitter vakanta lokaler.

Butikslokalers storlek visar sig även påverka fastighetsbolags möjlighet till uthyrning av större lokaler under lågkonjunktur, vilket kan medföra att butikslokaler fördelade på två våningar måste konverteras till mindre yta, menar Norrporten (2014-04-16). Ytterligare faktorer som påverkar uthyrning av vakanta lokaler är viljan från fastighetsbolag att skapa en intressant butiksmix för konsumenter och besökare. Då fastighetsbolag inväntar verksamheter som anses vara intressanta för butiksmixen kan vakanser förekomma, vilket kan förklaras av Linds och Lundströms (2009) teori kring fastighetsbolags benägenhet till vakanta lokaler i väntan på ekonomiskt gynnsamma hyresgäster. Därutöver framkommer även fall då hyresgästers kontrakt fortlöper trots en nedläggning av verksamheter vilket genererar intäkter till fastighetsbolag även då lokaler står tomma (Norrporten, 2014-04-16). Det kan ifrågasättas hur intäkter från tomma lokaler motiverar fastighetsbolag att fortlöpande teckna nya hyreskontrakt då fastighetsbolags ekonomiska situation inte påverkas. Ett ytterligare

resonemang som visar på fastighetsbolags trygghet, trots ett innehav av vakanta lokaler, uttrycks av Norrporten (2014-04-16); "Sen är det bara såhär att rätt aktör kommer förr eller senare". En tolkning av detta citat kan visa på en obekymrad och passiv inställning till konsekvenserna av vakanta lokaler. Vidare kan det ifrågasättas om ovanstående citat är en faktor som påverkar handel i stadskärnor i negativ riktning, då fastighetsbolag inte har tillräckliga incitament till att teckna nya hyresavtal för samtliga kommersiella lokaler.

4.2.3.2 Fastighetsbolags selektiva urval av hyresgäster

Även fastighetsbolags rekryteringsprocess vid uthyrning av kommersiella lokaler ifrågasätts då intresserade hyresgäster avvisas samt då processen likställs med arbetsintervjuer där fastighetsbolag ifrågasätter intresserade butikers ambitioner (Gents, 2014-04-16). Istället för att betvivla tecknande av kontrakt med nya hyresgäster bör fastighetsbolag framföra en mer inställsam förhållning som försäljare av kommersiella lokaler och kontrakt, menar Gents (2014-04-16). Utifrån ovanstående resonemang kan det ifrågasättas huruvida möjligheter till en jämvikt av utbud och efterfråga ska råda (jfr Lind & Lundström, 2009) då fastighetsbolag vid rekryteringsprocesser hämmar tecknande av nya hyreskontrakt och därmed inte proaktivt arbetar för att minska antalet vakanta lokaler. Att fastighetsbolag bör agera mer proaktivt är även något Norrporten (2014-04-16) har uppmärksammat vilket tydliggörs i följande citat:

"Jag tror att vi är tvingade nu att vara proaktiva i högre grad än tidigare då det har varit ett självspelande piano, vilket till viss del också har gjort att vi är lite bekväma och kanske inte har varit tillräckligt proaktiva. Men nu när det är sämre tider måste vi vara mer proaktiva."

Ovan citat bekräftas även av forskaren vid ISM (2014-04-09) som jämför uthyrning av kommersiella lokaler med ragningsmarknaden, där fastighetsbolag antingen tar första bästa hyresgäst eller väntar för länge på "drömprinsen", där ingen av nämnda strategier anses optimalt för handel i stadskärnor. Det kan konstateras att orsaker till, och förekomsten av, vakanta lokaler är ett komplext problem där fastighetsbolags handlingar påverkar städernas utbud och efterfråga. Det kan även ifrågasättas om fastighetsbolags rekryteringsprocess hämmar nya etableringar och om en bristande proaktivitet föreligger.

4.2.5 En paradox kring långsiktighet och flexibilitet i fastighetsbranschen

Gents (2014) kritiserar dagens utnyttjande av vakanta butikslokaler i stadskärnor och menar att möjligheter till bättre användning av tomma lokaler finns. En jämförelse med

externhandels vakanta lokaler görs där vakanser sällan förekommer då tillfälliga butiker tillåts under kortare kontrakt. För att förhindra de negativa konsekvenser vakanta butikslokaler ger upphov till i stadskärnor krävs mer aktivitet av fastighetsbolag, anser Svenska Stadskärnor (2014-04-14). Vidare menar Svenska Stadskärnor (2014-04-14) att fastighetsbolag tvingas till nytänkande av koncept och ett ökat engagemang under lågkonjunktur då antalet vakanser är höga till skillnad från högkonjunktur då lokaler är uthyrda och hyresgästers krav är mindre. På Citysamverkan (2014-04-03) förespråkas ettårsavtal för att skapa förutsättningar för nya experimentella dynamiska butiker och verksamheter på marknaden. Detta kan jämföras med Mulvihills (2010) resonemang att möjligheter till tecknande av kortare kontrakt finns genom pop-up stores. Citysamverkan (2014-04-03) poängterar däremot fastighetsbolags ifrågasättande av idén till ettårskontrakt, vilket grundas i de kostsamma investeringar som kan tillkomma vid ettårsavtal. Trots pop-up stores möjligheter till positiva effekter i form av nya kundflöden till övriga hyresgäster innebär pop-up stores inte alltid genererade intäkter för fastighetsbolag (jfr Mulvihill, 2010) vilket kan förklara fastighetsbolags ifrågasättande av ettårskontrakt. Då ettårskontrakt är tänkta som showrooms och pop-up stores anses omfattande ekonomiska investeringar inte vara en nödvändighet, anser däremot Citysamverkan (2014-04-03).

Näringslivsdirektören i Helsingborgs Stad (2014-05-02) framhäver möjligheter till användning av vakanta lokaler genom en delaktighet i rådande strukturomvandling i handeln där pop-up stores är allt mer förekommande. Det kan ifrågasättas om fastighetsbolag inte gynnas mer av ettårskontrakt än de negativa effekter vakanta lokaler ger (jfr Mulvihill, 2010). Det kan vidare ifrågasättas hur nämnda skilda meningar kring ettårskontrakt påverkar butikers möjligheter till etablering av pop-up stores i stadskärnor samt vilken inverkan detta har på handels utveckling.

För att undvika de negativa effekter vakanta butikslokaler medför i stadskärnor krävs tillfälliga lösningar under tiden fastighetsbolag inväntar hyresgäster som är villiga till långsiktiga hyreskontrakt, menar Malmös kommunalråd (2014-04-15). Detta resonemang poängteras även av Norrporten (2014-04-16) som påpekar ett behov av nytänkande i fastighetsbranschen:

“Vi måste nog tänka om i fastighetsbranschen, man måste nog ha en ökad flexibilitet... Ingen mår bra av att ha en tom butik, det är självklart det optimala för oss att man får ett långt avtal. Man säger att det finns många e-handelskedjor som startar upp butiker nu som bara har varit e-handel tidigare men som vill möta konsumenter nu.”

Detta citat visar på en paradox där fastighetsbolaget förstår den ökade betydelsen av flexibilitet i fastighetsbranschen för att möta handelns förändrade villkor samtidigt som intresset för långsiktiga kontrakt fortfarande vidmakthålls. Detta intresse för långsiktiga kontrakt kan skapa utmaningar för fastighetsbolag att samarbeta med pop-up stores vilket i sin tur kan komma att inverka på stadskärnors utbud.

4.2.6 Lokal anknytning, en förutsättning för engagemang i cityhandel

Att en större flexibilitet fyller en viktig funktion för cityhandels utveckling kan konstateras, men även lokal kännedom visar sig utgöra en betydande faktor för fastighetsbolags inverkan på cityhandel (Norrporten, 2014-04-16). En lokal anknytning skapar incitament till utveckling av, samt bidragande till, städernas handel. Detta till skillnad från de fastighetsbolag som besitter fastigheter i städer utan lokal närvaro eller kännedom, vilket påverkar fastighetsbolags vilja att investera samt bidra till lokala projekt (Norrporten, 2014-04-16). Asymmetrisk information mellan parter kan leda till opportunistiska eller rationella handlingar (jfr Ravn, Nygaard & Kristensen, 2011) vilket kan förklara bristande engagemang för lokal handel av fastighetsbolag lokaliserade på annan ort. Norrportens (2014-04-16) poängtering av brister i lokalt engagemang på grund av en avsaknad av lokal kännedom kan även förstås utifrån principal- agentproblematiken där gemensamma intressen och mål inte kan säkerställas (jfr Ravn, Nygaard & Kristensen, 2011).

Trots att trygghet utgör en grundsten i fastighetsförvaltning kan chanser tas, om förutsättningar för ett framtida samarbete finns, menar Norrporten (2014-04-16) som vidare konstaterar att incitament till risktagande under högkonjunktur är lägre, till skillnad från riskbenägenheten under lågkonjunktur. Samtidigt ger forskaren vid ISM (2014-04-09) ett exempel på fastighetsbolags låga riskbenägenhet vid lågkonjunktur då hyresnivåer inte alltid anpassas. Detta kan förstås av principal- agentteorin (jfr Ravn, Nygaard & Kristensen, 2011) där agenter är riskovilliga kring den egna verksamhetens ekonomi samtidigt som ett mer riskneutralt förhållningssätt kring principalens ekonomi innehas. Även uppbindningstiden på hyreskontrakt påverkar hyresgästers flexibilitet, samtidigt som fastighetsbolag ges möjlighet till att bygga upp kompetens kring hyresgästers verksamheter (jfr Högberg & Högberg, 2000). Att fastighetsbolag eftersträvar långsiktiga kontrakt med hyresgäster besittande goda betalningsförmågor och stabila förutsättningar är dock en självklarhet inom fastighetsbranschen, anser Helsingborg Stad (2014-05-02).

För att summera kan det fastslås att fastighetsbolags lokala engagemang utgör en orsak till fastighetsbolags agerande och är vidare en betydande faktor för stadskärnors handel och utveckling. Vidare kan det ifrågasättas huruvida lokala fastighetskontor skulle öka ett engagemang för handel i stadskärnor. För att återkoppla till tidigare diskussion kring pop-up stores kan ett intresse för långsiktiga kontrakt ses som ett möjligt hinder för pop-up stores och kortsiktiga kontrakt. Det kan även ifrågasättas om fastighetsbolags flexibilitet påverkas av bolagens skiftande riskbenägenhet vid konjunkturförändringar.

4.3 Möjligheter och förutsättningar för samarbeten

Att samarbete fyller en viktig funktion för stadskärnors handel har tidigare konstaterats. I följande avsnitt kommer en analys kring hur samarbete mellan städernas aktörer kan påverka förutsättningar för cityhandel att göras, detta med syfte att få en djupare förståelse för hur samverkan kan främja en levande handel i stadskärnor.

4.3.1 Citysamverkan, en möjlighet till samarbete

Den svenska staten har under åren lidit brist på institutioner för utveckling av detaljhandel (jfr Forsberg, 1998). Ett bristande samarbete mellan fastighetsbolag, kommun och näringsidkare kan skapa förödande konsekvenser för stadskärnor, vilket uttrycks i följande citat av forskaren vid ISM (2014-04-09):

“En egocentrisk idé och bristande samarbete gör nog att många stadskärnor har tappat onödigt mycket. För signalvärdet, när man börjar tappa, det sprider sig väldigt snabbt i detaljhandeln... Varje grej som sänker ryktet kan slå väldigt hårt. Så lite mer helhetsblick hade varit önskvärt i många stadskärnor.”

Detta citat visar på vikten av ett välfungerande samarbete då stadskärnors signalvärde har stort inflytande på framtida detaljhandel i stadskärnor. I städerna Helsingborg och Malmö har denna problematik samt en förståelse för samarbete mellan aktörer i städer utmynnat i organisationen Citysamverkan (www.helsingborgcity.se; www.malmocity.se). Trots en konkurrens mellan verksamma aktörer i Citysamverkan krävs samverkan i de frågor som berör ett övergripande city (Citysamverkan, 2014-04-03). Ett samarbete mellan privata- och offentliga sektorn är således nödvändigt för att länka samman stadens funktioner samt skapa tillgänglighet i stadskärnor, menar Citysamverkan (2014-04-03). Detta resonemang kan förklaras med hjälp av Linds och Lundströms (2009) samt Tornbergs och Hansens (2007) argumentation för ett samarbete mellan den privata och offentliga sektorn som ett verktyg för

att skapa ett uthålligt samt attraktivt samhällsbyggande. Ansvaret för en levande stadskärna grundar sig i ett samarbete mellan politiker, fastighetsbolag och butiker, menar Malmö kommunalråd (2014-04-15). På detta sätt kan åsikter samt förslag till lösningar diskuteras. Vidare poängteras vikten av ett nätverkande med andra städer i Sverige samt Europa för att ta del av erfarenheter, utmaningar samt lösningar på uppstådda problem (Malmö kommunalråd, 2014-04-15). Detta nätverkande visar ett geografiskt system där förutsättningar ges för ett utbyte av erfarenheter, vilket kan maximera nyttan både för allmänhet och butiker (jfr Forsberg, 1998).

4.3.2 Samarbeten mellan fastighetsbolag - endast möjligt i teorin?

I praktiken fokuserar däremot fastighetsbolag endast på den egna verksamheten, med en förlitan på att befintliga problem i stadskärnor inte kräver proaktiva åtgärder, menar Svenska Stadskärnor (2014-04-14). Detta talar emot Tornbergs och Hansens (2007) diskussioner kring utveckling av stadskärnor, där det krävs att enskilda aktörer lyfter blicken över den egna verksamheten för en positiv inverkan på helheten. Detta resonemang kan förklara Svenska Stadskärnors (2014-04-14) inställning till behovet av engagemang från fastighetsbolag att intressera sig för övriga närliggande fastigheter och dess verksamheter. Att fastighetsbranschen är liten och att fastighetsbolag har väl kännedom om varandra poängteras av Vasakronan (2014-04-15), som vidare betonar att samarbeten fastighetsbolag emellan, endast sker via Citysamverkan. Vidare menar Vasakronan (2014-04-15) att teoretiska möjligheter till samverkan finns, men att det i praktiken är ovanligt:

”Man skulle teoretiskt kunna samarbeta med lokaler på A- och B-lägen, men det är ovanligt. De hyresgäster man har vill man gärna behålla. Det är ovanligt att man samarbetar och byter lokal med andra fastighetsägare.”

Även Norrporten (2014-04-16) poängterar att det i det bästa utav världar kan ske samarbeten av A- och B-lägen, fastighetsbolag emellan. Potentiella hyresgäster, med specifika etableringskrav och intresse för staden, kan däremot hänvisas till konkurrerande fastighetsbolag, då ett utbud av önskad lokal inte kan tillgodoses av det tillfrågade fastighetsbolaget, förklarar Norrporten (2014-04-16). Ett nekande till potentiella hyresgäster, med intresse för etablering i stadskärnan, påverkar handeln i staden negativt då nya etableringar förhindras (Norrporten, 2014-04-16). Detta agerande visar på en vilja till en

förbättring av stadens utbud vilket kan förklaras av Forsbergs, Medways och Warnabys (1999) teori att ett bevarande av levande stadskärnor motiverar till samarbeten.

Gemensamma öppettider för butiker i city som exempel på samarbete var även en aspekt som framkom under uppsatsens intervjuer (2014). Merparten av respondenterna ansåg att gemensamma öppettider hade påverkat cityhandel i positiv bemärkning, detta då kunder slipper bli besvikna och frustrerade över butikers olika öppettider, anser Briggen (2014-04-08). På Citysamverkan har en förståelse för gemensamma öppettider som en tillgänglighetsfaktor resulterat i förhållningsregler vilka uttrycker att gemensamma öppettider föredras. Samtidigt poängterar ett flertal respondenter att endast rekommendationer av öppettider får göras vilket skapar en problematik, något som uttrycks i följande citat:

“... Men den är inte juridiskt bindande, man kan inte juridiskt binda etablerare till detta. Så det är litegrann goodwill från deras sida när de skriver på ett sådant här. Så det går inte att göra med någon forcering.” (Citysamverkan, 2014-04-03)

Det kan ifrågasättas om samarbeten hämmas av denna begränsning i klausuler, en problematik även Gents (2014-04-16) lyfter fram:

“Idag så är det till exempel så att de som hyr lokaler får skriva på en klausul, att du ska ha söndagsöppet. Likt förbannat har butiker inte söndagsöppet... Jag tror att det skulle vara en signal, men jag tror inte att det skulle hjälpa så mycket. Men då har man i alla fall skickat signalen att vi ska göra vad vi kan.”

Trots denna problematik visar fastighetsbolag en önskan om gemensamma öppettider då butiker anses ska ha öppet efter kunders behov (Norrporten, 2014-04-16). Även Malmö kommunalråd (2014-04-15) ser fördelar i ett samarbete kring gemensamma öppettider, men anser att det skulle gynna kunder mer än butiker. Denna kongruens visar på en vilja och en förståelse för hur gemensamma öppettider kan påverka cityhandels attraktivitet något även helheten har att vinna på (jfr Tornberg och Hansen, 2007). Utifrån ovanstående resonemang kan det konstateras att en samverkan bland aktörers strävan utefter gemensamma öppettider kan hämmas av svensk lagstiftning och därmed påverka förutsättningar för en levande cityhandel. Det kan även ifrågasättas hur samarbeten mellan fastighetsbolag hade förekommit utan deltagande i Citysamverkan. För att hänvisa till Tornberg och Hansen (2007) är det sannolikt att en vidgad syn bland fastighetsbolag och ett samarbete dem emellan möjliggör

mer attraktiva stadskärnor. Fastighetsbolag visar dock endast på teoretiska möjligheter till samarbete fastighetsbolag emellan. Vidare kan det ifrågasättas om samarbeten, där hyresgäster förflyttas mellan fastighetsbolag till lägen anpassade efter hyresgästers behov, kan påverka förutsättningar för en levande handel i stadskärnor positivt genom flexibilitet.

4.3.3 Ökad effektivisering vid förändrad ägarstruktur?

Samarbete och beslutsfattande kring butiksetableringar kan effektiviseras då en eller ett fåtal fastighetsbolag ansvarar för det totala utbudet i stadskärnor, menar Svenska Stadskärnor (2014-04-14). Detta resonemang styrks av Öberg (2008) som anser att en splittrad uppfattning bland fastighetsägare kan lösas med hjälp av ett fåtal utvecklingsinriktade fastighetsägare. Tillsammans skulle ett ansvarstagande mandat skapas för utveckling och effektiv organisering av de mest betydelsefulla områdena i stadskärnor (Öberg, 2008). En förändring i ägarstruktur av kommersiella fastigheter i stadskärnor kan ses som möjlig men dock först i framtiden, poängterar Svenska Stadskärnor (2014-04-14). En samstämmighet bland uppsatsens intervjurespondenter kring en förändrad ägarstruktur bestående av ett fåtal kommersiella fastighetsbolag råder däremot inte. Ett fåtal ansvariga fastighetsbolag kan utgöra ett monopol, vilket skulle hämma den balans och konkurrens som idag finns bland det höga antalet fastighetsbolag i Helsingborg, menar Gents (2014-04-16). Resonemanget kan förstås utifrån Linds och Lundströms (2009) kritik mot en minoritet av fastighetsbolag på den kommersiella marknaden då det skapar monopolliknande situationer, vilka i slutändan kan missgynna verksamheter och dess konsumenter. Det kan konstateras att en paradox kring uppfattningar huruvida ägarstrukturer bestående av ett fåtal fastighetsbolag utgör en positiv inverkan eller inte föreligger. Det kan ifrågasättas om en förändring i ägarstrukturer kan påverka samarbeten fastighetsbolag emellan och därmed inverka på förutsättningar för en levande handel genom effektivare organisering av städernas utbud, eller om risker för monopol kan uppstå vid förändrade ägarstrukturer och därmed istället hämma samarbeten och cityhandels utveckling.

4.3.4 Tomma skyltfönster – en möjlighet till samarbete

Hur ägarstrukturer av fastigheter ser ut förändrar däremot inte fastighetsbranschens visioner. I fastighetsbranschen är företags uppgift inte alltid att främja handel i stadskärnor, poängterar Helsingborg Stad (2014-05-02). Vilken uppgift verksamheter har i samhället uttrycks i företags mission. En vision ska däremot uttrycka var företaget är på väg och vad som är möjligt att uppnå inom kommande år (jfr Högberg & Högberg, 2000). På Helsingborg Stad (2014-05-02) förklaras fastighetsbolags affärsidé som ekonomiskt grundade:

“En fastighetsägares affärsidé är ju att förvalta och hyra ut sina lokaler. Det är ju det man tjänar pengar på. En fastighetsägare äger ju inte fastigheter och förvaltar dem i första hand för att göra staden eller omvärlden glad, utan det är en affärsidé som vilken affärsidé som helst.”

Denna uppfattning om fastighetsägares intressen visar på ett synsätt där fastighetsbolag endast ser till den egna verksamhetens vinning utan hänsyn till övriga aktörer. Till skillnad från externhandeln där hyresgäster innehar ett intresse för varandra samt strävar mot ett gemensamt mål förklaras butiker i city som mer självständiga av Gents (2014-04-16). Det kan ifrågasättas om möjligheter till fastighetsbolags samarbete med övriga aktörer hämmas då fastighetsbolag endast ser till den egna verksamheten, vilket kan medföra att ett vidgat perspektiv går förlorat. Ett samarbete, genom en policy för vakanta lokalers skyltfönster, har däremot nu skapats för att tillsammans motverka de negativa effekter vakanta lokaler orsakar (Citysamverkan, 2014-04-03). Policyn bygger på en överenskommelse att samtliga vakanta lokalers skyltfönster i city skyltas upp för att ge sken av en levande stadskärna, något som även har möjliggjort för fastighetsbolag att erbjuda ytterligare exponeringsmöjligheter för befintliga hyresgäster (Norrporten, 2014-04-16). Denna strategi har även tillämpats i Malmö och resulterat i ett ökat intresse för förbipasserande att ta del av skyltfönsters exponeringar vilket även fyller en trygghetsfunktion gentemot de känslor tomma skyltfönster inbringar, menar Malmös kommunalråd (2014-04-15). Detta gemensamma framtagande av strategi kan visa på en vilja från fastighetsbolag att ta ett långsiktigt ansvar (jfr Lind & Lundström, 2009) utöver de ekonomiska incitament som ofta visat sig prioriteras.

Utifrån ovanstående resonemang kan det konstateras att samarbeten kring vakanta lokalers skyltfönster kan påverka förutsättningar för en levande cityhandel genom attraktivitet. Det kan däremot ifrågasättas om fastighetsbranschens affärsidé hämmar en långsiktig utveckling av handel i stadskärnor. Det kan även ifrågasättas huruvida fastighetsbolag i stadskärnor kan utnyttja potentiella samarbetsmöjligheter, i likhet med externhandel, för att skapa förutsättningar för en levande handel genom samverkan.

5. Avslutande diskussion och slutsatser

I följande kapitel kommer uppsatsens resultat och slutsatser att lyftas fram. Detta kommer att ske parallellt med en diskussion där uppsatsens resultat sammanförs i ett större sammanhang. Kapitlet avslutas därefter med förslag på vidare forskning inom området.

5.1 Fastighetsbolags agerande och inverkan på cityhandel

Syftet med uppsatsen är att undersöka och belysa fastighetsbolags inverkan på cityhandel utifrån perspektiv från olika aktörer i, eller med intresse för, innerstäder. Betydelsen av en levande handel i stadskärnor och orsaker till fastighetsbolags handlingar och dess inverkan på cityhandel har utgjort centrala delar i analysen.

Studiens resultat visar på fastighetsbolags möjligheter till inverkan på städers attraktivitet genom en väl genomtänkt butiksmix. Därför kan Tellers (2008) argumentation kring cityhandelns aktörers begränsade möjligheter till påverkan på butiksmix ifrågasättas. En slutsats som kan dras utifrån uppsatsens resultat är dock den problematik butiksmixen kan utgöra då fastighetsbolag inväntar hyresgäster matchande butiksmixens behov, ett problem som kan öka antalet vakanta lokaler i stadskärnor.

Studien visar även på ytterligare orsaker till antalet vakanta lokaler i stadskärnor, där fastighetsbolags agerande i hög grad är en påverkande faktor för städers utbud och efterfråga av kommersiella lokaler. Fastighetsbolags strävan efter hyresgäster med goda betalningsförmågor samt ovilja till hyressänkningar av vakanta lokaler kan utifrån uppsatsen konstateras vara orsaker till antalet vakanta butikslokaler i stadskärnor. Även kommersiella lokalers storlek visar utifrån studien utgöra en orsak till vakanta lokaler under lågkonjunktur. Vidare kan det utifrån uppsatsens analys fastslås att vakanta lokaler påverkar städers rykte samt inverkar på utvecklingen av handel i stadskärnor, då nya butiksetableringar inte attraheras (jfr Svedström & Holm, 2004). Detta indikerar på ett behov av ett aktivt arbete inom fastighetsbranschen för att vända trenden av ett ökat antal vakanta lokaler och dess negativa effekter (jfr Lind & Lundström, 2009). En slutsats är därför att orsaker till vakanser och möjligheter till butiksetableringar är flera, vilket argumenterar för en komplexitet som kan skapa tröghet för cityhandels utveckling.

Utifrån analysen kan en paradox urskönjas mellan vilka hyresformer som förespråkas och vilka som används. Tillämpningen av en fast hyresform, vilken visar sig påverka butikens möjligheter till etablering, kan till viss del bedömas bottna i fastigheters värde som påverkas av hyresnivåer. Vidare kan det utifrån uppsatsens analys ifrågasättas om en omsättningsbaserad hyresform ses som nödvändig för butikens möjligheter till överlevnad och för att minska antalet vakanta butikslokaler i stadskärnor. I uppsatsen har även en diskrepans kring aktörers uppfattning av marknadshyrans värde uppmärksammats trots klausuler vilka tillförsäkrar en hyresnivå utefter marknaden (jfr Lind & Lundström, 2009). En fördröjning utav anpassade hyresnivåer gentemot rådande detaljhandelskonjunktur kan utifrån uppsatsens studie urskönjas vilket kan utgöra en orsak till passivitet i fastighetsbranschen. Det kan därför ifrågasättas om fastighetsbolags hyror värderas utifrån en orimlig marknadshyra där marknadshyran anpassas efter fastighetsbolags vilja till bevarande av fastighetsvärde och därmed inte motsvarar lokalers värde på en öppen marknad. En slutsats är därför att fastighetsbolags försök till bevarande av fastigheters värde i slutändan kan resultera i ett ökat antal vakanta butikslokaler och därmed utgöra en negativ inverkan på både handel i stadskärnor samt fastighetsbranschen.

Ännu en intressant faktor som uppmärksammats i uppsatsen är fastighetsbolags vilja till långtidskontrakt som behöver förenas med butikens behov av kortsiktiga kontrakt. Ett uppvisande av fastighetsbolags ovilja till ekonomiska risktaganden, samtidigt som ett riskneutralt förhållningssätt till hyresgästers ekonomi framhävs genom principal- och agentproblematiken (jfr Ravn, Nygaard & Kristensen, 2011), kan ge insikter i butikens begränsade möjligheter till utveckling i stadskärnor. En slutsats är därför att fastighetsbolags låga risktagande vid uthyrning av kommersiella lokaler står i kontrast till den flexibilitet som dagens handel kräver, exempelvis genom pop-up stores.

Ytterligare en slutsats är att lokal kännedom utgör en avgörande faktor för fastighetsbolags engagemang i hyresgästers verksamheter. Utifrån uppsatsens resultat kan det därför ifrågasättas om fastighetsbolag med regionala kontor besitter fler incitament till ett ansvarstagande och intresse för lokala utvecklingar av cityhandel.

5.2 Samarbetens påverkan på cityhandel

Fastighetsbolags förståelse för, samt insikter i, samarbetens betydelse för handel i city kan urskönjas i uppsatsens empiriska material. Trots en närvaro av Citysamverkan skapas inte tillräckliga förutsättningar för en levande cityhandel vilket synliggörs i antalet vakanta butikslokaler. En slutsats är därför att ett vidgat perspektiv, där fastighetsbolag tillsammans med övriga aktörer i city samverkar i större utsträckning, exempelvis med hjälp av gemensamma öppettider, skulle möjliggöra förutsättningar i form av en ökad tillgänglighet samt en ökad attraktivitet för cityhandel. Fastighetsbolags åsikter kring samarbeten utanför Citysamverkan som endast teoretiskt möjliga kan ifrågasättas utefter uppsatsens uppvisande av möjliga samarbeten, till exempel av A- och B-lägen, vilket kan skapa förutsättningar för flexibla butiksetableringar och därmed påverka handel i stadskärnor. Studien visar däremot att fastighetsbolags vilja till samarbete främst förekommer då goda relationer med hyresgäster föreligger, vilket visar på vikten av fungerande relationer bland cityhandelns aktörer som en förutsättning för en levande cityhandel. Det kan därför ifrågasättas om butikens olika förutsättningar till samarbeten med fastighetsbolag grundas i fastighetsbolags värderingar av relationer och i sin tur påverkar utvecklingen av handel i stadskärnor.

Potentiella samarbeten mellan aktörer visar sig däremot kunna hämmas av svensk lagstiftning vilket lyfter problematiken kring utveckling av handel i stadskärnor ytterligare en nivå. En vidare slutsats uppsatsen ger belägg för är medias påverkan på relationer mellan fastighetsbolag och hyresgäster, vilket kan hämma samarbeten och därmed ge negativa förutsättningar för en levande handel i city. Uppsatsens resultat visar även att en förändring i ägarstrukturer kan påverka samarbeten fastighetsbolag emellan och därmed inverka på förutsättningar för en levande handel genom effektivare organisering av städernas utbud. Samtidigt kan en förändrad ägarstruktur innebära risker för monopol vilket visar på komplexiteten av samarbete i stadskärnor.

5.3 Avslutande ord

Då studien grundas utifrån flera aktörers perspektiv har flertalet intressanta aspekter framkommit, vilket även har visat på en komplex problematik kring fastighetsbolags och övriga aktörers skilda intressen för cityhandel.

Vid en generalisering av uppsatsens resultat kan det konstateras att orsaker till fastighetsbolags handlingar är flera vilka bland annat grundas i ekonomisk vinning,

konjunktur, relationer och riskbenägenhet. Fastighetsbolags agerande visar sig utgöra en stor inverkan på dels den egna verksamheten samt på butiker och konsumenter vilket därigenom ger effekter på cityhandel, exempelvis genom förekommandet av antalet vakanta butikslokaler. Ett flertal möjligheter till samarbeten genom till exempel gemensamma öppettider, förändrade ägarstrukturer, utnyttjande av vakanta butikslokalers skyltfönster samt samverkan genom A- och B-lägen har visat sig påverka förutsättningar för en levande cityhandel genom bland annat effektivitet, flexibilitet och tillgänglighet.

Då det råder en brist på forskning inom fastighetsbolags inverkan på cityhandel är vår förhoppning att studiens resultat kan bidra till att fylla den kunskapslucka som idag finns inom området. Uppsatsen är även användbar för fastighetsbolag i Sverige då insikter kring hur fastighetsbolags handlingar inverkar på butiker och cityhandel ges. Med hjälp av uppsatsen kan även aktörer i likstora svenska städer få en förståelse för hur samarbeten kan påverka förutsättningar för en levande cityhandel. Med detta i åtanke kan uppsatsens resultat bidra med kunskaper om utveckling av handel i stadskärnor.

5.4 Framtida forskning

Efter utförd uppsats, baserad utifrån ett flertal aktörers perspektiv, har ett intresse för studier kring mindre fastighetsägares inverkan på cityhandel växt fram. Även en undersökning utifrån endast fastighetsbolags perspektiv kan bidra med intressanta infallsvinklar av fastighetsbolags inverkan på cityhandel och generera ett resultat åtskilt från denna studie. Under uppsatsens intervjuer uppstod diskussioner kring bankers påverkan på butikers betalningsförmåga och därmed etableringsmöjligheter i city. En studie kring hur banker inverkar på butikers möjligheter till medskapandet av en levande cityhandel hade därför varit intressant för att komplettera förståelsen för olika aktörers påverkan av handel i stadskärnor. Vidare hade studier kring etableringar utav branscher utöver detaljhandel, och dess påverkan på cityhandel, varit intressanta för att bidra till en djupare förståelse för den komplexitet som berör handel i stadskärnor.

6. Källförteckning

Alvehus, J. (2013). *Skriva uppsats med kvalitativ metod: en handbok*. (1. uppl.) Stockholm: Liber.

Bengtsson, E. (2011). Sorgligt att stadshandelns försvinner. *Sydsvenskan*, 3 december. Hämtad: <http://www.sydsvenskan.se/lund/sorgligt-att-stadshandeln-forsvinner/> [Läst: 2014-03-31]

Benjamin, J.D., Boyle, G.W. & Sirmans, C.F. (1992). Price Discrimination in Shopping Center Leases. *Journal of Urban Economics*, 32, 299-317.

Bennison, D., Clarke, I. & Pal, J. (1995). Locational decision making in retailing: an exploratory framework for analysis. *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 5:1, 1-20.

Bill, J. (2012). *Omsättningsbaserade hyror - Orsaker och effekter*. Stockholm: Kungliga tekniska högskolan.

Bryman, A. (2011). *Samhällsvetenskapliga metoder*. (2., [rev.] uppl.). Malmö: Liber.

Forsberg, H. (1998). Institutions, consumer habits and retail change in Sweden. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 5:3, 185-193.

Forsberg, H., Medway, D. & Warnaby, G. (1999). Town centre management by co-operation, Evidence from Sweden. *Cities*, 16:5, 315-322.

Gehl, J. & Gemzøe, L. (2003). I Tornberg, P. & Hansen, M. (red.). (2007). *Stadskärneutveckling - processer och arbetssätt*, 7. Vägverket. Hämtad: http://publikationswebbutik.vv.se/upload/2959/2007_33_stadskarneutveckling_processer_och_arbetsatt.pdf [Läst: 2014-04-03]

Ghosh, A. (1986). The value of a mall and other insights from a revised central place model. *Journal of Retailing*, 62:1, 79-97.

Guy, C. (2004). Revival of inner-city retail areas: The potential role of property owners. *Journal of Retail & Leisure Property*, 4:2, 118-128.

Helsingborg Citysamverkan. Hämtad: <http://www.helsingborgcity.se/> [Läst: 2014-04-10]

Häggström, B. (2014). Butiksgatan slår hårt mot gågatan. *Sydsvenskan*, 29 januari. Hämtad: <http://www.hoodin.com/Sverige/Skane/Malmo/Hyllie/2014/01/29/Butiksdden-slr-hrt-mot-ggatan> [Läst:2014-03-27]

- Högberg, A-L. & Högberg, E. (2000). *Kunddriven fastighetsförvaltning*. Malmö: Liber Ekonomi.
- Kvale, S. & Brinkmann, S. (2009). *Den kvalitativa forskningsintervjun*. (2. uppl.) Lund: Studentlitteratur.
- Lee, K. (1995). Optimal retail lease contracts: The principal-agent approach. *Regional Science and Urban Economics*, 25, 727-738.
- Lind, H. & Lundström, S. (2009). *Kommersiella fastigheter i samhällsbyggandet*. Stockholm: SNS Förlag.
- Liu, C. H. & Liu, P. (2013). Is what's bad for the goose (tenant), bad for the gander (landlord)? A retail real estate perspective. *Journal of Real Estate Research*, 35:3, 249-282.
- Malmö Citysamverkan. Hämtad: www.malmocity.se [Läst 2014-04-10]
- McAllister, P. (1995). Turnover rents: comparative valuation issues. *Journal of Property Valuation and Investment*, 14:2, 6-23.
- McGoldrick, P.J. (2002). *Retail marketing*. (2. ed.). London: McGraw-Hill.
- Miceli, T. J. & Sirman, C. F. (1999). Tenant Turnover, Rental Contracts, and Self-Selection. *Journal of Housing Economics*, 8, 301-311.
- Mulvihill, K. 2010. Pop-Up Stores Becomes Popular for New York Landlords. *The New York Times*. 22 Juni. Hämtad: <http://www.hudsonsquarebid.org/wp-content/uploads/2010/03/Square-Foot-Pop-Up-Stores-Become-Popular-for-New-York-Landlords-NYT-6.23..pdf> [Läst 2014-04-22]
- Patel, R. & Davidson, B. (2011). *Forskningsmetodikens grunder: att planera, genomföra och rapportera en undersökning*. (4., [rev.] uppl.). Lund: Studentlitteratur.
- Persson, E. (2011). Fastighetsvärdering. I Institutet för värdering av fastigheter och samfundet för fastighetsekonomi (red.). *Fastighetsekonomisk analys och fastighetsrätt*, 269-337. 11 uppl. Stockholm: Fastighetsnytt Förlags AB.
- Pollack, B. (1960-1961). Shopping center leases. *University of Kansas Law Review*, 9.
- Porter, M. (1998). Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, 76, 77-90.

Ravn, J., Nygaard, C. & Kristensen, P. H. (2011). Strategen tecknar kontrakt - agentteori. I Nygaard, C. & Bengtsson, L. (red.). *Strategizing - en kontextuell organisatoinsteori*, 79-98. Lund: Studentlitteratur.

Ryen, A. (2004). *Kvalitativ intervju: från vetenskapsteori till fältstudier*. (1. uppl.) Malmö: Liber ekonomi.

Svedström, S. & Holm, H. (2004). *Dags att handla nu - Detaljhandeln och en hållbar samhällsutveckling*. Boverket publikationsservice. Hämtad: http://www.boverket.se/Global/Webbokhandel/Dokument/2004/dags_att_handla_nu.pdf [Läst: 2014-04-03]

Teller, C. (2008). Shopping streets versus shopping malls - determinants of agglomeration format attractiveness from the consumers point of view. *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 18:4, 381-403.

Teller, C. & Schnedlitz, P. (2012). Drivers of agglomeration effects in retailing: The shopping mall tenant's perspective. *Journal of Marketing Management*, 28:9-10, 1043-1061.

Tornberg, P. & Hansen, M. (2007). *Stadskärneutveckling - processer och arbetssätt*. Vägverket. Hämtad: http://publikationswebbutik.vv.se/upload/2959/2007_33_stadskarneutveckling_processer_och_arbetssatt.pdf [Läst: 2014-04-03]

Victorin, A. (2003). *Kommersiell hyresrätt*. (3e. uppl.). Stockholm: Norstedts Juridik AB.

Wheaton, W. (2000). Percentage Rent in Retail Leasing: The Alignment of Landlord-Tenant Interests. *Real estate Economics*, 28:2, 185-204.

Öberg, M. (2008). *Stadskärnehandbok för morgondagen: om konsten att utveckla attraktiva stadskärnor*. (1. uppl.) Stockholm: Fastighetsägarna.

6.1 Muntliga källor

Briggen. (2014). Fastighetschef. 2014-04-08.

Cassels. (2014). Butikchef. 2014-04-15.

Citysamverkan Helsingborg. (2014). Cityledare/verksamhetsansvarig. 2014-04-03.

Gents. (2014). Konzeptutvecklare och etablerare. 2014-04-16.

Helsingborg Stad. (2014). Näringslivsdirektör på Stadsdelsförvaltningen. 2014-05-02.

Lunds universitet. (2014). Forskare på institutionen för service management och tjänstvetenskap. 2014-04-09.

Malmö kommunalråd. (2014). Boende och infrastrukturansvarig. 2014-04-15.

Norrporten. (2014). Marknadsområdeschef. 2014-04-16.

Svenska Stads kärnor. (2014). V D. 2014-04-14.

Vasakronan. (2014). Regionchef. 2014-04-15.

Bilagor

Bilaga 1. Intervjuguide, Briggen

2014-04-08

Anser du att ni på Briggen påverkar cityhandeln? På vilket sätt?

Hur upplever du att er kontakt med era butikshyresgäster är? Har ni regelbunden kontakt?

Hur ser era hyresavtal ut? Hur långt är det genomsnittliga hyreskontraktet?

Har ni generella hyreskontrakt?

Vad baserar ni er fasta hyra på? Konjunktur? Marknad? Konkurrenter? Fastighetens skick?

Är hyresgästerna medvetna om vad som ingår i hyran? Står det specifikt i hyresavtalet vad hyreskostnaden är uppbyggd på?

Vilken hyresform anser du vara den mest optimala för er fastighetsbolag?

Vilken hyrestyp tror du gynnar butiker mest?

Hur ofta gör ni hyresändringar?

Har ni en "inträdeskostnad" som hyresgästen betalar när den flyttar in i era lokaler?

Vilka hyresgäster föredrar ni?

Tycker ni att det är svårt att veta vilken hyresnivå som är korrekt för ett specifikt läge?

Tar ni någon hänsyn till handeln i city när ni hyr ut lokalen?

Under vilka omständigheter väljer ni att hellre ha en tom lokal än att ha en uthyrd?

Samarbetar ni något med era hyresgäster?

Samarbetar ni något med andra närliggande fastighetsbolag?

Anser ni att andra fastigheters vakanta lokaler påverkar ert företagande och era möjligheter till uthyrning? På vilket sätt?

Ändras hyresavtalet för den hyresgäst som väljer att stanna när flera andra lokaler blir tomma på grund av nedläggning?

Har ni ett intresse i att minska hyresgästomsättningen? Om ja, hur arbetar ni för att minska hyresgästomsättningen?

Hur anser ni att en stadskärna bör se ut butiksmässigt/handelsmässigt?

Hur påverkar externhandeln butiker i city?

Finns det något intresse för er att styra över handeln?

Hur arbetar ni med butiksmix?

Hur fördelar ni utbudet av caféer/restauranger och butiker?

Hur kan ni som fastighetsbolag samarbeta med andra fastighetsbolag för att påverka handeln i city positivt?

Har ni, tillsammans med andra fastighetsbolag, en gemensam budget för projekt?

Samarbetar ni med övriga aktörer som kommun och handlare i övergripande cityfrågor?

Tror du att fastighetsbolag och detaljhandlare är villiga att samarbeta för en mer levande stadskärna?

Hur ser ert intresse ut att samarbeta med detaljhandeln för en mer levande stadskärna?

Tror ni att handeln i stadskärnor kommer att fortsätta stagnera när agglomerationsfördelarna försvinner?

Är ni ”rädda” för att en utflyttning från centrum kommer att minska värdet på era fastigheter?

Hur viktig anser ni att en ankarbutik/ankarbutiker är?

På vilket sätt arbetar ni för att främja en butiksmix?

Styr ni över vilka öppettider era hyresgäster ska ha?

Vad tror du att det ökade antalet vakanser beror på?

På vilket sätt/hur förebygger ni att lokaler står outhyrda?

Har ni vakanta butikslokaler i dagsläget?

Vad gör ni med lokaler under tiden där inte finns någon hyresgäst?

I Helsingborg ska det inte finnas några tomma skyltfönster i stan efter den sista april, är det en förhållning som ni i Lund (och kanske Malmö) också kan ha?

Har ni ett intresse i att förbättra upplevelsen av staden? På vilket sätt?

Anpassar ni era hyresavtal efter den rådande konjunkturen?

Tror ni att vakanta ytor i city ger externa köpcentrumen en fördel?

Hur pass riskbenägna är ni som fastighetsbolag? Skulle ni kunna tänka er att sänka den fasta delen av hyran och höja den procentuella hyran?

Skulle ni kunna tänka er att sänka hyran för att minska vakanser?

Är hyresgäster med en lägre benägenhet till att flytta mer attraktiva för er?

Hur stor påverkan har hyresgästen över butikslokalen?

På vilket sätt upprätthåller ni lokaler vid gott skick?

Är ni öppna för att ta in pop-up stores på ett års kontrakt?

Bilaga 2. Intervjuguide, Cassels

2014-04-15

Hur är er relation till er fastighetsägare? Hur ofta har ni kontakt?

Anser du att tidsfristen på dagens uthyrningskontrakt är rimlig?

Hur påverkar externhandeln butiker i city?

Är ni hyresgäster medvetna om vad som ingår i hyran? Står det specifikt i hyresavtalet vad hyreskostnaden är uppbyggd på?

Har ni någon uppfattning om balansen av företag och butiker i området?

Anser ni att fastighetsbolag har intresse i att förbättra området?

Anser ni att staden/kommunen/Citysamverkan har intresse i att förbättra området?

Hur tycker du att fastighetsbolag kan samarbeta med andra fastighetsbolag för att påverka handeln i city positivt?

Samarbetar ni med andra hyresgäster/butiker? På vilket sätt?

Har ni ett individuellt hyreskontrakt eller har ni ett generellt kontrakt som gäller?

Har er butiks hyresnivå förändrats? När var den senaste ändringen?

Hur anser du att butiksmixen i området är?

Vilken typ av butik i området tycker du saknas?

Hur tror du att vakanta ytor påverkar cityhandeln?

Hur tror du att kluster/agglomerationer hade påverkat shoppingstråket i Malmö?

Vilken hyrestyp tror du gynnar hyresgästerna mest?

Vilken hyrestyp tror du gynnar fastighetsbolag mest?

Anser du det fördelaktigt att sprida risken med verksamhetens omsättning genom en omsättningsbaserad hyra?

Tycker ni att det borde göras en liknande upprustning på södra förstadsgatan som Citysamverkan samordnade av stråken mellan stor torget, lilla torg och Gustav Adolfs torg?

Tycker du att Malmö har tappat sin glans sen 2004 och 2005 när staden utnämndes till Årets Stadskärna?

Hur har det ökande antalet vakanta butikslokaler påverkat er verksamhet?

Tror ni att handeln på shoppinggatan kommer att fortsätta stagnera när agglomerationsfördelarna försvinner?

Tror du att fastighetsbolag och detaljhandlare är villiga att samarbeta för en levande stadskärna?

Hur tror du att city skulle påverkas om ett fåtal fastighetsbolag skulle äga fastigheterna i city?

Bilaga 3. Intervjuguide, Citysamverkan Helsingborg 2014-04-03

Finns det något intresse från er sida att styra över handeln i centrum?

Samarbetar ni med fastighetsägare? På vilket sätt?

Hur tycker du att fastighetsägarna samarbetar med Cityföreningen idag? Hur kan deras samarbete förbättras?

Hur har cityklausulen mellan hyresgäster och fastighetsägare kunnat bidra till att Citysamverkan får ett positivt inflytande över cityhandeln?

Anser du att ett samarbete mellan den privata och offentliga sektorn är nödvändigt för en levande stadskärna?

Hur tror du fastighetsägare påverkar cityhandeln?

Vad tycker du fastighetsägare bör göra och ta hänsyn till för att främja cityhandeln?

Anser du att fastighetsägare har ett intresse i att förbättra cityhandeln?

Tror du att detaljister och fastighetsägare samarbetar?

Tror du att butiker lägger ner i Helsingborg och Malmö för att hyrorna är för höga?

Anser du att fastighetsägare bör sänka hyran istället för att låta lokalerna stå tomma?

Tror du att de vakanta ytorna i centrum bidrar till att fler lockas till externa köpcentrum?

Tror du att fastighetsägaren förstår hur hyresvärden påverkar hyresgästens verksamhet?

Anser du att det finns någon hyresform som är mer fördelaktig för lokalerna i centrum?

Om en ankarbutik försvinner i centrum, vilka effekter tror du det får på cityhandeln?

Tror du att fastighetsägare tar hänsyn till butiksmixen i cityhandeln?

Tycker du att den kommersiella gruppen i Helsingborg fungerar bra? Vad gör den kommersiella gruppen åt att flera lokaler idag står tomma?

Tror du att en cityklausul kan påverka samarbetet mellan fastighetsbolag?

Hur kan fastighetsägare samarbeta med andra fastighetsägare för att påverka handeln i city positivt?

Bilaga 4. Intervjuguide, Gents

2014-04-16

Hur är er relation till er fastighetsägare? Hur ofta har ni kontakt?

Anser du att dagens tidsfrist på hyreskontrakt är rimlig?

Hur påverkar externhandeln butiker i city?

Är ni hyresgäster medvetna om vad som ingår i hyran? Står det specifikt i hyresavtalet vad hyreskostnaden är uppbyggd på?

Har ni någon uppfattning om balansen av företag och butiker i området?

Anser ni att fastighetsägarna/fastighetsbolagen har intresse att förbättra området?

Anser ni att staden/kommunen/Citysamverkan har intresse att förbättra området?

Hur tycker du att fastighetsägare kan samarbeta med andra fastighetsägare för att påverka handeln i city positivt?

Samarbetar ni med andra hyresgäster/butiker? På vilket sätt?

Har ni ett individuellt hyreskontrakt eller har ni ett generellt kontrakt som gäller?

Har er butiks hyresnivå förändrats? När var den senaste ändringen?

Hur anser du att butiksmixen i området är?

Vilken typ av butik i området tycker du saknas?

Hur tror du att vakanta butikslokaler påverkar cityhandeln?

Tror du att kluster/agglomerationer hade kunnat hjälpa shoppingstråket i Helsingborg? På vilket sätt?

Vilken hyresform tror du gynnar hyresgästerna mest?

Vilken hyresform tror du gynnar fastighetsägarna mest?

Anser du det fördelaktigt att sprida risken med verksamhetens omsättning genom en omsättningsbaserad hyra?

Hur tror du att cityklausulen påverkar stadens handel?

Hur har det ökande antalet vakanta butikslokaler påverkat er verksamhet?

Tror du att handeln på shoppinggatan kommer att fortsätta stagnera när agglomerationsfördelarna försvinner?

Tror du att fastighetsägare och detaljhandlare är villiga att samarbeta för en levande stadskärna?

Hur tror du att city skulle påverkas om ett fåtal fastighetsbolag skulle äga fastigheterna i city?

Hur tycker du att fastighetsägarna samarbetar med Cityföreningen idag?

Hur har cityklausulen mellan hyresgäster och fastighetsägare kunnat bidra till att Citysamverkan får ett positivt inflytande över cityhandeln?

Tror du att fastighetsägare och näringsidkare har ett gemensamt intresse?

Vad tror du det beror på att flera lokaler i Helsingborg och Malmö lägger ner?

Anser du att fastighetsägare bör sänka hyran istället för att låta lokalerna stå tomma?

Tror du att fastighetsägaren förstår hur hyresvärden påverkar hyresgästens verksamhet?

Bilaga 5. Intervjuguide Helsingborg stad

2014-05-02

Hur jobbar ni i Helsingborg stad med handeln i centrum?

Varför är det viktigt med handel i en stadskärna?

Hur tycker du att en stadskärna bör se ut butiksmässigt?

Vem tycker du ansvarar för en levande stadskärna?

På vilket sätt är läget viktigt för en butik?

Vad tror du att de vakanta ytorna i stan beror på?

Anser du att fastighetsbolagen är proaktiva eller reaktiva?

Anser du att fastighetsägare anpassar hyresnivån efter rådande konjunktur?

Anser du att hyresnivån i Helsingborgs city är rimlig/skälig och att det är en marknadshyra?

På vilket sätt påverkas stadskärnan av vakanta lokaler?

Tror du att värdet på fastigheter sjunker när lokaler står outhyrda?

Hur viktig är butiksmixen för handeln i Helsingborgs stad? Varför?

Vad anser du att dagens fastighetsförvaltning handlar om?

På vilket sätt anser du att fastighetsägare påverkar cityhandeln?

Tror du att kortare hyreskontrakt kan påverka cityhandeln? På vilket sätt?

Tror du att pop-up stores hade kunnat vara en hjälp då vakanser förkommer?

Uppfattar du att fastighetsbolag har intresse av att påverka handeln?

Hur tycker du att fastighetsbolag kan arbeta för att främja cityhandeln?

Uppfattar du ett samarbete mellan fastighetsbolag idag?

Anser du att fastighetsbolagen och hyresgästerna har en tillräckligt tät kontakt och dialog idag?

På vilket sätt tycker du att de kan arbeta tillsammans för att främja cityhandeln?

Uppfattar du det som att fastighetsägare tar hänsyn till butiksmixen när de skriver på nya hyreskontrakt?

Hur upplever du att hyresgästernas inställning till fastighetsägarna är?

Hur upplever du att fastighetsägarnas inställning till hyresgästerna är?

Hur upplever du att relationerna mellan fastighetsägare/fastighetsbolag och hyresgäster är idag?

Hur upplever du att samarbetet är mellan fastighetsbolag och butiker idag?

På vilket sätt skulle fastighetsägare och handlare tillsammans kunnat samarbeta för en bättre handel i city?

Tror du att fasta hyror påverkar cityhandeln?

Tror du att omsättningsbaserad hyra är fördelaktig för fastighetsägare?

Uppfattar du fastighetsbolagens beslut och aktioner vara långsiktiga?

Tror du att en omsättningsbaserad hyra hade påverkat fastighetsägares engagemang?

Tror du att gemensamma öppettider hade kunnat påverka handeln i city? På vilket sätt?

Varför tror du att inte fastighetsägare sänker hyran istället för att låta lokaler stå tomma?

På vilket sätt inverkar fastighetsägare på deras hyresgästers verksamheter?

Tror du att det finns ett intresse hos fastighetsbolagen att styra över handeln?

I vilken utsträckning tar fastighetsägare hänsyn till slutkonsumenterna?

På vilket sätt tror du att samarbeten mellan fastighetsägare, handlare och kommunen kan påverka cityhandeln?

Hur viktig anser du att ankarbutiker är för staden? Vilka funktioner fyller ankarbutiker i staden?

Anser du att fastighetsbolagen förlitar sig på ankarbutiker?

Tycker du att en ankarbutik bör få lite bättre villkor?

Tycker du att fastighetsbolag bör hjälpa sina hyresgäster från ett A-läge till ett B-läge?

Tror du att externhandeln hotar cityhandeln?

Tror du att handeln kommer att fortsätta stagnera när agglomerations fördelarna försvinner?

Anser du att ett samarbete mellan den privata och offentliga sektorn är nödvändigt för en levande stadskärna?

Hur tror du att city skulle påverkas om ett fåtal fastighetsbolag skulle äga fastigheterna i city?

Vad anser du att fastighetsbolag bör göra med sina tomma skyltfönster?

Vilken form av verksamheter tror du kommer dominera city i framtiden?

Bilaga 6. Intervjuguide, Lunds universitet

2014-04-09

Vad anser du krävs för en levande stadskärna?

Vem ansvarar för en levande stadskärna?

Hur anser du att en stadskärna bör se ut butiksmässigt?

På vilket anser du att fastighetsbolag påverkar cityhandeln?

Hur kan fastighetsbolag främja cityhandeln?

Tror du fastighetsbolag har ett intresse i att förbättra cityhandeln?

Vad tycker du att fastighetsbolag bör göra för att främja cityhandeln?

Tror du att fastighetsbolag tar hänsyn till handeln i city när de hyr ut lokalen?

Anser du att fastighetsbolag tar hänsyn till butiksmixen när de hyr ut sina lokaler?

Hur tycker du att fastighetsbolag bör arbeta för att främja butiksmixen i stadskärnan?

Vad tror du att nedläggningen av flertalet butiker i Helsingborg, Lund och Malmö beror på?

Varför tror du att fastighetsbolag inte väljer att sänka hyran istället för att låta de stå tomma?

Tror du att fastighetsbolag påverkar hyresgäster?

Hur upplever du hyresgästers inställning till fastighetsbolag och deras hyror?

På vilket sätt kan fastighetsbolag samarbeta med varandra?

Hur tror du att samarbeten mellan fastighetsägare, Cityföreningen och kommunen påverkar handeln i stadskärnor?

Anser du att ett samarbete mellan den privata och offentliga sektorn är nödvändig för en levande stadskärna?

Vilka funktioner anser du att en Ankarbutik fyller i stadskärnan?

Anser du att en ankarbutik bör få en mer fördelaktiga villkor?

Vad anser du Citysamverkan kan bidra med för en levande stadskärna?

Hur tror du externhandeln påverkar butiker i city?

Tror du att det finns ett intresse hos fastighetsbolag att styra över handeln? Hur mycket tror du de tänker på de slutgiltiga konsumenterna?

Tror du att handeln i stadskärnor kommer att fortsätta att stagnera när agglomerationsfördelarna försvinner?

Tror du att värdet på fastigheter kommer att sjunka när vakanserna i city ökar?

Vad anser du fastighetsbolag bör göra med tomma skyltfönster?

Hur stor påverkan tror du att hyresgästen har över butikslokalen, dess utseende och utformning?

Tror du fastighetsbolag sänker hyran för en mer attraktiv hyresgäst?

Vilken hyresform tror du är mest fördelaktig för fastighetsbolag?

Vilken hyresform tror du är mest fördelaktig för hyresgästen?

Hur tror du att cityhandeln kommer se ut om tio år?

Tror du att fastighetsbolag förstår hur de påverkar hyresgästers verksamheter?

Hur arbetar kommunalrådet med handeln i centrum?

Hur anser du att en stadskärna bör ser ut butiksmässigt?

Vem tycker du ansvarar för en levande stadskärna?

På vilket sätt är läget viktigt för en butik?

Hur ser tillväxten ut för detaljhandeln i Malmö?

På vilket sätt anser du att fastighetsbolag påverkar cityhandeln?

Tror du att fastighetsbolag har ett intresse i att förbättra cityhandeln?

Varför anser du att butiksmixen är viktig för centrumhandeln?

Tror du att fastighetsbolag tar hänsyn till butiksmixen när de hyr ut sina lokaler?

Hur kan fastighetsbolag arbeta för att främja cityhandeln?

Vad tror du att nedläggningen av flertalet butiker i Helsingborg, Lund och Malmö beror på?

Vad tror du behövs för att få igång Södra Förstadsgatan igen?

Tror du att nya köpcentrum har påverkat cityhandeln?

Varför tror du att fastighetsbolag låter lokaler stå tomma?

På vilket sätt påverkas stadskärnan av höga vakanser i centrum?

Tror du att fastighetsbolag påverkar hyresgäster?

Hur upplever du hyresgästernas inställning till fastighetsbolag?

Tror du att fastighetsbolag anpassar hyran efter den rådande konjunkturen?

På vilket sätt kan fastighetsbolag samarbeta med varandra?

Hur tror du att samarbetet mellan fastighetsbolag och hyresgäster ser ut?

Hur tror du att ett samarbete mellan fastighetsbolag, Cityföreningen och kommunen kan påverka handel i stadskärnor?

Anser du att ett samarbete mellan den privata och offentliga sektorn är nödvändigt för en levande stadskärna?

Hur tror du att city skulle påverkas om ett fåtal fastighetsbolag skulle äga fastigheterna i city?

Vilka funktioner anser du att en ankarbutik fyller i stadskärnan?

Anser du att en ankarbutik bör få en fördelaktiga villkor?

Hur tror du att externhandeln påverkar butiker i city? Tror du att vakanta ytor i centrum bidrar till att fler lockas till externa köpcentrum?

Tror du att det finns ett intresse hos fastighetsbolag att styra över handeln?

Tror du att handeln i stadskärnor kommer att fortsätta stagnera när agglomerationsfördelar försvinner?

Tror du att värdet på fastigheterna kommer att sjunka när vakanserna i city ökar?

Vad anser du fastighetsbolag bör göra med tomma skyltfönster?

Hur stor påverkan tror du att hyresgästen har på butikslokalen, dess utseende och utformning?

Tror du att fastighetsbolag har olika hyresvillkor för olika hyresgäster?

Vilken hyresform tror du är mest fördelaktig för fastighetsbolag?

Vilken hyresform tror du är mest fördelaktig för hyresgästen?

Hur tror du att cityhandeln kommer att se ut om tio år?

Bilaga 8. Intervjuguide, Norrporten

2014-04-16

Anser du att ni på Norrporten påverkar cityhandeln? På vilket sätt?

Hur upplever du att er kontakt med era butikshyresgäster är?

Skulle mer kontakt med era hyresgäster kunna påverka cityhandeln tror du?

Hur ser era hyresavtal ut? Hur långt är det genomsnittliga hyreskontraktet?

Vad baserar ni er fasta hyra på? Konjunktur? Marknad? Konkurrenter? Fastighetens skick?

Är hyresgästerna medvetna om vad som ingår i hyran? Står det specifikt i hyresavtalet vad hyreskostnaden är uppbyggd på?

Vilken hyresform anser du vara den mest optimala för fastighetsbolag?

Vilken hyrestyp tror du gynnar hyresgästerna mest (butikshyresgäster)?

Hur ofta gör ni hyresändringar?

Har ni en "inträdeskostnad" som hyresgästen betalar när den flyttar in i era lokaler?

Vilka hyresgäster föredrar ni?

Tycker ni att det är svårt att veta vilken hyresnivå som är korrekt för ett specifikt läge och som överensstämmer med hyresgästens betalningsförmåga?

Tar ni någon hänsyn till handeln i city när ni hyr ut lokalen?

Tror ni att era vakanta ytor ger de externa köpcentrumen en fördel?

Under vilka omständigheter väljer ni att hellre ha en tom lokal än att ha en uthyrd?

Har ni haft hyresgäster som fortfarande står kvar på kontrakt som har lämnat lokalen?

Samarbetar ni något med era hyresgäster?

Hur ser ert samarbete ut med andra närliggande fastighetsbolag?

Tror ni att andra fastigheters vakanta lokaler påverkar ert företagande?

Ändras hyresavtalet för den hyresgäst som väljer att stanna när flera andra lokaler blir tomma på grund av nedläggning?

Har ni ett intresse i att minska hyresgästomsättningen?

Kan ni hjälpa era hyresgäster från ett A-läge till ett B-läge vid behov?

Hur anser ni att en stadskärna bör se ut butiksmässigt/handelsmässigt?

Hur påverkar externhandeln butiker i city?

Finns det något intresse för er att styra över handeln?

Hur arbetar ni för att era lokaler tillsammans ska bilda en bra butiksmix?

Hur ser fördelningen av caféer/restauranger och butiker ut?

Hur kan ni som fastighetsbolag samarbeta med andra fastighetsbolag för att påverka handeln i city positivt?

Arbetar ni utefter klustereffekter?

Skapar ni, tillsammans med andra fastighetsbolag en gemensam budget för projekt?

Samarbetar ni med övriga aktörer som kommunen och handlare i övergripande cityfrågor?

Tror du att fastighetsbolag och detaljhandlare är villiga att samarbeta för en mer levande stadskärna?

Hur ser ert intresse ut att samarbeta med detaljhandeln för en mer levande stadskärna?

Tror ni att handeln i stadskärnor kommer att fortsätta stagnera när agglomerationsfördelarna försvinner?

Är ni "rädda" för att en utflyttning från centrum kommer att minska värdet på era fastigheter?

Hur viktig anser ni att en ankarbutik/ankarbutiker är?

På vilket sätt arbetar ni med butiksmixen?

Är ni öppna för att ta in pop-up stores på ett års kontrakt?

Styr ni över vilka öppettider era hyresgäster ska ha?

Vi ser att fler och fler butiker på centrala adresser i Lund och Malmö lägger ner, vad tror du/ni att det beror på?

På vilket sätt/hur förebygger ni att lokaler står outhyrda?

Vad gör ni med lokaler undertiden där inte finns någon hyresgäst?

Har ni ett intresse i att förbättra upplevelsen av staden? På vilket sätt?

Har ni vakanta butikslokaler i dagsläget?

Anpassar ni era hyresavtal efter den rådande konjunkturen?

Tror ni att vakanta ytor i city ger externa köpcentrumen fördelar?

Hur pass riskbenägna (när det kommer till intäkter) är ni som fastighetsbolag?

Skulle ni kunna tänka er att sänka hyran för att minska vakanser?

Har ni olika hyresvillkor för olika hyresgäster?

Är hyresgäster med en lägre benägenhet till att flytta mer attraktiva för er?

Hur stor påverkan har hyresgästen över butikslokalen?

På vilket sätt upprätthåller ni butikslokalerna vid gott skick?

Bilaga 9. Intervjuguide, Svenska Stads kärnor

2014-04-14

Hur arbetar kommunalrådet med handeln i centrum?

Hur anser du att en stadskärna bör se ut butiksmässigt?

Vem tycker du ansvarar för en levande stadskärna?

På vilket sätt är läget viktigt för en butik?

Hur ser tillväxten ut för detaljhandeln i Malmö?

På vilket sätt anser du att fastighetsbolag påverkar cityhandeln? Hur kan fastighetsbolag främja cityhandeln?

Tror du att fastighetsbolag har ett intresse i att förbättra cityhandeln?

Varför anser du att butiksmixen är viktig för centrumhandeln?

Tror du att fastighetsbolag tar hänsyn till butiksmixen när de hyr ut sina lokaler?

Vad tror du att nedläggningen av flertalet butiker i Helsingborg, Lund och Malmö beror på?

Vad tror du behövs för att få igång Södra Förstadsgatan igen?

Tror du att ytterligare köpcentrum påverkar cityhandeln?

Varför tror du att fastighetsbolag låter lokaler stå tomma?

På vilket sätt påverkas stadskärnan av höga vakanser i centrum?

Hur upplever du hyresgästernas inställning till fastighetsbolag?

Tror du att fastighetsbolag anpassar hyran efter den rådande konjunkturen?

På vilket sätt kan fastighetsbolag samarbeta med varandra?

Hur tror du att ett samarbete mellan fastighetsbolag, Cityföreningen och kommunen kan påverka till en levande stadskärna?

Anser du att ett samarbete mellan den privata och offentliga sektorn är nödvändigt för en levande handel i stadskärnor?

Hur tror du att city skulle påverkas om ett fåtal fastighetsbolag skulle äga fastigheterna i city?

Vilka funktioner anser du att en ankarbutik fyller i stadskärnan?

Anser du att en ankarbutik bör få fördelaktiga villkor?

Hur tror du att externhandeln påverkar butikerna i city?

Tror du att det finns ett intresse hos fastighetsbolag att styra över handeln?

Tror du att handeln i stadskärnor kommer att fortsätta stagnera när agglomerationsfördelarna försvinner?

Tror du att värdet på fastigheterna kommer att sjunka när vakanserna i city ökar?

Vad anser du fastighetsbolag bör göra med tomma skyltfönster?

Hur stor påverkan tror du att hyresgästen har på butikslokalen?

Tror du att fastighetsbolag ger olika villkor till olika hyresgäster?

Vilken hyresform tror du är mest fördelaktig för fastighetsbolag?

Vilken hyresform tror du är mest fördelaktig för hyresgästen?

Hur tror du att den kommer att se ut om tio år?

Bilaga 10. Intervjuguide, Vasakronan

2014-04-15

Anser du att ni på Vasakronan påverkar cityhandeln? På vilket sätt?

Hur upplever du att er kontakt med era butikshyresgäster är? Har ni regelbunden kontakt?

Hur ser era hyresavtal ut? Hur långt är det genomsnittliga hyreskontraktet?

Gör ni individuella hyreskontrakt eller har ni generella kontrakt som gäller?

Vad baserar ni er fasta hyra på? Konjunktur? Marknad? Konkurrenter? Fastighetens skick?

Är hyresgästerna medvetna om vad som ingår i hyran? Står det specifikt i hyresavtalet vad hyreskostnaden är uppbyggd på?

Vilken hyresform anser du vara den mest optimala för er fastighetsbolag?

Vilken hyrestyp tror du gynnar butiker mest?

Hur ofta gör ni hyresändringar?

Har ni en "inträdeskostnad" som hyresgästen betalar när den flyttar in i era lokaler?

Vilka hyresgäster föredrar ni?

Tycker ni att det är svårt att veta vilken hyresnivå som är korrekt för ett specifikt?

Vad tänker ni på vid val av butikshyresgäster?

Tror ni att era vakanta ytor ger externa köpcentrum fördelar?

Under vilka omständigheter väljer ni att hellre ha en tom lokal än att ha en uthyrd?

Har ni haft hyresgäster som fortfarande står kvar på kontrakt som har lämnat lokalen?

Hur ser ert samarbete ut med andra närliggande fastighetsägare?

Tror ni att andra fastigheters vakanta lokaler påverkar ert företagande?

Ändras hyresavtalet för den hyresgäst som väljer att stanna när flera andra lokaler blir tomma på grund av nedläggning?

Har ni ett intresse i att minska hyresgästsättningen?

Kan ni hjälpa era hyresgäster från ett A-läge till ett B-läge vid behov för en mer passande lokal?

Hur anser ni att en stadskärna bör se ut butiksmässigt/handelsmässigt?

Hur påverkar externhandeln butikerna i city?

Finns det något intresse för er att styra över handeln?

Hur arbetar ni med butiksmixen?

Hur fördelar ni antalet caféer/restauranger och butiker?

Hur kan ni som fastighetsbolag samarbeta med andra fastighetsbolag för att påverka handeln i city positivt?

I vilken utsträckning tänker ni på klustereffekter när ni hyr ut lokaler?

Har ni, tillsammans med andra fastighetsbolag, en gemensam budget för projekt?

Samarbetar ni med övriga aktörer som kommunen och handlare i övergripande cityfrågor för en attraktiv och hållbar stadskärna?

Tror du att fastighetsbolag och detaljhandlare är villiga att samarbeta för en mer levande stadskärna?

Hur ser ert intresse ut att samarbeta med detaljhandeln för en levande stadskärna?

Tror ni att handeln i stadskärnor kommer att fortsätta stagnera när agglomerationsfördelarna försvinner?

Är ni "rädda" för att en utflyttning från centrum kommer att minska värdet på era fastigheter?

Hur viktig anser ni att en ankarbutik/ankarbutiker är?

Är ni öppna för att ta in pop-up stores på ett års kontrakt?

Påverkar ni vilka öppettider era hyresgäster ska ha?

Vi ser att fler och fler butiker på centrala adresser i Lund och Malmö lägger ner, vad tror du/ni att det beror på?

Vad gör ni med lokaler undertiden där inte finns någon hyresgäst?

I Helsingborg ska det inte finnas några tomma skyltfönster i stan efter den sista april, är det en förhållning som ni i Malmö också kan ha?

Hur påverkar ni upplevelsen av staden?

Har ni vakanta butikslokaler i dagsläget?

Anpassar ni era hyresavtal efter den rådande konjunkturen?

Tror ni att vakanta ytor i city ger externa köpcentrumen fördelar?

Hur pass riskbenägna är ni som fastighetsbolag?

Skulle ni kunna tänka er att sänka hyran för att minska vakanser?

Erbjuder ni olika villkor till olika hyresgäster?

Vilka hyresgäster föredrar ni?

Hur stor påverkan har hyresgästen över butikslokalen?

På vilket sätt upprätthåller ni lokalerna vid gott skick?