

CITYGROUP

Ett unikt nätverk i samverkan mellan Svenska Stads kärnor och Sveriges Centrumutvecklare



DOKUMENTATION

FRÅN CITYGROUPTRÄFFARNA 4-5 FEB 2019

TEMA:

Vilken betydelse har fastighetsägarna för plats- och stadsutvecklingen idag och i framtiden?

ARRANGÖRER



SVENSKA
STADSKÄRNOR



SVERIGES
CENTRUM
UTVECKLARE

I SAMARBETE MED

FASTIGHETSÄGARNA

SVENSK
HANDEL VISITA

Tack för senast!

I din hand håller du en dokumentation från Citygroupträffarna den 5 februari 2019 i Sandviken, Sjöfjärden, Stockholm, Västervik, Varberg och Helsingborg och Luleå, där träffen var förlagd från lunch till lunch den 4-5 februari. Region Norr skulle egentligen träffats i Gällivare, men på grund av snökaoset gjordes en snabb omdirigering till Luleå, då det var lättare att ta sig dit. Detta är bra exempel på den vardag som de flesta cityledare ställs inför. Plötsligt ändras förutsättningarna – och det gäller bara att fixa det! Så bra jobbat gänget i Norr!

Trots väderleksförhållandena slog vi rekord! I 20 engagerade deltagare kom för att bli diskutera kring temat "Vilken betydelse har fastighetsägarna för plats- och stadsutvecklingen idag och i framtiden?"

Förutom temadiskussionen var själva erfarenhetsutbytet och nätverkandet den stora behållningen. På agendan fanns även en stadsvandring som inspirerade och bjöd på många goda tips och idéer.

SYFTET MED CITYGROUP är att samla yrkeskåren som på olika sätt arbetar med att utveckla våra städer, orter, destinationer och platser runt om i landet. Yrkesrollen har många nyanser, allt från att vara strategen, ambassadören, diplomaten, förhandlaren och brobyggaren mellan tjänstemän, politiker, handlare och fastighetsägare till tusenkonstnären som fixar kampanjer, events och mycket, mycket mera! Oftast med väldigt begränsade budgetar. Så all respekt till er som lägger ner er själ i detta omväxlande, fantastiska och tuffa utvecklingsarbete!

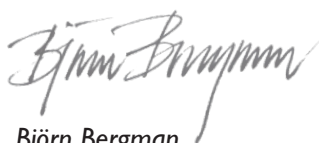
FÖRUTOM ATT MÖTAS ÄR MÅLET också att ni ska nätverka, dela tips, erfarenheter och idéer – goda som bistra sådana. Tillsammans besitter ni en unik kunskap och inblick i vardagens ständiga utmaningar, att leverera upplevelser som ska attrahera såväl befintliga som presumtiva invånare, besökare och näringsidkare.

DESSA TRÄFFAR ARRANGERAS av Sveriges Centrumutvecklare och Svenska Stadskärnor med stöd av Fastighetsägarna, Svensk Handel och Visita. Träffarna arrangeras två gånger om året. Se nedan datumet för nästa träff.

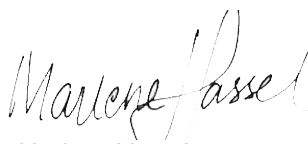
Slutligen tack till er alla som medverkat! Vi hoppas att det kommer att ge er nya infallsvinklar när ni hamnar i situationer som beskrivs här.

På återseende!

Med vänliga hälsningar



Björn Bergman
vd, Svenska Stadskärnor



Marlene Hassel
ordf, Sveriges Centrumutvecklare



Region Väst träffades i Västervik där Annika Boman och Tobias Ahlstedt från Västervik Framåt tog med deltagarna på en guidad stadsvandring, vilket är ett uppskattat inslag i samband med träffarna.

Värdet av att träffas analogt är och kommer alltid att vara viktigt, oavsett den tekniska utvecklingen som möjliggör digitala möten via skype, webinars, e-handel med mera. Vi är människor som har behov av att träffas in real life för att resonera och reflektera kring såväl detaljer som mer komplexa situationer som rör ortens och platsens utveckling, på kort och lång sikt. På följande sidor kan du ta del av just dessa reflektioner, tips och idéer. Innan du försätter att läsa, börja med att boka in höstens träff som äger rum den **3 september** och lunch till lunch den **2-3 september** i Region Norr. Temat är: **Kommunens roll och ansvar i stadsutvecklingen**. På sista sidan finns även en anmälningslänk!

Vi ses snart igen!

**NÄSTA
TRÄFF**

**3 sept kl 10-17
2-3 sept kl 12-12**



Region Dalarna/Gävleborg passade på att ta en gruppbild när brandlarmet gick och lokalen fick utrymmas.

I. HUR SER ERT SAMARBETE MED FASTIGHETSÄGARNA UT IDAG?

Vad fungerar? Vad kan förbättras? Är alla med? Om inte, vad beror det på?

Svaret på denna fråga har många nyanser alltifrån väldigt bra till mindre bra. De städer som upplever att de har en bra samverkan med fastighetsägarna menar att det beror på hur långt man har kommit i stadsutvecklingsprocessen och samverkan i stort som berör staden/orten. Utmaningen är att få med mindre fastighetsägare och få dem att se värdet av samarbete. Flera menar att det är lättare med stora fastighetsägare, t ex Atrium Ljungberg. I till exempel Solna är politiker engagerade, men inte tjänstemännen i lika hög grad. Det innebär också att det blir svårt att diskutera etableringsfrågor när många vill köra sina egna "race".

I de städer och orter, som samarbetet fungerar, arbetar man utifrån ett trepartssystem, det vill säga, kommunen och näringslivet såsom fastighetsägare och cityföreningar. Helsingborg har olika samverkansgrupper med trepartslösningar knutna till olika områden. De har nätverk för BRF, "bostadsrättsföreningar", etableringsfrågor, Purple Flag kvällsekonomi, fasadbelysning etc. Projektdeltagande stärker relationerna mellan olika parter och samarbetet ger ringar på vattnet.



Region Värmland/Dalsland träffades i Säffle.

Lomma, i södra Sverige, som är en liten ort med stark tillväxt, saknar helt samarbete med fastighetsägarna. De lämnar över ansvaret till BRF, men även Handelsföreningarna är kräsna. Ludvika, Kristianstad, Osby, Halmstad, Ljusdal, Hudiksvall, Bollnäs, Östhammar och Sandviken nämner att de i stort sett har goda relationer med fastighetsägarna. Men, det sköter sig inte av sig själv. Genom uppsökande verksamhet fick t ex Bollnäs hjälp med sina julbelysningsfästen som ramlat ner från fastigheterna. I Ludvika har man tagit fram ett gemensamt profil- och marknadsföringsmaterial om lediga lokaler, även skyltarna har en gemensam profil. Bra kommunikation skapar goda relationer, vilket underlättar när man t ex vill flytta banken till en annan lokal för att låta en mer publik verksamhet få ett mer centralt läge.

Alingsås, Borås, Västervik och Lidköping har alla en central fastighetsägargrupp som driver frågor för ett attraktivare centrum. Halmstad ska starta en sådan grupp. I Trollhättan, Sandviken och flera andra mindre städer finns många små fastighetsägare. Utmaningen är att hitta gemensamma former för aktiviteter som ska stimulera handeln och besöksnäringen och även locka företagsetableringar och inflyttning, alternativt förebygga utflyttning och nedläggningar av verksamheter. Det gäller både att samordna och att få fastighetsägarna att bli mer aktiva. De kontinuerliga träffarna är därför mycket värdefulla, då man utbyter information och diskuterar olika situationer.



Region Väst hade sin mötesplats i Varberg.

NÅGRA PLUS och MINUS CITAT

- + Det fungerar bra, de är villiga att betala, viktigt att beskriva tydligt till vad dock
- + Vi har drivna fastighetsägare som vill vara med
- + Det fungerar bra, men vi behöver vara kreativa och inspirera dem, t ex för julbelysning
- Våra fastighetsägare är "fat & lazy" och vill att kommunen ska betala allt
- Okunskap och bristande intresse
- Trögt, få ställer upp, de kommer ej till möten

GODA EXEMPEL

- Rapatack – en ny mötesplats för barn och ungdomar i Sandviken med olika aktiviteter inom teknik, kultur & media, fysisk aktivitet, miljö & hållbarhet, sociala aktiviteter m m.
- Hudiksvall öppnade en pop-up med outlet i en månad, de hyrde inredningen. Normalt är det krångligt med hyreskostnaden, vem står för el, städning etc.
- Klädaffär och skoaffär delade lokal i Bollnäs, leksaksaffär och barnvagnsaffär delade lokal i Sandviken. Gemensamt kassabolag för 5 st verksamheter.



Region Syd träffades i Helsingborg.

TIPS

- Börja med de lågt hängande frukterna. Goda resultat leder till respekt och tillit.
- Skapa mötesformer utan protokoll där man går laget runt för att höra allas åsikter.
- Gör en "drive" och bjud fastighetsägare på lunch, det vill säga en i taget.
- Besöksräknare en bra investering som ger statistik på besöksflöde, t ex visa att evenemang drar folk, men ger även information om vad som verkar vara otrygga platser kvällstid. Redovisa för fastighetsägare och handlare en gång i månaden.
- Koppla omsättning till besökarantalet och fundera på snitttider för parkering.
- Många erbjuder fri parkering, men det har visat sig att personalen använder dem istället för kunder!
- Mindre orter är beroende av sina bilar, viktigt att tänka på det i kommunikationen.
- Kommunera lediga lokaler på ett gemensamt sätt, på nätet, skyltar, foldrar etc.
- Kommunikationen mellan näringslivbolagen och fastighetsägare är A och O.
- Vilka möjligheter finns för näringslivsbolag, besöksnäringsbolagen och centrumföreningarna att sitta gemensamt eller nära? Om det finns fysiska hinder, hitta andra former för träffar.
- Går det att förenkla formerna för pop-up-butiker?
- Torghandlare, matmarknader etc drar folk till centrum, tänka på att informera butiksägare och andra näringsidkare, så de vad vad som händer.



Region Norr skulle träffats i Gällivare, men på grund av vädret, dirigerades det om till Luleå.

2. VAD KRÄVS FÖR ATT UTVECKLA SAMARBETET MED FASTIGHETSÄGARNA?

Vilka aktörer/intressenter bör ingå, ansvarsfördelning, ekonomi etc.

Vi behöver bli bättre på att tydliggöra vikten av att de engagera sig i utvecklingen av handels- och mötesplatser. Förslagsvis kan man ta fram en visionsskiss som visar att – så här vill vi göra!

Många fastighetsägare vill vara med och utveckla områden där de har sitt fastighetsbestånd, men blir sällan tillfrågade. Oftast får de frågan för sent, när väl besluten är tagna i kommunen. Om t ex ett område eller gata ska upprustas och göras om, då kan fastighetsägare höja attraktionsnivån ytterligare genom att bidra med extra medel. Inom kommunen behövs ökad kompetens, kunskap och förståelse för fastighetsägarens roll. Man behöver lära sig "deras" språk, typ avkastning, driftnetto etc. Vad ger samverkan i kronor och ören? Exempelvis i Stockholm/Sergelgatan har man en gemensam ekonomi från fastighetsägarna, där de betalar efter en fördelningsnyckel, vilket fungera bra. Pengarna används till saker/aktiviteter på gatan som gagnar både besökare och verksamheterna i området. Det som saknas i Stockholm är en "gemensam" ekonomi från Stockholms Stad.

Ett förslag, som kom upp, var att bilda ett forum med tydlig ansvarsfördelning och besluts-gång för olika frågor, detta för att kunna ta snabbare beslut. Personer i gruppen måste ha mandat och gruppen behöver enas kring tydliga målbilder. Intressenter som bör ingå är fastighetsägare, näringen och kommunen (kan vara funktioner från olika förvaltningar). På så vis minskar man risken för att det faller mellan stolar.



Man tycker det är viktigt att fastighetsägarna ser sin plats i stadsutvecklingspusslet och att de är med och lyfter frågor, som verkligen spelar roll och engagerar. Det finns många fördelar, särskilt i frågor som t ex rör klottersanering, gemensamma städprojekt, städbolag och vaktbolag. Likaså är det viktigt att ha rutiner vid exempelvis larm. Även om kommunen ansvarar för larmnummer är det bra om näringsidkare, butiker och restauranger etc, har en larmkedja i messenger eller motsvarande. Det kan gälla snatteri men även andra incidenter, där snabb informationsspridning är nödvändig.

Även här är bra relationer och kommunikation A och O. För det är alltid något som händer och det gäller att vara på sin vakt. I Ludvika finns t ex Centrumvärdar som har koll på centrum, klotter, anslagstavlor, störande beteende med mera.

TÄNKVÄRT

- Med tät kommunikation och bra relationer är det också lättare att förmedla tomma lokaler.
- Tänk på att förtydliga värdet av ett fungerande samarbete
 - *”Jag som centrumutvecklare behöver dig som fastighetsägare”*
- Lyft fram/uppmärksamma medlemmar och gör dem synliga
 - *”Tack vare XXX har vi lyckats XXXX...”*
- Tänk även på att du, som centrumutvecklare, håller dig nära din kommuns samhällsbyggnadsavdelning. Det är bra att veta vad som är på gång och därmed kunna vara steget före.



TIPS

VAD KAN MAN MER GÖRA?

- arrangera miniseminarium för omvärldsbevakning
- få kommunen och fastighetsägarna att jobba med gemensamma sakfrågor
T ex titta på konkreta, goda exempel från verkligheten
- arrangera kontinuerliga stadsvandringar med fastighetsägare och kommunen och få dem att se med våra ögon på vad som behöver göras och åtgärdas.
- att arrangera en kurs med innehåll som t ex:
 - Hur tänker fastighetsägare?
 - Hur ser en etableringsstrategi ut? – rätt verksamhet på rätt plats!
 - Hur ser en etableringsstrategi ut?
 - Fastighetsförvaltning – vad innebär det?
- ta fram ha en långsiktig plan och avsätta resurser i tid och pengar för ett trepartsarbete med en tydlig avsiktsförklaring.
- ta fram en gemensam nulägesanalys och även gemensam ekonomi där man också budgeterar för t ex kunskapsinhämtning och studieresor.

För att locka fastighetsägarna till "bordet" är det viktigt att det är en fråga som intresserar och berör deras verksamhet! Svårigheten är att nå fastighetsägare som inte har lokal förankring utan även de som äger ett större bestånd.



3. VILKA GEMENSAMMA UTMANINGAR OCH MÖJLIGHETER FINNS? *Beskriv gärna goda exempel och ge tips och råd.*

Städerna står inför stora förändringar och frågor som ingen har några konkreta svar på. Hur ser handeln ut i framtiden? Hur ser stadsrummet ut? Trender talar om hållbarhet på riktigt och minskad konsumtion. Hur ska vi hantera den digitala revolutionen? Det krävs nya lösningar på ändrad förfrågan på tjänster. Vi ändrar köpbeteenden och ser stadsrummet förändras med varor vi inte kan köpa via webhandeln, nagelvård, byten av mobilglas, service, och aktiviteter som ökar välbefinnande och livskvaliten.

Fastighetsägaren behöver vara med och hitta lösningar på det som idag upplevs som problem. För att lyckas, gäller det att hitta en modell för visionsarbetet, som anger riktningen för varför och hur man ska samverka.

Att arbeta med centrumutvecklingsfrågor, utanför Fastighetsägarna GFR, ser man som en utmaning, då de olika regionerna inom Fastighetsägarna arbetar väldigt olika med stadsutvecklingsfrågan. Dessutom har inte alla regioner en utvecklingsfond som den som GFR har. Man ser också en generationsväxling hos fastighetsägarna, som man tycker är positiv. De yngre har ett mer flexibelt synsätt gällande vems ansvar det offentliga rummet är.

Önskefastighetsägaren är – närvarande, innovativ, samarbetsvillig.



GODA EXEMPEL

LJUSDAL: Fastighetsägarna och systrarna Öhmans har nyligen öppnat en ny galleria, de är delaktiga i centrumutvecklingen och visar stort engagemang.

LUDVIKA: Arrangerade studieresa med fastighetsägare till Västerport Nyköping, som bjöd på ett inspirerande föredrag om "Vi måste förtjäna våra hyresgäster". Det gav resultat på hemmaplan.

KARLSTAD: Fastighetsägargrupp med GFR som sammankallande. Gruppen har en plats i Centrum Karlstads styrelse. Här diskuterar men städning, snöröjning, ansökan årets stadskärna och samfinansieringsfrågor som P-ledningssystem.

ARVIKA: Nyskapad fastighetsägargrupp som just nu arbetar med stråkkutveckling.

KARLSKOGA: Har bjudit in till ett första möte med fastighetsägarna. Mycket lyckat första steg.

FILIPSTAD: Hållbar handelsutveckling i staden" har inspirerat tre fastighetsägare att komma på möten som man kallar till.

SÄFFLE: Bra samarbete med kommunen även om de är för få.

ÅTVIDABERG: Fastighetsägarforum (kommun, fastighetsägare och vd för Näringslivsbolag) har skapats tack vare BID-projekt. Fastighetsägarna GFR har av samma anledning startat lokalt Fastighetsägarlunch, dit alla fastighetsägare och kommunrepresentanter är välkomna (inte bara medlemmar i GFR). En stående punkt har varit BID-projektet, "bordet runt" samt nyheter från GFR.

UTMANINGAR & MÖJLIGHETER

- Staden är dagens och morgondagens vardagsrum, där vi alla har ett gemensamt ansvar för att skapa starka och attraktiva mötesplatser, centrum och stadskärnor.
- Det är inte längre lika lätt att hitta hyresgäster. Något som växer är second hand-butiker. Tomma lokaler – en ut, en in. Hur hittar vi möjligheter till samverkan och att lägga pussel för att få rätt verksamhet på rätt plats? Hur höjer vi lägsta-nivån hos bostadsrättsföreningar? Hur kan vi stötta dem i deras arbete?
- Det finns en "hård bild" av fastighetsägare och en "mild bild" mot handlarna. T ex är det "okej" att man har olika öppettider och att leveranser inte är samordnade mellan butiker i stadskärnan.
- Fastighetsägarna måste ställa rätt frågor i uthyrningstillfället och se om kundens behov matchar. Om inte så hänvisa till en annan fastighetsägare för att behålla etableringen i staden. En fastighetsgrupp borde finnas i varje stad.
- Inte alla fastighetsägare förstår handelns behov. Gapet mellan fastighetsägarna och näringen är onödigt stort. Motsatsförhållande mellan varandra trots att de gör affärer med varandra. Här behöver vi ökad förståelse och respekt för varandras behov och situation.
- Genom att våga testa nya idéer och bjuda in nya aktörer kan vi också skapa en dynamik för framgångsrik utveckling. Eldsjälarna är viktiga!
- Vara öppna för Pop-up-butiker/verksamheter börjar bli allt vanligare både i större och mindre städer, t ex Röda korset, klubbverksamhet, second hand, Hybrider som t ex influencers som startar verksamheter. (My och Johan Fält är ett exempel)

Tänka på att dokumentera det arbete som görs, både fakta – bilder och övrig relevant information. Lätt att bli fartblid och tro att man inte gör så mycket. Det är snarare tvärtom!

4. HUR GÅR VI VIDARE?

Samverkan, samverkan och åter samverkan baserad på en gemensam målbild – det är det som gäller! Till det behövs en gemensam strategi, gärna konceptstrategiplan och kontinuerlig dialog med fastighetsägare och kommunen, särskilt viktigt när det gäller etableringsfrågor.

5. NÄSTA TEMA OCH DATUM

Nästa träff äger rum den 3 september, förutom Region Norr som träffas lunch till lunch den 2-3 september. Temat för höstens träff är "Kommunens roll och ansvar i stadsutvecklingen". Vi kommer då bland annat att diskutera:

- Hur fungerar samarbetet mellan kommunen, din organisation och stadens olika aktörer?
- Finns det långsiktiga samarbetsavtal mellan parterna?
- På vilket sätt är samverkansorganisationen delaktig i de långsiktiga utvecklingsplanerna i din kommun?
- Vilka är framgångsfaktorerna för samverkan hos er?
- Hur kvalitetssäkrar vi samverkan för stadens fortsatta utveckling?

Här nedan ser du vilka städer respektive region kommer att träffas i samt tidpunkt.

Lokal meddelas senare. Du kan redan nu anmäla dig på

<https://magnetevent.se/Event/citygroupmote-3-sept-kl1000-1700--29797>

Gävleborg/Dalarna: SÖDERHAMN 3/9 kl 10.00-17.00

Kontaktperson: Carina Janars, 070-371 60 65, carina@ljusdalicentrum.se

Värmland/Dalsland: KARLSKOGA 3/9 kl 10.00-17.00

Kontaktperson: Susanne Forsberg, 070-874 06 78, susanne.forsberg@yahoo.se

Sthlm/Mälardalen: KATRINEHOLM 3/9 kl 10.00-17.00

Kontaktperson: Stefan Nygren, 070-243 69 00, stefan.nygren@avancemang.nu

Väst: SKÖVDE 3/9 kl 10.00-17.00

Kontaktperson: Magnus Franzén, 0768-93 97 93, magnus.franzen@tillvaxtlidkoping.se

Syd: (Skåne/Småland/Blekinge/Halland) KRISTIANSTAD 3/9 kl 10.00-17.00

Kontaktperson: Lotta Engvall, 073-377 01 42, lotta@engvall.info

Öst: KALMAR 3/9 kl 10.00-17.00

Kontaktperson: Lisa Söderholm, 073-50 87 087, lisa@kalmarcity.com

Norr: UMEÅ 2/9 kl 12.00 – 3/9 kl 12.00*

Kontaktperson: Jan Wiktorsson, 070-641 02 31, janne.wiktorsson@gmail.com