

Innspill fra Berg Eiendom AS vedrørende behov for næringsareal i tilknytning til Moan

- med bakgrunn kommunens arbeid med ny sentrumsplan

Berg Eiendom AS (BE) sin strategi for utviklingen av Moanområdet har vært å fortette området gjennom bygging av bolig og næring. Alternativt kunne BE ha satset utelukkende på bygging av handelsbygg for plasskrevende detaljhandel («bigbox»). Dette vil ha gitt en langt lavere utnyttelse av tomtearealene, da slike bygg ikke lar seg kombinere med bygging i flere etasjer eller med parkeringskjellere under.

Valg og utviklingstrekk

Magneten kjøpesenter åpnet 14. august 1986. Gjennom disse 32 årene har det skjedd en stor utvikling på området.

I 2003 var Smart Club aktuelle for etablering på Moan, og man kunne ha valgt en strategi hvor området hadde blitt til et "bigbox"-miljø. Hadde man gått for dette ville det i dag vært 2-3 middels store enheter med lave bygg med bakkeparkering langs Eidsbotn. Altså en langt dårligere arealutnyttelse på området enn det vi har i dag. I tillegg hadde antall arbeidsplasser vært mye lavere. Denne strategien ble valgt bort, og man gikk heller for å bygge boliger og næringsbygg til kontorer, service og handel.

Siden 2005 er det på Moanområdet bygd ca 55.000 m² butikk- og næringsareal, og i tillegg 90 leiligheter. Med den befolkningsutviklingen vi ser, og om Moanområdet skal videreutvikles til å utgjøre et sentralt handelsområde for regionen, vil det de neste 10 årene være behov for minst 60.000m² ekstra til butikk og næring og 40.000m² til «bigbox».

Vedlagte bilder viser noe av utviklingen på området fra 2000 og til 2018 (manipulert innbygninger lengst nord).

Sammenhengen mellom næring og bolig

BE registrer at enkelte hevder at å bygge boliger på Moan ekskluderer næring. Vår erfaring er det motsatte. Bolig og næring gir en bedre utnyttelse enn «bigboxer». Strandlinjen på Moan har en naturlig god beliggenhet som det hadde vært synd å ikke utnytte til bolig. Gjennom å bygge boliger får vi også til å bygge næringsareal i 1. et. og parkeringskjellere i underetasjen. Boliger i flere etasjer gir dermed rom for flere kvadratmeter næring. Boligbygging er viktig for å kunne finansiere utbygging av parkeringskjellere og gode og moderne næringslokaler.

Utviklingen innenfor utleie til handelsvirksomhet går i retning av større arealkrevende butikker med stor vareflyt. Dermed er det behov for større, moderne og tilpassede arealer. Handelskjeder ønsker også å etablere seg nært opp til områder hvor det allerede er godt utviklet handel, og store enheter trekker flere mindre handelsaktører, «handel skaper handel».

Dagens reguleringsplan gir ikke rom for å dekke etterspørselen og behovet framover. Vedlagt bilde viser hvordan vi kunne ha sett for oss å utnytte dagens tomteareal, gitt at reguleringsplanen vi har inne til kommunal behandling blir vedtatt (denne gir blant annet rom for bedre arealutnyttelse og bygging av parkeringskjellere/parkeringshus på større deler av området).



Her ser vi at maks størrelse vil kunne bli på 2500-3000m², noe som er for lite til å trekke noen av de store handelsaktørene til Levanger. BE opplever pågang fra kjeder som ønsker å leie lokaler til varehandel, uten at det i dag finnes egnede areal til dette. Pr i dag mangler vi areal til arealkrevende detaljhandel, og dette har en negativ påvirkning på Levanger som handelsby. Med etableringen av store handelsaktører vil vi raskere også fylle opp de mindre tomtearealene/byggene som kommer her – nettopp fordi at handel skaper handel.

[Levanger handelsdistrikt er ikke lenger regionens handelssentrum](#)

Levanger har gamle handelstradisjoner som BE mener det er viktig å videreutvikle. Skal Levanger være et attraktivt handelsområde, må vi tilpasse oss utviklingen i markedet, se i nye retninger, være offensive og utvikle et moderne handelsområde.

Til tross for at Levanger har økt innbyggertallet mer enn de fleste kommuner i Trøndelag de siste årene, har ikke byen opprettholdt sin status som handelssentrum for søndre/midtre del av tidligere Nord-Trøndelag.

Tall fra Statistisk Sentralbyrå for 2017 (se tabell) viser at Levanger og Verdal ligger desidert lavest i omsetning pr innbygger sammenlignet med øvrige byer i tidligere Nord-Trøndelag.

Namsos	117 867
Steinkjer	105 959
Stjørdal	95 119
Levanger	76 797
Verdal	66 883

Tallene viser ikke bare at omsetningen per innbygger er lavere i Levanger enn for eksempel i Steinkjer, de forteller også at handelslekkasjen fra Levanger og Verdal er stor. Mye av årsaken til dette skyldes at Levanger mangler de store handelsaktørene som for eksempel Biltema og tilsvarende som etterspør bygg på 3000 til 6000 m², og i tillegg plass for parkering og vareleveranse.

Gitt at utviklingen innen handel for de siste 15 årene også vedvarer 10 år fram i tid, og om Levanger skal ha ambisjon om å selge for like mye pr. innbygger pr. år som f.eks. Steinkjer, skal det årlig selges for kr 700 millioner mer i kommunen enn i dag. Potensialet for økt varehandel, og dermed økt sysselsetting innen varehandel i kommunen er ut fra dette stort.

Tilgjengelig areal er en forutsetning for videre utvikling av Moan handelsområde og Levangers posisjon som regionenes handelssentrum.

En av bekymringene som Nord-Trøndelag fylkeskommune (nå Trøndelag fylkeskommune) har kommet med er at kravet om publikumsrettede virksomheter i alle 1. et. på området vil føre til at mindre forretninger, tjenester og kontorer som kunne vært lokalisert i bykjernen etablerer seg på Moan i stedet. Men Levanger Kommune har ikke i dag tilstrekkelig med arealer til å etterkomme behovet for moderne næringsarealer. Om det ikke bygges slike moderne næringsarealer står kommunen i fare for å miste disse aktørene.

Et av våre hovedmål er å unngå flytting ut av og nedleggelse i Levanger. En av farene ved å ikke gi forretninger og kontorer et tilbud om lokaler nært opp til der handel og andre næringer allerede foregår er at de ikke lenger ønsker å være i Levanger.

Moan er en attraktiv plass for handel og annen næring-/servicevirksomhet mye på grunn av:

- God tilgang infrastruktur for både ansatte og kunder
- Muligheter for moderne tilpassede lokaler
- Mulighet til å sitte i nærheten av lignende og andre fagmiljø
- Større mulighet for samarbeid med og på tvers av andre fagmiljø
- Større muligheter for å opprettholde, utvide og videreutvikle bedriften
- Større muligheter for rekruttering av nye ansatte og større faglig kompetanse
- Tilgang på et behjelpelig driftsteam, stor faglig kompetanse og oppfølging gjennom hele leieperioden.

Oppsummering: Levanger sentrum inn i fremtiden

Skal Levanger bli det handelsstedet det en gang var må vi tørre å tenke nytt, modernisere gamle tanker, samarbeide på nye måter, for å møte nye generasjoners krav til både bosted, arbeidsplass, handelssted, kulturplass og møteplass.

Levanger bør etter vår mening ta sin plass innenfor veksten vi ser vil komme i regionen, og vi ligger geografisk godt plassert for å være en avlastning for den veksten og utviklingen Trondheim står overfor. Hovedmålet er å gjøre Levanger til et populært handelssted, en plass hvor folk ønsker å bo, en plass med attraktive arbeidsplasser, en arena for kulturell utfoldelse og et sted hvor innbyggerne skal trives og andre skal ønske å besøke.

Vårt ønske er at Levanger handelsdistrikt igjen skal bli et attraktivt handelssentrum, at handelslekkasjene til Steinkjer, Stjørdal og Trondheim skal reduseres, at Levanger Kommune gjennom de neste ti årene skal få 800-1000 nye arbeidsplasser innen varehandel, og at Levanger sentrum i større grad skal samhandle om å gjøre Levanger til førstevalget for folk på Innherred.

