



Rapport 2019/20 | Ås kommune



## Kartlegging og vurdering av egnet lokalisering for virksomheter i Ås

Hanne Toftdahl, Inger Lande Bjerkmann, Oscar Haavardsholm

# Dokumentdetaljer

Tittel	Kartlegging og vurdering av egnet lokalisering for virksomheter i Ås
Rapportnummer	2019/20
ISBN	978-82-8126-416-8
Forfattere	Hanne Toftdahl, Inger Lande Bjerkmann
Prosjektleder	Hanne Toftdahl
Kvalitetssikrer	Sidsel Sverdrup
Oppdragsgiver	Ås kommune
Dato for ferdigstilling	28.05.19
Kilde forsidefoto	<a href="http://www.pixabay.com">www.pixabay.com</a>

## Om Vista Analyse

Vista Analyse AS er et samfunnsfaglig analyseselskap med hovedvekt på økonomisk utredning, evaluering, rådgivning og forskning. Vi utfører oppdrag med høy faglig kvalitet, uavhengighet og integritet. Våre sentrale temaområder omfatter klima, energi, samferdsel, næringsutvikling, byutvikling og velferd.

Våre medarbeidere har meget høy akademisk kompetanse og bred erfaring innenfor konsulentvirksomhet. Ved behov benytter vi et velutviklet nettverk med selskaper og ressurspersoner nasjonalt og internasjonalt. Selskapet er i sin helhet eiet av medarbeiderne.

# Forord

Denne analysen er gjennomført på oppdrag fra Ås kommune. Analysen skal være et faglig grunnlag i kommunens arbeid med en områdereguleringsplan for Ås sentralområde. Den skal også være et grunnlag i arbeidet med rullering av kommuneplanen. Analysen er gjennomført av Hanne Toftdahl og Inger Lande Bjerkmann i Vista Analyse. Oppdragsgivers kontaktperson har vært kommuneplanlegger Solveig Viste. Virksomhetsleder Ellen Grepperud og næringsrådgiver Steinar Kåsin har bidratt med konstruktive innspill underveis.

1.mai 2019



**Hanne Toftdahl**  
Partner  
Vista Analyse AS



# Innhold

Sammendrag .....	9
<b>1 Innledning.....</b>	<b>11</b>
1.1 Bakgrunn for oppdraget og bestillingen fra kommunen	11
1.2 Ås – en kommune i vekst	11
1.3 Rapportens oppbygning	11
1.4 Begrepsbruk i rapporten	12
<b>2 Metode .....</b>	<b>13</b>
<b>3 Fakta om Ås .....</b>	<b>15</b>
3.1 Befolkning i vekst	15
3.2 Næringslivet i Ås	17
3.3 Næringslivets arealbruksmønster	18
3.4 Pendling	21
3.5 Varehandel	21
<b>4 Trender og utviklingstrekk.....</b>	<b>24</b>
4.1 Urbanisering og økt tetthet bidrar til økt vekst – boliger og arbeidsplasser tilbake til sentrum	24
4.2 Komparative fortrinn gir grunnlag for vekst	24
4.3 Hjemmeorientert tjenesteproduksjon	25
4.4 Helse og omsorg – nye næringer i sterk vekst	26
4.5 Forbruk i endring	26
4.6 Kompetansearbeidsplasser skaper liv i sentrum	29
4.7 Handel i endring	29
4.8 Mange konkurser	32
4.9 Handel i endring gir ny arealbruk	32
4.10 Delingsøkonomi i vekst	35
4.11 Klyngeteorien stemmer fortsatt	36
4.12 Coworking spaces (CWS)	36
<b>5 Resultater fra intervjuunder- søkelsene .....</b>	<b>38</b>
5.1 Arealkrevende virksomhet som kan flytte ut av sentrum/randsonen vil til hovedveiene	38
5.2 Utbyggere ønsker å bygge boliger	39
5.3 Innovasjonsmiljøene har stor tro på fremtiden, men etterspør egnede lokaler	39
5.4 Økt etterspørsel etter husholdningsrelatert næring	41
5.5 Næringsdrivende i Langbakken er en uensartet gruppe	41
5.6 Grunneiere i Langbakken har ulike ønsker	42
5.7 Næringsdrivende i sentrum opplever store utfordringer	42
5.8 Campus Ås utvikles adskilt fra Ås sentrum	43
5.9 R9. Lav attraktivitet for næringslivet	43
<b>6 Fremtidsbilder for Ås.....</b>	<b>45</b>
6.1 Grønn by: Muligheter og utfordringer	48
6.2 Nasjonalt biotech-senter: Muligheter og utfordringer	49
6.3 Studentby: Muligheter og utfordringer	52

6.4	Boligby: Muligheter og utfordringer	53
7	Vurderingskriterier	54
7.1	Bediftenes lokaliseringpreferanser	54
7.2	Forslag til vurderingskriterier	57
8	Arealer for virksomheter i Ås – en anbefaling	60
8.1	Ås sentralområde	60
8.2	Langs Europaveiene	61
	Referanseliste	63
	Vedlegg	65
A	Vedlegg	65
<b>Figurer</b>		
Figur 2-1	Ås sentralområde med hovedveinett og bane	13
Figur 3-1	Befolkningssammensetning i Ås kommune. 2017 og fremskrevet til 2030	16
Figur 3-2	Utdanningsnivå i Follo. Etter antall og prosent. 2018.	17
Figur 3-3	Andel av bedrifter i utvalgte kommuner fordelt på næring.	18
Figur 3-4	Sysselsatte etter arbeidssted i Follo fordelt på ulike arealbrukskategorier. I antall og prosent. 2018.	20
Figur 3-5	Antall personer som bor og jobber i et utvalg kommuner, samt antall som pendler inn og ut. 2017	21
Figur 3-6	Omsetning i varehandel totalt. I 1000 kroner. Prisjustert.	22
Figur 3-7	Varehandelsomsetning i tusen kroner per innbygger, unntatt drivstoff til motorvogn. Prisjusterte 2017-kroner	22
Figur 3-8	Omsetning utvalgsvarer. Per innbygger. Etter kommune 2008-2017	23
Figur 3-9	Omsetning plasskrevende varer. Per innbygger. Etter kommune. 2008-2017	23
Figur 4-1	Utvikling i vare- og tjenestekonsumet	27
Figur 4-2	Utvikling i omsetning av et utvalg varer fra 2002 til 2017. I prosent. Prisjustert.	28
Figur 4-3	Utvikling i omsetning i varehandel og tjenester fra 1070 til 2016.	28
Figur 4-4	Utvikling i omsetning i vareslag totalt. I 1000. Land. Prisjustert.	30
Figur 4-5	Omsetningsendringer i prosent 2008-2016. Statistikk bearbeidet av Virke.	30
Figur 4-6	Lavt lønnsomhetsnivå i varehandelen.	31
Figur 4-7	Eksempel på big-boxes.	31
Figur 4-8	Organisering av handel er i stor bevegelse	33
Figur 4-9	Tradisjonell handel	33
Figur 4-10	Sentrumsekstern handel – big-boxes	34
Figur 4-11	Nettbasert handel med henting ved lager	34
Figur 4-12	Kombinasjon netthandel og utleveringssted.	34
Figur 4-13	Ren netthandel med distribusjon til hentepunkt	35
Figur 4-14	Nettbasert handel	35
Figur 4-15	<i>CWSer kan øke prisen på nærliggende eiendom uten å selv være lønnsomme</i>	37
Figur 6-1	Mulige fremtidsbilder for Ås basert på fire drivere for utvikling i samfunnet.	46
Figur 6-2	Mulig innhold i de ulike fremtidsbildene.	47
Figur 6-3	Fremtidsbildet; Grønn by	48
Figur 6-4	Fremtidsbildet Biotechnologisk fyrtårn og innovativ kunnskapsklynge	49
Figur 6-5	Triple Helix – samarbeid om utvikling mellom akademia, offentlig sektor og privat sektor.	50

Figur 6-6	Quadruple Helix Approach.....	51
Figur 6-7	Fremtidsbildet Studentby .....	52
Figur 6-8	Fremtidsbildet; Boligbyen Ås .....	53
Figur 7-1	Utviklingstrapp for etablering av attraktive kontormiljøer. ....	55
Figur 7-2	Faktorer som påvirker beslutninger om etableringer av kunnskapsbedrifter i Ås...	56
Figur 7-3	Faktorer som påvirker beslutninger om etableringer av arealkrevende virksomheter med eksternt marked .....	56
Figur 7-4	Faktorer som påvirker beslutninger om etableringer av arealkrevende virksomheter med eksternt marked .....	57
Figur 7-5	Faktorer som påvirker beslutninger om etablering av handel og service .....	57
Figur 7-6	Forslag til vurderingskriterier for arealdisponeringer .....	58





# Sammendrag

## Ny arealplan for Ås sentralområde – lokalisering av næringsvirksomheter

Målet med dette prosjektet har vært å få bedre kunnskap om lokalisering av eksisterende og nye virksomheter i kommunen. Analysen skal brukes som grunnlag for rullering av kommuneplanen og som virkemiddel i oppfølging av områderegeringsplan for Ås sentralområde.

Rapporten viser at det er et stort ønske om utvikling av næringsareal i Ås sentrum for kommersielle bedrifter som har et ønske om å være lokalisert nær Campus. Det meldes om betydelige behov for kontorlokaler i sentrum, og flere av informantene har meldt interesse for å være med å bygge og utvikle et innovasjonssenter med en kunnskapsklynge stasjonsnært i Ås. Lokaliseringspreferansen er Ås stasjon og Campus. Resultatene viser også at flere av de arealkrevende virksomhetene som retter seg mot bosatte og arbeidstakere sentralt i Ås gjerne vil ha lokaler sentralt i Ås og ikke flytte virksomhetene ut til hovedveinettet. En av utfordringene for begge virksomhetstyper er at det er delvis begrenset betalingsevne for lokaler. En utfordring med nybygg er at leieprisene blir for høye. Dette kan løses ved å opprettholde noe av den eksisterende bygningsmassen for oppstartsbedrifter. Det pågår oppkjøp av eiendommer sentralt i Ås. For flere av disse investorene er det et ønske å utvikle for boliger. Enkelte av næringsaktørene i sentrum har pekt på at en av utfordringene knyttet til utvikling av tilbud innen tjenesteyting i Ås sentrum – rettet mot studentene med uteliv om kveldene - kan være i konflikt med beboeres ønsker om ro og orden. Overgang fra handel til tjenesteyting pågår i alle byer som følge av en endring i forbruk fra varer til tjenester. Tjenester rettes mot ulike segment og i Ås er studentene et potensielt segment. Det blir viktig å vurdere differensiering i sentrum med ulike delområder for ulike formål.

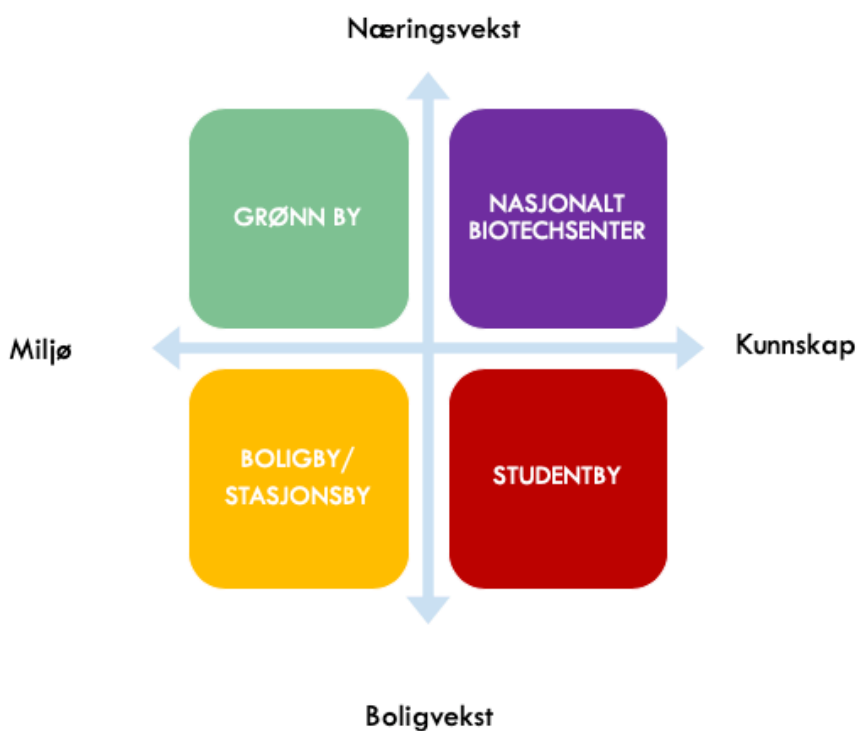
## En kommune med to sterke fortrinn; en kunnskapsklynge i utvikling og et attraktivt boligmarked. Men med knappe arealressurser for utbygging.

Det forventes økt tilflytting og befolkningsvekst i Ås som følge av vekst i Osloregionen og på Campus Ås og som følge av bedre togtilbud i årene som kommer. Fram mot 2027 vil det bli hyppigere togavgang opp til fire ganger /time. Når Follobanen står ferdig i 2021 vil reisen også gå raskere. Det gir Ås et stort fortrinn som boligmarked. Med økt utbygging av universitetet med tilliggende institutter på Campus Ås vil også antall arbeidsplasser i Ås øke. Det gir grunnlag ikke bare for vekst i offentlig sektor, men det forventes knoppskyting av forretningsmessige virksomheter som enten avledes fra virksomhetene på Campus eller som søker nærhet til og tilgang til studenter og forskningsmiljøer ved Campus Ås. Det har vært begrenset tilgang til lokaler som er egnet for slike virksomheter i Ås fram til i dag.

## Fire alternative fremtidsbilder skisserer mulige utviklingsretninger for Ås kommune i de pågående arealplanprosessene. Veivalgene gir ulike arealmessige resultat.

Med bakgrunn i informasjonsinnhenting og samtaleintervjuer og relatert disse til trender og utviklingstrekk i samfunnet er det skissert fire alternative scenarier. Alle inneholder elementer i en utvikling som delvis pågår, men ved å skissere dem som ulike retninger får man samtidig frem hva som skiller dem fra hverandre og hvilke arealmessige implikasjoner de gir.

I et scenario mot grønn by legges det særlig vekt på miljøkrav og trender mot kortreist mat og kortreiset hverdagsliv. I scenariet mot en boligby står man overfor en mulig utfordring som kan gi Ås en profil som pendlerby/soveby. Dersom Ås vil utnytte de muligheter som ligger i å trekke veksler på studentene, bør det vurderes å gjøre grep for å få studentene mer inn i sentrum. Dette kan skape utfordringer med de som i dag flytter inn i sentrum. Mange av våre informanter peker på behovet for utvikling av en innovasjonsklynge. Informantene har ulike forslag til hvor en innovasjons- eller næringsklynge kan utvikles. Det pekes på arealer på Campus Ås, stasjonsnære arealer og enkelte av informantene har nevnt Søråsjordet som spesielt egnet lokalisering for slik virksomhet fordi området ligger både nær stasjon, nær sentrum og nær campus.



# 1 Innledning

## 1.1 Bakgrunn for oppdraget og bestillingen fra kommunen

Målet med dette prosjektet har vært å få bedre kunnskapsgrunnlag for lokalisering av eksisterende og nye virksomheter i kommunen. Analysen skal brukes som grunnlag for rullering av kommuneplanene og som virkemiddel i oppfølging av områderegeringsplan for Ås sentralområde.

Ås kommune er i vekst. Follobanen videreføres med nytt dobbeltspor til Ski stasjon og Ås blir med NMBU, Veterinærinstitutt og tilgrensende institutter en stadig større kunnskapsklynge i Osloregionen. Dette forventes å gi ringvirkninger som berører kommunens arealbruk, næringsutvikling og sentrumsutvikling. Ås sentrum er pekt ut som en av seks regionale byer og kommunen må skape gode rammer for et voksende tettsted som kan bli et sentralt knutepunkt i regionen.

## 1.2 Ås – en kommune i vekst

Det forventes økt tilflytting og befolkningsvekst i Ås som følge av vekst i Osloregionen og på Campus Ås, og som følge av bedre togtilbud i årene som kommer. Fram mot 2027 vil det trinn for trinn bli hyppigere togavganger. Når Follobanen står ferdig vil reisen også gå raskere. Det gir Ås et stort fortrinn som boligmarked. Med økt utbygging av universitetet med tilliggende institutter på campus vil også antall arbeidsplasser i Ås kunne øke. Det gir grunnlag ikke bare for vekst i offentlig sektor, men det forventes knoppskyting av forretningsmessige virksomheter som enten avledes fra campus-enhetene eller som søker nærhet til og tilgang til studenter og forskningsresultater ved campus. Det har vært begrenset tilgang til lokaler som er egnet for slike virksomheter i Ås fram til i dag.

### **Blå og grønn økonomi i sterk vekst og innovasjonsmiljøet på Ås retter seg mot næringsvekst**

NMBU, NOFIMA, NIBIO og Veterinærinstituttet er et kraftsentrum for forskning, utvikling og innovasjon (FoU) innen landbruk, forvaltning av naturressurser og bio-økonomi.

Flere større virksomheter med tilknytning til NMBU har tilhold eller delvis tilhold i Ås kommune. Blant disse er deler av Tine, Felleskjøpet og Mattilsynet lokalisert i Ås. Ifølge informantene i denne analysen er det også andre virksomheter som har uttrykt ønske om eller nytte av lokaler nær Campus Ås. Det pågår aktiv knoppskyting fra NMBU via innovasjonsmiljøene som har vist interesse for etablering i Ås. I denne analysen er det sett nærmere på dette potensialet.

## 1.3 Rapportens oppbygning

I kapittel 2 presenteres metoden som er brukt. I kapittel 3 omtales overordnede fakta om Ås, og kapittel 4 omhandler generelle samfunnsmessige trender og utviklingstrekk, makroøkonomiske forhold, teori og empiri. Kapittel 5 omhandler resultater fra intervjuundersøkelsene. I kapittel 6 skisseres fire mulige fremtidsbilder, og i kapittel 7 presenteres forslag til vurderingskriterier for lokalisering av virksomheter i Ås.

## 1.4 Begrepsbruk i rapporten

### Næringsliv, virksomhet og bedrift

Alle tre begrepene benyttes i analysen med noe ulikt innhold. Næringsliv er en samlebetegnelse for alle bransjer og brukes gjerne når flere bedrifter i ulike bransjer omtales samlet. Næringsliv brukes om bedrifter i flertall. En virksomhet kan være både offentlig og privat. Dersom vi skriver forretningsmessig virksomhet så er den privat og driver kommersielt. En ikke-kommersiell virksomhet kan være et innovasjonssenter, forskningsinstitutt el.lign. Bedrift brukes som begrep når vi beskriver en spesiell kommersiell enhet eller en samling av flere.

### Campus Ås og virksomhetene der

Campus Ås brukes som begrep for alt areal og all virksomhet på universitetsområdet. Det omfatter fire delområder; Campus vest, nord, sør og øst. Campus vest inkluderer Veterinærinstituttet og Veterinærhøgskolen, mens Campus øst eksempelvis inkluderer NIBIO sine bygninger. Campus sør inkluderer studentenes sosiale arenaer og grenser inn mot Ås sentrum.

### Innovasjonssentrene på Campus Ås

Innovasjonssentrene på Ås består av ARD Innovation, Inkubator Ås og Kjeller Innovasjon. ARD forvalter patenter og rettigheter på vegne av NMBU og NIBIO. ARD er godkjent kommersialiseringsaktør hos Norsk Forskningsråd og opererer i dag som teknologioverføringskontor. Innovasjonssentrene utvikler grunnlag for forretningsmessig virksomhet.

### Kunnskapsklyngen på Ås

Kunnskap danner grunnlag for forretningsmessig virksomhet. Rundt universitet og høyskoler utvikles det kunnskapsmiljø som også trekker til seg andre kloke hoder. I denne analysen bruker vi begrepet kunnskapsklynge om alle disse kloke hodene som er samlet på alle institusjonene på Campus Ås og i Ås sentrum eller andre områder i Ås kommune. Kunnskapsklynger danner grunnlag for forretningsmessig virksomhet.

### Innovasjonsklynge

En innovasjonsklynge brukes i denne analysen som begrep på kommersielle og ikke-kommersielle virksomheter som skaper nye produkter som kan komme samfunnet til nytte.

### Næringsklynge

Der kunnskapsbedrifter er samlokalisert og samhandler i ett felles miljø har vi en næringsklynge. Forskning viser at selskaper i næringsklynger vokser mer og skaper mer verdier og er mer innovative enn selskaper som står utenfor næringsklynger. Etablering av og stimulering til næringsklynger er derfor en mulig politisk strategi.

### Forretningsmessig virksomhet som knoppskyting fra Campus Ås

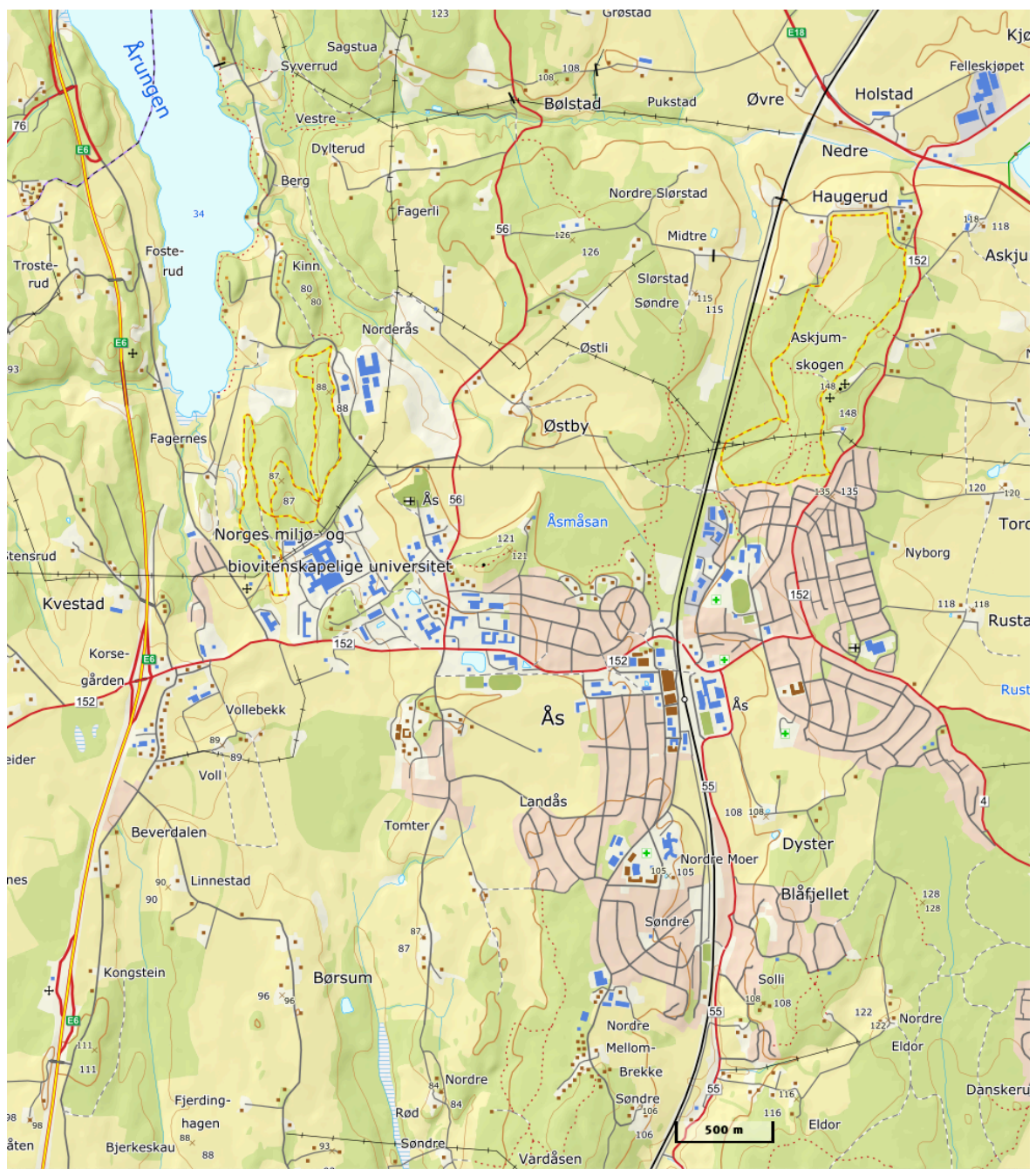
Forretningsmessig virksomhet brukes for å skille offentlig ikke-kommersiell virksomhet fra privat kommersiell virksomhet. Med utspring i kunnskapsenteret på campus arbeides det for å utvikle nye produkter som kan kommersialiseres gjennom etablering av private foretak som kan utnytte kunnskapen kommersielt. Det gir forretningsmessig virksomhet. Slike virksomheter søker gunstig lokalisering og etterspør ofte arealer i nærheten av der kunnskapen er utviklet.

## 2 Metode

### 2.1.1 Studieområdet

Studieområdet omfattes av Ås kommune med vekt på Ås sentralområde. Sentralt i analysen står arealene langs E6 og E18 som erfaringsvis har høy attraktivitet for enkelte næringer. Enkelte utviklingstrekk er sammenliknet med de øvrige kommuner i Folloregionen.

Figur 2-1 Ås sentralområde med hovedveinett og bane



Kilde [www.norgeskart.no](http://www.norgeskart.no)

## 2.1.2 Intervjuundersøkelse

Sentralt grunnlag i analysen har vært gjennomføring av 36 samtaleintervjuer med et bredt utvalg næringsaktører og kunnskapsenheter, samt dialog med kommunen i flere møter. Grunnlaget for analysen ligger i det utvalget informanter som er valgt ut. Informantene representerer viktige interesser, de er grunneiere av arealer og bygninger som er viktige i utviklingen av Ås sentralområde, de sitter sentralt i kommunen og de har overblikk over planmessige muligheter og utfordringer. I resultatene er det lagt vekt på å formidle resultater som er likeartet fra et minimum av tre informanter, slik at det ikke skal være mulig å spore enkelt svar tilbake til enkeltinformanter.

## 2.1.3 Statistiske databaser

Følgende databaser er benyttet i de statistiske analysene i rapporten:

- VistaVare – Vistas analyseverktøy for varehandelsutvikling og senterstruktur
- Osaker – Vistas analyseverktøy av næringslivets lokaliseringsmønster etter arealbruk.
- KomStat – Vistas analyseverktøy for kommunestatistikk
- Andhøys kjøpesenterregister – kjøpesenteromsetning

## 2.1.4 Dialog og møter

Det er gjennomført tre møter med oppdragsgiver i analyseperioden hvor delanalyser (statistisk analyse, intervjuundersøkelsen og forslag til fremtidsbilder) er presentert. Hensikten har vært å bidra med faktaopplysninger inn i den pågående kommunale planprosessen. Oppdragsgiver har samtidig hatt anledning til å kommentere og utfordre konsulentene i analysearbeidet.

## 3 Fakta om Ås

Ås skiller seg fra de øvrige Follokommunene ved den store kunnskapsklyngen på Campus Ås der NMBU er viktigste arbeidsplass. Campus og Ås sentrum gir på mange måter en todelt struktur der hver av de to delene utvikles separat med tilbud tilpasset de som bor og arbeider i hver av de to delene. I dette kapitlet presenteres statistikk som danner utgangspunkt for drøfting av mulighetsrom for utvikling og arealbruk/arealbehov.

### 3.1 Befolkning i vekst

Ås har om lag 20 100 innbyggere. Fra 2008 til 2017 har Ås kommune hatt sterkest befolkningsvekst av alle Follo-kommunene, en vekst på over 30 prosent. Tilsvarende har befolkningen i Ski og Oppegård vokst med nesten 13 prosent. Vestby har også hatt sterk befolkningsvekst siden 2008, om lag 26 prosent vekst.

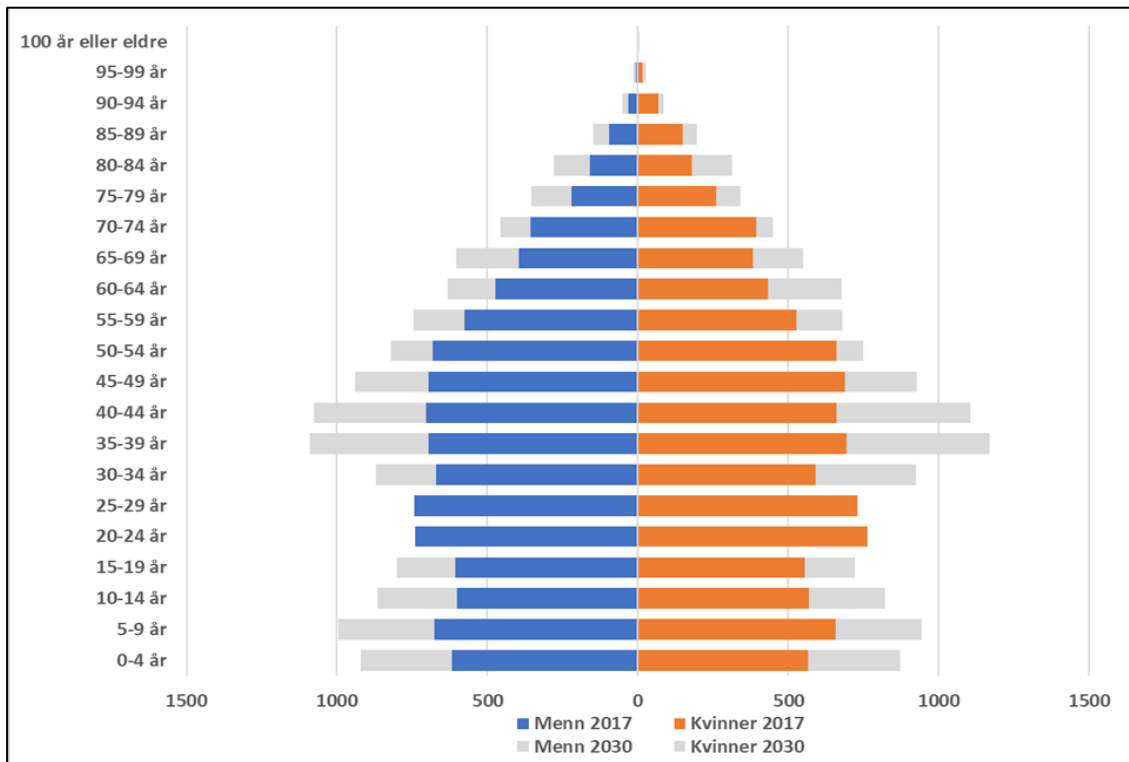
Befolkningen i Ås ventes også å vokse kraftig framover. SSB anslår i sitt hovedalternativ en vekst på 56 prosent fram mot 2040. Tilsvarende tall på landsbasis anslås til om lag 20 prosent.

Befolkningen i Ås har snittinntekt noe over landsgjennomsnittet. Ledigheten i Ås har de siste årene vært noe under ledighet på landsbasis.

**Figur 3-1** viser befolkningssammensetningen i Ås i 2017 og fremskrevet til 2030. Det forventes en høy andel innbyggere i produktiv alder i årene fremover. En så stor vekst forutsetter en betydelig boligbygging og utbygging av infrastruktur i kommunen.



Figur 3-1 Befolknings sammensetning i Ås kommune. 2017 og fremskrevet til 2030



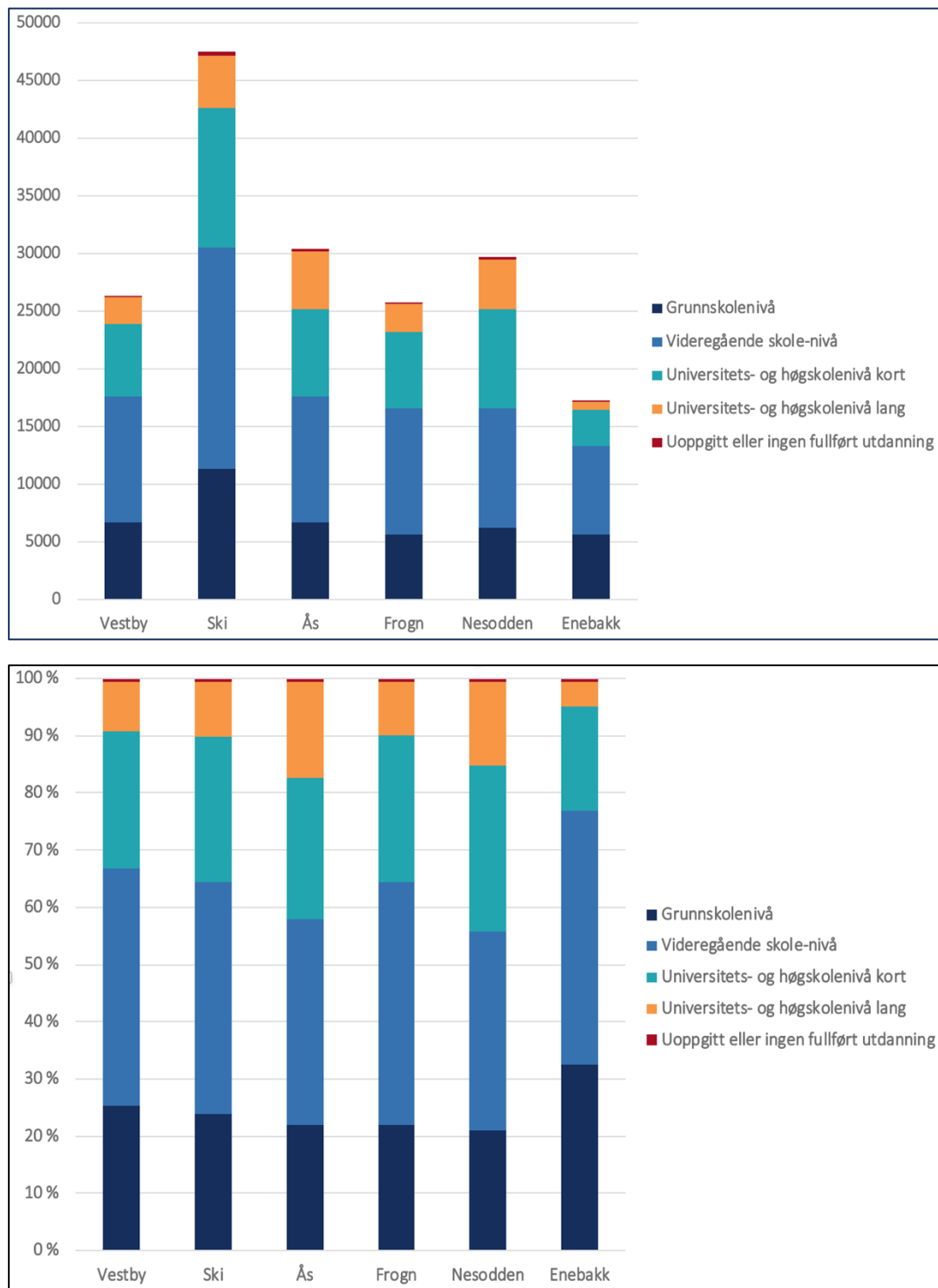
Kilde: SSB

Ås kommune skiller seg ut i Follo ved at en større del av befolkningen har høyere utdanning enn i de øvrige kommuner i Folloregionen, se Figur 3-2. Dette henger naturlig sammen med den arbeidsplassen som Campus representerer og er et godt utgangspunkt for utvikling av nye kunnskapsarbeidsplasser og etablering av næringsklynger. Det er dokumentert hvordan byers kreative klima påvirker næringsutvikling og verdiskaping gjennom samlokalisering i næringsklynger (Florida, 2002).

Ås har et komparativt fortrinn i et befolkningsgrunnlag med høy utdanning sammen med en kunnskapsklynge i Campus Ås.



Figur 3-2 Utdanningsnivå i Follo. Etter antall og prosent. 2018.



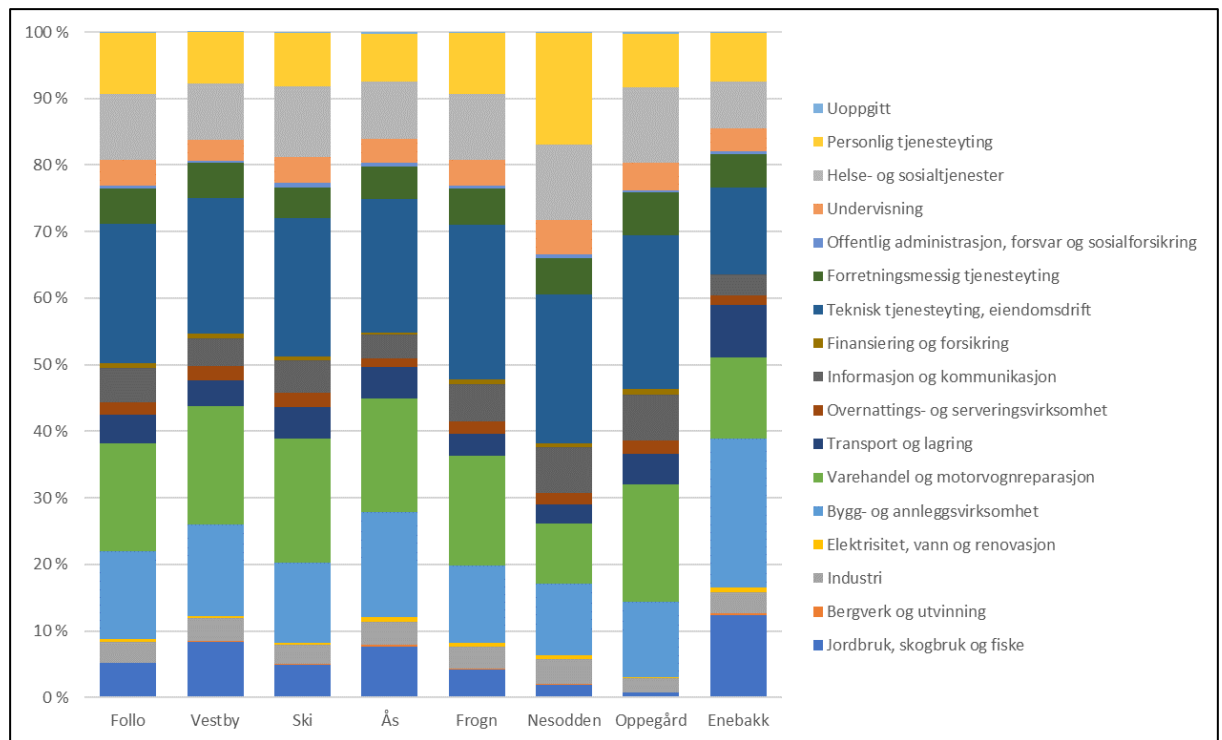
Kilde SSB/Vista Analyse

### 3.2 Næringslivet i Ås

Follo huser 13 500 virksomheter i ulike næringer hvorav 14 prosent (1900 bedrifter) er lokalisert i Ås kommune. Ski har flest bedrifter (2900 bedrifter, 21 prosent), deretter følger Oppegård (nesten 2300 bedrifter, 17 prosent).

Statistisk Sentralbyrå (SSB) deler bedriftene inn i næringer etter NACE-koder. Det er flest bedrifter i Ås som hører til i teknisk tjenesteyting, eiendomsdrift (20 prosent). Videre er hhv. 17 og 16 prosent av bedriftene innen varehandel og motorvognreparasjoner og bygg- og anleggsvirksomhet. Ås har en noenlunde lik sammensetning av bedrifter som Follo sett under ett. Ås har likevel en større andel bedrifter innen jordbruk, skogbruk og fiskeri og bygg og anleggsvirksomhet, samt en noe lavere andel innen personlig tjenesteyting, se Figur 3-3.

Figur 3-3 Andel av bedrifter i utvalgte kommuner fordelt på næring



Kilde: AFK statistikk

### 3.3 Næringslivets arealbruksmønster

Ås kommune har om lag 15 600 arbeidstakere<sup>1</sup> hvorav 12 928 arbeider full tid. Figur 3-4 viser sysselsatte med arbeidssted i Ås og andre kommuner i Follo fordelt på ulike kategorier næringsvirksomhet. Statistikken som presenteres i figurene under er hentet fra Vista Analyses database der vi har definert sysselsetting etter arealbrukskategorier som er definert av Vista. Tallene omfatter kun virksomheter med flere enn en ansatt. Enkeltmannsforetak er ikke tatt med fordi disse ofte har hjemmekontor eller er registrert med hjemmeadresse og dermed ikke er relevante i forhold til virksomheters arealbruksmønster. Statistikken er levert som spesialutkjøring fra Statistisk Sentralbyrå og representerer 9 966 arbeidsplasser fordelt etter følgende arealbrukskategorier:

- *Ressursbasert produksjon* – primærnæringer og næringer som er knyttet til større infrastruktur-anlegg herunder havn, flyplass mv
- *Offentlig forvaltning* – virksomheter innenfor offentlig sektor eller offentlig regi – herunder sykehus, universitet, høgskoler mv

<sup>1</sup> Arbeidstakere med arbeidstid 40 % eller mer.

- *Kunnskapsbedrifter* – virksomheter i privat sektor – stort sett kontorbedrifter
- *Kundeintensiv handel og service* – handel av utvalgsvarer, servering og tjenesteyting – egnet for lokalisering i by- og tettstedssentra.
- *Arealkrevende handel og service* – handels- og servicevirksomhet som selger store varer/volum i store forretningsenheter.
- *Flyttbar produksjon* – arealkrevende virksomheter som søker etablering utenfor byer og tettbygde strøk når arealprisene stiger og arealtilgangen blir mindre – økt press på areal (lager, logistikk, verksted, produksjon)

Ås kommune har få sysselsatte i *ressursbasert produksjon (296)*, og disse arbeidsplassene antas i liten grad å påvirke arealbruk i Ås sentralområde. De er hovedsakelig lokalisert i landbruksområder.

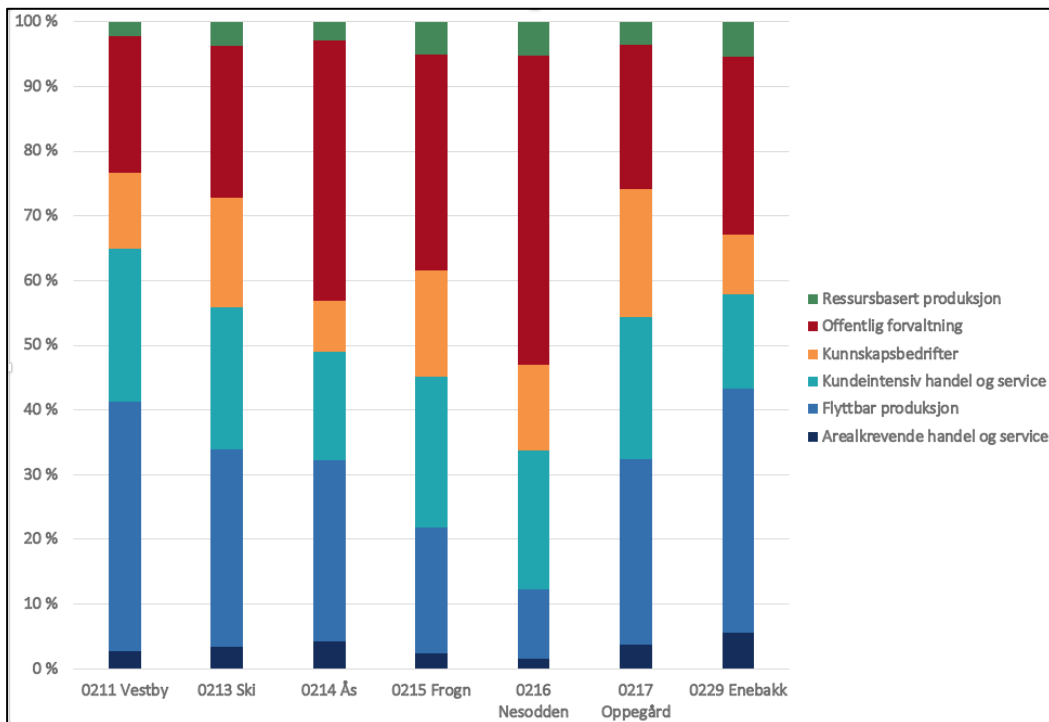
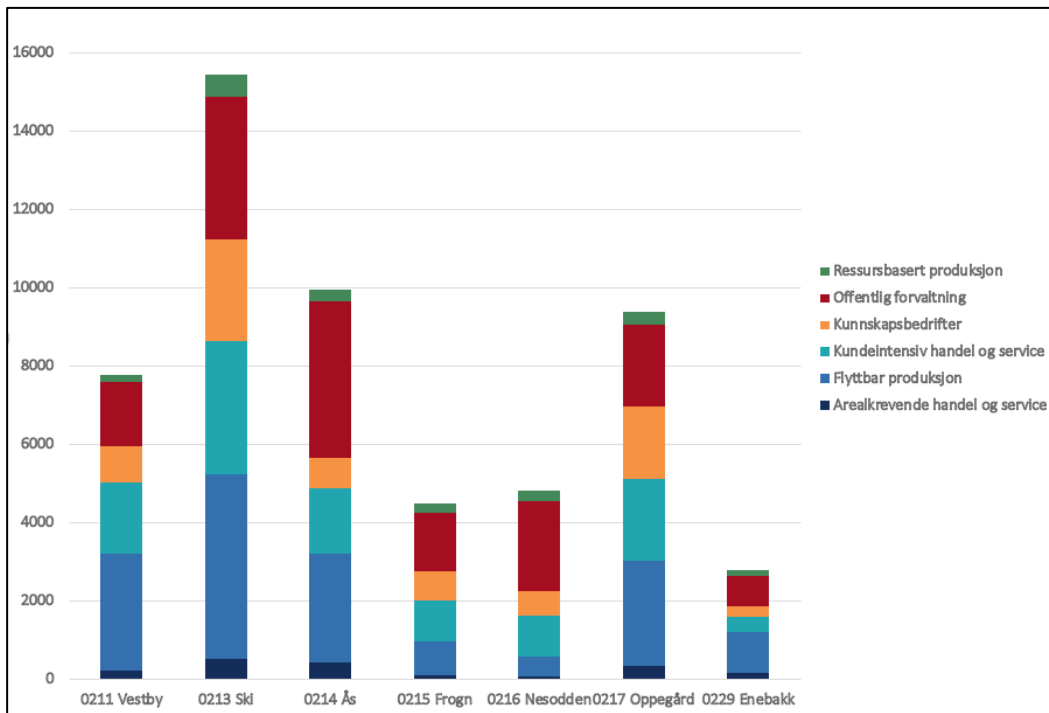
Både antallet og andelen som er sysselsatt i *offentlig sektor* er større enn snitt for de andre kommunene i Follo. Ås har over 4 000 arbeidsplasser innen offentlige virksomheter. Det skyldes det høye antall offentlig ansatte på Campus Ås. Ski kommune har også mange arbeidsplasser i offentlig sektor, blant annet som følge av at kommunen er større og at det også her er flere offentlige institusjoner som politiet, namsrett og tingrett m fl. Arbeidsplassene i statlig sektor er viktige i arealbrukssammenheng fordi de skal følge nasjonale retningslinjer for «lokalisering av statlige arbeidsplasser» og sånn sett skal de lokaliseres optimalt med hensyn til bruk av kollektiv transport (Regjeringen, 2018).

Andelen sysselsatte innen *kunnskapsbedrifter* i privat sektor ligger lavere i Ås enn i de øvrige kommuner i Follo. En kunne normalt forvente at knoppskyting fra innovasjonsmiljøet på campus ville bidratt til knoppskyting av forretningsmessig virksomhet. Vi har registrert tilsvarende tendens i andre kommuner med et stort antall offentlige etater, blant annet i Lillehammer. Knoppskyting i form av forretningsmessig virksomhet fra universiteter som er lokalisert utenfor de store byene er ikke alltid like enkelt (Vista Analyse, 2017), (Vista Analyse, 2017e).

Andel sysselsatte i det vi har definert som *flyttbar produksjon* utgjør 2 800 arbeidsplasser i Ås kommune. Sammenliknet med Vestby (3 000 arbeidsplasser), som har tilrettelagt for en betydelig arealkrevende forretningsvirksomhet langs E6, og Ski (4.700 arbeidsplasser) som har samlokalisert arealkrevende virksomhet i næringsparker, har Ås en mer fragmentert arealstruktur for denne kategorien virksomheter. Virksomheter innen flyttbar produksjon skaper arealplanmessige utfordringer fordi de søker mot rimelig arealpriser eller lav husleie utenfor sentrum når arealprisene øker og arealfleksibiliteten avtar. En faktor som begrenser utvikling av slike næringer er at jordvernet er sterkt i Ås. Flyttbar produksjon er viktige virksomheter i arealplanarbeidet.

Antallet sysselsatt i *kundeintensiv handel* er lavere i Ås enn Ski og Vestby. I Ås representerer den 1 660 arbeidsplasser og er derfor en viktig næring. Den er også viktig fordi det er et mål at den er lokalisert sentrumsnært eller i sentrum. Den *arealkrevende handelen* representerer 425 arbeidsplasser, og er ofte lokalisert utenfor sentrum langs hovedveinettet. Nygårdskrysset og Vinterbro er områder hvor den arealkrevende handelen er lokalisert i dag. Handel er publikumsrettet virksomhet og aktørene søker lokalisering nær kunden, enten nær bosted eller langs transportåre som er enkelt tilgjengelig med bil. Dette er virksomheter som er viktige i arealplanarbeidet.

Figur 3-4 Sysselsatte etter arbeidssted i Follo fordelt på ulike arealbrukskategorier. I antall og prosent. 2018.

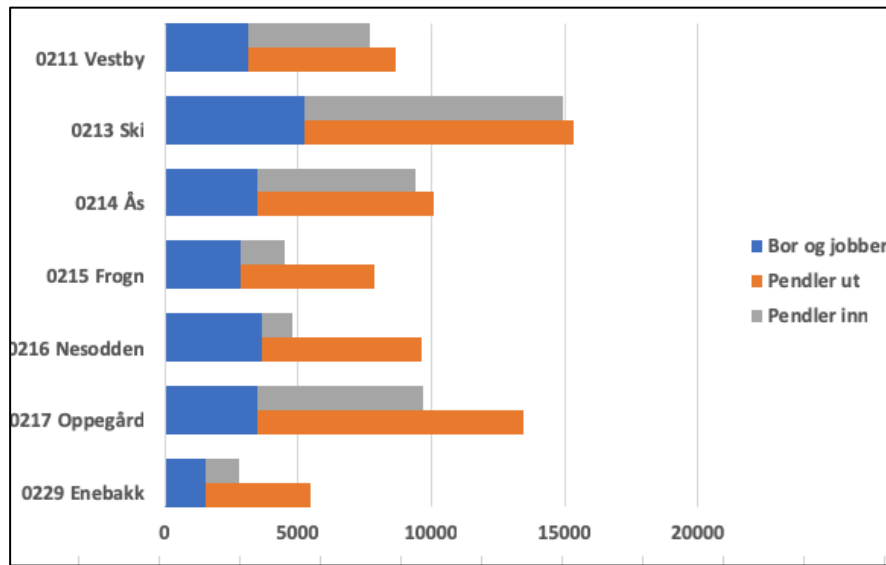


Kilde SSB/Vista Analyse

### 3.4 Pendling

Alle kommunene i Follo har netto utpendling, som betyr at det pendles ut til et arbeidsmarked utenfor regionen. Hele Folloregionen er et viktig boligmarked for arbeidsmarkedet i Oslo og det gjenspeiles i at andelen som pendler ut øker desto kortere avstand det er til Oslo. Ås er likevel en av de viktigste arbeidsmarkedene i regionen etter Ski og bak Oppegård (se Figur 3-5).

Figur 3-5 Antall personer som bor og jobber i et utvalg kommuner, samt antall som pendler inn og ut. 2017



Kilde: SSB

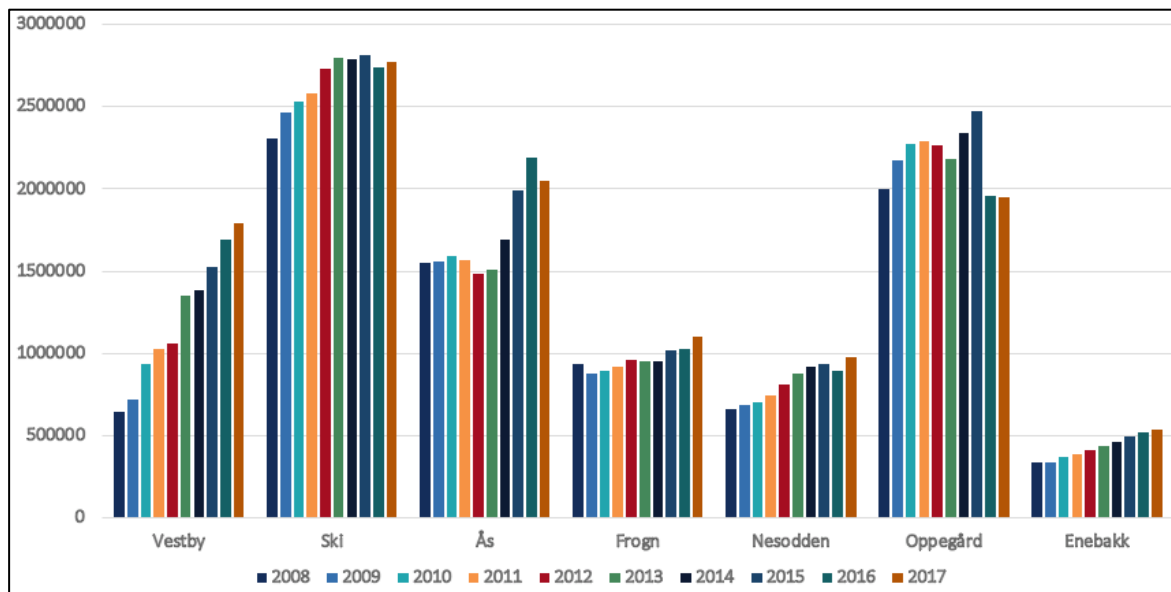
### 3.5 Varehandel

Omsetning i varehandel er ofte en indikator på sentralitet i det regionale hierarkiet. Ski har den sterkeste posisjonen i regionen som handelssted, og Vestby har tatt markedsandeler gjennom hele perioden fra 2008 til 2017. Fra 2014 har Ås også hatt sterk vekst.

Ski Storsenter med en beregnet omsetning på 1,6 milliarder kroner<sup>2</sup> utgjør et av landets største kjøpesentre, og den høye omsetningen i Ski skyldes blant annet tilbudet av utvalgsvarer på Ski Storsenter i Ski sentrum. Vestby har hatt en sterk vekst i omsetning som følge av tilrettelegging av plasskrevende handel langs E6. Veksten i Ås antas å henge sammen med en rekke etableringer ved Nygårds-krysset ved E18. Plasskrevende handel har hatt en sterk vekst de siste årene blant annet som følge av at de tilbyr et bredt vareutvalg til gunstige priser. Gunstige priser oppstår som følge av billige lokaler (rimelige bygg og rimelige priser).

<sup>2</sup> Kjøpsenterstatistikken oppgis inkl. mva slik at vi har beregnet en omsetning uten mva for å kunne sammenlikne med varehandelsstatistikken fra SSB som oppgis uten mva.

Figur 3-6 Omsetning i varehandel totalt. I 1000 kroner. Prisjustert.

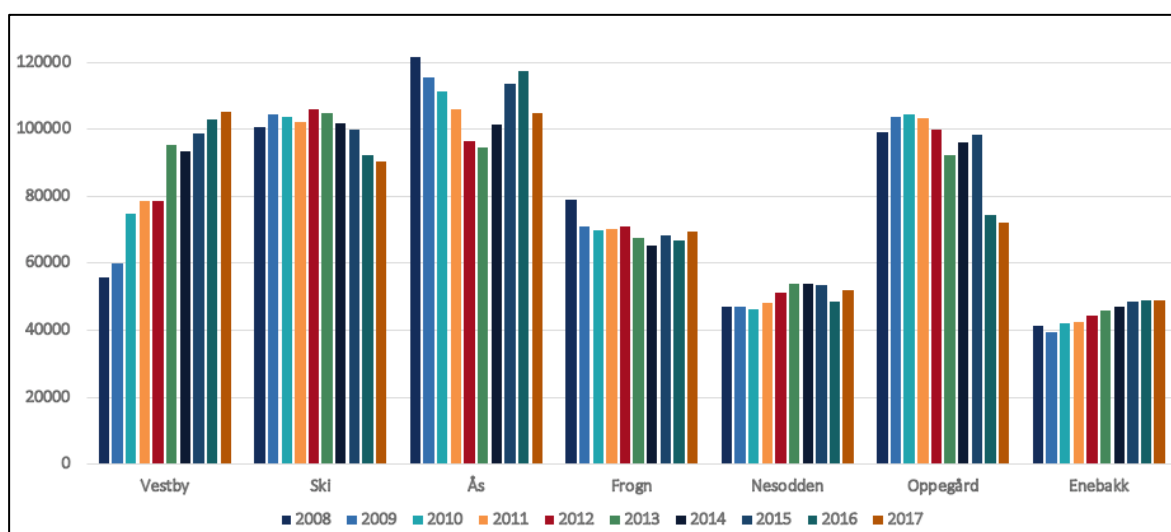


Kilde SSB/Vista Analyse

Bildet forandrer seg når man ser på omsetning per innbygger. Omsetningen per innbygger ligger langt over landssnittet som lå på 83 000 kroner i 2017 for flere av kommunene. Mens den høye omsetningen per innbygger skyldes Ski Storsenter og omsetning i utvalgsvarer i Ski (se Figur 3-8), er det andre årsaker i Ås. Noe av årsaken kan forklares ved et høyt antall studenter som ikke har meldt flytting og som dermed ikke inngår i innbyggertallet, mens en annen årsak kan være veksten i plasskrevende varer. Se Figur 3-9.

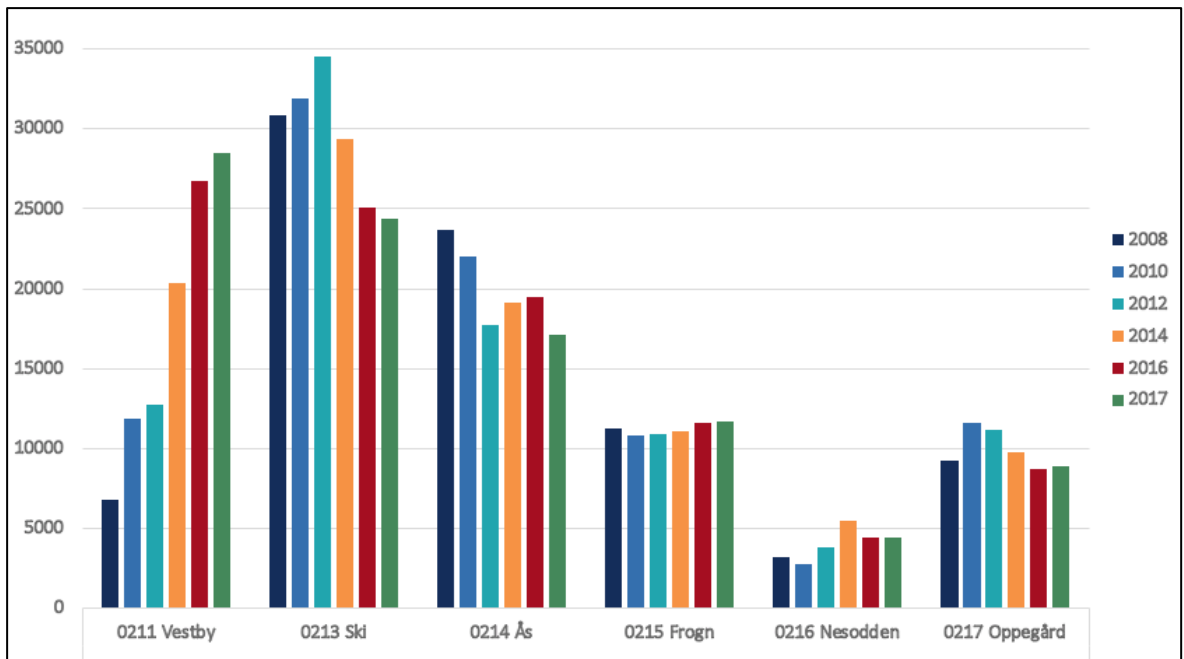
*Forbruket av utvalgsvarer går ned, mens forbruket av plasskrevende varer øker på landsbasis og i Folloregionen.*

Figur 3-7 Varehandelsomsetning i tusen kroner per innbygger, unntatt drivstoff til motorvogn. Prisjusterte 2017-kroner



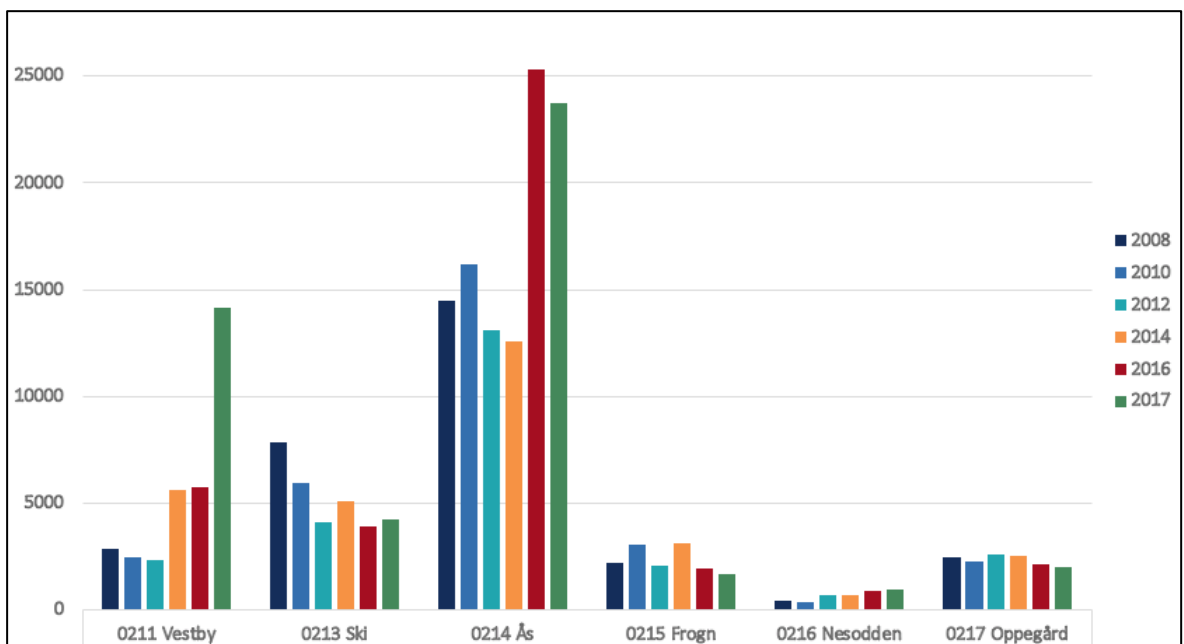
Kilde SSB/Vista Analyse

Figur 3-8 Omsetning utvalgsvarer. Per innbygger. Etter kommune 2008-2017



Kilde SSB/Vista Analyse

Figur 3-9 Omsetning plasskrevende varer. Per innbygger. Etter kommune. 2008-2017



Kilde SSB/Vista Analyse

## 4 Trender og utviklingstrekk

Dette kapitlet omfatter trender og utviklingstrekk som er relevante for analysen. For å analysere arealbehov og lokaliseringsmønster er det nødvendig å se noen hovedtrekk i utviklingen i næringsliv, lokaliseringsmønster og forbrukeratferd i tillegg til boligpreferanser og sentrumsutvikling - og hvilke utfordringer og muligheter dette gir Ås. Hvert kapittel oppsummeres med utfordringer og muligheter for Ås kommune.

### 4.1 Urbanisering og økt tetthet bidrar til økt vekst – boliger og arbeidsplasser tilbake til sentrum

Stadig flere mennesker trekkes mot byene. Mens om lag 10 prosent av verdens innbyggere bodde i byer i 1900, bodde om lag halvparten av verdens befolkning i urbane områder i 2010. Det er ventet at nærmere 75 prosent av verdens befolkning vil bo i urbane områder i 2050 (OECD, 2012). Det er også godt dokumentert at urbanisering både er en direkte følge av og forutsetning for økonomisk vekst (Glaeser, 2001). Urbaniseringen de siste tiårene har gitt stor arealspredning fordi boligene bygges i landlige omgivelser og store arbeidsplasser etableres utenfor sentrum (Urban sprawl). I Ås er eksempelvis Veterinærhøgskolen bygget utenfor sentrum og sykehusene i Østfold ble flyttet til Kalnes. Etter hvert opplevde mange byer en fornyet vekst med sterk endring i bysentra som tidligere hadde vært preget av forfall slik vi har sett i Oslo (f eks Kvadraturen, Torggata, Storgata m fl) Boston, London, New York og Amsterdam er internasjonale eksempler på byer med en tydelig ny oppblomstring, økonomisk vekst og mer politisk makt (Storper, 2011).

Byfortetting gir samfunnsøkonomiske verdier knyttet til nyttevirksomheter av miljø verdier, sosiale verdier og økonomiske verdier. Når individer kommer tettere på hverandre genereres mer vekst og det er påvist at økt tetthet fører til høyere lønn, lavere offentlige utgifter, lavere energiforbruk og nedgang i konsumpriser (Menon Economics, 2017).

Urbaniseringsgraden påvirkes av flere faktorer. Med mer attraktive og funksjonelle bykjerner, flere arbeidsplasser i sentrum og bedre kollektivtransport, følger en økende interesse hos unge for å bo urbant, og for kunnskapsarbeidere til å arbeide urbant. Dette gjør at bosettingen i økende grad «klumper» seg i eller nær byene. Tidligere næringsområder blir transformert til boliger, offentlige rammebetingelser reverserer utflytting av varehandelen fra sentrum og bedre kollektive transportmidler bidrar til bedre tilgjengelighet til bysentrum.

*Ås kommune arbeider aktivt for byutvikling og fortetting og har med det et godt utgangspunkt for fortetting og urbanisering. Spørsmålet er om blandingen av arbeidsplasser og boliger er tilstrekkelig for å oppnå tilstrekkelig attraktiv og funksjonell bykjerne.*

### 4.2 Komparative fortrinn gir grunnlag for vekst

Når næringer vokser i en region er det ofte som følge av at virksomheter utvikler konkurransefortrinn ved nærhet til en regions særegne attraksjonsegenskaper eller komparative fortrinn. Komparative fortrinn kan være tilgang til verdifulle naturressurser eller tilgang til areal. I vår tid er komparative



fortrinn vel så ofte et resultat av langvarig videreutvikling av særlige kommunikasjonsmessige fortrinn. Det kan også være resultat av næringsmiljøer med spesialisert kunnskap. I områder med høy næringsaktivitet skjer det også en raskere fortetting (mer effektiv arealbruk og transformasjon fra arealkrevende til mindre arealkrevende virksomhet) enn i områder med lavere vekst (Vista Analyse og Damwad, 2015).

Viljen og evnen hos regionale aktører til å videreutvikle regionens fortrinn er dels avhengig av at de har en identitet som knytter dem til stedet og dels av at de har muligheter til å utvikle relasjoner til potensielle samarbeidspartnere regionalt.

Den økende globaliseringen fører til at regional utvikling også avhenger av at regionale aktører reflekterer bevisst om hva som skal til for å løfte stedes attraktivitet. Alle aktører må lære av, imitere andre og videreutvikle egne styrkepunkter. Den økte betydningen av økonomisk refleksjon gir aktørene større muligheter til å påvirke den økonomiske utviklingen, samtidig som rammene for egen utvikling er begrenset av de tunge samfunnsmessige drivkreftene som omgir dem. (Storper, 2011)

Men også bedriftsetableringer gir grunnlag for utvikling av politikk for regional vekst.

Bedrifters lokaliseringsvalg er ikke bare avhengige av ressurser, lønnskostnader og makroøkonomiske rammebetingelser, men vel så mye samhandlingen i geografiske næringsklynger (Porter, 1990). Geografisk nærhet mellom virksomheter kan være viktig for deres konkurranseevne (Krugman, 1997). Dette har hatt stor påvirkning på politikktutforming og hvordan byer og regioner forholder seg til sin konkurransedyktighet og evne til å tiltrekke seg bedrifter.

Økning i utdannet arbeidskraft i ett område øker produktiviteten i omliggende områder, og at effekten er sterkere jo nærmere en kommer området der kompetansehevingen skjer (Rice, 2006). Den samme litteraturen påpeker fordeler av infrastrukturinvesteringer. Når reisetider mellom områder reduseres, øker også produktiviteten på samme måten som om områdene var lokalisert fysisk nærmere (Graham m. fl. 2010). Med økt sentralisering vil det alltid være et element av kamp om knappe ressurser, og en effekt kan være at byene taper periferien for arbeidskraft, kompetansen og kapital.

*Ås sitt største regionale fortrinn er kunnskapsklyngen på Campus og den korte avstanden til arbeidsmarkedet i Oslo. Utfordringen blir å skape forretningsmessig virksomhet og etablere næringsklynger som kan stimulere til økt andel private kunnskapsarbeidsplasser.*

### 4.3 Hjemmeorientert tjenesteproduksjon

Tross økende globalisering, produserer de fleste virksomheter og sysselsatte i alle rike land tjenester til egen befolkning. Slike virksomheter er bare indirekte koblet til hvordan internasjonalt konkurranseutsatte næringer utvikler seg, primært ved at konkurranseutsatt næringsliv genererer inntekter som benyttes til innenlandsk produserte tjenester. Så godt som all offentlig virksomhet leverer tjenester for egne innbyggere. Det samme gjelder næringer som varehandel, servering, innenlandsk transport og bygg og anlegg. I alle rike land utgjør slik hjemmeorientert tjenesteproduksjon over 2/3 av de sysselsatte. I Norge er andelen om lag 70 prosent<sup>3</sup> (Vista Analyse og Damwad, 2015).

<sup>3</sup> Beregnet på bakgrunn av nasjonalregnskapet. Følgende næringer leverer tjenester primært til egen befolkning: elektrisitet-, gass- og varmtvannsforsyning, vannforsyning, avløp og renovasjon, bygge- og anleggsvirksomhet, varehandel og reparasjon av motorvogner, transport utenom utenriks sjøfart, post og distribusjonsvirksomhet,

Med unntak av bygg og anlegg, som varierer mye med konjunkturutviklingen, utgjør de andre hjemmeorienterte næringer en meget stabil andel av landenes økonomi. Regionalt er forskjellene større ved at sysselsettingen i enkeltkommuner eller regioner er sterkt påvirket av hvor store institusjoner som sykehus eller logistikkentra er lokalisert. For andre deler av hjemmeorienterte næringer følger sysselsettingen i meget stor grad befolkningsveksten og befolkningens forbruk (Damwad, 2014).

*Ås kommune har i likhet med andre kommuner et potensial knyttet til den forventede veksten i tjenester for lokalbefolkningen. Slik virksomhet er viktig som erstatning for den varehandelen som avtar i byenes sentrum. Tjenester tilrettelagt for innbyggere trekker folk til sentrum og bidrar med liv og aktivitet.*

## 4.4 Helse og omsorg – nye næringer i sterk vekst

Befolkningens sammensetning påvirker også næringsstrukturen. I Norge, som de andre OECD-landene, er det særlig aldringen som påvirker næringslivet. Eldre etterspør andre varer og tjenester enn yngre og ved at færre sysselsatte per innbygger tvinger fram arbeidssparende effektiviseringer der hvor det er mulig.

Virkningene av demografiske endringer skjer imidlertid over et mye lengre tidsrom enn hva som følger av globaliseringen og IKT-revolusjonen. Andelen eldre (70 år eller mer) øker fra knapt 11 prosent av befolkningen i 2014 til 19 prosent i 2060, ifølge hovedalternativet til SSBs befolkningsframskrivninger (SSB,2014). De demografiske endringene alene tilsier at stadig flere mennesker vil arbeide innenfor helse- og omsorgsyrkene, enten de er organisert i offentlig eller privat sektor. Veksten i helse- og omsorgssektoren må også sees på bakgrunn av at vi, ettersom samfunnet blir rikere, ønsker å bruke mer ressurser på slike tjenester.

I tillegg til at vi blir eldre, har den demografiske utviklingen også vesentlig betydning for tilbudet av arbeidskraft. Selv om befolkningen vokser, vokser ikke arbeidsstyrken i samme takt, både fordi stadig flere går ut av arbeidsstyrken som følge av pensjonering og som følge av flere uføretrygdede. Hovedårsaken til at befolkningen vokser har primært vært innvandring.

*Helse og omsorg er næringer i sterk vekst. I et areal- og næringsperspektiv er det viktig å ta høyde for en forventet økt etterspørsel etter helsetjenester og da også for lokaliseringen av slike tilbud. Det forventes god tilgjengelighet til slike tilbud, og ettersom dette er tjenester som kan konsumeres på stedet og ikke behøver å fraktes hjem, er de godt egnet for lokalisering i sentrum. I en periode der forbruket av varer reduseres og forbruket av tjenester øker, er det viktig å vurdere andre tilbud som kan stimulere aktivitet på bygulvet.*

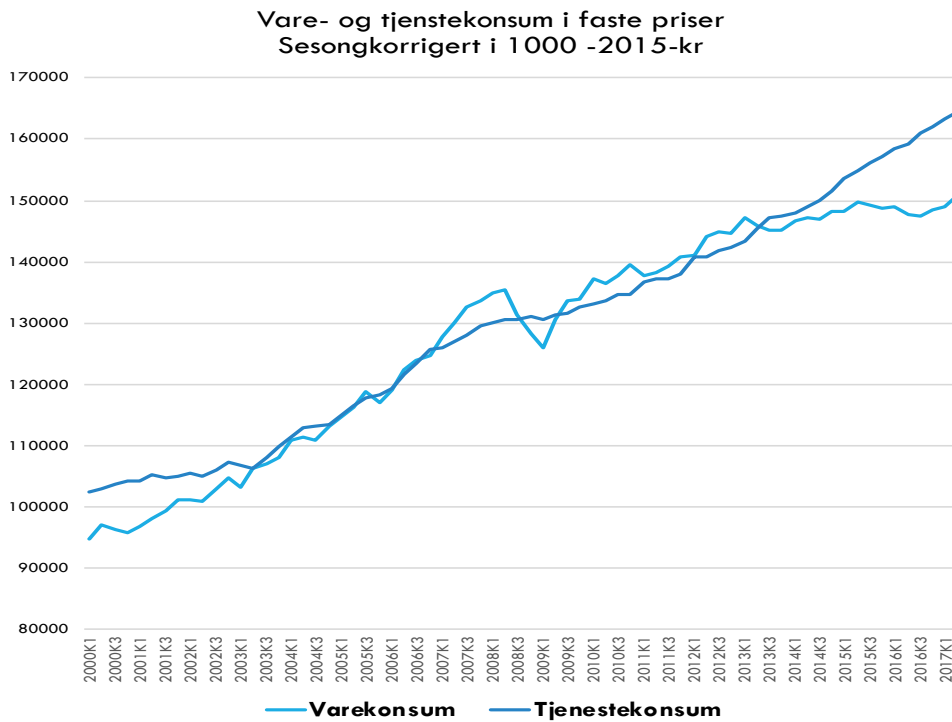
## 4.5 Forbruk i endring

Forbruket dreies mot at vi bruker en lavere andel av inntekt til varer, mens vi har sett en kraftig vekst i kjøp av tjenester som overnatting, servering, kultur og fritid. I dag utgjør varekonsumet en mindre andel av totalkonsumet enn tjenester.

---

*serveringsvirksomhet, omsetning og drift av fast eiendom, offentlig administrasjon og forsvar, undervisning, helse- og omsorgstjenester, kultur og underholdningstjenester.*

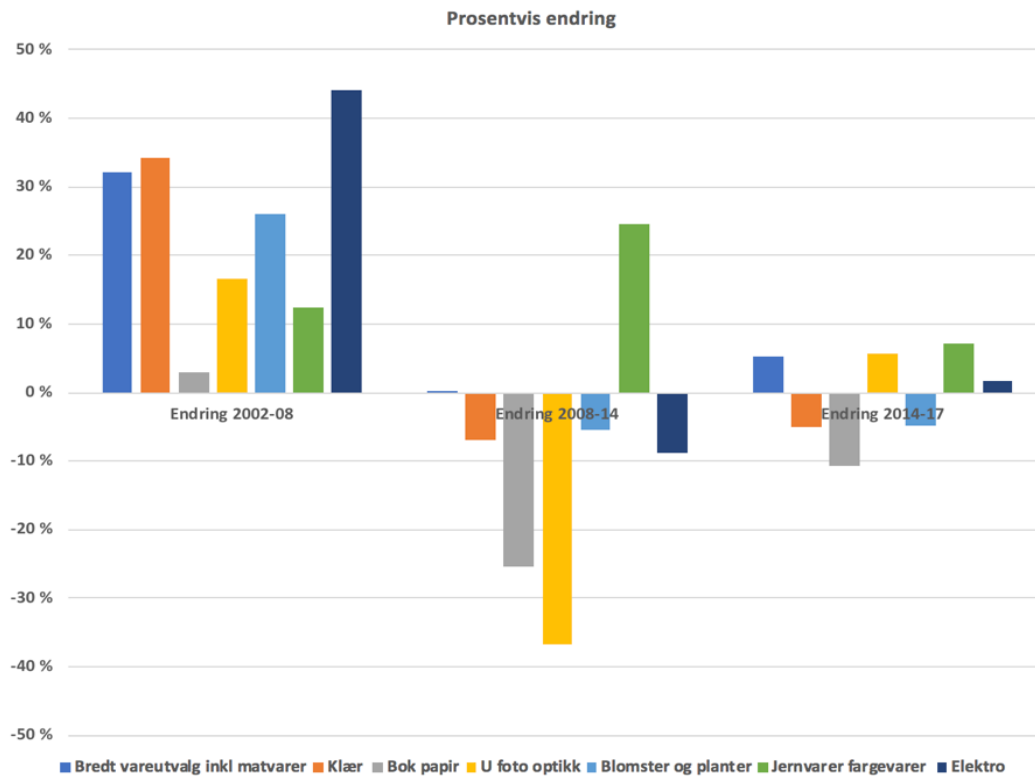
Figur 4-1 Utvikling i vare- og tjenestekonsumet



Kilde SSB

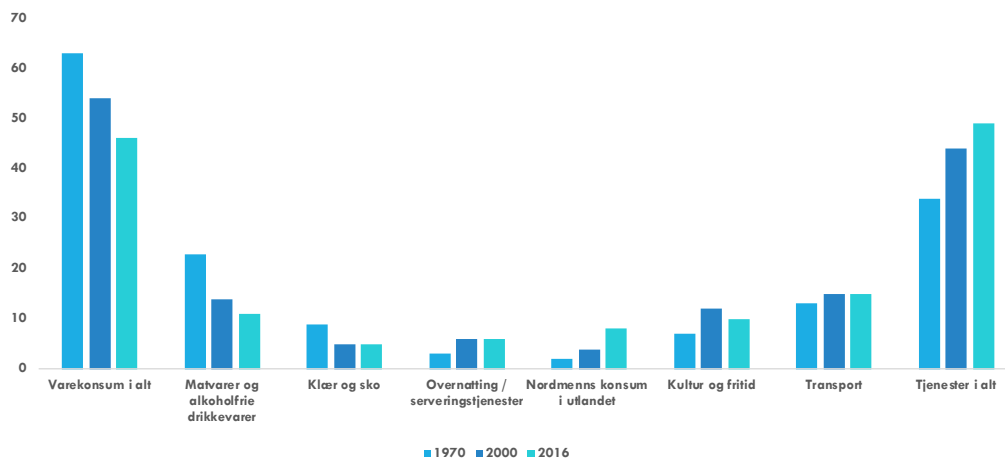
Disse trekkene er tydelig når en ser på en historisk utvikling i varehandelsomsetningen tilbake til 2002. Se Figur 4-2. Forbruket steg betydelig fra 2002 til 2008 (se også Figur 4-1), mens det skjedde en prosentvis nedgang i omsetningen i perioden fra 2008 til 2014. I perioden etter 2014 har forbruket ligget stabilt, men varierer når man ser på vareslag. Figuren viser kun et utvalg varer der det er tilgjengelig statistikk tilbake til 2002. SSB endret sine bransjekoder i 2008, noe som gjør tidsseriedata vanskelig. For omsetning av varer og tjenester se Figur 4-3 på SSBs statistikk fra 1970.

Figur 4-2 Utvikling i omsetning av et utvalg varer fra 2002 til 2017. I prosent. Prisjustert.



Kilde SSB/Vista Analyse

Figur 4-3 Utvikling i omsetning i varehandel og tjenester fra 1970 til 2016.



Kilde SSB

Veksten i forbruk av tjenester er positiv sett med utgangspunkt i byutvikling. Det er fordi kjøp av tjenester ikke fraktes hjem med bil og sånn sett egner seg i bysentrum.

## 4.6 Kompetansearbeidsplasser skaper liv i sentrum

Bakgrunnen for de statlige og regionale målene fra 1999 og frem til i dag om å trekke handelsvirksomhet til bysentrum er en forventning om at det bidrar til økt sentrumsaktivitet (økt bruk av sentrum) (Miljøverndepartementet (senere KMD), 2008) (Akershus fylkeskommune, 2018). En undersøkelse gjennomført i England, har en mer nyansert analyse av hva som skaper vitalitet i bysentrum. Den konkluderer med at antall kontorarbeidsplasser lokalisert i sentrum er en kritisk suksessfaktor for bysentrums vitalitet. Og viktigst av disse er kompetansearbeidsplassene. Å lokalisere kompetansearbeidsplasser tett på de kollektive knutepunktene bidrar til redusert transport og flere kunder i bysentrum, noe som igjen gir godt grunnlag for handel og service. Analysen konkluderer med at de mest vitale bysentrene er de som har et høyt antall kontorarbeidsplasser ved de kollektive knutepunktene. En slik lokalisering bidrar til økt bruk av kollektive transportmidler (reduisert bilbruk) hos de ansatte og et bedre grunnlag for handel og service i bysentrum forårsaket av at det er flere folk i gatene. Det er altså viktigere å lokalisere kontorarbeidsplasser i sentrum enn varehandel. Etterspørsel etter handelstjenester, servering o.a. kommer som en konsekvens av at det er mennesker i sirkulasjon i området. (Sivae, 2013)

*Ås kommune tilrettelegger for handel i sentrum, jfr. gjeldende reguleringsplan for sentrum hvor første etasje skal tilrettelegges for publikumsrettet virksomhet. Det er imidlertid en utfordring at de store handelsstedene ligger nord i kommunen (Vinterbro) og i nabokommuner og at butikker er i ferd med å forsvinne fra gateplan. Det krever en mer nyansert tenkning rundt innholdet i publikumsrettet virksomhet. En ny strategi kan være å legge større vekt på å få kunnskapsarbeidsplasser inn i sentrum og benytte første etasje til kantine, resepsjon, treningsrom, kafe, start-ups mv.*

## 4.7 Handel i endring

Det har skjedd en endring i forbruk fra varer til tjenester i perioden fra 2013. Samtidig har det skjedd en endring i omsetning av ulike vareslag og forretningskonsepter. Det har eksempelvis vært en betydelig økning i omsetning i forretningskonseptene med bredt vareutvalg. Se Figur 4-4 og Figur 4-5.

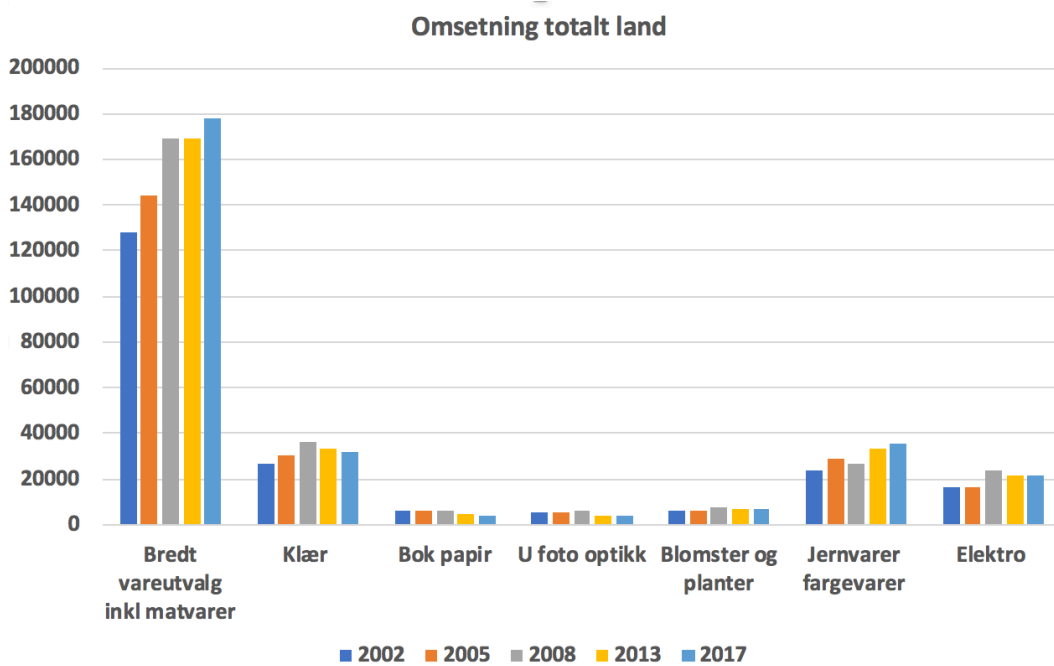
Kategorien bredt vareutvalg omfatter butikk-konsepter med bredt utvalg slik som Europris, Rusta, Claes Olsson, Staples m fl.

Disse forretningene tilbyr varer som tidligere har ligget til faghandel som for eksempel elektriske artikler, jernvare, sport og blomster. Felles for mange av dem er at de er arealkrevende, søker sentrumsekstern lokalisert og etablerer seg i en rimelig bygningsmasse sammenliknet med lokaler og leiepriser i sentrum. Det gir et konkurransefortrinn med hensyn til pris og de utkonkurrerer derfor sentrumsbutikkene, samtidig som de har vist seg konkurransedyktige mot netthandelen.

Måler vi vekst i prosent har butikker med bredt vareutvalg økt mest, mens netthandelen har økt nest mest. Netthandelen utgjør totalt sett en relativt beskjeden andel av all handel, slik at høy prosentvis vekst ikke utgjør stort volum foreløpig. Netthandelen har imidlertid raskest vekst.

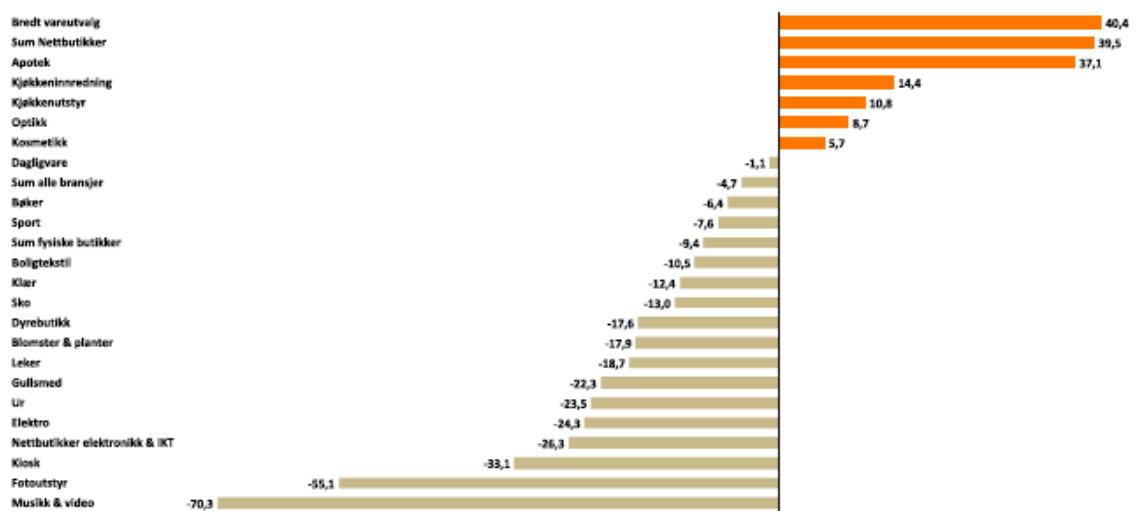
Tredje høyest vekst har apotekene hatt. Apotekene har i økende grad tatt over for parfymeri og antall apotekerkjeder har økt mye de senere år. Se Figur 4-5.

Figur 4-4 Utvikling i omsetning i vareslag totalt. I 1000. Land. Prisjustert.



Kilde SSB/Vista Analyse

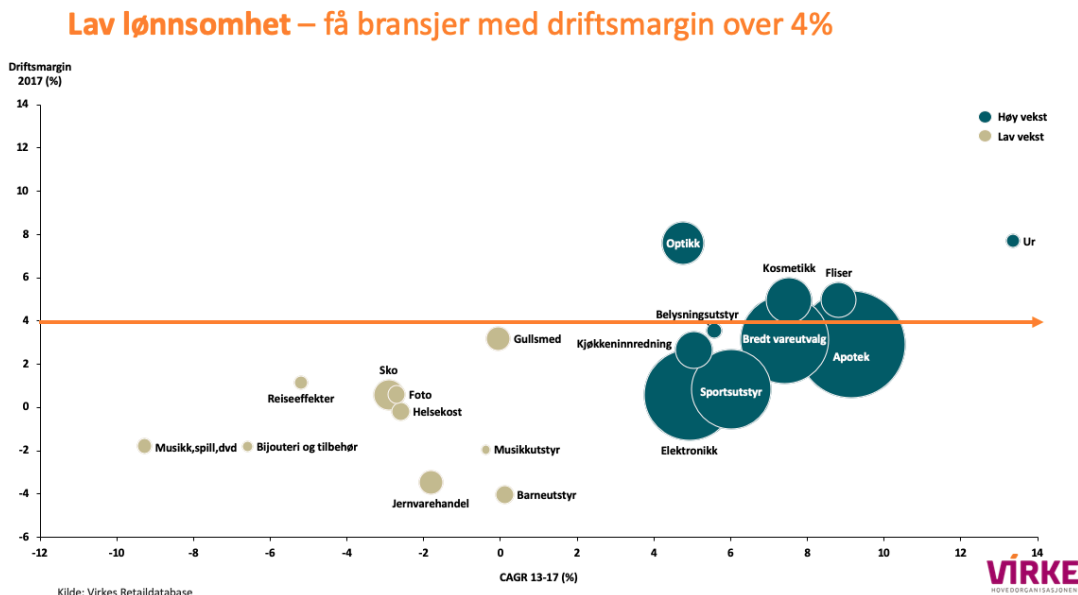
Figur 4-5 Omsetningsendringer i prosent 2008-2016. Statistikk bearbeidet av Virke.



Kilde Virke

Med økt konkurranse mellom aktørene og en forbruksendring som viser svak vekst i varehandelen, blir lønnsomheten utfordrende for de som utsettes for konkurranse fra netthandel og konseptene med bredt vareutvalg. Dette gjelder særlig faghandelen som tidligere har vært lokalisert i sentrum. I Figur 4-6 har Virke illustrert situasjonen for ulike bransjer. Mens kategorien bredt vareutvalg, elektronikk, apotek og sport har høy lønnsomhet, har eksempelvis musikk, jernvare og sko havnet i en økonomisk vanskelig situasjon.

Figur 4-6 Lavt lønnsomhetsnivå i varehandelen.



Kilde Virke

I et arealplanperspektiv vil en av utfordringene ligge i fremveksten av de arealkrevende big-boxene. Omsetningen i big-boxene er betydelig lavere per kvadratmeter enn i kjøpesentre og strøksgatene. Når bygningsmassen er stor, blir altså omsetningen per kvm lavere, anslagsvis 50 prosent av omsetning per kvm i kjøpesentrene. I attraktive bysentrum og mellomstore kjøpesentre ligger omsetningen på et snitt rundt NOK 40 000 per kvadratmeter, mens den i big-boxene ligger på mellom NOK 15 og 20 000 per kvadratmeter (Vista Analyse, 2018c). Et relevant spørsmål er om aktørene bygger større volum enn nødvendig. Biltema bygger i dag boxer på 7 500 kvadratmeter. Er det nødvendig, eller kun for å synes bedre i terrenget og dermed få bedre eksponering mot hovedveiene?

Figur 4-7 Eksempel på big-boxes.



Kilde Vista Analyse

Handel i endring skaper utfordringer for Ås. Ås har begrenset med sentrumseksterne arealer med høy attraktivitet for big-boxes og konsepter med bredt vareutvalg. Unntaket er arealer langs E18. Nygårdskrysset med Jula, Møbelringen, Coop Bygg, Plantasjen er en handelsklynge for de nye konseptene. Dersom det skal avsettes ytterligere areal for slike konsepter bør de ha en tilsvarende loka-

*lisering, gjerne nær Nygårdskrysset. Desto mer samlokalisert, desto enklere å tilrettelegge for kollektiv transport til handelsstedet. Slik samlokalisering vil være gunstig dersom netthandelen øker fordi det gir høyere effektivitet for uttransport til kunden.*

## 4.8 Mange konkurser

Gjennom 2017 og 2018 er det registrert et stort antall konkurser innen varehandelen. TilBords, Moods of Norway, Enklere Liv, MX Sport, Nille, Indiska, Jernia, Power, Gresvig og PM er eksempler på butikkonsepter som ikke har hatt tilstrekkelig omsetning<sup>4</sup>. Dels skyldes dette overetablering i bransjen, omfordeling (noen konkurreres ut), dels en eierstruktur med blant annet oppkjøpsfond (har høy gjeld) og dels tilbudsrush.

*Det er ingen grunn til å forvente at utviklingen vil gå i en annen retning i Ås sentrum. Det er allerede registrert forretninger som er forsvunnet fra gatebildet. I noen byer utvikles tilbud innen servering og uteliv, mens i andre byer blir lokaler liggende tomme. I et planarbeid for Ås sentrum bør det legges til grunn en forventning om at butikker kan forsvinne og at det utvikles strategier for andre måter å skape liv i gateplan. Det kan være kantiner i kontorbygg, mer utadvendte resepsjoner, beplantning osv.*

## 4.9 Handel i endring gir ny arealbruk

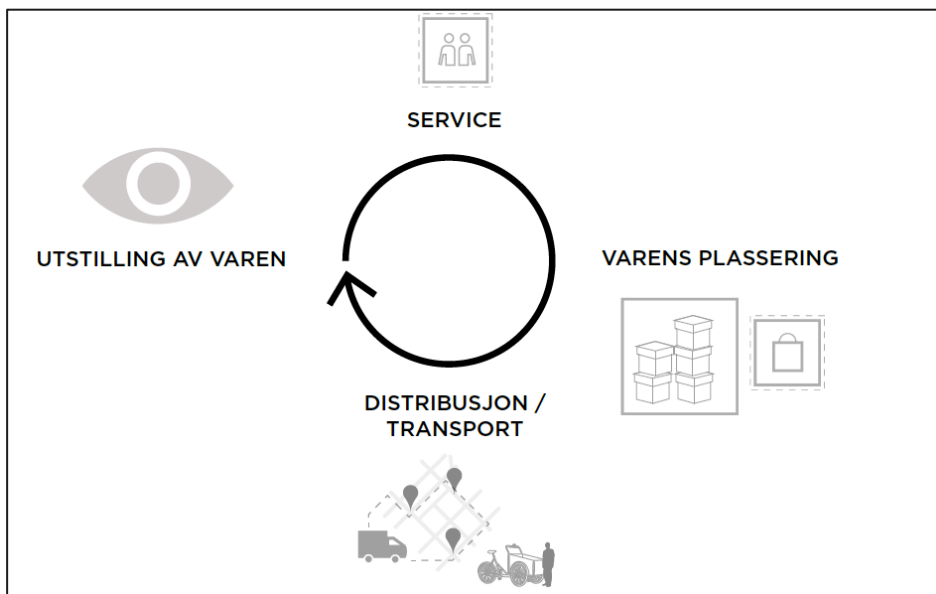
Med de store endringene i varehandelen er situasjonen at hele varehandelskjeden er i endring og det blir vanskelig å si noe om hva fremtiden vil bringe. Varen stilles ut i både i fysiske butikker og på nettet. Service som kunden tidligere fikk av butikkansatte skjer nå i like stor grad via chat på nettet. Varen er plassert dels i butikk i sentrum, dels i et lager langt utenfor sentrum og dels i sentrums-eksterne big-boxes. Transporten av varen er i stor endring og går dels mellom lager, butikk, postkontor og direkte hjem til kunden. Dette illustreres i Figur 4-8 til Figur 4-14. Figurene illustrerer ulike utviklingstrekk og ulike kombinasjoner av hvordan utstilling av varen, service, varens plassering og distribusjon kan variere med ulike modeller. Organiseringen av varehandelen er i stor bevegelse. Både utstilling av varen, hvor varen stilles ut, hvordan varen presenteres for kunden og hvor den er lokalisert er i endring. I tillegg er den mer transporteffektiv med færre transportledd. Dette er også mer miljøvennlig (Figur 4-8). Den største utfordringen er det som omtales som «the last mile» det vil si den siste transportetappen frem til kundens dør. Dette blir nok en større utfordring i Norge enn i andre mer tettbodde land.

*I en periode der varehandelen er i stor endring blir det vanskelig å planlegge for fremtidig arealbruk for handel. Vi vet lite om den transportmessige gevinsten ved de ulike alternativene som er skissert i figurene over, men det må forventes stor endring. I en arealplan bør det vurderes å definere punkter for å hente ut varer (f eks stasjonsnært).*

<sup>4</sup> Dagens næringsliv, ulike datoer f eks 03.05.18, 02.07.18, 26.09.18 og 02.10.18.



Figur 4-8 Organisering av handel er i stor bevegelse



Kilde: Dyrvik arkitekter /Vista Analyse

Den tradisjonelle handelen var delt i mange ledd og mange transportetapper (Figur 4-9), mens den sentrumseksterne handelen som har vært i vekst gjennom de siste årene har en bedre logistikk og mer effektiv driftsform og kan derfor tilby varer til lavere pris (Figur 4-10). Scanning av egne varer i butikk er iverksatt i dagligvareforretninger og på IKEA (Figur 4-11). Ved nettbasert handel reduseres enda et transportledd som reduserer pris og transportarbeid. Utfordringen er siste transportetappe hjem til kunden. Derfor er pick-up-punkter, henting på lager eller post i butikk det mest vanlige i dag (Figur 4-12 og Figur 4-13).

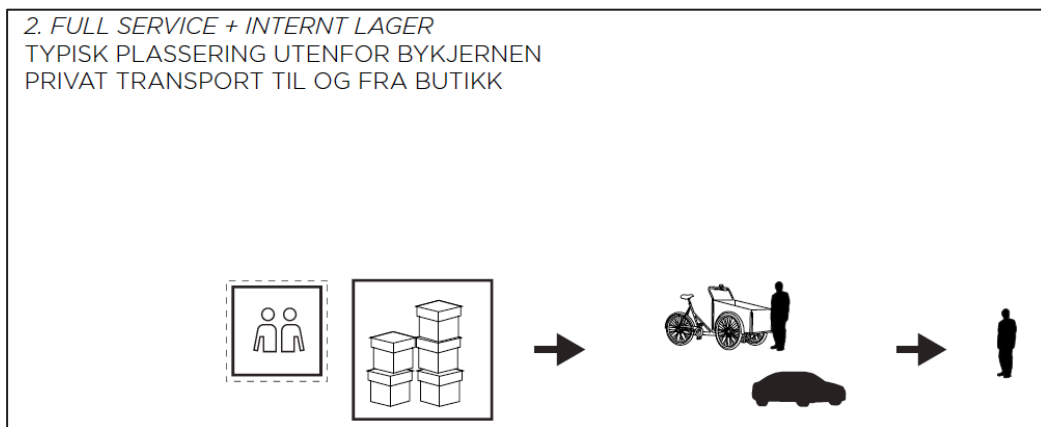
Samtidig som mange store aktører arbeider for å forbedre logistikk- og transportleddene ser vi en fremvekst av show-rooms i bysentrum. Denne trenden er så vidt begynt i Oslo sentrum, men ikke utviklet i særlig grad i andre byer ennå. En annen trend er flagship-stores som ofte er kombinasjon av salg av varer og presentasjon av varene for kunder som går hjem og handler på nett. Figur 4-14

Figur 4-9 Tradisjonell handel



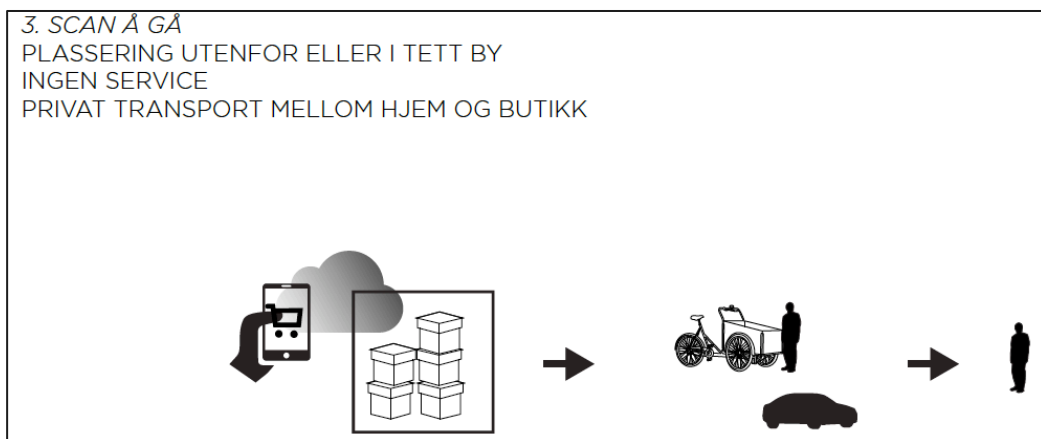
Kilde Vista Analyse/Dyrvik arkitekter

Figur 4-10 Sentrumsekstern handel – big-boxes



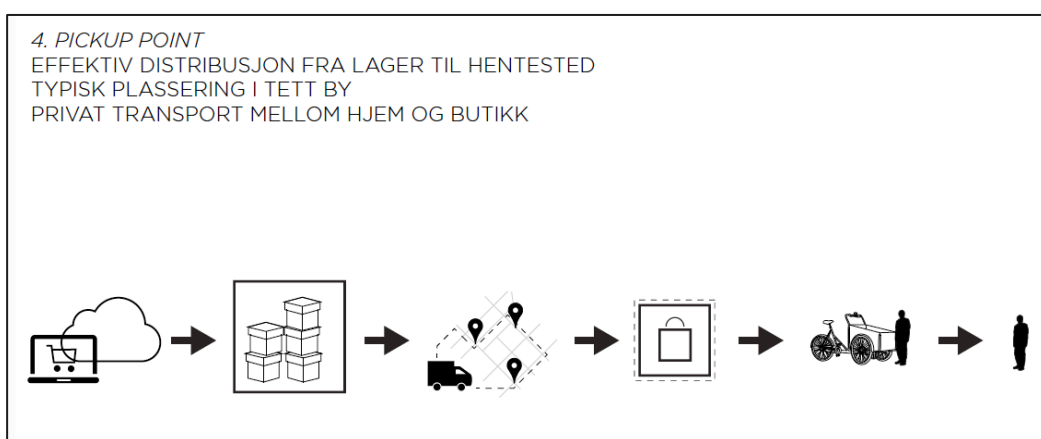
Kilde Vista Analyse/Dyrvik arkitekter

Figur 4-11 Nettbasert handel med henting ved lager



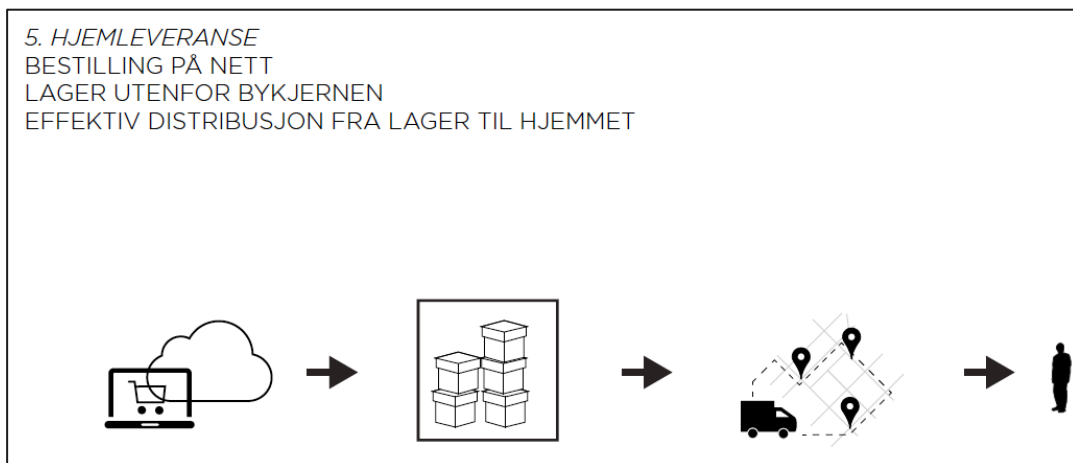
Kilde Vista Analyse/Dyrvik arkitekter

Figur 4-12 Kombinasjon netthandel og utleveringssted



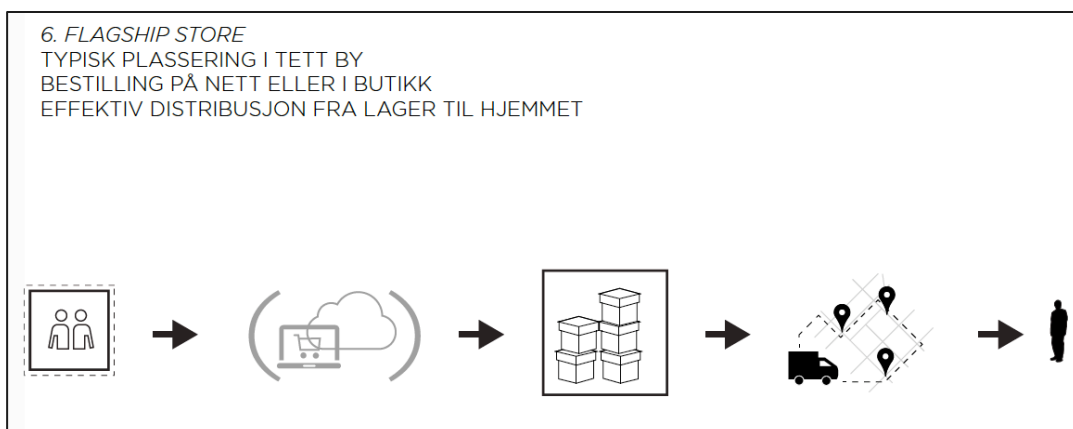
Kilde Vista Analyse/Dyrvik arkitekter

Figur 4-13 Ren netthandel med distribusjon til hentepunkt



Kilde Vista Analyse/Dyrvik arkitekter

Figur 4-14 Nettbasert handel



Kilde Vista Analyse/Dyrvik arkitekter

## 4.10 Delingsøkonomi i vekst

Det er registrert en stor økning i det som omtales som delingsøkonomi de siste årene. Digital plattform, ledige ressurser og privatpersoner er kjennetegn ved delingsøkonomien. Utfordringen med delingsøkonomien er at den ofte skjer utenfor den omsetningen som registreres offentlig, selv om den i økende grad er registrert (bolig, fritidsbolig, bil, festklær, utstyr m v). Vista Analyse har beregnet verdien på delingsøkonomien til rundt en halv milliard i 2015. Med en sterkt økende tendens forventes delingsøkonomien å utgjøre mellom 30 og 50 milliarder i 2025 (Vista Analyse, 2016).

I tillegg til deling er gjenbruk en viktig trend.

*Delingsøkonomien forventes å bidra til enda lavere vareforbruk, som også kan få konsekvenser for handel i gateplan i Ås sentrum. Men det er også muligheter for at det dukker opp forretninger som tilbyr produkter til utleie, gjenbruk eller som reparerer varer. Dersom det ikke skjer, vil overgang til delingsøkonomien øke utfordringene med utvikling av et attraktivt sentrum mht til byliv. Det er likevel mye positivt med delingsøkonomien, hvorav bildeling er et godt eksempel. Bildeling kan øke bruk av kollektive transportmidler, redusere bruk av bil og redusere klimagassutslipp. Delingsøkonomi er positivt for miljøet.*

## 4.11 Klyngeteorien stemmer fortsatt

Mens samhandling, nettverk, infrastruktur og profilering kan utløse komparative fortrinn, vil samlokalisering av bedrifter også kunne gi regionen fortrinn. Klyngedannelser har vært fremhevet de senere årene. Her er det tilgjengelig offentlige virkemidler som kan brukes for å styre i ønsket retning. En næringsklynge er en geografisk samlokalisering/opphopning av økonomisk aktivitet der en samling bedrifter/næringer har gevinster av å lokalisere seg nær hverandre. Selve klyngemekanismen består i at lønnsomheten påvirkes positivt av aktiviteter i klyngen (St.m. nr 39 – 2012-13). Klynger er verdifulle fordi de bidrar til økt eksport og innovasjon (Porter, 1990), og de bidrar til at samlet verdiskapning blir større enn den ellers ville vært. (Krugman, 1997)

*Ås har en sterk kunnskapsklynge i vekst på Campus Ås. Næringsklynger med bedrifter som er samlokalisert og som samhandler er i mindre grad etablert på Ås. Næringsklyngen i Nygårdskrysset er et eksempel og det er næringsklynger i sentrum i form av varer og tjenester som er organisert i en forening som har som mål å styrke omsetningen i sentrum. Næringsklynger i form av kontorfellesskap er i liten grad utviklet. Det ligger et potensial i å tilrettelegge for næringsklynger ved rullering av kommuneplanens arealdel og som del av kommunens næringsstrategi.*

## 4.12 Coworking spaces (CWS)

Coworking spaces (CWS) er et kontorfellesskap egnet for startups, enkeltmannsforetak, freelancere og andre som jobber mye alene. Det skal ikke bare være et kontor, men et miljø hvor samarbeid, kunnskapsdeling og sosial interaksjon skaper gode synergier. CWSer har utviklet seg som et resultat av behovet for mer fleksible leiekontrakter og næringsareal, og et skifte i arbeidsmønster og idealer. Teknologi har også gjort det lettere for enkeltpersoner å jobbe på egen hånd. Coworking dekker et sosialt og profesjonelt behov for selvstendig arbeid i et fellesskap. Og det kan utvikles der det er tilgang på høy kompetanse.

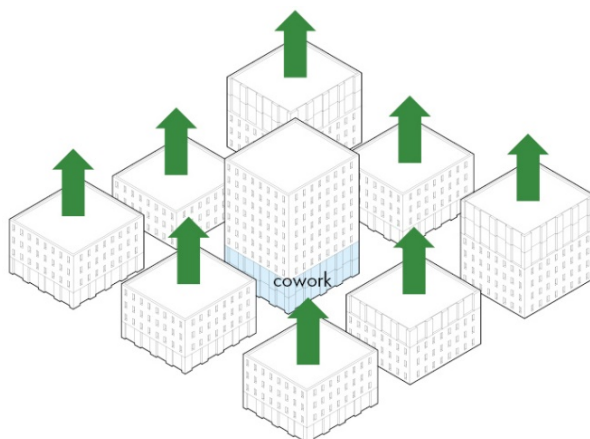
Konseptet har vokst hurtig i USA, og sommeren 2017 ble coworking-kjeden Weworks verdsatt til 20 milliarder dollar. Weworks tjener penger på høy arealutnyttelse fordi de unngår faste kontorplasser. I Norge er det også etablert mange CWSer, men de færreste tjener penger. Grunnen til at de likevel vokser frem kan være at *de øker verdien på nærliggende eiendom* (Figur 4-15). Mange eiendomsutviklere ser at det ikke lenger er tilstrekkelig å leie ut tak over hodet. For å oppnå høye leiepriser må leietaker tilby urbane miljøer med puls og gode opplevelser. CWSer er med på å skape slike miljøer, men de er ikke nødvendigvis lønnsomme i seg selv (Pahn, 2017).

For å utvikle en attraktiv region må fokuset i regionsutvikling endres fra å tiltrekke bedrifter til å tiltrekke mennesker/ansatte. Det må legges til rette for et godt «peoples climate», dvs. miljøer der folk trives for å tiltrekke seg de beste hodene. Co-working spaces er en moderne variant av dette (Florida, 2002).

*Med mål om å skape liv i gateplan kan co-working-spaces fungere i første etasje. Utfordringen vil være lav betalingsevne for leietakerne. Men det har også vist seg at synergiene er gode. Det er fordi det ofte oppstår ny virksomhet rundt slike co-working-spaces. Det vil være særlig relevant å bygge synergier med andre tilbud som for eksempel bibliotek og kulturhus.*

Figur 4-15

*CWSer kan øke prisen på nærliggende eiendom uten å selv være lønnsomme*



Kilde Tin Phan

## 5 Resultater fra intervjuundersøkelsene

I dette kapitlet oppsummeres og sammenfattes resultatene fra samtaleintervjuene. Det er gjennomført til sammen 36 samtaleintervjuer med bedrifter og gårdeiere i Langbakken, i sentrum, på Campus og med bedrifter som kunne vært etablert i Ås men som ikke fant egnede lokaler for sin virksomhet. Noen hovedpunkter av resultater fra informanter er listet opp i tilfeldig rekkefølge og med påfølgende drøftinger med anbefalinger.

### 5.1 Arealkrevende virksomhet som kan flytte ut av sentrum/randsonen vil til hovedveiene

- Den arealkrevende virksomheten vil ut langs E6/E18. Flere bedrifter som i dag er lokalisert i sentrum har svart at de gjerne kan flytte ut til arealer ved hovedveien.
- Flere av informantene som representerer bedriftene mener at deres transportbehov og -omfang er for stort og belastende for de tiliggende boligområdene og at de derfor burde være lokalisert utenfor sentrum.
- Blant disse informantene er det også flere som opplever stor konkurranse fra Vestby, Rygge, Råde, Askim, Eidsberg m fl og de uttrykker at det er utfordrende å drive virksomhet i Ås, blant annet på grunn av knapphet på areal.
- Representanter for den arealkrevende virksomheten gir opplysninger som viser at de har ulik betalingsvillighet. Mens noen svarer at de har god betalingsevne og vil utvikle og bygge nytt, svarer andre at det enkleste for dem er å være lokalisert (i gamle lokaler) der de er i dag.
- Flere av bedriftslederne forteller at profilering er viktig for dem og at de ønsker å være synlige i markedet. Andre bedriftsledere forteller at dette ikke nødvendig fordi kundene kjenner dem og vet hvor de holder til.
- Tilgang til hovedvei er viktig for flere av bedriftene, men ikke for alle. Det er særlig viktig for de som benytter hovedveinettet. De som ikke benytter hovedveinettet har mer behov for å være tilgjengelig for kundene.
- Flere av informantene nevner at arealprisene er høye i Ås og de derfor naturlig søker areal utenfor sentrum.

**Anbefaling:** Det bør vurderes om arealer skal reguleres mer spesifikt etter næring/bransjer.

Ved å regulere arealer mer spesifikt etter næring/bransje, kan det oppnås synergier etter klyngeprinsippet også for arealkrevende virksomhet. Grunnen er at næringsklyngene øker mest og det bør derfor tilstrebes likeartet virksomhet i alle næringsfeltene for arealkrevende virksomhet (jfr. Porter,

Krugman, Moretti) Handelsklynger som i Nygårdskrysset er positivt fordi kunden når flere butikker på samme biltur samtidig som det kan etableres felles pick-up-punkt i områder der mange butikker er samlet. Klyngen med verksted og motorrelatert virksomhet i Langbakken er positivt fordi det skaper et fagmiljø der aktørene kan snakke sammen og lære av hverandre.

## 5.2 Utbyggere ønsker å bygge boliger

- Det er ifølge informantene som representerer utbyggerne stor etterspørsel etter stasjonsnære boliger i Oslos randsone, og det gjelder også for Ås. Utbyggerne forventer økt interesse for boliger i Ås i årene som kommer og kjøper opp areal som kan utvikles over tid.
- Utbyggerne søker tomter i sentrum, så tett ved stasjonen som mulig. Flere av informantene mener at tog er et fortrinn i fremtidig boligutvikling.
- Blant informantene som representerer utbyggerne blir det hevdet at etterspørselen etter kontorareal er lav.
- Informantene hevder at etterspørselen etter sentrumsnære boliger er særlig stor blant de eldre. De viser til andre områder hvor de bygger ut. Mens barnefamilier som flytter ut i områder i Oslos randsone ønsker seg hus og hage, søker de eldre inn til sentrum der det er kort vei til alt de trenger.

### Anbefaling: Det bør vurderes om boligutbyggerne skal styres mer

Informantene forteller at de opplever at den største andelen av de som flytter inn i sentrum er på vei inn i pensjonsalderen. Det er nå flere som går inn i pensjonsalderen enn for noen tiår siden. Antallet som flytter blir derfor større. Den demografiske sammensetningen i befolkningen vil påvirke omfanget av flytting blant eldre (Akershus, 2016). De eldre boligkjøperne søker boliger nær der de har bodd tidligere og de flytter ikke langt når de flytter (Oslo kommune, 2017). Deres boligpreferanser er ofte mindre boenheter med god standard og god tilgang til varer, tjenester og transport,

Når det nå ser ut til å bli færre butikker i gateplan, bør det tenkes nytt langs bygulvet. Kan boliger legges i første etasje slik man ser i gamle bydeler i byene? Kan en liten forhage, felles/privat uteareal eller terrasse skape liv og trygghet i gaten? Utbyggere bør utfordres på å tenke nytt i første etasje slik at leilighetsbygg fremstår som positive i bybildet. Fleksibilitet bør også drøftes. Er det mulig å bygge enheter i første etasje som både kan være butikk eller service og leilighet ved for eksempel å endre høyde på vinduene? Kan delområder utvikles ulikt for ulike målgrupper slik at sentrum kan bli attraktivt også for unge boligkjøpere?

Fordi utbyggerne ofte har bedre fortjeneste av salg av boliger enn av næringseiendom, bør delområder i sentrum reguleres for næringsbygg slik at sentrum ikke blir et rent boligområde. Rene næringsbygg er ofte mer attraktive for næringslivet enn bygg med kombinasjoner av bolig og kontor.

## 5.3 Innovasjonsmiljøene har stor tro på fremtiden, men etterspør egne lokaler

- «Grundermiljøet på NMBU er sterkt og har lange tradisjoner» forteller en informant

- «Det er dårlig at det ikke er kontorplasser i Ås» forteller flere av informantene
- «Drømmeplassen er rett ved Campus Ås og Ås stasjon» sier en informant
- «Viktig å være lokalisert nær togstasjon for å tiltrekke seg arbeidstakere fra Oslo» er en gjenganger blant flere av informantene.
- Flere av informantene er opptatt av at det er viktig å bruke synergieffektene mellom forskning og næring.
- Mange av informantene uttrykker stor tro på gründervirksomhet og utvikling av arbeidsplasser innen bioteknologi og annen naturbasert teknologi med utgangspunkt i kunnskapsklyngen på campus.
- Det vises til et godt fagmiljø og sterkt fokus på utvikling av nye næringer og ny kunnskap som kan anvendes i privat næringsliv.
- Innovasjonsmiljøene arbeider offensivt for å utvikle nye produkter, men informantene forteller også at det tar tid å skape arbeidsplasser og at det er mange faser å gå gjennom før det blir arbeidsplasser av det. Først forskning, så produkttesting, deretter investorer og markedsføring og til sist produksjon, distribusjon og salg. Når salget starter hører de ikke lenger hjemme på campus. Men de ønsker løpende kontakt og de må hele tiden være innovative og nyskapende.
- Flere av informantene presenterer det samme ønsket om å bygge eller utvikle et nasjonalt innovasjonsmiljø innen bioteknologi og/eller energi mv. – enten på campus eller i Ås sentrum. Med et innovasjonssenter menes et kontorbygg med testrom der det ifølge informantene utvikles et miljø som viderefører de innovative ideene/produktene som utvikles i en første fase ved innovasjonssenteret på Campus Ås. Det er snakk om et fysisk miljø /bygg der grundere er samlokalisert, kan benytte felles laboratorier og testrom samarbeide mot nye markeder og samarbeide om produksjon og salg. Innovasjonsmiljøet bør også huse bedrifter som allerede har et marked og er i produksjon. Det er et bygg der det både er plass til de bedriftene som er godt i gang med kommersiell virksomhet og de som er utviklingsfasen. Alle trenger tilgang til forskerne på campus og bidrag fra studentene i form av studieoppgaver og temporær hjelp. I dag etablerer de som har vært gjennom en innovasjonsprosess på Campus Ås utenfor Ås fordi det verken er et miljø eller fysiske lokaler å leie i Ås. De som har flyttet ut uttrykker et ønske (savn) om fortsatt å kunne være i nærheten av forskningsmiljøet.
- Det ytres på generelt grunnlag et ønske om å få forskning ut i markedet. Mulighetene er mange, men det er utfordrende å få nyttige forskningsresultater over til en lønnsom bedrift. Og det tar lang tid.
- Et innovasjonssenter kan ha utstillingsrom for forskningsresultater, kantine, aktivitetsrom og fellesareal som kan benyttes av studenter og lokalbefolkning. Blant informantene var ideene mange og tankene spenner over et vidt felt.
- På spørsmål om den optimale beliggenhet at et nasjonalt innovasjonssenter for bioteknologi kommer det flere svar. Noen mener at gamle bygg med billige lokaler rett utenfor sentrum kan være aktuelt på grunn av lav betalingssevne de første årene mens testing og markedsarbeidet pågår. Campus er nevnt som en god lokalisering og det nevnes tomter i sentrum som



kunne være interessante. Tett på togstasjon er også nevnt. Noe overraskende er det flere som nevner Søråsjordet. Det begrunnes med at det er en enkel tomt å bygge på, den er tett på campus og det er kort vei til stasjon.

### **Anbefaling: Det ligger en stor mulighet i å utvikle et innovasjonssenter i Ås**

Informantene uttrykker ønske om et kontorfellesskap der det både kan være godt etablerte bedrifter og samtidig rom for selskap som er i startfasen. For den siste gruppen er husleienivået kritisk. Alle har behov for laboratorier og testrom som kan være felles for alle i bygget, gjerne lokalisert i en kjeller. Alle behøver ikke hvert sitt laboratorium. Når vi vet at kunnskapsklyngene har størst vekst og at kunnskapen flokker seg rundt kunnskapssentrene, så er det ingen grunn til å ikke arbeide videre mot en slik utvikling dersom Ås kommune ønsker å supplere de offentlige arbeidsplassene med flere private kommersielle foretak.

Informantene spenner over et bredt spekter hva angår nivået på et innovasjonssenter innen bioteknologi. Noen ønsker et senter med flere fagområder enn kun bioteknologi, for eksempel energi. Noen ser for seg et stort flott bygg som kan kalles «Nasjonalt bioteknologisenter». Noen mener rett lokalisering er på campusområdet, mens andre mener det hadde vært riktigere å ha det tettere på Ås sentrum og stasjon.

## **5.4 Økt etterspørsel etter husholdningsrelatert næring**

Et godt utviklet tilbud av service og tjenester er lokalisert i Ås sentrums randsone. Mange av disse virksomhetene ønsker fortsatt å være lokalisert sentrumsnært.

- Verksted
- Utleiebedrifter
- Servering
- Hjemmetjenester
- Næringsvekst innen helse
- Fysioterapeut, lege, frisør, hudpleie

### **Anbefaling: Husholdningsrettede tilbud er i vekst og har et økende arealbehov**

Det er viktig at det i forbindelse med boligutbygging i sentrum tas inn en strategi om økt tilfang av tjenester. Når varehandelen svikter ligger det et stort potensial i at slike tilbud etableres i sentrum og ikke sentrumseksternt.

## **5.5 Næringsdrivende i Langbakken er en uensartet gruppe**

- Noen av de næringsdrivende i Langbakken forteller at de kan flytte, men de ønsker å være så nær tog og campus som mulig. Det er fordi kundene deres trenger nærhet til tog og arbeidsplass.
- Noen av de næringsdrivende vil gjerne ut til E6/E18.
- Noen av de næringsdrivende vil være der de er fordi lokalene er rimelige og de har god tilgjengelighet til markedet/brukerne.

### **Anbefaling: Flytter noen virksomheter, åpner det muligheter for å samlokalisere likeartet virksomhet**

En slik strategi forutsetter et godt samarbeid mellom offentlig og privat sektor. Flere av bedriftene i Langbakken er rettet direkte mot innbyggere og arbeidstakere i Ås. Begge disse gruppene kommer med eller skal reise med tog om morgenen. Nærhet til togstasjon er derfor viktig. Det er variasjon mellom bedriftene i Langbakken, men det er også likhetstrekk. Det anbefales å tilrettelegge alternativt areal slik at virksomhet som retter seg mot de lokale er samlet på ett område eller i ett felt. Det er markedsmessig smart og det bidrar til utveksling av faglige råd og innspill slik at alle blir litt bedre av å være sammen med andre. Det er naturlig at transportører samlokaliseres, at helse relatert virksomhet med treningssenter kan samles i et felles bygg/område, mens verkstedsvirksomhet kan være samlokalisert i ett felles område.

## **5.6 Grunneiere i Langbakken har ulike ønsker**

- Noen vil bygge boliger
- Noen vil selge til utviklere
- Noen vil ikke selge

### **Anbefaling: Differensiering av arealer etter ulike formål kan være en vei å gå.**

Området i Langbakken er stort, og det er mulig å dele opp området etter ulikt innhold og ulik utviklingstakt. Det er også arealer som vender seg ut mot jernbanen som vil være støyuutsatt og som med fordel kan tilrettelegges for næring. Det er et konkret ønske fra flere av bedriftene om å bli værende i Langbakken. Denne analysen har ikke gått i detalj inn på kart og vurdert kryssende interesser på den enkelte tomt. Næring i dette området bør være husholdningsrettet tjenesteyting. Kan deler av området være egnet for et innovasjonssenter (i mindre format enn et nasjonalt senter) med plass for gründerne som er inne i den første fasen før de kan begynne med salg?

## **5.7 Næringsdrivende i sentrum opplever store utfordringer**

- Informantene i sentrum beskriver at det er mangel på parkeringsplasser, fordi plassene brukes av de som arbeider i sentrum.
- Det pekes også på at det er lite fremtidsrettet handel i gateplan og at det igjen gjør bygulvet lite attraktivt for etablering og investering.
- Det nevnes av flere at det er vanskelig å organisere felles aktiviteter som kan trekke kunder til sentrum på arrangement og aktivitetsdager.
- Det er et ønske om et hotell og konferansesenter i sentrum.
- Informantene etterlater et inntrykk av at sentrum forvitres og at det er behov for strategisk løft, men at det mangler drivere for et slikt løft.

### **Anbefaling: Et samarbeid mellom privat og offentlig sektor kan utløse økt aktivitet**

Med et offentlig bidrag i sentrum med utvikling av attraktive torg, mer utadrettet virksomhet i/ved kulturhuset og retningslinjer (evt premiering) for attraktiv fasade, kan et første steg være tatt. Krav til bruk av fortau, skiltregler og dialog om muligheter mot gateplan kan utløse en ny energi som gir et løft.

## **5.8 Campus Ås utvikles adskilt fra Ås sentrum**

- Slik Campus Ås har utviklet seg over tid og slik utviklingen skjer i dag, fremstår kommunen med en todelt struktur.
- Campus Ås lever sitt eget liv med tilbud som er rettet mot brukerne/studenten på campus. Det gir få synergier for sentrum.
- Kommunen har vedtatt en reguleringsplan for del av Skogveien som tilrettelegger for bygging av studentboliger.

### **Anbefaling: Et strategisk samarbeid mellom Campus Ås og Ås kommune om utbygging og utvikling i randsonen kunne løst opp den todelte strukturen**

For Ås kommune ville det være en fordel om studentene kunne investert i sin første bolig i Ås sentrum og bidratt med liv i gateplan i sentrum om kveldene. For kunnskapsparken på campus ville det være en fordel dersom arealer nærmere sentrum og stasjon kunne utvikles for virksomhet som bidrar til å trekke næringsliv som har behov for kunnskapen og forskningen i sin virksomhet til Ås i stedet for at de må etablere seg i Oslo. Økt sirkulasjon i og gjennom sentrum vil gi bedre grunnlag for å etablere virksomhet i sentrum og skape et attraktivt sentrum med gode tilbud for både innbyggere og ansatte. Sirkulasjon gjennom hele døgnet bør være et mål.

Det synes å være viktig å etablere mer sømløse overganger mellom samfunnet Ås og kunnskapen på campus. Et næringsliv med private bedrifter tuftet på kunnskap fra campus vil ifølge informantene alltid har behov for dialog og løpende kontakt med forskeren som la grunnlaget for forretningsideen.

## **5.9 R9. Lav attraktivitet for næringslivet**

- Flere informanter vurderer etablering og lokalisering i nabokommunene
- Flere informanter mener det er enklere å finne gode lokaler i Oslo enn i Ås
- Flere informanter klager over høyt prisnivå på ledige lokaler i Ås
- Mange informanter klager direkte på manglende vilje lokalt til å ta imot bedrifter
- Et litt dødt sentrum oppleves ikke som attraktivt for næringslivet
- Dersom hovedtyngden av de som bor i sentrum i framtiden, er eldre innbyggere, svekkes attraktiviteten for andre yngre beboere og for næringsliv. Kontorbedrifter søker gjerne et kontormiljø der det er pulserende liv gjennom dagen.
- Mange informanter sitter på gjerdet og avventer de politiske vedtakene før de tar stilling til hva de velger.
- Flere peker på at det er stor forskjell på Ås sentrum og Campus Ås og at denne barrieren er utfordrende.
- Flere av informantene gir tilbakemeldinger om at Ås sentrum oppleves som lite attraktivt for næringsetableringer og at sentrum trenger et løft.

### **A9. Å utvikle Ås til et attraktivt senter forutsetter en god kombinasjon av boliger, kontorer og tjenesteyting**

Det er ikke mangel på mennesker i Ås. Og det bør være nok kunder til å skape liv i sentrum. Uteliv skapes kanskje mer der det er kommersiell virksomhet og kontorklynger enn rundt offentlige arbeidsplasser. Det har å gjøre med at de økonomiske rammebetingelsene er annerledes og at kundebehandling er viktig. Det synes å være den todelte strukturen som skaper to samfunn med lite overlapping. Forskjellen mellom de to delene er at mens det på campus er liv inne i bygningene, skal det i sentrum være liv mellom husene.

Sentrumsfunksjoner innen handel, service, helse, tjenesteyting og kontorbedrifter for privat virksomhet bør ligge i sentrum.

Hvorvidt arealer i sentrum som eies av NMBU er egnet for det ene eller andre formål er ikke drøftet i denne analysen.

## 6 Fremtidsbilder for Ås

I et arbeid mot ny arealbruk og styring mot endringer fram i tid, kan det være nyttig å drøfte ulike utviklingsretninger og på hvilken måte disse kan påvirke utviklingen. Til å skissere mulige utviklingsretninger benyttes ulike foresight-metodikker. I denne rapporten bruker vi scenariemetodikk. En vanlig scenariemetodikk er å sette opp fire ulike fremtidsbilder basert på et sett samfunnsdrivere som drar utviklingen i ulike retninger.

Scenariemetodikkens viktigste særtrekk er å gi brukerne mulighet til å utforske implikasjonene av flere *grunnleggende ulike fremtider* (Forfang, 2011). Mens prognoser og framskrivinger generelt bygger på de mest sannsynlige utviklingstrekkene, gir scenariemetodikken muligheter for å åpne forutsetningene og legge inn brudd i forventede trender.

Fremtidsbildene kan gi en dypere forståelse av de krefter som former fremtiden og det mulighetsrom som foreligger. Og de kan illustrere hvordan og hvorfor utviklingen går i en annen retning enn de planmessige og politiske føringene kommunen selv har valgt. Fremtidsbildene vil sjelden nås i den forstand at de skal være utfordrende og de vil kun være retningspekende for en mulig utvikling. Fremtidsbildene får dermed en todelt strategisk funksjon, for det første styrker det brukernes evne til å håndtere *risikoen* i fremtiden, og for det andre setter det brukerne bedre i stand til å utnytte *mulighetene* i fremtiden (Wack, 1985). Vi kan velge å bygge fremtidsbildene rundt to usikre drivere, og basert på disse utvikle fire scenario/fremtidsbilder, slik figurene under viser. At en driver er usikker betyr at den kan utvikles i "motsatte" retninger og at begge disse er like plausible.

Ås skiller seg fra de andre kommunene i Folloregionen ved å ha et kunnskapssenter som gir grunnlag for tilflytting av nye innbyggere med høy kompetanse og nye etablerere innen fagfeltene som universitet representerer (jfr Figur 3-2). Kommuner med areal langs hovedveinettet E6/E18, for eksempel Vestby, har hatt en betydelig næringsvekst innen flyttbar produksjon og arealkrevende virksomhet (jfr Figur 3-4). Ås sitt store fortrinn har vært vekst innen kunnskapsbaserte virksomheter. Ås har en stor andel sysselsatte innen offentlig sektor (utdanning) og har i liten grad hentet ut synergier fra kunnskapsklyngen.

Med utgangspunkt i Ås sine styrker og komparative fortrinn, skisseres fire mulige utviklingsretninger. De fire driverne som er brukt i diskusjonen om disse fire mulig utviklingsretningene er miljø, næringsvekst, kunnskap og boligvekst.

**Miljø.** Ås er en kommune preget av landbruk, med et sterkt jordvern særlig rundt Ås sentrum. I en tid der miljø og naturressurser er stadig viktigere fremstår Ås som en kommune med en grønn profil. Dette som følge av fagmiljøet på campus men også fordi landbruk preger hele kommunen. Utviklingen ved NMBU og tiliggende institutter innen ressursbasert teknologi, biovitenskap og miljø styrker den grønne profilen som kommunen har hatt siden landbrukshøyskolen på Ås ble etablert. Klima, miljø og naturbaserte ressurser er viktige faktorer i fremtiden og skal erstatte og supplere både energikilder og matproduksjon. Den grønne profilen har blitt styrket ved at et stort antall ansatte på universitetet også bor i Ås. Tilgjengelig kollektivtransport og en betydelig inn- og utpendling med tog styrker profilen. Landbruksressurser gir et grunnlag for utvikling mot en næringsvekst basert på miljø.

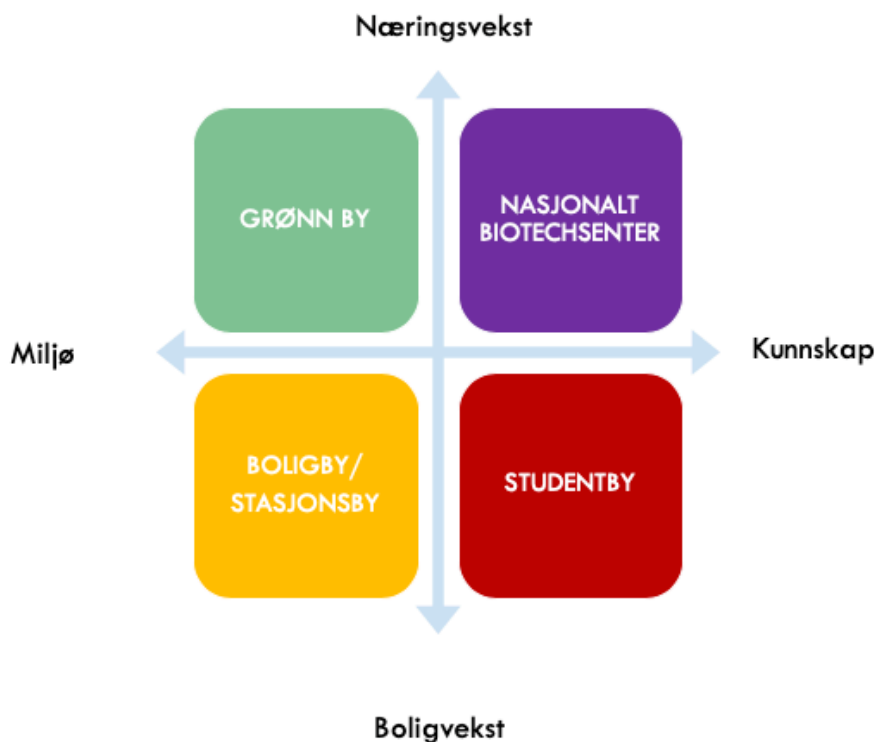
**Næringsvekst.** NMBU, NIBIO, NOFIMA og VI på Campus Ås har lenge hatt en strategi om å bruke kompetansen og forskningsresultatene til næringsutvikling i privat sektor. Denne strategien er i en utviklingsfase som kan utvikles ytterligere fram i tid.

**Kunnskap.** Kunnskap utvikles i geografiske områder der kunnskap samles og kunnskapsklynger utvikles. Det gir flere studenter, mer innovasjon og grunnlag for utvikling av nye virksomheter og nye næringer. Det har lenge vært diskutert hva Norge skulle leve av når oljen tok slutt (Reve, 2012). Fremtidens næringer skulle være kunnskapsbasert, endringsdrevet, globalt og miljørobust næringsliv. Nasjoner, regioner og kommuner konkurrerer om å være mest mulig attraktive for lokalisering av kunnskapsbasert næringsliv. Ås har alle forutsetninger for å skape slike næringer, og de gjør det. Spørsmålet er bare hvor skal de nyskapte bedriftene ligge.

**Boligvekst.** Befolkningsvekst gir boligvekst. Ås har potensial til å bygge framtidsrettede boliger med sin nære beliggenhet til stasjonen og stadig bedre togforbindelse til Oslo. Dette må også ses i sammenheng med at antall studenter forventes å øke i omfang og de kan også søke seg ut i boligmarkedet.

Med disse drivkreftene som drar samfunnsutviklingen i ulike retninger, kan vi sette inn fire mulige fremtidsbilder for Ås i scenariokartet.

Figur 6-1 Mulige fremtidsbilder for Ås basert på fire drivere for utvikling i samfunnet



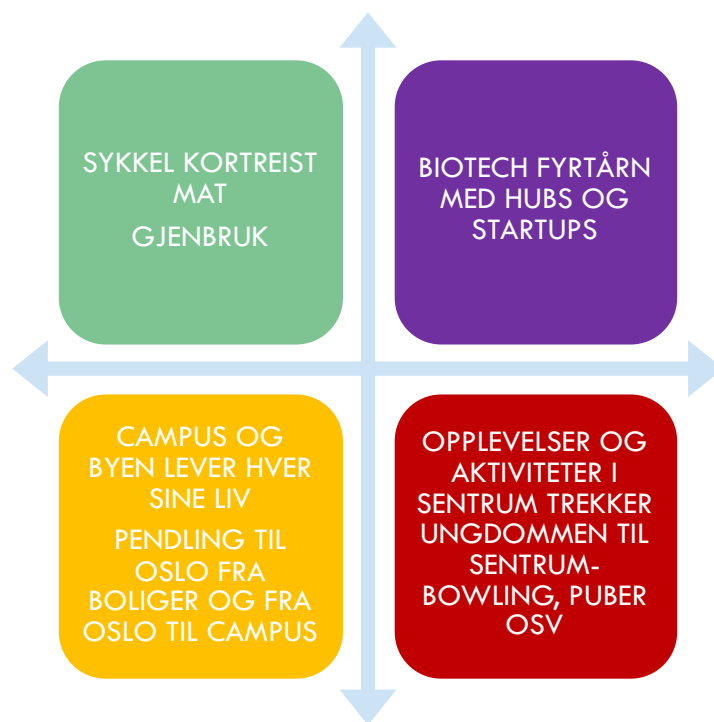
Kilde Vista Analyse

I en grovsortert utviklingsstruktur gis ulike mulighetsrom. Flere av disse kan opptre samtidig, mens det mellom andre kan være utviklingskonflikter. I en retning der grønne visjoner utvikles med mål

om utvikling av et attraktivt boligmarked i landlige omgivelser, kan det være motsetninger med en utvikling med sterk næringsvekst, innovasjonssentre og et stadig økende antall studenter. Men med gode arealgrep der differensieringen blir tydelig kan flere av fremtidsbildene utvikles stedvis og samtidig.

Ved å gå inn med flere detaljer kan det under «grønn by» ligge sykkelveinett, kortreist mat og gjenbruk/delingsøkonomi. Under nasjonalt innovasjonssenter innen bioteknologi kan det suppleres med næringsklynger (hubs) og startups og co-working-spaces. Under fremtidsbildet boligby/stasjonsby kan vi se for oss en fremtid med sterk segregering og to samfunn som lever side og side. Under scenariet «studentby» kan det utvikles et sentrum som tiltrekker seg unge mennesker som skaper liv i gateplan ettermiddag og kveld.

Figur 6-2 Mulig innhold i de ulike fremtidsbildene

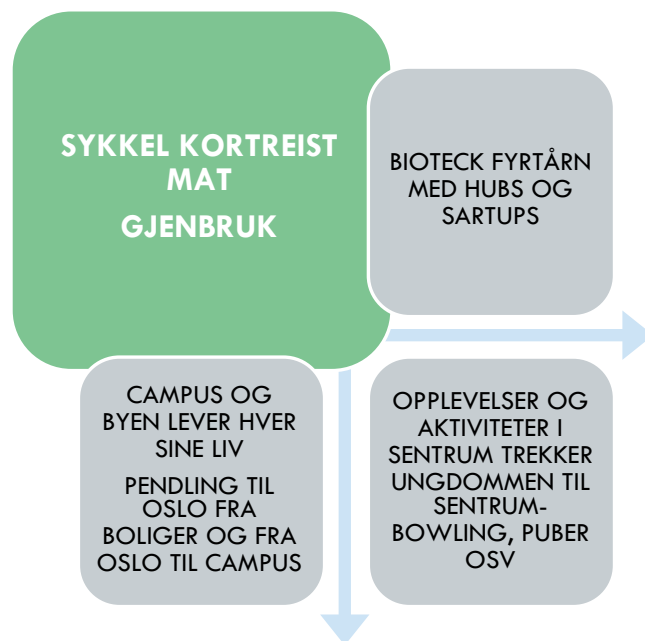


Kilde Vista Analyse

I det følgende drøftes de fire fremtidsbildene i mer detalj.

## 6.1 Grønn by: Muligheter og utfordringer

Figur 6-3 Fremtidsbildet; Grønn by



Kilde Vista Analyse

Å utvikle Ås til en «Grønn by», vil innebære at bilene trekkes ut av sentrum, at det tilrettelegges for gange og sykkel. Det blir sykkelverksted i sentrum, sykkelkafe og sykkelbyttedager. Tog og buss er viktig, og kommunen vil tilrettelegge areal ved stasjonen som bidrar til å forenkle bruken av kollektive transportmidler med særlig vekt på tog. Det tilrettelegges turveier fra der folk bor til sentrum, det videreutvikles gode forbindelser med gangveier mellom sentrum, stasjon og campus. Jordvern prioriteres fortsatt. Dette gir utfordringer for den videre utviklingen av sentrum. Det innebærer utvikling av et kompakt sentrum, med vekt på uterom og parker som gir sentrum et grønt preg. I en «Grønn by» vil folk handle lokal mat og det blir behov for torg/torghall med bl.a. salg av lokalprodusert mat. Samtidig kan det tenkes at det blir behov for ferskvareforretninger i gateplan. Det kan skape liv langs bygulvet etter at varehandelen er redusert eller gått over på nett og folk bytter og deler varer og tjenester. Boligene i sentrum blir bygget som leiligheter med tilgang til parsellhager, parker, møteplasser og grønne takterrasser. Delingsøkonomien dominerer, og i fellesarealene står det en bilpark og sportsutstyr som kan brukes av alle beboerne.

Men utfordringene står i kø. Det bygges stadig nye arbeidsplasser for langt fra tog og buss, og det innebærer at mange innpendlere velger å reise med bil til jobben. Tilrettelegging for bruk av miljøvennlige biler gis prioritet, men trafikken blir vanskelig å begrense. Dette preger sentrum der det nå arbeides for å etablere gode parkeringsplasser tett opp til sentrum. Økt press på næringsarealene rett utenfor sentrum, bidrar det til at mye publikumsrettet service og tjenesteyting flyttes lenger bort fra sentrum og bort fra de viktigste kollektivaksene. Dette gir økt transportbehov og miljømessige utfordringer. En annen utfordring kan være at campus videreutvikles separat med tilbud for de som studerer og jobber der. Dette skaper et todelt samfunn.

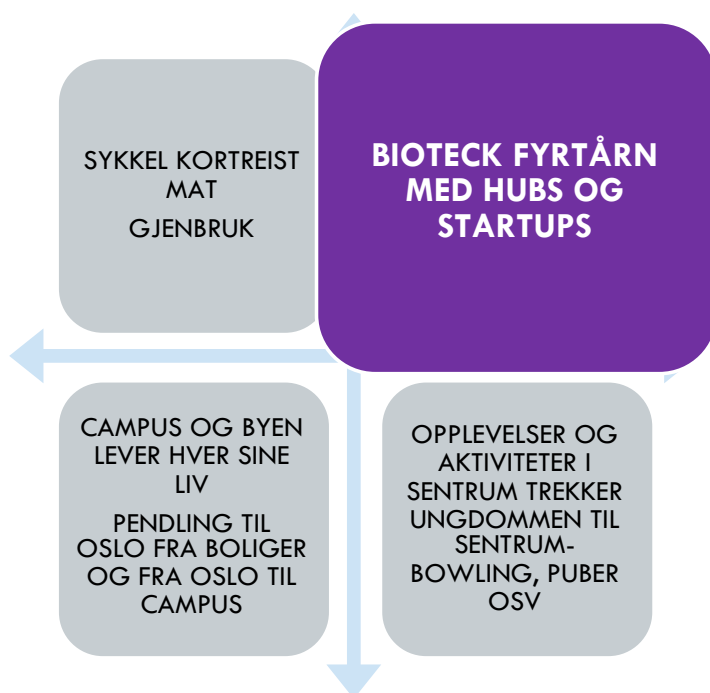


### Virkninger for arealbruk og lokalisering av virksomheter

Lav tilgjengelighet for med privatbil inn mot et gang- og sykkelbasert sentrum kan føre til at bedrifter som henvender seg til kunder med bil etablerer seg ved hovedveinettet. Det kan bidra til å spre virksomhet. På den annen side vil det med «grønn by» være behov for areal til matmarked/torg, pic-up-punkter for vareleveranser og areal til sykkel- og gangstier i sentrum. En annen utfordring kan være at boligandelen tar for stor plass i sentrum på bekostning av potensiell næringsetablering. Årsaken ligger i utbyggernes uttalte interesse for salg av boliger som gir best fortjeneste.

## 6.2 Nasjonalt biotech-senter: Muligheter og utfordringer

Figur 6-4 Fremtidsbildet Biotechnologisk fyrstårn og innovativ kunnskapsklynge



Kilde Vista Analyse

Flere av informantene har sagt at de gjerne vil være med i en planfase for å vurdere utbyggingen av et innovasjonssenter med kommersielle virksomheter i eller i nærheten av Ås sentrum. Mange har relasjoner til det biotekniske miljøet på Ås, men det er også virksomheter innen andre fagområder som energi og miljø. I dette fremtidsbildet er bioteknologi nevnt, men det kan like gjerne være andre fagretninger som for eksempel matproduksjon, energi, robotikk el l. Arealbehovet til et slikt kunnskapssenter som er stipulert per i dag er anslått å ligge på en størrelsesorden mellom 5 000 og 10 000 kvadratmeter, men det må planlegges for utvikling mot økt areal på lang/lenger sikt. Behovet er to-delt etter faser. Det vil bli kontorfellesskap for de nystartede bedriftene – som har lav betalingsevne – og større arealbehov for etablerte bedrifter.

Dersom det skal arbeides mot utviklingen mot et slikt senter i Ås sentralområde, må det først og fremst godkjennes en tomt med sentral beliggenhet. Tomten må kunne romme et attraktivt bygg, og området rundt må kunne ta imot flere start-ups og hub'er av ulike slag. Bygget bør være utadvendt mot gateplan og innlemmes i sentrum slik at det bidrar til liv i gateplan. Ettersom NMBU allerede har arbeidet med mål om å bruke forskningsresultatene i næringsutvikling, vil utviklingen av et

innovasjonssenter kunne bidra til at noen av barrierene mellom sentrum og campus blir mindre. Et positivt trekk ved en slik utvikling vil være at det trekker flere unge mennesker inn i sentrum.

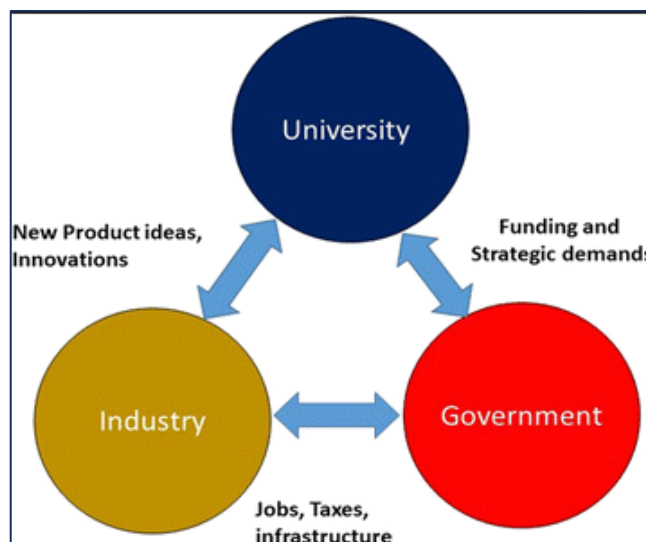
Utfordringen vil være at det kreves en nær dialog og samarbeid mellom offentlig og privat sektor. Ås er attraktivt for boligutbyggere som ønsker utbygging av boliger fordi det gir best fortjeneste. Utvikling og bygging av et innovasjonssenter vil kunne gi dårligere fortjeneste og dermed være mindre attraktivt for utbyggere. Det kan også legge større press på politikerne som ønsker sterke investorer til kommunen. Kommunen har satt av næringsarealer i sentrum. De må kommunen holde på for å utvikle i dette fremtidsbildet. I tillegg vil det være nødvendig å arbeide mot langsiktige mål og sette av areal til næring som kanskje ikke realiseres før om mange år.

De bedriftene som søker lokaler i et slikt senter trenger testrom, laboratorier og rimelige arbeidsplasser i oppstartsfasen. Laboratorier og testrom er arealkrevende og lite arealeffektivt og sånn sett mindre egnet i sentrum. Sambruk og flerbruk av slike lokaler bør tilstrebes.

En tredje utfordring er at dagens utvikling med boliger i sentrum, som synes å trekke eldre alderssegmenter til sentrum, kan gi et lite pulserende sentrumsmiljø og dermed lav næringsattraktivitet.

En ambisjon om å legge til rette for et innovasjonssenter i Ås sentralområde forutsettes kunnskapsutveksling, et strategisk samarbeid mot et felles mål om å utvikle innovative næringer basert på kunnskap fra akademia. Dette er elementer i det som omtales som en triple-helix-modell og handler om at dersom man i en region får til et godt samarbeid mellom akademia, næringsliv og myndigheter har man et svært godt grunnlag for å skape arbeidsplasser og få synergier ut av et universitets- eller høyskolemiljø.

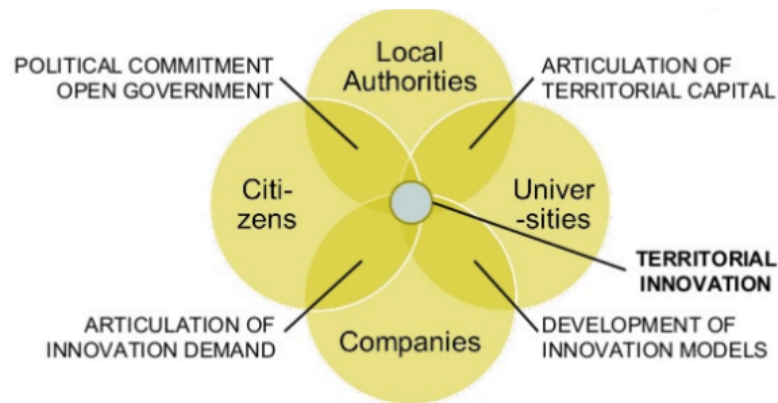
Figur 6-5 Triple Helix – samarbeid om utvikling mellom akademia, offentlig sektor og privat sektor



Kilde *Journal of Innovation and Entrepreneurship*

I nyere triple helix-modeller er også lokalsamfunnet inkludert i en «quadruple helix model». Det gir en ny dimensjon til en utvikling med sterk involvering. Den siste dimensjonen kan løses med blant annet tilrettelegging for boliger i sentrum og tilrettelegging for studenter i et innovasjonssenter der studenter kan søke jobb, sitte og lese og delta i byliv og aktiviteten i innovasjonssenteret.

Figur 6-6 Quadruple Helix Approach



Source: Apulian ICT Living Labs

I et miljø det alle krefter samarbeider mot felles mål er det lettere å nå målet, og der utviklingen skjer tettere på lokalsamfunnet og knyttes opp mot innbyggere som også tar del i utviklingen, blir det bedre resultater enn der lokalsamfunnet er utelatt. En slik involvering av innbyggere kan skje gjennom større synliggjøring av aktiviteter mot lokalmiljøet (Cavallini, 2016). Triple Helix-modellen illustrerer hvordan kunnskap utviklet gjennom forskning i academia benyttes i utvikling av ny næringsvirksomhet gjennom tilrettelegging fra offentlig sektor. Men det offentlige involvering kan skje fra sentralt nivå, noe det som regel gjør. I Quadruple helix-modellen legges det sterk vekt på regional vekst og utvikling som resultat av det tverrsektorielle samarbeidet. Det innebærer at lokalsamfunnet i større grad arbeider for lokal involvering og et lokalt resultat. Ofte skjer det motsatte; at et universitet eller en forskningsinstitusjon fungerer som en mer eller mindre isolert enhet og ikke som en del av et lokalsamfunn.

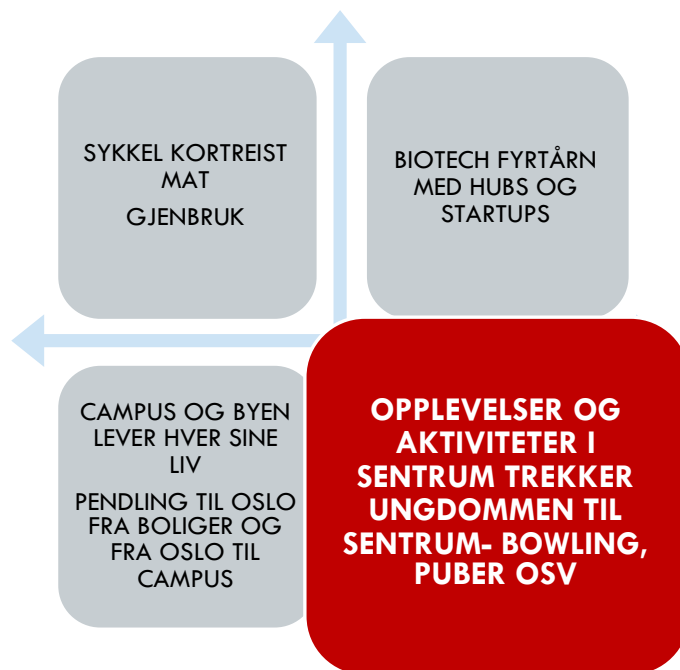
### Virkninger for arealbruk og næringsliv

Framtidsbildet «Biotech-senter» vil kreve at det avsettes et areal for næringsetableringer og et profilbygg i sentrum i kort avstand fra stasjonen. Arealene bør utvikles trinnvis over tid. Dette vil på sikt kunne bidra til økt utvikling av tilbud av varer og tjenester i området rundt innovasjonssenteret ettersom økt tetthet gir økt etterspørsel etter varer og tjenester. Utviklingen bør skje i et samarbeid mellom offentlig og privat sektor, både i utviklingsfasen, utbyggingsfasen og i driftsfasen.

Arealbehovet i dag anslås av informanter til å ligge på opp mot 10 000 kvadratmeter på sikt, men det avhenger av om man får med flere virksomheter som i dag ikke er lokalisert i Ås. Et innovasjonssenter må inneholde testrom, testområder, verksted, co-working-spaces mv. Informantene oppgir at dette er lokaler som kan benyttes felles for flere bedrifter. Produksjon må skje andre steder.

### 6.3 Studentby: Muligheter og utfordringer

Figur 6-7 Fremtidsbildet Studentby



Kilde Vista Analyse

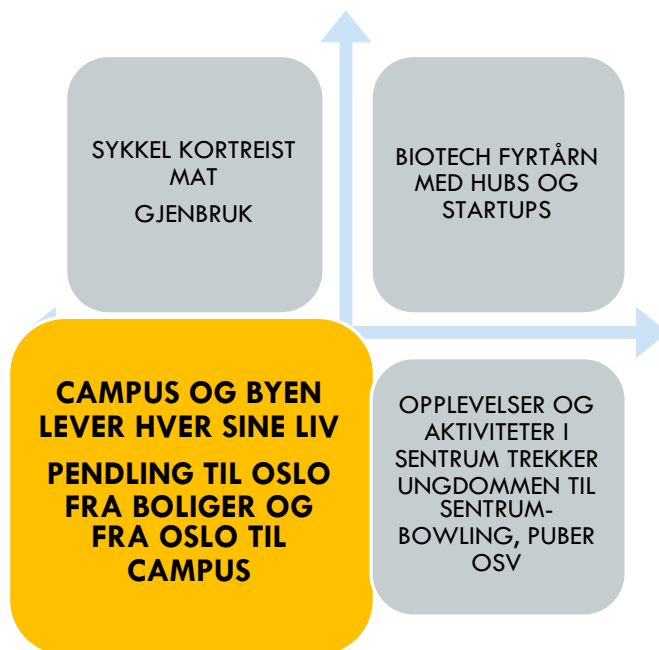
«Studentby» krever økt tilrettelegging for og involvering av studenter/midlertidig bosatte i Ås sentrum. Det bør bidra til et økt antall boliger for førstegangskjøpere, utleieboliger og økt tilbud i gateplan i form av offentlige rom og gode akser mellom Campus og sentrum.

#### Virkninger for arealbruk og næringsliv

En slik strategi vil kunne påvirke arealbruk og arealplan gjennom utvikling av attraktive torg og møteplasser i det offentlige rom, økt utbygging av mindre boenheter egnet for studenter og økt differensiering av boområder der ulike boligtilbud utvikles for ulike segmenter. Det kan også forventes økte tilbud av aktiviteter på gateplan.

## 6.4 Boligby: Muligheter og utfordringer

Figur 6-8 Fremtidsbildet; Boligbyen Ås



Kilde Vista Analyse

Ås er på vei mot å bli en boligby. Kapitalsterke investorer kjøper opp areal og planlegger for utvikling av boliger. Dette er en tendens langs hele Follobanen og i alle kommuner i Oslos randsone. Tendensen forventes å fortsette når Follobanen med nytt dobbeltspor til Ski åpnes.

Økt arealbruk til boliger kan bety at kunnskapsarbeidsplassene som knoppskytes fra NMBU lokaliserer seg utenfor Ås på grunn av knapphet på næringsareal i Ås sentrum.

### Virkninger for arealbruk og næringsliv

Virkningene av «Stasjonsby» kan være at det utvikles og tilrettelegges for utbygging med høy tetthet av leiligheter i sentrum på bekostning av areal til næringsformål. Med en økende andel eldre kan det gi tilflyt av eldre beboere til sentrum, noe som samtidig frigir boliger utenfor sentrum til yngre familier. Dette kan bety at både det arealkrevende næringslivet og kontorarbeidsplasser presses ut av sentrum og etablerer seg langs hovedveinettet eller i nabokommuner.

# 7 Vurderingskriterier

## 7.1 Bediftenes lokaliseringpreferanser

Når bedrifter etablerer seg vurderes ulike lokaliseringalternativer. Som regel er det økonomiske og markedsmessig faktorer som legges til grunn. Dette er faktorer som bør tas med i vurderingene om kommunen skal kunne nå målet om nye etableringer.

Det finnes modell som med utgangspunkt i tre attraktivitetsdimensjoner; bedriftsattraktivitet, besøksattraktivitet og bostedsattraktivitet beskriver en kommunes næringsattraktivitet (Telemarksforskning, 2017). Ofte vil de tre attraktivitetsdimensjonene virke gjensidig forsterkende. For steder som har strukturelle ulemper, vil det som oftest være nødvendig å jobbe med alle de tre attraktivitetsdimensjonene. Steder med sterk næringsutvikling kan konsentrere innsatsen mot dimensjonen bosted. For kommuner med svak næringsvekst er det altså mange faktorer å ta tak i for å stimulere næringsvekst.

Empiriske studier viser at økning i utdannet arbeidskraft i ett område øker produktiviteten i omkringliggende områder, og at effekten er sterkere jo nærmere en kommer området der kompetansehevingen skjer (Rice V. m., 2006).

Det er gjennomført en studie for å identifisere kriterier som må være til stede for å utvikle et attraktivt kontormiljø og kunnskapssenter i Ski (Vista Analyse, 2018) og i Moss (Vista Analyse og Damwad, 2015). Dette er konkretisert i en utviklingstrapp (Figur 7-1). Utviklingstrappa viser eksempler på forhold som påvirker bedriftsledere i beslutninger om lokalisering. Spørsmål som stilles i beslutningsprosessen i bedriften kan for eksempel være: Finnes det tilgang til relevant arbeidskraft i området? Og er det god nok tilgjengelighet for dem for å komme på jobb? Er det kommunal vilje til å bidra slik at vi når de målene vi har satt oss – er det en kommune som vil samarbeide? Er det et kunnskapsmiljø i området som vi kan dra nytte av; erfaringer, tradisjoner og forståelse for vår produksjon? Har vi tilgang til et attraktivt miljø i sentrum der vi kan ta med kundene våre? Hvor lang er reiseavstanden til kunden? Er tomt/lokaler fleksible og egnet for vår virksomhet? Får vi tilstrekkelig synliggjøring av bedriften vår på denne tomta? Når beslutninger skal tas, vil beslutningstaker stå igjen med noen få lokaliseringpreferanser. Ofte er det helt enkle preferanser, som tilgjengelighet, profilering, arealpris, en velvillig kommune el l.

Figur 7-1 Utviklingstrapp for etablering av attraktive kontormiljøer.



Kilde Vista Analyse

Med bakgrunn i de intervjuer som er gjennomført i denne analysen er det fire typer virksomheter som peker seg ut som relevante å drøfte opp mot ulike vurderingskriterier i arbeidet med Ås sentralområde. De fire har alle ulike lokaliseringpreferanser. Det ene typen virksomhet er nye bedrifter som har sitt utspring i forskningsmiljøet på campus. Det andre er arealkrevende virksomhet som søker ut mot E6 og E18 og som har marked utenfor kommunen og det tredje er arealkrevende virksomhet som retter seg mot hjemmemarkedet i Ås. Den fjerde kategorien er virksomheter som søker lokalisering i sentrum av Ås.

Næringslivets lokaliseringpreferanser danner grunnlag for definering av kommunens vurderingskriterier i arbeidet med stimulere kommunens næringsattraktivitet.

### 7.1.1 Nye bedrifter med utspring fra kunnskapsparken på campus

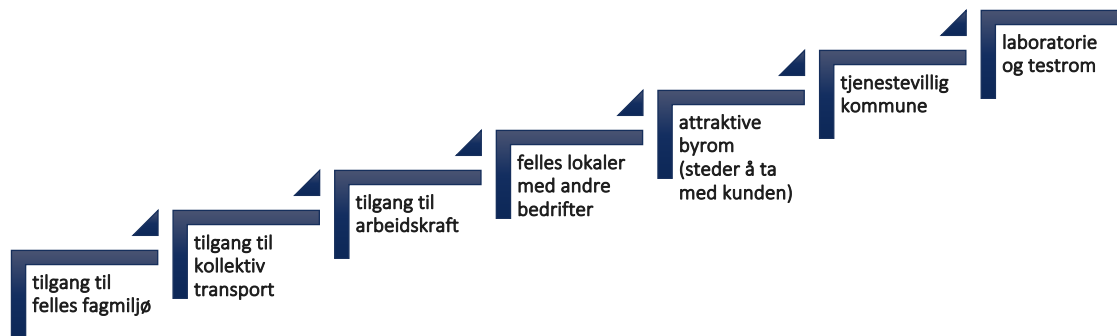
Innovative virksomheter som har sitt utspring fra kunnskapsparken på campus har gjennom intervjuene formidlet at de har utfordringer med å etablere seg i Ås sentrum og at de opplever det som negativt. Det eksisterer ikke lokaler som er egnet og prisene er høye i de lokalene som er tilgjengelige. Ås sitt komparative fortrinn for disse bedriftene er at de ønsker å være lokalisert fysisk nær forskerne og studentene. Forskerne kan bidra når det oppstår utfordringer og de kan formidle nyheter, mens studentene kan bidra med arbeidskraft, prosjekter og utredninger (masteroppgaver). Disse bedriftene har uttrykt ønske om kontorlokaler i Ås med tilgang til et felles laboratorium og testrom.

Det kan være to utfall av dette behovet/ønsket. Det ene er tilgang til enkle bygninger med rimelige lokaler med lokaler som er egnet for felles laboratorier og testrom. Det andre er et stort nytt innovasjonssenter der det er rom for start-ups, etablerte bedrifter og bedrifter i etableringsfasen.

Det bør vurderes egnet tomt og/eller egnet lokale for slike virksomheter. Et nasjonalt innovasjonssenter i for eksempel bioteknologi må utvikles over tid. Det viktigste er å finne ut om det er etablerte bedrifter som kunne være med fra start.

Lokaliseringspreferanser for denne type bedrifter er kort vei til campus med et felles fagmiljø både der og i felles lokaler med likeartet virksomhet, tilgang til testrom mv. Videre er tilgang på arbeidskraft, herunder studenter viktig. En oppstartsbedrift skal bearbeide kunder og investorer og ønsker tilgang til tilbud i et hyggelig bymiljø. For dem er en tjenestevillig kommune svært viktig.

Figur 7-2 Faktorer som påvirker beslutninger om etableringer av kunnskapsbedrifter i Ås

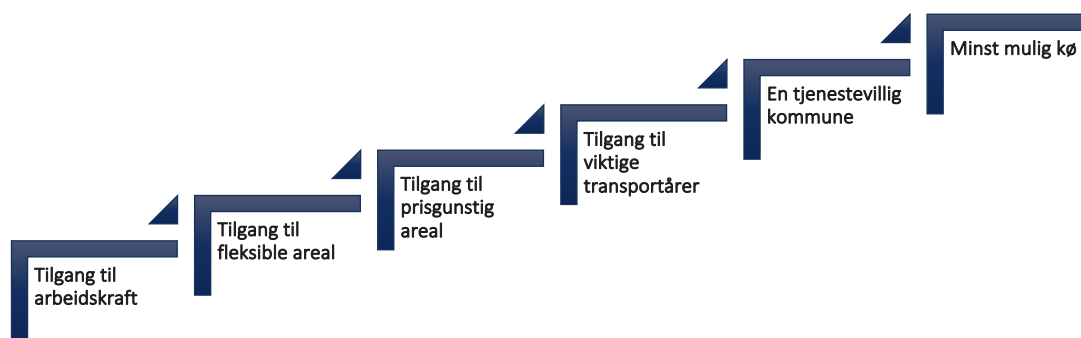


Kilde Vista Analyse

### 7.1.2 Arealkrevende virksomheter med eksternt marked

Med økt tetthet og knapphet på areal, presses de arealkrevende virksomhetene ut av sentrum. Informantene i denne undersøkelsen har pekt på til dels svært ulike lokaliseringpreferanser. Tilgang til kunde og marked, herunder effektiv transport er viktig. Samtidig er fleksible areal/lokaler og akseptabel arealpris viktig. Også denne gruppen har pekt på ønsket om en tjenestevillig kommune.

Figur 7-3 Faktorer som påvirker beslutninger om etableringer av arealkrevende virksomheter med eksternt marked



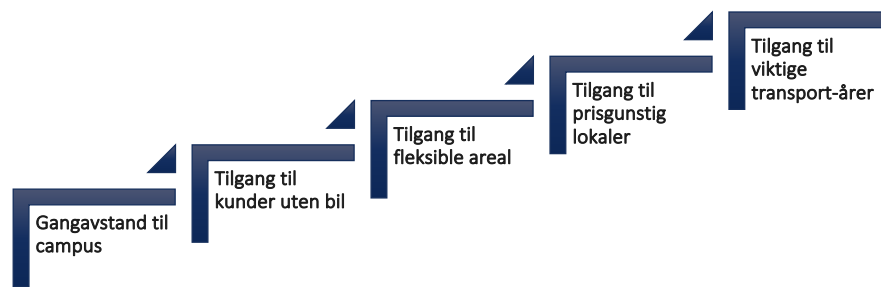
Kilde Vista Analyse

### 7.1.3 Arealkrevende virksomhet med lokalt/regionalt marked

For bedriftene som henvender seg til lokale husholdninger med sine tjenester er lokaliseringpreferansene litt annerledes. De ønsker å være lokalisert så nær sentrum som mulig med god tilgang til kunden. De ønsker aller helst å være i gangavstand fra campus og stasjonen. Flere av bedriftene peker på behovet for fleksible areal.



Figur 7-4 Faktorer som påvirker beslutninger om etableringer av arealkrevende virksomheter med eksternt marked

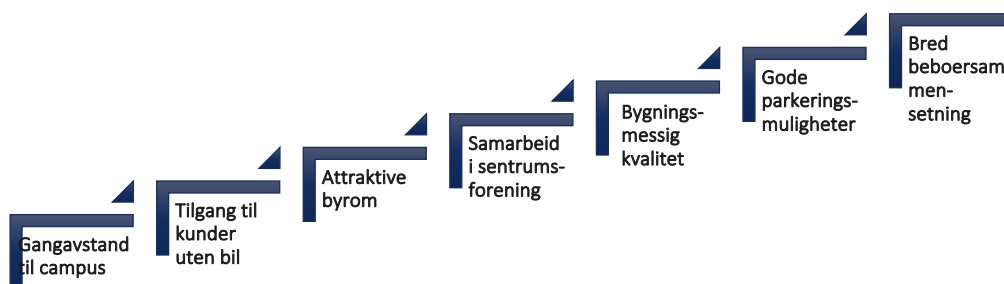


Kilde Vista Analyse

### 7.1.4 Handel og service egnet for sentrumslokalisering

Bedrifter som ønsker å være lokalisert i sentrum er opptatt av attraktive uterom, godt samarbeid (f eks en sentrumsforening), visuelle krav til første etasje og fortauene, samt bred alderssammensetning på beboere i leilighetene i sentrum. Den visuelle kvaliteten på byrommet og forståelsen for at liv i sentrum innebærer lyder om kveldene er pekt på som viktig for de som driver i serveringsbransjen. Ettersom servering er et tilbud i vekst i norske bysentre<sup>5</sup>, er kvalitet og rammebetingelser i sentrum en relevant problemstilling, selv om den ikke kan nedfelles i en kommunal plan.

Figur 7-5 Faktorer som påvirker beslutninger om etablering av handel og service



Kilde Vista Analyse

## 7.2 Forslag til vurderingskriterier

Med bakgrunn i de resultatene fra denne analysen, og bedriftenes preferanser i forhold til etablering og lokalisering har vi oppsummert et sett med kriterier som bør vurderes i forbindelse med lokalisering av virksomheter i framtidig arealplanlegging. I figuren under har vi oppsummert forslag til et sett vurderingskriterier som bør benyttes i arbeidet med å tilrettelegge areal for næringsvirksomhet.

<sup>5</sup> Denne referansen er fra en analyse Vista Analyse gjennomfører for KMD om utviklingen i handel og tjenester i norske byers sentrum. Rapporten er foreløpig upublisert og kan derfor ikke refereres. Men resultatene fra 35 norske byer viser at tjenester øker i sentrum mens varehandelen går sterkt tilbake.

Figur 7-6 Forslag til vurderingskriterier for arealdisponeringer



Kilde Vista Analyse

**Tilgang til vegnett** er et vurderingskriterie som er viktig for de arealkrevende bedriftene med kunder utenfor kommunen. Når disse på grunn av økt areal knapphet ønskes ut av sentralområdet, vil et av de viktigste lokaliseringpreferansene de har være nærhet til E6 eller E18. Kommunen bør derfor tilstrebe å avsette areal for næringsformål med arealkrevende virksomhet i områder med god tilgang til hovedveinettet. Arealene bør imidlertid ikke kunne utvikles for kontor.

**Transportbehov** er et vurderingskriterie som er viktig ved boligetablering og utvikling av kontorarbeidsplasser. Tilgang til kollektiv transport er viktig og tilgjengelighet i form av akseptabel gangavstand blir viktig. Der gangavstanden blir lenger enn ønskelig, vil gangveiens attraktivitet være viktig. Det finnes undersøkelser som viser at folk er villige til å gå lenger til jobb og bane dersom gangveien er hyggelig. Vann og grønne trær bidrar til at hjernen slapper av og turen vil oppleves rekreativ. (Bratman, 2015). Kommunen bør sørge for utvikling av areal for bolig og næring som kan stimuler til bruk av kollektivtransport. Kommunen bør sørge for attraktive gang- og sykkelakser mellom transportknutepunkt og bolig/kontor.

**Tilgjengelighet for kunden** er viktig for husholdningsrettet handel, service og tjenesteyting. Denne virksomheten bør derfor samlokaliseres og være arealeffektiv slik at tilbudene er lett tilgjengelig for kunden. Virksomhetene som trekker de samme kundene bør være samlokalisert og ikke spredt over et større område. I et bysentrum er det i flere analyser satt en grense på 400 meter for folks villighet til å gå.

**Arealpriser** er viktig å ta hensyn til i arealplanleggingen. Det er stor variasjon i ulike bedrifters betalingssevne. Derfor bør rimelige areal forbeholdes den virksomheten som har lav betalingssevne, mens areal som er dyrere bør forbeholdes virksomheter som har en annen betalingssevne. Arealprisene må også stemme med virksomheten som søker lokalisering i området. Dersom sentrum skal transformeres til dyre og moderne bygg/lokaler, vil flere virksomheter falle utenfor. Det kan derfor være en fordel å opprettholde lokaler med lavere husleie i sentrum for å tiltrekke seg et bredt spekter av virksomheter.

**Profilering og eksponering** kan tas i betraktning som et vurderingskriterie i arealplanleggingen ved at det sørges for at areal som tilgjengeliggjøres for næringslivet langs E6/E18 samtidig er eksponert mot hovedveien. Men eksponering som er positivt for enkeltbedrifter, kan være det motsatte for en kommune som ofte kan ønske en annen visuell adkomst til kommunen.

**Samlokalisering** av likeartet virksomhet er viktig. Det gir gode synergier i form av kunnskap, vennskap og fagmiljø. I tillegg kan det gi bedre markedsgrunnlag enn om virksomhetene ligger spredt. Samlokalisering som et vurderingskriterie i arealplanleggingen bør stimulere til at like virksomheter er lokalisert i samme område dersom det er mulig innenfor plan- og bygningsloven. Bruk av NACE-koder i reguleringsbestemmelsene kan være en mulig løsning.

**Trender** skifter stadig og når det skal settes opp en langsiktig plan for utvikling av næringsvirksomhet og gode boområder er det viktig å være åpen for trendskifte. I praksis betyr dette først og fremst fleksibilitet som vurderingskriterie. Regulering for næring langs bygulvet i bysentrum er et eksempel. Hvis handelen forsvinner fra bybildet så må et annet innhold i første etasje av byggene gi vitalitet langs bygulvet. Etablering av store handelsbygg langs hovedveinettet vil være negativt i dag fordi det bidrar til økt bilbruk. Men dersom disse byggene i fremtiden blir rene distribusjonsentraler for nett-handel vil en sentrumsekstern lokalisering være god.

**Nærhet til marked.** Kunde og marked er viktig for alt næringsliv. Når vi foreslår nærhet til marked som et vurderingskriterie, så betyr det at det bør være naturlig å trekke inn hvor varen eller tjenesten skal fraktes og dermed tilstrebe mest mulig effektiv lokalisering i forhold til markedet.

**Attraktive uteområder.** Dette er et viktig vurderingskriterie for utvikling av boligområder og av næringsareal i sentrum. Attraktive byrom med parker, gangveier og uteareal er viktig for å tiltrekke seg næringsliv. Kommunen har et ansvar for å bidra til attraktive uterom.

**Parkering nær sentrum.** Dette er et vurderingskriterie som er hentet fra de næringsdrivende i sentrum som var svært opptatt av dette. Det kan bety at det bør avsettes areal i sentrums randsoner for parkering.

# 8 Arealer for virksomheter i Ås – en anbefaling

## 8.1 Ås sentralområde

### 8.1.1 Ås sentrum

I Ås sentrum bør næringsetableringer, kontorbygg, handel og service ha prioritet. Vår anbefaling er at legekontorer, fysioterapi osv ikke legges i sentrums randsone, men inn i sentrumsbyggene fra andre etasje og oppover.

Boligutbygging bør tilrettelegges slik at det blir variasjon i beboernes livsfaser, og boligene bør trekkes oppover i byggene og mot ytterkantene av feltet. Det bør ikke stilles for store forventninger til at handel skal utgjøre bygulvet gjennom hele sentrum. Ideelt sett burde butikklokalene samlokaliseres i noen områder, mens annen utadrettet virksomhet burde fylle øvrige lokaler.

I en tid der handelen er i stor endring og forbruket dreier mot kjøpt av tjenester, ligger det en mulighet i å være i dialog med ulike aktører innen kontor-, helse-, serverings- og underholdningsbransjen om å finne gode ideer for innhold i første etasje som kan skape trygghet og god visuelle kontakt med langs bygulvet. Det kan for eksempel bety at virksomhetene kan ha resepsjon, kantine eller møterom ut mot gateplan, eller det kan være rabatter med planter/busker langs husveggene. Målet må være at det er liv eller høy visuell kvalitet langs bygulvet. Ofte kan en sentrumsforening være bidragsyter i et slikt prosjekt, men det kan også gis føringer i kommuneplan/reguleringsplan.

### 8.1.2 Langbakken

Området i Langbakken vurderes for videreutvikling av boliger. Det vurderes fortetting og tilrettelegging for leilighetsbygg. Dette er et godt grep og vil gi en mer variert boligstruktur i området og supplere dagens småhusbebyggelse.

Langbakken grenser mot jernbanen, og deler av området vil være utsatt for støy. Samtidig har flere av informantene i Langbakken et ønske om å være fortsatt lokalisert tett opp mot sentrum og mot de kundesegmenter de henvender seg til. Det bør derfor vurderes å la deler av området opprettholdes til husholdningsbasert tjenesteyting som i liten grad skaper trafikk utover kundenes behov. En kombinasjon av bolig og næring kan også gi en støyskjerm mot toget.

Det er på generell basis behov for arealer til næring i sentrum. Ås har et lavt antall private foretak og bør derfor være særlig oppmerksom på behovet for å avsette næringsareal i sentrum. Det kan diskuteres om det skal være rom for kontorlokaler i Langbakken eller om disse primært bør styres mot sentrum. Dette handler også om utbyggingsfaser, men det vil være ugunstig for sentrum dersom utbyggerne i Langbakken utvikler attraktive kontorlokaler mens det samme ikke skjer i sentrum. Dette dreier seg om langsiktig planlegging, og da er det naturlig å tilrettelegge for de investorene som er aktivt interessert og som er villige til å bidra med fornying.

Langbakken – i feltet langs jernbanen – kan også være aktuelt for bedriftene som har sitt utspring i kunnskapsparken på campus, selv om inntrykket fra intervjuene pekte på areal nærmere sentrum for sin virksomhet.

### 8.1.3 Området mellom Ås sentrum og Campus Ås

Ås sentrum strekker seg over en relativt lang akse og det er mange transformasjonsmuligheter i sentrum. På et vis kan det vise seg å være første steg som mangler. Med bakgrunn i informantene som har bidratt i denne analysen kan det synes som dialog mellom aktørene kunne være et første steg. Det bør da være dialog mellom tre parter (eventuelt fire) som vi så i triple-helix-modellen (se Figur 6-5).

Søråsjordet er pekt på som en aktuell tomt for utvikling for bedrifter som søker lokalisering nær Campus. Men dette er en «indrefilet» som bør vurderes varsomt. Det er aktører blant informantene som har vurdert etablering i dette området, og kommunen bør initiere en dialog for å avklare muligheter i området. Et mulig biotechcenter, en kunnskapshub eller et innovasjonssenter er ønsket av mange av informantene, og dette er område som kan brukes til slik utvikling. Området har en svært god strategisk beliggenhet for næringer som søker samlokalisering med virksomheter på Campus.

Søråsjordet representerer dyrket mark av høy kvalitet, et flott kulturlandskap, og er en del av Ås identitet. Skal det bygges ned, må det gi en samfunnsmessig høy verdi tilbake. Et innovasjonssenter kunne være et slikt tiltak. Feltet bør ikke tilrettelegges for enkeltbedrifter som skal profilere seg selv. En flat ubyggd tomt vil alltid være interessant fordi den er billig å bygge ut. Men en «indrefilet» bør ikke slippes før det er stilt store krav til innholdet.

## 8.2 Langs Europaveiene

### 8.2.1 Nygårdskrysset (E18)

Det er begrenset med areal ved Tusenfryd/Vinterbro. Området er egnet for virksomheter som ikke er husholdningsrettet, men som driver produksjon eller logistikk og retter seg mot eksterne markeder. Som på de andre områdene langs hovedveinettet vil det gi et fortrinn dersom tomtene ikke legges ut uten en overordnet strategi om samlokalisering av likeartet virksomhet. Nygårdskrysset bør videreutvikles til ett felles sted for plasskrevende handel. Dette er et tilbud som har vært i sterk vekst i Ås de siste årene, (ref. Figur 3-9). Lokalisering langs E18 genererer trafikk og er sånn sett ugunstig. Bygningsstrukturen er imidlertid uegnet i sentrum og bør ligge sentrumseksternt, og effekten av samlokalisering i en klynge er normalt god. Dersom det er ønske om å få nye etableringer i kategorien plasskrevende varer nærmere sentrum, bør det avsettes areal som er tilstrekkelig store til at mange enheter kan samlokaliseres i en næringsklynge.

Det knytter seg stor usikkerhet til hvordan handelen utvikler seg, men dersom utviklingen går i retning av mer netthandel, vil Nygårdskrysset være svært godt egnet for overgang til netthandel med distribusjon.

## 8.2.2 Nye Holstadkrysset (E18)

Holstadkrysset er et viktig kryss for arealkrevende virksomhet. Dette er områder der det bør iverksettes et strategisk arbeid for å få opp en dialog med ulike aktører som har likeartet virksomhet slik at det utvikles næringsklynger for likeartet næring i stedet for stykkevis salg til høystbydende. Områder til lager, logistikk eller produksjon etterspørres og søker mot hovedveinettet. Uansett valg og utfall bør hvert felt utvikles med en god markedsrettet profil. Kommunen bør ta initiativ til en slik utvikling av felt mot en ensartet næringsstruktur.

## 8.2.3 Korsegårdskrysset (E6)

Korsegården synes å ha en svært stor verdi i forbindelse med fortetting i Ås og utflytting av ulike virksomheter. Fordi det kollektive rutenettet er bra mellom sentrum og Korsegården, og arealknappheten forventes å øke rundt sentrum bør virksomheter som har kunder i nærmarkedet (husholdningsrettet) lokaliseres i dette området, mens andre produksjons- og logistikkselskap bør lokaliseres i felt der tilgjengelighet med kollektivnett ikke er like godt.

Korsegården er det aller viktigste sentrumseksterne området i Ås, og det bør utvikles slik at det gir best mulig nytt for lokalsamfunnet i Ås. Store virksomheter som kun søker etablering ved hovedveinettet bør etableres i andre felt langs E6 eller E18.

# Referanseliste

- Akershus fylkeskommune. (2018). *Regional plan for handel, service og senterstruktur*.
- Akershus, N. -H. (2016). *Eldres boligsituasjon. Boligmarked og boligpolitikk i lys av samfunnets aldring*.
- Bratman, G. m. (2015). *Nature experience reduces rumination and subgenual prefrontal cortex actiation*. <https://www.pnas.org/content/112/28/8567.abstract>.
- Cavallini, S. F. (2016). *Using thje Quadruple Helix Approach to Accelerate the Transfer of Research and Innovation Results to Regional Growth*.
- Damwad. (2014). *Utredning om serveringsnæringen for Nærings- og fiskeridepartementet*.
- Entrepreurship, J. o. (2016).
- Fanning, S. (2014). *Marked Analysis for Real Estate*.
- Florida, R. (2002). *The Economic geography of talent*.
- Forfang, D. o. (2011). "Strategisk anvendelse av scenarier", i Stoknes & Hermansen (red) *Lær av fremtiden*.
- Glaeser, E. L. (2001). *Consumer City* (Journal of Economic Geography. utg.).
- Graham. (2010). *The spatial decay of agglomeration economics; estimates for use in transport appraisal*.
- Krugman, P. R. (1997). *Developmetn, Geography and Economic Theory* (MIT press. utg.).
- Menon Economics. (2017). *Den tette byens verdi*. (Menon publikasjon 44/2017. utg.).
- Miljøverndepartementet (senere KMD). (2008). *Rikspolitisk bestemmelse for etablering av kjøpesentre*.
- OECD. (2012). *Promoting growth in all regions*.
- Oslo kommune. (2017). *Hvem kjøper bolig i Oslo*. Byliv. Artikkel i magasin.oslo.kommune.no 030717.
- Pahn, T. (2017). *Notat om Co working spaces*.
- Porter, M. (1990). *Competitive Advantage of Nations*.
- Regjeringen. (2018). *Veileder til retningslinjer for lokalisering av statlige arbeidsplasser og statlig tjenesteproduksjon*.
- Reve, T. (2012). *Et kunnskapsbasert Norge*.
- Rice, V. a. (2006). *Spatial dererminants of productivilty. Analysis for the regions of Great Britain*.
- Rice, V. m. (2006). *Spatial determinants of produktivity analysis for the regions of Great Britain, Regional Science and Urban Economics*.

- Sivaev, S. o. (2013). *Beyond the Hight Street; Why our cityr centres really matter.*
- Storper, M. (2011). *Why do regions develop and change? The challenge for geography and economics.*
- Telemarksforskning. (2017). *Regional analyse for Akershus 2016.*
- Vista Analyse. (2016). *Delingsøkonomiens betydning for norsk økonomi - i dag og i fremtiden.*
- Vista Analyse. (2017). *Nærings- og handelsanalyse Lillehammer.*
- Vista Analyse. (2017e). *Lokale og regionale virkninger av alternative traseer for ny E6, Lillehammer.*
- Vista Analyse. (2018). *Arealbruksanalyse - marked for kontorarbeidsplasser Ski stasjonsområde.*
- Vista Analyse. (2018c). *Mjøsbyen - Sentrumshandelens posisjon ift sentrumsekstern handel.*
- Vista Analyse og Damwad. (2015). *Helhetlig samfunns- og næringsutvikling i Mosseregionen.*
- Wack, P. (1985). *Scenarios: Shooting and rapids".* Harward Business Review.



# Vedlegg

## A Vedlegg

### A.1 Intervjuguider

#### A.1.1 Intervjuguide bedrifter Langbakken

##### Intervjuet legges opp semi-strukturert

##### Bakgrunnsinformasjon

- Hvilken type virksomhet er dere?
- Kort om bedriftens hovedaktivitet
- Hvor er du lokalisert i dag, og hvor lenge har du holdt til der? Ev. flyttinger de siste ti (?) årene?
- Antall ansatte
- Hvorfor er du lokalisert der du er i dag?
- Fortrinn og ulemper i dag? (konflikter med naboer – knyttet til fysiske eller miljømessige årsaker – støy, forurensning, tett bebyggelse, trenger mer/mindre areal, pris, tilgjengelighet, annet?)
- Generelt sett; hvilke lokaliseringpreferanser har dere (pris, eksponering, kundetilgjengelighet, samlokalisering med andre bedrifter mv)

##### Områdets profil – hva er viktig?

- Profesjonelle utleiery
- Fleksibilitet – evt stabilitet i leieforhold
- Nærhet til samarbeidsbedrifter eller fagmiljø eller kompetanse
- Nærhet til markedet (kunder og konkurrenter)
- Nærhet til leverandører
- Nærhet til bymiljø (urbane områder)
- Tilgang på kvalifisert arbeidskraft
- Nærhet til hovedvei

##### Tilgjengelighet – hva er viktig?

- Tilgjengelighet for gående og syklende, nærhet til kollektivtilbud, gode vegforbindelser, gode parkeringsmuligheter, nærhet til sentrum? Andre ting?

##### Areal og tilrettelegging – hva er viktig?

- Pris
- Egnede lokaler ev. arealer for bygging

- Tilrettelegging for næringslivet av kommunen (effektiv saksbehandling, god infrastruktur, annet)
- Fellestjenester i området
- Andre ting?

#### Fremtidig lokalisering

- Planer om å flytte? Hvorfor?
- Hvilke områder i Ås vil være bedre for din lokalisering enn dagens?
- Hva er viktigst (ev. de tre viktigste faktorene) når dere skal flytte?

Hvor viktig er Ås' plassering med nærhet til E6, E18, Oslofjordtunellen og jernbanen? Kort veg og gode transportmuligheter til Oslo og Gøteborg. Utnytte gjennomgangstrafikk?

Hvor viktig er nærhet til Campus Ås (innovasjon, forskning, undervisning, kompetanse)

Arealer nær Ås stasjon er attraktive for forskningsbasert næringsliv godt kollektivtilbud og nærhet til Campus Ås?

## A.1.2 Intervjuguide utviklere

Din eiendom:

- Adresse, ansatte, hvor lenge eiet osv
- Hvilket potensial har området der du har eiendom
- Hvilket potensial har de byggene du i dag eier? Hvilke formål/type leietakere/pris
- Fortrinn – ulemper i dag
- Området potensial fremover
- Kostnader ved evt. riving
- Interesse for/market for å leie ut rimelige lokaler for å stimulerer til innovasjon og utvikling av næring?
- Interesse for/forståelsen av å bidra til næringsutvikling i Ås?

Markedet:

- Dere har kontakt med markedet – hvordan vurderer du leiemarkedet i Ås
- Hvordan vurderer du leiemarkedet på din eiendom?
- Hvordan er utviklingen i boligmarkedet – salg – utleie
- Hva er utleieprisene i Ås? Langbakken? NMBU?

Nærhet til NMBU:

- Hvilket potensial knytter det seg til å være lokalisert ved et universitet?
- Er det ulemper knyttet til kunnskapsklyngen/høy andel akademikere?
- Hva er de markedsmessige forskjellene på et akademikermiljø og et forretnings-/business-miljø?

Ås sentrum:

- Har du noen innspill vedr Ås sentrum? Positivt – negativt – muligheter – barrierer?
- Hvordan skal gateplan utvikles? Hvor mener du handelstilbudet skal ligge – burde ligge?
- Hvilken betydning har Ås sentrum for dere som næringsaktører innen eiendom?

E6/E18:

- Ås ligger ved E6 og E18. Har Ås utnyttet de komparative fortrinn denne beliggenheten utgjør? Hvordan – evt hvordan ikke?
- Hvilket potensial mener du knytter seg til E18 og E6?

Vinterbro/Nordby:

- Vinterbro – utfordringer og muligheter?

Jordvernet:

- Hvordan få til næringsutvikling og samtidig ta hensyn til jordvernet? Noen tanker om det?

Framover:

- Om du skal se inn i glasskula; hva vil kjennetegne Ås mot 2030? Når det gjelder næring.
- Hva er din drømmeregulering for din eiendom?
- Hva/hvor er din drømmetomt i Ås?
- Hva/hvor er din drømmetomt i regionen?

### A.1.3 Intervjuguide innovasjons-/inkubator-/etablerertjenesten

- Hva jobber virksomheten med, antall ansatte, lokalisering, finansiering mv.?
- Hvorfor kommer selskapene og gründerne dere samarbeider med til Ås?
- Kan vi få oversikt/ liste over deres kontakter?
- Hvordan skiller Ås seg fra Oslo-regionen mht. innovasjon og kommersialisering av FOU? Fortinn og ulemper, hva vil skje framover?
- Hva skiller NMBU fra andre utdanningsinstitusjoner mht. innovasjon og næringsutvikling?
- Selskaper som lokaliserer seg i Ås, blir de værende? Hvorfor, hvorfor ikke?
- Hvor i Ås vil de helst lokalisere seg? (Campus eller Ås sentrum, andre steder)
- Fem år fram i tid, hva slags type areal vil det være behov for? Hvor stort?
- Hva er drømme-senarioet 5-10 år framover, altså hva trengs for å løfte innovasjonsmiljøet, kommersialisering av FoU mv.?
- Hvordan er det med betalingsvillighet/-evne blant leietakere? Varierende for selskap i ulike faser?
- Har «deres selskaper» virksomhet som kan egne seg for 1. etasje (åpen fasade)?
- Har du synspunkter for hva som må til for å løfte Ås sentrum?

### A.1.4 Intervjuguide butikker i sentrum

- Hvor ligger butikken?
- Hvor lenge har du vært driver?
- Eier/leier lokaler?
- Leiepriser- arealpriser?
- Antall ansatte?
- Kundegrunnlaget
- Studenter? Hvordan utnytte potensialet?
- Andre bosatte?
- Hvor går handelslekkasjen?

- Hvordan vil du vurdere Ås sentrum som handelssted – etter en skala fra 1-5 (5 mest positiv). Nå og framover.
- Hvordan vil du vurdere Ås kommune som bidragsyter til aktivitet i Ås sentrum – skala fra 1 - 5.
- Hva kan kommunen bidra med?
- Hvordan vil du vurdere sentrumsforeningens arbeid – fra 1-5
- Hva er best ved Ås sentrum?
- Hva er verst med Ås sentrum?
- Hva savner du i sentrum?
- Er kundegrunnlaget tilstrekkelig?
- Deltar du i felles arrangementer?
- Har du noen verv i sentrum?
- Hvilke bransjer kunne du ønske deg i sentrum utover de som er til stede i dag?
- Hvordan fungerer gateplan – skala fra 1-5?
- Hvilke aktører i sentrum driver godt?
- Hvordan er bygningsstrukturen?
- Hvordan tror du Ås sentrum ser ut om 10 år?
- Hvor ligger drømmetomta?
- Hva tror du om netthandel og nedgang i varesalg versus tjenester?
- Hvordan utløse potensialet i studentmassen?
- 3 fortrinn og 3 utfordringer for Ås sentrum





VISTA  
ANALYSE

Vista Analyse AS  
Meltzersgate 4  
0257 Oslo

[post@vista-analyse.no](mailto:post@vista-analyse.no)  
[www.vista-analyse.no](http://www.vista-analyse.no)