



## Växande marknad för kyla i detaljhandeln

*Sverige har i jämförelse med många andra länder i Europa billig el. Detta har gjort att vi därför ligger långt efter länder som t ex Spanien och Tyskland när det gäller utveckling och användning av solpaneler på våra fastigheter. I takt med att solcellstekniken blir allt effektivare, mer lättillgänglig och billig, ökar möjligheten att räkna hem en investering inom rimlig tid. Nyligen presenterade handelsområdet Väla Centrum utanför Helsingborg sina planer på att täcka en sjättedel av taket med solceller. Anläggningen ska bland annat hjälpa till med kylningen av fastigheten. Målet är att anläggningen på sikt inte ska göra av med mer energi än ett nyproducerat hus, alltså 90 kWh/kvm/år. Med stor säkerhet kommer denna anläggning att följas av fler. Dels pga den allt mer kostnadseffektiva tekniken, dels pga de expansiva planerna när det gäller framtida handelsytor i landet.*

### Solenergi, på tröskeln till genombrott?

◆ Ännu så länge utgör solenergi långt under en halv procent av all energi som produceras i Sverige. Att intresset har varit lågt beror på många faktorer utöver Sveriges relativt låga elpriser. Sverige har ganska få soltimmar jämfört med södra Europa och det har hittills saknats effektiva lösningar för att lagra energin till de tillfällen man verkligen behöver den. Dessutom har tekniken varit dyr, vilket dock är något som håller på att förändras. Att centrumytor kan vara en spännande marknad för solceller är just det faktum att anläggningarna gör av med mycket energi för att kyla byggnaderna, något man kan råda bot på genom solcellsenergi under årets soliga och

varma perioder. Byggnadstypen, med stora platta tak, underlättar också för installation av paneler. Industriefakta intervjuar ett stort antal installatörer och kylteknikföretag vid ett par tillfällen per år i samband med konjunkturrapporteringen och noterar att många aktörer i branschen pekar på just solcellsteknik som en framtida marknadsmöjlighet.

### Lokala energiproducenter

En del av energiomställningen till förnybara energikällor handlar om att produktionen flyttas från centrala anläggningar till källor närmare användaren. Möjligheten finns också att sälja ut överskottet av den egenproducerade elen på nätet. En viktig drivkraft är att göra tekniken användarvänlig för brukaren. Dels handlar det om enkla affärsmodeller med lättförståeliga regler, dels om att styra och mäta konsumtionen på ett smidigt sätt.

### Stora planer på nya handelsområden

Behovet av att sänka driftkostnaderna i befintliga handelsanläggningar är stora och mycket kan vinnas genom att bara justera och trimma dagens anläggningar. Här finns en viktig funktion för teknikinstallatören om man kan erbjuda en kundanpassad lösning som inbegriper både teknikkunskande och en god fastighetsekonomisk insikt.

Planerna för ny handelsyta i landet är expansiva. Oavsett vilken teknik man väljer för att kyla lokalerna, skapar detta marknadsmöjligheter för kyl- och värmepumpföretagen. Enligt en färsk studie från HUI Research planeras det för omkring 2,4 miljoner kvadratmeter ny handelsyta i köpcentrum och handelsområden, varav mer än hälften beräknas vara färdigställt inom fem år. För att få en uppfattning om omfattningen innebär planerna ca 14 stycken Mall of Scandinavia. Inte överraskande är det i de tre storstads länen och tillväxtregionerna i södra Sverige som lejonparten av investeringarna kommer att ske. Västra Götaland hamnar i topp när det gäller planerade anläggningar, före Stockholms län. Behovet av nya handelsytor hänger starkt samman med befolkningstillväxten och i detta fall har Stockholms län en särställning, med en årlig befolkningstillväxt på 35 000 nya invånare per år de senaste tio åren. En annan trend inom handeln är att antalet externa handelscentrum minskar, men att ytorna i befintliga och de som byggs ökar. Ökad koncentration och konkurrens alltså. En handelsplats idag är mycket

---

mer än bara en köplada. Behovet av att profilera sig och erbjuda en unik köppplevelse är, tillsammans med tillgänglighet och läge, av avgörande betydelse.

### **E-handeln, hot och möjligheter**

Samtidigt som planerna är expansiva när det gäller ny handelsyta i Sverige när e-handeln nya rekordnivåer. Betyder detta att traditionell affärsyta minskar i omfattning? Givetvis innebär utvecklingen en utmaning för dagens traditionella kedjor, som behöver komplettera sina handelsytor med en internetportal. Köpmönstren hos den enskilde konsumenten förändras och blir mer personliga. Information om en produkt och ett köpbeslut kan tas i bussen på vägen hem från arbetet eller vid någon udda tid på dygnet när man surfar på mobilen eller läsplattan. Själva köpet kan göras direkt eller i affären nästa dag om man vill komplettera informationen på nätet med en personlig kontakt eller se varan i verkligheten. Man kan också vända på hela upplägget. Rena e-handelsföretag öppnar också butiker eller showrooms för att skapa kundkontakt eller agera som upphämtningsställe. Även denna trend kommer att märkas, särskilt i storstadsregionerna där konsumenterna finns. E-handels utbredning kan till viss del ses som ett hot mot behovet av traditionell handelsyta. Samtidigt skapas förutsättningar för nya lokaler. Kluster av e-handelsaktörer etableras på ställen som är strategiska när det gäller både lager, distribution och direkthandel. En strukturomvandling som kräver nya ytor och anläggningar med behov av både komfortkyla och kommersiell sådan. Den pågående omstruktureringen av handeln innebär omflyttning från stadskärnor, till externa handelscentrum, från anläggningar med sämre konkurrensförmåga till expansiva och framgångsrika handelsmecka, tillkomst av nya distributionsanläggningar med e-handelsinriktning etc, vilket sammantaget skapar goda förutsättningar för kyl- och värmeföretagen att göra nya affärer. Till detta kommer befolkningsökningen, som innebär ökad köpkraft totalt sett i landet, samt urbaniseringen som omfördelar köpkraftsresurser till växande regioner. Med möjligheter att spara pengar på sänkta driftkostnader samt viljan hos fastighetsägare och hyresgäster att hålla en hög miljöprofil, tillsammans med effektivare och mer kundanpassade energilösningar, som t ex solcellstekniken, finns det spännande affärsmöjligheter för duktiga och lyhörda kyl- och värmepumpföretag. †