

REFERAT FRA MEDLEMSMØTE 28. MAI 2024

Møtetid og -sted: 28.05.2024 kl 18.30 Quality Strand Hotel
Til stede: 12 medlemmer og to gjester, Jette Struck og Frank Tharaldsen
Møteleder: Siv Trude Røstø
Hovedtema: CC v/Vibeke Askevold

Trude ønsket velkommen til møtet.

Møtet begynte med å trekke i tvil om det blir særlig vellykket med et møte 18. juni, uka etter grillaften 11. juni, som føles som avslutningen på sesongen. Den 18. juni er det bare annonsert presidentskifte. Et alternativ til det er å gjennomføre seremonien med presidentskifte i etterkant av medlemsmøtet den 4. juni som foregår på Eiktunet.

Vibeke Askevold er markedssjef for CC Eiendom AS og leder av CC Markedsteam. CC Eiendom eier CC Gjøvik, CC Hamar og er medeier i Strandtorget på Lillehammer. Disse tre sentrene har ca 200 leietakere, 76.000 kvm utleie, kr 200 mill i leieinntekter og 3,2 milliarder i vareomsetning. De har ca 30 ansatte, og det er ca 1.700 butikkmedarbeidere som jobber der. Gjøviksenteret har 2,7 millioner besøkende pr år, 80 leietakere på ca 40.000 kvm, og 1.200 parkeringsplasser. Ved inngangene er det sensorer som teller de besøkende.

Gjøviksenteret har en butikkmix der tekstil dominerer. Kategorien næringsmidler kommer høyt opp på grunn av Vinmonopolet. Størst vekst har serveringssteder. Besøksutviklingen har vært stigende bortsett fra i Coronaårene. Omsetningen har og steget på samme måte målt i kroner, men på grunn av inflasjonen har det vært reell nedgang det siste året.

De fleste kjøpesentrene er eid av kjeder, men CC har lokal eier. Man satser på kvalitet på lokalene og på leietakerne. Man lar gjerne et lokalt stå tomt framfor å få inn en tvilsom leietaker. Man har flere lokale gründere. 20% er rent lokale og 10% driver på franchisebetingelser.

CC Gjøvik er sentrumsnært i motsetning til mange andre kjøpesentre. Askevold ser det som en fordel både for CC og sentrum for øvrig, og trekker fram Hamar som eksempel. Der kom det et kjøpesentrum i periferien, som utarmet sentrum. Så kom CC i sentrum, og byen blomstret opp. Hamar har for øvrig den beste utviklingen i distriktet. Det skyldes først og fremst befolkningsmengde i byen og nabokommunene.

For CC Gjøvik er Hadeland og Oslo viktige. Det skyldes at hyttefolk passerer Gjøvik, og at det er vinmonopol på senteret. Da stopper de der, og legger igjen penger både på CC og i sentrum. På Lillehammer ligger ikke polet på senteret deres, og hyttefolket kjører forbi.

De mest prisbevisste kundene på CC er unge, særlig småbarnsfamilier. Hos folk over 50 er kvalitet viktigere. Sterke konkurrenter og til sentrum er butikkene ute på Kallerud/Kirkeby som f.eks. Biltema, Jula, Rusta, Europris mm.

Askevoll mener at god byutvikling er avgjørende for handelen i byen. Hvordan man planlegger sjøsiden, Mjøspromenaden, grønne lunger, utesteder, parkeringsmuligheter er viktig. Her har Gjøvik noe å lære fra den andre sida av Mjøsa. Og ikke minst: Hvordan vi omtaler byen, både privat og offentlig.

Ref: Ola Rongen