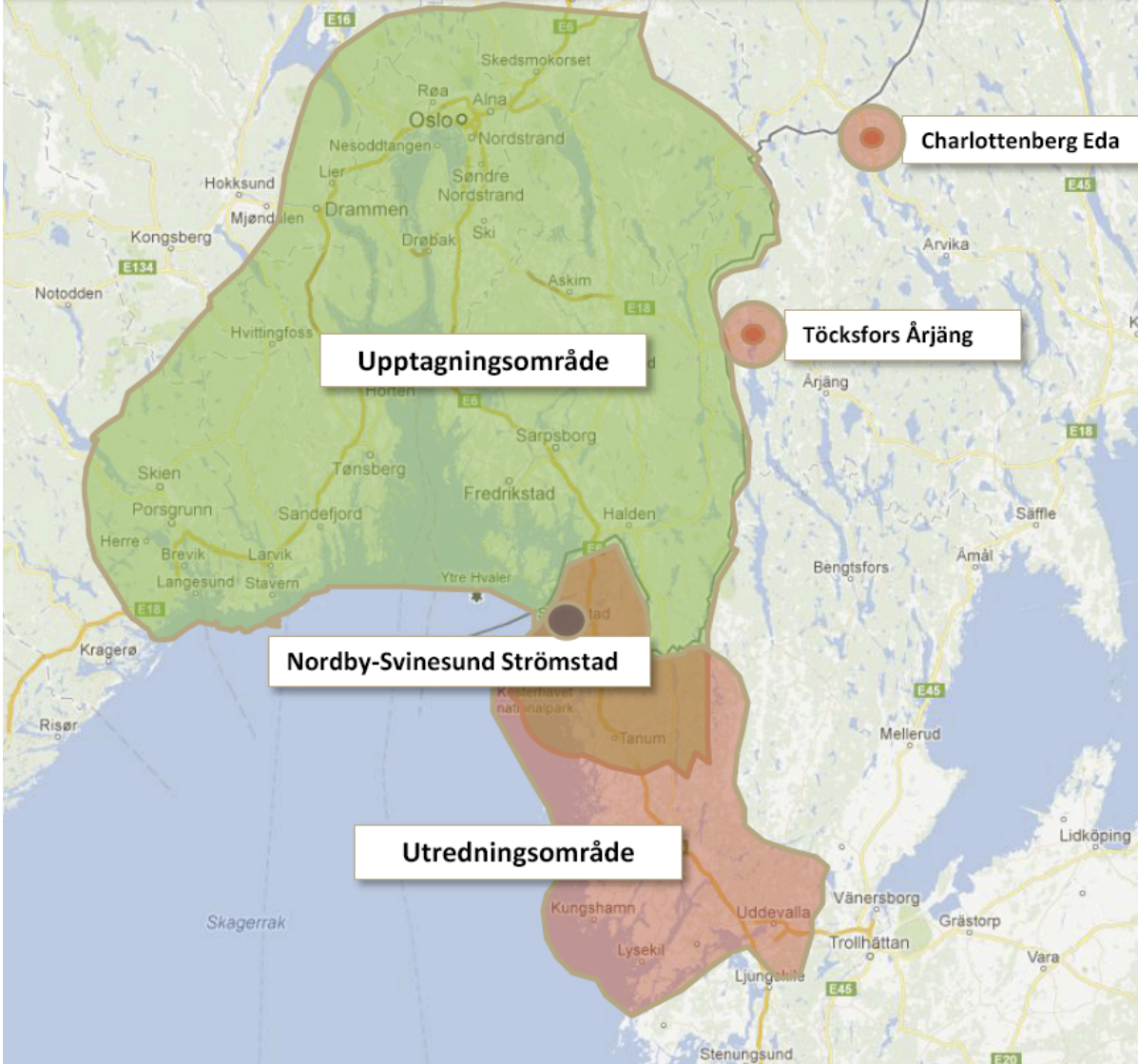


Slutrapport 130507



HANDELSUTREDNING

PM

synpunkter på utredning avseende förutsättningar för utökad handelsyta i Nordby-Svinesund

FÖRORD

I samband med framtagande av en fördjupad översiktsplan för Nordby-Svinesund i Strömstads kommun, har en av fastighetsägarna, Orvelin Group AB, anlitat HUI Research AB att utreda förutsättningarna för och konsekvenserna av tillkommande handel i Nordby och Svinesund.

För att få en oberoende granskning av HUI Research AB:s rapport har Strömstads kommun genom Näringslivsutvecklare Helena Raunegger, anlitat ZÖK AB.

På ZÖK AB har ekon dr Ove Krafft och civ ing Eli Zlotnik (projektansvarig), svarat för denna PM.

INLEDNING

HUI Research har tagit fram material, som skall ge svar på Länsstyrelsens frågor kring förutsättningarna för utökad handelsyta i Nordby – Svinesund samt för vilka konsekvenser en eventuell utbyggnad kan få för befintlig och planerad handel i Strömstad och för övriga kommuner i norra Bohuslän.

Utökningen av handelsytorna planeras att ske från dagens c:a 120 000 kvadratmeter till c:a 230 000 kvadratmeter. Den största tillväxten planeras i Nordby med c:a 70 000 kvadratmeter, medan Svinesund beräknas få ett tillskott på c:a 30 000 kvadratmeter handelsyta.

Följande sex punkter behandlas i HUI:s utredning:

1. Vilket kundunderlag finns (idag och i framtiden) för detaljhandeln som helhet och för olika branscher som dagligvaruhandel, beklädnadshandel och hem- och fritidsvaruhandel?
2. På vilket sätt påverkar konkurrensen från andra gränshandelsplatser i Västra Götaland och Värmland förutsättningarna för gränshandeln i Strömstad?
3. Hur förväntas förutsättningarna för gränshandel mot Norge att utvecklas på sikt?
4. Vilka möjligheter finns det för att genom ett ökat antal besökare, öka intäkterna i andra branscher som hotell, camping, restaurang och kultur?
5. På vilket sätt påverkar en utbyggnad av handeln omkringliggande tätorters handel och handelsetableringar (Strömstads centralort och Skee i första hand samt Tanum och andra orter söderut i andra hand)?
6. Hur kommer de tilltänkta kunderna att handla i det fall utbyggnad enligt FÖP inte sker (nollscenario). Hur stor del kommer istället att handla i sin hemkommun och hur stor andel kör (från Norge) till någon annan etablering i Sverige, utanför Strömstads kommun?

Vi granskar och kommenterar varje punkt enligt ovan var för sig.

1. MARKNADSFÖRUTSÄTTNINGAR – KUNDUNDERLAG

Konkurrens på den norska sidan

I rapporten behandlas inte handelns storlek, konkurrens, utbud och struktur på den norska sidan av gränsen. Detta begränsar givetvis värdet av analysen i rapporten. Vad som sker på den norska sidan har en påtaglig påverkan på handelsförutsättningarna på den svenska sidan av gränsen.

Upptagningsområde

Det norska upptagningsområdet bedöms utgöras av länen Östfold, Akershus, Oslo, Buskerud och Vestfold. Detta är en rimlig utgångspunkt då det gäller potentiella kunder till gränshandeln i Nordby och Svinesund.

Tillkommande handel

Ett antagande görs om att tillkommande handel kommer att innefatta såväl dagligvaruhandel som sällanköpsvaruhandel. Ett antagande är också att tillkommande handel kommer att innebära en breddning av utbudet. Man räknar med nya aktörer, nya butiksformat och nya branscher.

Drivkrafter för gränshandel

Då man betraktar de viktiga drivkrafterna för gränshandel finner man som den viktigaste den prisskillnad, som de norska konsumenterna upplever då de handlar i Sverige. Enligt HUI Research's rapport Nordisk gränshandel och turism 2012 är prisskillnaderna stora då det gäller tobak, alkohol, icke alkoholhaltiga drycker och olika kategorier av livsmedel (2011). För dessa varor är det mellan 32% och 51% billigare att handla i Sverige jämfört med i Norge. Det är också dessa produkter, som visar speciellt höga försäljningssiffror i de svenska gränshandelskommunerna.

Prisskillnaderna på sällanköpsvaror är däremot mycket små. För kläder redovisas en prisskillnad på 1%, vitvaror, köks- och städutrustning 1%, möbler och inventarier 2% samt hemelektronik 7%. Detta är knappast skillnader, som motiverar en resa till Sverige. Vissa kombinationsköp förekommer, men det är dagligvarorna, som på allvar lockar kunder till gränshandeln.

Rapporten från HUI research pekar på att de fyra huvudorsakerna till prisskillnader är

- Punktskatter
- Tullar och andra handelshinder
- Skillnaden i den allmänna kostnadsnivån mellan olika länder
- Valutakursen

Punktskatter på bl.a. tobak, alkohol och socker bidrar starkt till den prisskillnad mellan Norge och Sverige, som gör gränshandeln lockande för norska konsumenter. Utöver detta skiljer sig den allmänna prisnivån på dagligvaror i Norge och Sverige.

Svenska konsumenter

För svenska konsumenter är attraktionskraften till Nordby och Svinesund inte lika stark. Det finns inga positiva prisskillnader på dagligvaror som gör att invånare i norra Bohuslän vill åka till gränshandelsområdena. För dessas konsumenter gäller grundregeln att man vill handla så nära bostaden som möjligt förutsatt att prisskillnaderna inte är alltför stora. Det bedöms inte bli någon speciellt hög befolkningstillväxt i norra Bohuslän. Kundunderlaget där kommer att i framtiden vara ganska likt dagens.

Då det gäller sällanköpsvaror kan man vara beredd att åka en något längre sträcka. För många kunder i norra Bohuslän kan det emellertid vara minst lika attraktivt att åka till Torp i Uddevalla för att handla sina sällanköpsvaror. Detta kommer att förstärkas ytterligare då IKEA och dess närbelägna fackhandelshus öppnar.

Norska konsumenter

Sammanfattningsvis kan vi instämma i att det kan finnas ett visst utrymme för att säga mera dagligvaror i Nordby och Svinesund om inga ändringar sker av förutsättningarna för prisskillnaderna.

Däremot finner vi det inte lika motiverat att lägga till ytterligare ytor för sällanköpsvaruhandel. Det kan inte vara en rimlig utveckling, då prisskillnaderna redan idag är små. De uppgifter vi kunnat få om omsättningen i relation till befintlig yta för sällanköpsvaruhandel i det aktuella området, tyder på att yteffektiviteten är mycket låg. Detta indikerar att det inte finns något stort behov att öka sällanköpsvaruytorna. Dessutom kan konkurrensen från e-handeln förväntas öka. Detta gäller speciellt för skrymmetunga varor och hemelektronik.

Det finns idag ett etableringstryck från aktörer inom sällanköpsvaruhandeln. Även fastighetsägare ser möjligheter framför allt på kort sikt att göra goda investeringar. Man ser möjligheter att lägga till branscher, som inte finns idag. Det pågående utredningsarbetet är en del i basen för en fördjupad översiktsplan. Det är viktigt att understryka att då planen skall förverkligas är marknadssituationen med stor sannolikhet mycket annorlunda jämfört med dagens. E-handeln kommer att utvecklas under de närmaste åren. Det finns redan idag tydliga tecken på att stora butiker, som säljer tunga och skrymmande varor, inte längre behöver lika stora ytor som tidigare. Det gäller t.ex. möbler, vitvaror mm. Ytbehovet för många sällanköpsvarubutiker kommer i framtiden att vara påtagligt mindre jämfört med dagens situation. Detta innebär att man bör vara försiktig vid bedömningen av framtida ytbehov.

Konkurrens från e-handel

I Sverige utgör e-handeln drygt 5% eller drygt 30 miljarder. Tillväxttakten för e-handeln i Sverige är uppe i 14%. Det bör understrykas att det är fråga om en tillväxt från en ganska låg nivå. Under en tioårsperiod tyder en försiktig tillväxt på att e-handeln kan uppgå till c:a 12% av den totala handeln. Detta dämpar tillväxttakten i traditionell handel. Utvecklingen leder också till minskade behov av traditionella butiksytor. Det finns exempel på internationella större kedjor, som stänger sina megabutiker och helt satsar på mindre butiker i kombination med e-handel. Vi kan förvänta oss en utveckling av e-handeln i Norge på ungefär samma sätt som i Sverige.

Det är inte sannolikt att tro att konsumenten från Norge skall åka över gränsen och handla och transportera med sig varor som är tunga och skrymmande som exempelvis möbler, vitvaror och bygg-material. Det är ju dessa branscher som saknas idag och som hypotetiskt skulle kunna utöka sortimentet i gränshandeln. Det borde vara mer rationellt för de norska kunderna att beställa varor för hemleverans, i synnerhet som prisskillnaderna är betydligt mindre på sällanköpsvaror jämfört med dagligvaror.

Svårigheter driva sällanköpsvaruhandel som gränshandel

En illustration till svårigheten att driva gränshandel med sällanköpsvaror redan idag är Töcksfors handelspark. Enligt Dagens Handel (2012-12-07) har den 1 200 kvadratmeter stora outletbutiken Terminal 21 försatts i konkurs. Butiken har sålt märkeskläder till outletpriser. Enligt samma källa har även Budget sport gått i konkurs och Ringo leksaker har flyttat från området.

Övergripande bedömning av framtida behov

Vi bedömer inte att det finns behov av att utöka handelsytorna i Nordby och Svinesund i den omfattning, som föreslagits. En rimlig utbyggnadsyta är sannolikt mellan 1/3 och hälften av de föreslagna ytorna. Fokus bör vara på dagligvaruhandel.

2. PÅVERKAN FRÅN ANDRA GRÄNSHANDELSPLATSER I VÄSTRA GÖTALAND OCH VÄRMLAND

Konkurrens

De största gränshandelsorterna, som Strömstad konkurrerar med, är Charlottenberg i Eda kommun och Töcksfors i Årjängs kommun i Värmland. Konkurrensen från övriga kommuner i Bohuslän är inte så stor. Majoriteten av gränshandelsbesökarna från Norge stannar i Strömstads kommun och fortsätter inte söderut. Rapporten från HUI research understryker detta. Dagligvarorna har försäljningsindex, som är större än 100 i flera andra bohuslänskommuner, men detta beror främst på ett stor sommarboende i kommunerna samt en stark handelskoncentration i Uddevalla (Torp).

Samma resonemang gäller även för sällanköpsvaror, men i detta fall är försäljningsindex lägre i övriga Bohuslänskommuner. Uddevalla (Torp) har genom sin storlek stark attraktionsförmåga och kommer att förstärka denna i en nära framtid.

Gränshandeln i Strömstad har ingen betydande konkurrens från andra orter i Bohuslän och Dalsland. Strömstad är störst och närmast den Norska gränsen. Det finns i regel ingen anledning för den norske gränshandlaren att åka vidare förbi Strömstad, som har det starkaste utbudet.

Charlottenberg och Töcksfors har en omfattande gränshandel. Den är dock inte lika omfattande som Strömstads varken mätt i indextal eller total omsättning. Vid lika tidsavstånd vinner alltid den butikskoncentration som är störst. Det innebär att Charlottenberg och Töcksfors endast kan nå kunder, som har längre restidsavstånd till Strömstad. OBS! tidsavstånd är avgörande för vilken inköpsplats kunden väljer. Vägutbyggnaden i Norge gynnar i detta sammanhang Strömstad. Det är hög standard på vägarna från Oslo och söderut.

3. UTVECKLING AV FÖRUTSÄTTNINGARNA FÖR GRÄNSHANDEL PÅ SIKT

Den upplevda prisnivån är den som i första hand driver gränshandeln. Olika typer av hinder som exempelvis importbegränsningar har också betydelse.

Prisnivå – allmänt kostnadsläge

Kostnadsnivån och lönenivån i Norge är generellt sett hög jämfört med i Sverige. Detta gynnar gränshandeln. Förändringar av denna situation sker normalt sett inte under en kort period utan är mera långsiktig. Det går alltså att utgå ifrån att det fortfarande kommer att finnas en skillnad i kostnadsläge, då man gör en bedömning av gränshandelns förutsättningar i framtiden.

Tullar och andra handelshinder

Tullar och andra handelshinder kan förändras snabbt. Det krävs ett politiskt beslut, som kan förändra dagens situation. Relativt frikostiga regler gör det möjligt för norska medborgare att ta med sig mycket varor hem efter ett besök i Sverige. Ett värde på c:a 3 000 kronor per person ger stora möjligheter att föra in varor om man reser tillbaka till Norge samma dag. Om man skulle övernatta i Sverige ökas varuvärdet för införsel till Norge till c:a 6 000 SEK. Dessa belopp kan emellertid förändras snabbt om det finns en politisk vilja. Under 2012 började man en politisk diskussion i Norge om hur många arbetstillfällen man "exporterar" till Sverige genom gränshandeln. Det finns ännu inga beslut i ärendet men frågan är väckt!

Punktskatter

Punktskatter kan tillkomma eller försvinna med kort varsel. En svensk sockerskatt skulle t.ex. minska intresset för att åka från Norge till Sverige för att köpa godis och läsk. Detta är betydelsefulla varugrupper i dagens gränshandel. En minskning av den norska sockerskatten skulle få samma effekt. Diskussioner om skatten på alkohol är inte så aktuell i Norge idag men den pågår för fullt t.ex. i Danmark.

Valutakurser

Valutakurserna förändras oftast över en längre tidsperiod. För närvarande är skillnaden inte så stor, som den varit tidigare. Man får för närvarande betala drygt 89 norska kronor för att få 100 svenska kronor.

Sammanfattning förutsättningar för gränshandel

Det finns alltid en osäkerhet då det gäller prisrelationer vid gränshandel. Då en politisk diskussion har startat kan detta leda till förändringar av tullregler och punktskatter på en eller andra sidan av gränsen. En viss försiktighet krävs därför vid investeringar i lokaler för gränshandel. Avskrivningstiden för fastigheter måste bedömas avsevärt kortare än vid "normala fastighetsinvesteringar".

4. MÖJLIGHETER ATT GENOM ETT ÖKAT ANTAL BESÖKARE ÖKA INTÄKTERNA I ANDRA BRANSCHER SOM HOTELL, CAMPING, RESTAURANG OCH KULTUR

I HUI Reserach's rapport behandlas övrig turisms möjligheter att öka intäkterna på ett väldigt övergripande sätt. Man talar om norra Bohuslän som ett attraktivt besöksmål. Norrmännen utgör c:a 90% av alla utländska besökare i Strömstads kommun. De stora utvecklingsmöjligheterna finns sannolikt inte i första hand kopplat till shoppingturismen¹. Den innebär ju att man reser till Sverige för att handla. Det man i stor utsträckning vill handla är livsmedel, som ju har begränsad hållbarhet. Därför vill man åka hem med sina varor så snart som möjligt.

Det som däremot kan utvecklas är turismshopping¹. Om man kan locka besökare att komma till Strömstad av andra skäl än shopping kan man öka omsättningen för hotell, restauranger, camping och kultur. Detta löser man inte genom att göra Nordbys och Svinesunds gränshandelsanläggningar större. Dessa besökare kan naturligtvis även shoppa en del i Nordby och i Svinesund, men det är andra aktiviteter, miljöer eller evenemang, som i första hand lockar dem till Strömstad. Strömstad är ett attraktivt besöksmål. Havet och Kosterkärgården lockar många besökare.

Det finns dessutom en ökande grupp av norska medborgare, som köper fritidshus i Strömstads kommun. Dessa bidrar givetvis till en viss ökad konsumtion av varor. De beter sig i inköpssituationen på ungefär samma sätt som strömstadborna dvs. de handlar dagligvaror så nära bostaden som möjligt och handlar sina sällanköpsvaror i Strömstad centrum, Nordby- Svinesund och ibland i Torp. Denna grupp av konsumenter är inte så stor att dess inflytande på handelsvolymerna leder till andra slutsatser beträffande Nordby och Svinesund.

Ett exempel där man kombinerar shopping med camping och hotell etc. är Ullared. Den stora skillnaden jämfört med Strömstad är att besökarna åker till Ullared i första hand för de låga priserna på sällanköpsvaror. Man köper varor, som är hållbara och kan därför stanna flera dagar i Ullared utan att varorna blir förstörda.

¹ För ytterligare diskussion och definitioner avseende shoppingturism och turismshopping se rapporten "Handelsutredning norra Bohuslän"; ZÖK, mars 2006

5. PÅ VILKET SÄTT PÅVERKAR EN UTBYGGNAD AV HANDELN OMKRINGLIGGANDE TÄTORTERS HANDEL OCH HANDELSETABLERINGAR (STRÖMSTADS CENTRALORT OCH SKEE I FÖRSTA HAND SAMT TANUM OCH ANDRA ORTER SÖDERUT I ANDRA HAND)?

Strömstadsbornas inköp

Majoriteten av inköpen gör man så nära där man bor som möjligt. Detta gäller i synnerhet dagligvaror om inte prisskillnaden är väldigt stor. Prisnivån på livsmedel i Nordby och Svinesund verkar inte vara lägre än i livsmedelsbutiker i Strömstad eller söderut. Vid en övergripande prisjämförelse verkar den snarare vara något högre. Utbyggnaden av dagligvarubutiker i Nordby och Svinesund är redan idag så omfattande, att ytterligare ett antal kvadratmeter dagligvaruhandel knappast påverkar strömstadsbornas inköpsmönster. Man kommer att fortsätta att handla sina dagligvaror på ungefär samma sätt och på samma ställen som idag även om det sker en utbyggnad i Nordby och Svinesund. Det som kan komma att påverka dagligvaruhandeln i Strömstad på sikt är en eventuell utökad e-handel av vissa dagligvaror.

Om där kommer nya, större sällanköpsvarubutiker kan de locka strömstadsborna att åka till Nordby eller Svinesund. Det kan störa befintliga konkurrenter i Strömstad. Problemet är emellertid att sådana enheter sannolikt inte kommer att locka tillräckligt många gränshandlande norrmän. Vad som skulle ske, vid en större etablering i Nordby och Svinesund, är också att förutsättningarna för en handelsetablering i Skee skulle försämrats.

Gränshandlarnas påverkan på Strömstads centrum

Ytterligare etablering av handelsytor i Nordby och Svinesund skulle kunna öka besöksantalet i området. Detta leder sannolikt till en viss ökning av norska besökare på Systembolagen inne i Strömstad. Detta kan ge viss positiv effekt på befintlig handel i Strömstads centrum.

Etableringar längre söderut

Kommer en etablering i exempelvis Tanum att påverkas av en eventuell utbyggnad i Nordby och Svinesund? Svaret på den frågan är att påverkan från utbyggnaden skulle bli mycket begränsad.

Möjligheterna att driva framgångsrik handel med dagligvaror och sällanköpsvaror i större skala där är redan nu starkt begränsade. Dagligvaror kan säljas i den lokala marknaden – Tanums kommun. Sällanköpsvaror har redan idag en stark konkurrens från Strömstad i norr och från Uddevalla (Torp) i söder. Det begränsar möjligheterna. En ytterligare utbyggnad i Nordby och Svinesund skulle inte göra någon större skillnad.

Torp i Uddevalla kommun är idag en mycket stark handelsplats. Den kommer att förstärkas av etableringen av IKEA mm. Marknaden för Torp är inte i första hand kunder från Norge utan från Trestad och andra grannkommuner. Torp kommer inte märkbart att påverkas av en utbyggnad i Nordby och Svinesund.

En eventuell etablering i Munkedal har diskuterats. Den påverkas heller inte av en eventuell utbyggnad i Nordby och Svinesund. Den skulle få sin stora konkurrent i Torp.

6. HUR KOMMER DE TILLTÄNKTA KUNDERNA ATT HANDLA I DET FALL UTBYGGNAD ENLIGT FÖP INTE SKER (NOLLSCENARIO). HUR STOR DEL KOMMER ISTÄLLET ATT HANDLA I SIN HEMKOMMUN OCH HUR STOR ANDEL KÖR (FRÅN NORGE) TILL NÅGON ANNAN ETABLERING I SVERIGE, UTANFÖR STRÖMSTADS KOMMUN?

Sällanköpsvaruhandel

Som diskuterats ovan kommer effekten på sällanköpsvaruhandel att bli begränsad. Prisskillnaderna mellan Norge och Sverige är små och utbudet i Norge är redan välutvecklat. Det finns inga verkligt starka incitament för att åka från Norge till Sverige för att handla sällanköpsvaror. De inköp man gör idag är i första hand kopplade till att man åker för att handla dagligvaror och passar på att köpa sällanköpsvaror – kanske med förhoppningen att det är billigt eller för att det är bekvämt när man ändå är på plats. Vi tror alltså inte på att man åker till någon annan plats i Sverige för att göra sina sällanköpsvaruinköp i ”nollalternativet”. Det finns sannolikt tillräckligt med sällanköpsvaruhandelsytor i Nordby och Svinesund redan. Gränshandelsbesökarna kommer troligen att handla sällanköpsvaror i ungefär samma utsträckning som tidigare. En viss tillväxt kan förväntas men den stora tillväxten i den norska marknaden bör rimligen ske på deras hemmaplan samt i en ganska betydande omfattning i e-handel. Dessutom har sällanköpsvarubutikerna i området, som nämnts ovan, sannolikt stor kapacitet att öka sin försäljning utan att lägga till ytterligare ytor.

Dagligvaruhandel

För dagligvaror, såväl livsmedel, alkohol, tobak och apoteksvaror, gäller stora prisskillnader mellan Norge och Sverige. Så länge prisskillnaderna består kan man förvänta sig en ökande efterfrågan på dagligvaror från Norge.

Om man inte bygger ut dagligvaruhandeln i Nordby och Svinesund kommer det i första hand att innebära att trycket på befintliga dagligvarubutiker kommer att öka. Befintliga butiker kommer att bli lönsammare, men samtidigt kommer bekvämligheten för kunden att försämrats. Det blir svårare att finna parkeringsplatser och det blir mera trångt i butikerna. Vi vet inte idag vilka möjligheter befintliga butiker har att ta hand om ytterligare kunder. Det vi kan se är att yteffektiviteten verkar vara hög, vilket innebär att man inte kan ta emot speciellt många fler kunder utan att bygga ut. Dessutom är trafiksystemet (vägkapacitet och tillgång på p-platser) en begränsande faktor för ökad dagligvaruhandel i befintlig struktur.

Om det skulle bli för trångt i butikerna i Nordby och Svinesund finns en liten risk att man skulle välja en annan inköpsplats i Sverige. Det kan därför vara befogat att bygga ut dagligvaruhandeln till en viss del i Nordby och Svinesund.

SAMMANFATTNING

HUI Research belyser sex olika punkter i sin rapport om en eventuell utbyggnad av handelsytor i Nordby och Svinesund.

1. **Kundunderlag** : Vi finner att det kan finnas ett kundunderlag som motiverar en utbyggnad av dagligvaruhandeln. Däremot bedömer vi inte att det finns något större underlag för en utbyggnad av sällanköpsvaruhandeln. Det finns ett etableringstryck på ytterligare sällanköpsvaruhandel. Vissa branscher kan saknas i dagens utbud men på sikt är behovet av ytterligare sällanköpsvaruhandel mycket begränsat. En rimlig total utbyggnad i Nordby och Svinesund är 30 000 – 50 000 kvadratmeter handelsyta.
2. **Påverkan från andra gränshandelsplatser**: Strömstad är den starkaste gränshandelsorten i Västra Götaland och Värmland. De norska kunderna åker inte längre än nödvändigt. Dagens försäljning på respektive ort visar tydligt att fler kunder har närmast till Strömstad jämfört med andra gränshandelsorter.
3. **Utveckling av förutsättningarna för gränshandel**: Det allmänna kostnadsläget och valutakurserna är utsatta för långsiktiga förändringar medan tullar och punktskatter kan förändras ”över en natt”. Detta kan vara ett problem i samband med investeringar med långa avskrivningstider.
4. **Möjligheter till ökad omsättning i andra branscher**: Den typ av gränshandel, som förekommer idag är inte av den karaktären att den i någon större utsträckning kan öka omsättningen för hotell, camping och kultur. En stor andel av gränshandelsbesökarna handlar dagligvaror, som är ömtåliga, och vill därför resa hem ganska snabbt. Vissa stannar kvar och kan då spendera pengar på hotell, restauranger etc. En del norska besökare skaffar sig fritidshus i Sverige och gör inköp i samband med detta. De betar sig då på ungefär samma sätt som de svenska kunderna.
5. **Påverkan på befintlig och planerad handel**: En eventuell utbyggnad av handelsytorna i Nordby och Svinesund skulle ha en ganska begränsad inverkan på övrig handel i norra Bohuslän. Den skulle försvåra en etablering i Skee, men i övrigt skulle inte dagens förutsättningar påverkas speciellt mycket.
6. **Nollscenario**: Om en utbyggnad inte sker händer inte så mycket med sällanköpsvaruhandeln. Den har kapacitet att ta hand om mycket mera handel än idag. En tillväxt av dagligvaruhandeln kan förväntas, vilket kan leda till ökad försäljning i befintliga butiker, om de har kapacitet till detta. Endast kunder som har ungefär lika långt restidsavstånd till andra gränshandelsorter som till Strömstad, kommer att välja annat inköpsställe om de upplever att det blir för trångt och besvärligt i Nordby och Svinesund. Ett problem kan också bli trängseln på vägarna, som redan har en alltför begränsad kapacitet vid högtrafik.