

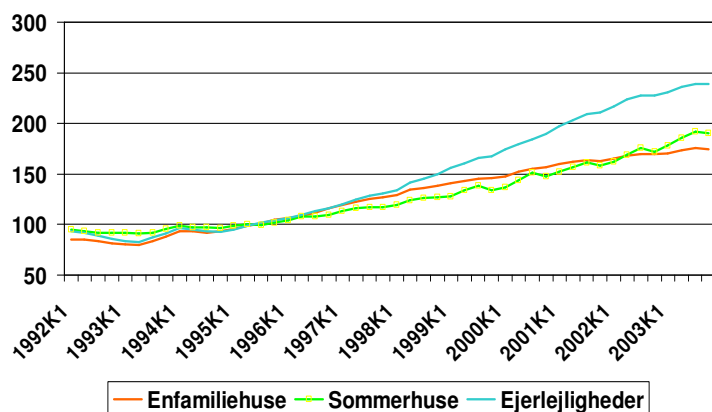
PRAKTISK CASE: SCENARIER FOR BOLIGMARKEDET

Denne praktiske case er udarbejdet ved indgangen til 2004. Den indeholder grundlaget for udarbejdelsen af scenarierne og selve scenarierne i en forkortet udgave.

FREMTIDENS BOLIGØKONOMI – GYSER ELLER LYSTSPIL?

Boligøkonomi – ordet dufter af hengemt handelshøjskole, støvede teoretikere og en tankegang, der ligger meget langt væk fra almindelige menneskers. Alligevel spiller det en stadig større rolle for de fleste familiers liv og levestandard. Vi er en nation af småspekulanter, der gennem heldige pengeanbringelser i mursten (ejerlejligheder – huse og sommerhuse) er i stand til at forbruge langt ud over vores indtjening ved ærligt arbejde. Vi har de seneste år tjent meget på værdistigningerne på fast ejendom. Der kører i øjeblikket en stor del af den danske bilpark rundt belånt med 30-årige realkreditlån. Det er friværdis på hjul! Vi har omsat

Prisindex på fast ejendom 1992-2003



værdistigningerne i fast ejendom til øjeblikkeligt forbrug.

Men i udkanten af forbrugsfesten høres højere og højere de hengemte økonomer, der efterhånden i kor påpeger, at det ikke kan gå længere. Prisernes himmelflugt på fast ejendom

vil stoppe. Enten vil renten, en økonomisk krise eller manglen på købedygtige yngre i familiealderen få priserne ned på jorden med en flad mavelanding eller i værste tilfælde i et frit fald mod afgrunden.

Men hvad er op og ned i disse fremtidsudsigter. Lad os puste støvet af begrebet og tage et dyk ned i boligøkonomien for at få nogle realistiske svar på fremtiden.

EJERBOLIGFOLKET

I Danmark er ejerboligen den dominerende boligform. Langt den største del af befolkningen bor i egen bolig på det tidspunkt i livet, hvor man har familie med børn, og i senior-årene. Den generation i danmarkshistorien, der har haft den største ejerandel, er generationen født i fyrrerne, 68-generationen. Godt på vej i livet omkring de 45 år ejede over 75 % af denne generation deres bolig. Dertil kom sommerhusejere, der boede til leje i deres vinterbolig.

De efterfølgende generationer ejer også deres egen bolig, men i lidt mindre grad end 68-generationen. Når man alligevel kan udnævne danskernes foretrukne boligform som ejerboligen, hænger det sammen med drømmen om egen bolig. Det er kun i de unge år, at de fleste ikke ønsker at eje deres egen bolig.

Om denne dominerende boligform har der gennem årene udviklet sig en række kutymers og sædvaner med hensyn til belåning, handel, prisfastsættelse, forsikring og en lang række andre forhold. De fleste af områderne er også reguleret ved lov: ejendomsmæglerbranchen, hushandler, realkreditbelåning, tinglysning, byggetilladelse, nabohøring, hegnret, grundejerforeninger og deres normalvedtægt, lokalplaner, vejskat med mange flere. Dertil kommer, at den private ejendomsret er sikret i grundloven, så vi er tæt på det danske hjerteblod, når vi taler om ejerboligen.

HVAD KOSTER EN BOLIG?

Ejendomsmarkedet er i økonomøjne ikke et rigtigt marked. Det er et såkaldt imperfekt marked, hvor køberne ikke har overblik over alle udbudte varer og priser, og der ikke er mange sælgerne, der faldbyder den samme eller næsten samme vare. Der er så godt som ingen ens boliger på samme marked, og der er en masse delmarkeder efter de enkelte byer og kvarterer i disse byer. Det betyder, at prisen ikke ligger fast, og at markedet ikke regulerer sig selv til balance mellem udbud og efterspørgsel. Der er dog enkelte næsten perfekte dele af markedet. F.eks. koster en ejerlejlighed på Frederiksberg en fast kvadratmeterpris næsten uanset stand og størrelse. Det gør det let at overskue lige netop dette marked. Men på resten af boligmarkedet har man på grund af det imperfekte marked brug for en mægler. Det er en person eller virksomhed, der kan forbinde køber og sælger. Det er mæglernes opgave at skabe et salg. Det er nøjagtig som på antikvitetsmarkedet og kunstmarkedet.

Prisen på en bolig er den pris, hvortil der inden for en rimelig periode kan findes en køber. Perioden varierer efter sted og konjunkturer. Nogle gange er liggetiden for en bolig, der er sat til salg, på maks. 1 måned, og til andre tider er den nærmere 6 måneder. Så hvis et hus sættes til salg til 2 mio. kr., og der kommer en køber og slår til, så er prisen 2 mio. kr. Måske var der også kommet en køber ved 2,3 mio. kroner, eller også var heldet med sælger, der uden den specielle køber måske skulle have sat prisen ned til 1,7 mio. kr. for at få boligen solgt. Prisen på en ejerbolig er i langt de fleste tilfælde en pris med en usikkerhed på 10 % til begge sider - mindst.

Hvad får køber til at acceptere prisen? Det er ikke beløbets størrelse, der som regel er afgørende. Det afgørende er, om køber kan betale den månedlige ydelse. Fast ejendom sælges i Danmark hovedsagligt på den månedlige ydelse. Det er afgørende for boligøkonomien i den enkelte husstand. Det har naturligvis indflydelse på prisen. Eksempel: Et hus til 2 mio. kroner koster måske 11.000 kr. pr. måned at sidde i. Nu lader vi renten stige til det dobbelte. Huset koster stadig 2 mio. kroner, men har nu ingen købere, da man ikke vil betale 20.000 kr. om måneden for at sidde i huset. I stedet vil man være nødt til at sætte prisen ned til ca. 1 mio. kroner, så ydelser med renter og vand, varme mv. bliver på 11.000 kr. pr. måned. Så er der igen købere i markedet.

Sammenhængen mellem rente og boligpriser er dermed klar, højere rente betyder lavere priser, og lavere renter betyder højere priser. Boligskatter virker på helt samme måde – højere skatte, lavere priser og omvendt. Faldende skat på bolig får priserne til at stige. Miljøafgifter, oliepriser og andre udgifter til driften af en ejerbolig virker på samme måde.

Det var de gamle dage. De ophørte 1. oktober 2003. Der er sket noget med belåningen af fast ejendom. I dag kan man få gammeldags fastforrentede lån, flexlån med rentetilpasning hvert år eller op til hvert 5. år og som det helt nye afdragsfrie lån. Lad os se på konsekvenserne: Et hus til 2 mio. kroner koster om måneden 11.000 kr. at sidde i – med gammeldags annuitetslån. Men det koster kun kr. 8.300 med flexlån og 4.800 med afdragsfrie lån. Så hvad koster huset egentlig? Ja, det ved vi ikke rigtigt. *Der går ged i markedet, når der er forskellige priser på den samme vare!* Når det i forvejen var et imperfekt marked, så er den helt gal. Nogle køber på den ene belåning, andre på den anden, og forvirringen er stor.

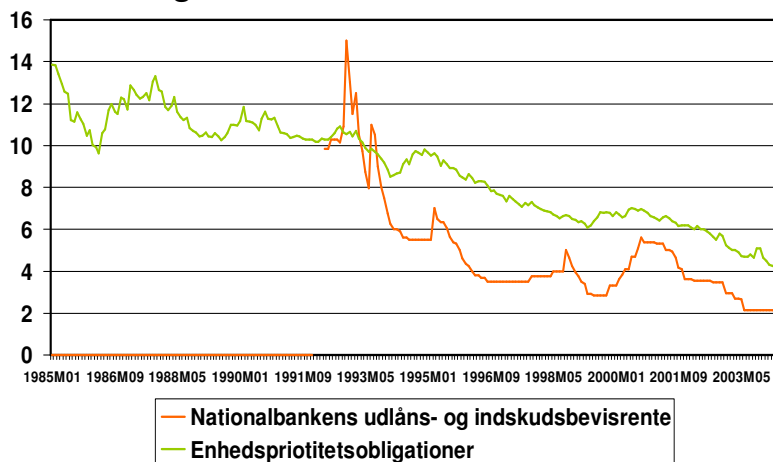
Siden indførelsen af afdragsfrie lån er ca. halvdelen af alle bolighandler blevet gennemført med disse lån. Omkring 15 % af den cirkulerende masse af realkreditlån til private er nu afdragsfrie lån. Det er sket på bare 9 måneder. Der er ved at ske en revolution på boligmarkedet. Men revolutioner ses ikke bare fra dag til dag – de er længe undervejs, før der for alvor sker noget. Også i dette tilfælde.

LIBERALISERINGEN AF BELÅNINGEN - DEN 20-ÅRIGE HISTORIE

Liberaliseringen af realkreditbelåningen begyndte 1. maj 1983. Her blev nogle gamle bestemmelser om formål til belåning afskaffet. Op gennem firserne og halvfemserne fortsatte denne liberalisering. Først med 30-årige lån til brugte huse, dernæst med bedre mulighed for nye låntyper og endelig med muligheden for afdragsfrie lån fra 1. oktober 2003. Der var en enkelt opbremsning undervejs med kartoffelkuren fra efteråret 1986 – dengang man indførte mixlån, men efter dette tilbageslag fortsatte liberaliseringen igen fra 1991.

Kommentar [P1]: Rettelse til figuren: Enhedsprioritetsobligationer.

Obligationsrenten på realkreditlån 1985-2004 og Nationalbankens korte rente



Igennem hele denne periode har renten også stor set hele tiden været faldende. Der er nogle mindre udsving, men retningen er klar – nedad. Så liberaliseringen har fundet sted samtidig med en faldende rente. Nu er der ikke mere at liberalisere, og renten ser ud til at være på vej op. Den amerikanske er allerede steget. Så pludselig står vi med en situation, der er helt ny: Prisen på huse er blevet tvivlsom, renten kan (nok) ikke falde mere, og der er ikke mere brændstof til prisstigninger i yderligere liberaliseringer af realkreditlovgivningen.

RENTE OG ØKONOMISK VÆKST

Fra de tørre økonomiske lærebøger er det kendt, at stigende rente hører sammen med stigende inflation, og at faldende rente hører sammen med lav økonomisk vækst og faldende eller meget lav inflation. Logikken er sådan: Når økonomien kører i højt gear, vil priserne blive presset i vejret af stor efterspørgsel. Det skaber inflation, der betyder, at man vil have en højere pris for at låne penge ud – så derfor stiger renten. Når det går nedad, er det lige omvendt. Men i de senere år har vi i en amerikansk sammenhæng oplevet historisk lave renter samtidig med økonomisk vækst og stigende inflation. Vi har også i Europa for år tilbage været

igennem en periode, der blev kaldt stagflation – høj inflation, høj rente og så godt som ingen økonomisk vækst.

Så den normale sammenhæng mellem rente, økonomisk vækst og inflation er i visse situationer forsvundet. Økonomien bygger i dag på forventninger. Når vi forventer større økonomisk vækst, så begynder vi også at forvente inflation og stigende rente. For at bekæmpe dette sætter Centralbankerne renten i vejret! Det var jo det, man ville undgå, men i forventningsøkonomien signalerer en stigende rente, at væksten vil tage af og inflationen derfor gå ned. Hvis inflationen går ned, så falder renten. Så når renten sættes op, så falder renten! Godt nok ikke med det samme, men formålet er faktisk at få den ned igen. Det er ikke Ebberød Bank, men den nye økonomi!

Vi kan ikke være sikre på, at det blot vil gå, som de tørre bøger foreskriver. For hvis renten stiger i Danmark, skulle det være, fordi økonomien var i vækst. Under vækst vil vi forvente stigende huspriser, fordi alle bliver rigere. Det vil blive holdt lidt nede af den stigende rente, så huspriserne nok stiger, men ikke ud over den almindelige udvikling.

Men hvad nu, hvis renten stiger på grund af vækst i Euro-området, mens vi i Danmark har krise eller stagnation? Eller den situation, vi har oplevet de senere år med relativ høj vækst i Danmark sammenlignet med Eurolandene, og derfor meget lav rente sammenlignet med væksten?

Der er stor usikkerhed om den fremtidige udvikling under forventningsøkonomien. Blandt andet fordi vi ikke ved, hvor langt frem vi skal regne forventningerne. I den situation skal man bruge scenarier til at beskrive de mulige udfald. Derfor tre mulige scenarier for boligøkonomien i fremtiden:

SCENARIO 1: KATASTROFESCENARIET

Det går galt. Når man kører mod afgrunden på første klasse, er der meget længere ned end på de øvrige klasser. Det danske boligmarked blev sammen med det engelske klassificeret som

”overpriced” af tidsskriftet *The Economist* i juni 2004. Renten i Danmark stiger uden en økonomisk vækst som baggrund, men fordi økonomierne i Euroområdet begynder at vokse. Europas vækst er allerede på højde med USA's, når man fraregner effekten af Tysklands genforening, der stadig volder kvaler. Det fortsætter med fremgang, og renten ender på 9-10 % for realkreditlån og omkring 6,5 % for en flexlånsrente. Samtidig kommer den danske økonomi i tilbagegang. Vi formår ikke at følge med økonomierne i Europa, men har vores sædvanlige faseforskydning med nedgange, når de andre går op, og opgange under de andre europæiske økonomiers nedgang.

En cocktail af høj rente og lav økonomisk vækst er gift for boligmarkedet. Det kommer til at minde om 1987-92, men med den forskel, at der ikke er mere liberalisering tilbage, der kan sætte skub i boligmarkedet igen. Priserne falder i hovedstadsområdet på 2 år med 40 % i gennemsnit – for ejerlejligheders vedkommende med 55 % i gennemsnit. Andre steder i landet er prisfaldet kun på 30 %. En villa i Gentofte på 180 m² kan i 2010 fås for 2,5 millioner kroner. Prisfaldet er højest i de dyreste områder. De forskellige muligheder for belåning gør prisfaldet større, da ingen rigtig kan finde ud af, hvad prisen skal være på en bolig. Hvis vi når at få en regering, der øger ejendomsbeskatning, inden priserne begynder at falde, går det ekstra galt. Man skal ikke hælde benzin på bålet, hvis man vil slukke branden.

Konsekvenserne er, at danskerne flygter fra ejerboligsektoren. Det bliver dyrere at leje et hus end at købe det. Der kommer en risikopræmie på det at eje en bolig, da den mest sandsynligt falder i værdi. Tvangsauktioner præger boligmarkedet, og specielt huse og lejligheder købt med afdragsfrie lån er udsatte. Der er ikke betalt en krone af på gælden, renten er steget, og nu kan man hverken betale renter og blive boende eller sælge huset til det beløb, det er belånt for. Den almene sektor har masser af nye kunder på ventelister til en lejebolig.

De, der køber stort ind i den periode, hvor priserne bunder, bliver fremtidens rige!

SCENARIO 2: ... OG DE LEVEDE LYKKELIGT AF VÆRDITILVÆKSTEN I MANGE ÅR

Træerne vokser som bekendt ikke ind i himlen, men alligevel ... Danskernes boligøkonomiske fremtid bliver lys. Renten forbliver lav under det kommende europæiske opsving, da den i forvejen inden opsvinget var relativt høj. Faktisk nåede renten på realkreditlån at falde i løbet af efteråret 2004! Danmark oplever en højere vækst end andre europæiske lande. I USA har man strammet pengepolitikken lidt og bekæmper underskuddet i forhold til udlandet. Det fører til større pengeligehed i verden og holder renten i ave, selv om væksten fortsat er høj i Østen: Kina, Tigerlandene og Indien.

Med denne vækst i økonomien vokser også bolig efterspørgslen. Vi bliver rigere og forbruger især mere bolig. Danskerne får flere kvadratmeter til rådighed. Det betyder, at huspriserne fortsætter med at stige i hovedstaden og de større byer, ja, selv i de mindre byer bliver udviklingen med nedadgående priser brudt. Efter 5 år med afdragsfrie lån er vi kommet til en situation, hvor boliger handles på deres kontante pris. Det er prisen, der er afgørende, ikke belåningen. I den situation er det op til den enkelte at finde en gunstig finansiering af boligen.

Udviklingen hen mod kontanthandel er en revolution. I denne revolution er det priserne, der bærer ændringerne i sig. Med de afdragsfrie lån fik priserne i to år i træk et rigtigt højt ryk opad. Når man kunne købe et hus til 3 millioner og betale under 8.000 kr. pr. måned på lånet, så kunne mange lige pludselig få råd til et dyrt hus. Så mæglerne satte naturligvis priserne op – og køberne fulgte med. I 2009 er priserne steget med 60 % siden 2004. De mange milliarder ekstra i friværdi i boligen hos de nuværende boligejere gør det i fremtiden muligt for dem at leve et ubekymret økonomisk liv i mange, mange år. Og de nye på boligmarkedet må sidde hårdt i det og håbe på fortsatte stigninger. De rige er de midaldrende og gamle i ejerboligerne.

En bolig skal købes billigt, og derefter kan man nyde frugterne af en god investering. De unge er til gengæld ilde stedt og må drømme om drømmeboligen i mange år.

SCENARIO 3: DET USANDSYNLIGE SCENARIO - DET GÅR TRODS ALT

Renten stiger – vi ved det godt. Men det kommer heldigvis langsomt. Nationalbankerne verden over har lært den nye økonomi at kende, så det lykkes at fintune renten, udlånet og væksten, så der opstår en balance med relativt lave renter set i forhold til væksten. Den korte realkreditrente runder i Danmark 4,5 % og topper nær 5 %. I andre perioder er den nede på 3,5 %. Den lange realkreditrente runder 7 % - men holder sig mest omkring 6-6,5 %.

Boligefterspørgslen vokser stille og roligt som i mange år. Priserne oplever et kraftigt hop op på grund af afdragsfrie lån i 2004, men bliver bremsset af rentestigningen i 2005. Det er så heldigt, at rentestigningen tager toppen af prisstigning uden at ødelægge markedet. Det betyder, at der bliver nogenlunde ro i markedet, mens man vænner sig til kontante priser i stedet for kun at se på ydelsen pr. måned. Man skulle tro, at den europæiske centralbank har en hotline til det danske boligmarked, for hver gang markedet var ved at gå amok, kom der en tilpas rentestigning, og hver gang udsigterne var dystre, kom der en lettelse. Der var i realiteten sket det, at den danske økonomi var kommet i synkronisering med den europæisk efter mange år ude af trit med denne. Det var det, der reddede boligøkonomien.

I 2009 er prisstigninger målbare i forhold til 2004. Der har været stigninger på 25 % i gennemsnit – noget over inflationen, men ikke alt for meget. Det er gået bedst i de større byer, men på landet og i udkantsområderne har man ikke haft katastrofale prisfald. Der har været enkelte tilfælde af overmod, der er blevet straffet. Et hus til 3 millioner kroner købt på afdragsfrie lån af en relativt almindelig familie gør det svært at overleve den ene ægtefælles arbejdsløshed eller en skilsmisse. Så der har naturligvis været tvangsauktioner og tab, men ikke nogen katastrofal udvikling. Boligøkonomien er landet uden problemer efter den helt store lufttur.

PRAKTISK EKSEMPEL PÅ SCENARIO FOR DETAILHANDLEN

På baggrund af en lang række analyser af detailhandlen og forbrugere i fremtiden er der for et par år siden blevet udarbejdet 4 scenarier for fremtidens detailhandel i Danmark. De fire scenarier bærer følgende overskrifter:

SCENARIO 4: "VÆKST UNDER KONTROL"	SCENARIO 1: "FORBRUGS-FRIHED"
SCENARIO 3: "BENHÅRD STATUS QUO"	SCENARIO 2: "LIBERALISERET STILSTAND"

Nedenfor er scenarie 4 beskrevet i detaljer:

SCENARIO 4: VÆKST UNDER KONTROL

*Forbruget steg
kraftigt*

Her i 2015 kan vi se tilbage på en række år med en meget gunstig udvikling i privatforbruget. Op gennem årene steg forbruget hvert år, og de danske forbrugere brugte stort set, hvad de kunne på indkøb og merforbrug. Årsagerne til denne udvikling var mangefoldige. Der var perioder med god økonomisk vækst, de internationale konjunkturer og energipriser hjalp også til, mens skatter, afgifter og andre store poster på det privatøkonomiske

budget ikke har gjort stort indhug på forbrugsmulighederne de seneste 10 år.

Ingen liberalisering

På lovgivningsområdet var liberaliseringen af lukkeloven i 2004/2005 den sidste liberalisering i denne omgang. Den politiske tendens har været, at kontrol er bedre end tillid, og at regulering har et formål. Så planlovgivningen er stadig den samme i dag som før strukturreformen. Det er blevet de nye store kommuner, der administrerer planloven, men det sker under kraftig statslig kontrol, hvor der næsten aldrig bliver givet dispensationer fra de generelle regler. Reguleringen af detailhandlen er kommet for at blive i Danmark, der herved adskiller sig en del fra resten af EU.

Situationisme & og forbrugsflytning

Forbrugerne har reageret på de udvidede forbrugsmuligheder ved at blive langt mere tilfældige i deres forbrugsmønstre. Det er situationen, der styrer forbrugslysten. Man køber det, man lige får lyst til i bestemte situationer. Det betyder, at events, iscenesættelser af specielle dage og tidspunkter samt store begivenheder i centre og bymidter trækker kunder til. Kultur og shopping forenes ofte i disse begivenheder.

Mere forbrug er i dag rykket fra detailhandlen over til andre medier. På ferier og under andre rejser i udlandet købes stadig mere ind. Shopping på arbejdspladsen er også blevet større de senere år, og mange køber i stigende grad ind på internettet, der efterhånden har en større markedsandel på svært tilgængelige produkter og de serviceydelser, man tidligere købte eller bestilte pr. telefon. Det er de reguleringsmæssige snævre bånd om detailhandlens udbygning, der får handlen til at flytte væk fra detailbutikkerne.

Ny arbejdsdeling

I dette marked har discountbutikkerne fortsat deres ekspansion, men det er kun i mindre grad sket på supermarkedernes og lavprisvarehusenes bekostning. Disse har været hurtige til at ekspandere ind i nye varegrupper, der giver højere dækningsbidrag. Det har været nødvendigt, da de ikke har kunnet udvide butiksarealerne i det ønskede omfang. Derfor har det ikke været en ulempe, at discountbutikkerne, der har haft fri adgang til

etablering med deres traditionelle størrelse, har overtaget handlen med mange dagligvarer fra supermarkederne og lavprisvarehusene. Flere nye specialiserede lavprisvarehuse er opstået og konkurrerer via et særligt vareudbud med faghandlen på nogle udvalgte områder – arealbegrænsningen udnyttes derved til specialisering.

Struktureffekt

Struktureffekten har været, at mange bestående store butikker er blevet omdannet og har fået nyt vareudvalg. De små detaillister overlever for tiden på forskellige måder. Specialisering har været mulig på nye områder, og en del mindre butikker lever faktisk rigtigt godt i dag. De har udviklet nye koncepter inden for de nye shoppinguniverser og fundet gode indtjeningsmuligheder i dette.

De frivillige kæder har derimod haft problemer med at følge med i forbrugsfesten. Det har ofte været svært at blive enige om nye koncepter for hele kæden, og specialiseringen blandt lavprisvarehusene har gjort konkurrencen meget uhomogen landet over. Det har betydet manglende fælles vilkår med manglende enighed til følge.

Brancheglidning

Brancheglidningen har været udpræget på alle faghandlens områder. Der findes i dag flere butikker indrettet efter de nye shoppinguniverser end efter de traditionelle brancheopdelinger. De vigtigste konkurrenceparametre i en butik er i dag vareudvalget – det særlige miks – og butikkens indretning.

Der skabes hele tiden nye nicher for nye butikker gennem specialisering inden for de nye shoppinguniverser. Man kan bygge en butik op om hjemmet med et særligt touch, hvor der godt kan opnås gode priser for varer, der egentlig er helt normale, men i det særlige miks i butikken tilføres ekstra værdi for forbrugerne. Det er butikker, der tilfører varen værdi, ikke det konkrete brand eller mærke på varen.

Processen er gået meget hurtigt, da der gennem forbrugsudvidelsen hele tiden er plads til at afprøve noget nyt.

Åbningstider

Der er sket et stort skifte i åbningstiderne i centre, bymidter og gode strøg, mens sidegader og små byer ikke rigtigt er fulgt med. I dag er torsdag aften, lørdag eftermiddag og de udvalgte søndage de vigtigste åbningstider, og formiddagen anvendes i stigende grad til at holde lukket. Når de mindre byer og sidestrøgene ikke har kunnet holde trit med udviklingen i åbningstiderne, skyldes det primært manglende enighed.

Showtime inc.

De vigtigste begreber på hovedstrøgene og i centrene er showtime, primetime og slowtime. Forbrugerne var hurtige til at lære de nye begreber og er i dag indstillede på noget særligt, når der er show i gaden eller i centret. Butikkerne har taget det til sig i en sådan grad, at der i dag udarbejdes planer og arbejdes med kreative indfald i en systematisk form. Den danske gågade omdannes nu i løbet af dagen med løbende scenskift. Morgenen er til nødvendigheder på vej til arbejde, ved middagstid stilles om til behovsindkøb og de mindre fristelser til indkøb i middagspausen, mens eftermiddagen er de helt unges bedste shoppingtid. Her stiller man op med særlig iscenesættelse til dem. Sidst på eftermiddagen er det familieforbrugeren på vej hjem, der har en tidsperiode på 2 timer, mens aftenen kan være til mere omfattende shopping afhængigt af ugedagen.

Mediet i centrum

Butikkens indretning og anvendelse af butikken som medie betyder lige så meget som prioriteringen af åbningstiderne. For de mindre og mellemstore detaillister er anvendelse af butikken som signalsender afgørende. Det er mikset i butikken, signalerne i indretningen, omskifteligheden efter tiden og personalets adfærd, der betinger succesen. Der skal også arbejdes bag linjerne med logistik, alternativer til udsalg etc.

Parallele uddannelses- systemer

På arbejdsmarkedet anvender detailhandlen i dag mange nye medarbejdertyper. De nye flexmedarbejdere er en betingelse for anvendelse af showtime, primetime og slowtime i den gennemførte form. Så mange detaillister går uden om deres organisationers krav om fortsat langvarig uddannelse som baggrund for at arbejde i detailhandlen. De store kædesystemer har udviklet deres egne uddannelser yderligere. Så selv om det faglige uddannelsessystem er blevet bevaret de seneste 10 år, er

søgning til disse uddannelser ringe. Derfor er der begyndende arbejdskraftmangel i de traditionelle butikker med de traditionelle åbningstider. Det er let at rekruttere flexmedarbejdere til de nye iscenesatte butikker med ændrede åbningstider.

Generationsskifte

Generationsskiftet i detailhandlen forløber rimeligt smertefrit. Med en god beliggenhed kan bygningen indbringe en god pris som detailhandelshus. Ofte omdannes butikken til et nyt koncept, men nogle detaillister har været på omdannelsesbølgen i detailhandlen og har opbygget butikskoncepter, der kan sælges til en god pris. De har måske udvidet butikken og indrettet den efter nye principper og har derigennem sikret sig en højere pension end andre detaillister.

I sidestrøg og i små byer koster bygninger med butikker typisk det, en alternativ anvendelse er værd. Der får man ikke penge for goodwill. Shoppingcentre har klaret sig godt i konkurrencen de senere år men har ikke ekspanderet stærkt. Reguleringen af bygningen af nye shoppingcentre og udbygning af de bestående har betydet, at Danmark stadig er afvigende med hensyn til shopping-struktur. Vi har færre og mindre centre end i andre lande.

Begrænset centervækst

For de almindelige butikker og butikskæder har det betydet, at man i stort omfang selv har kunnet bestemme sin fremtid. Mindre butikker kan gøres konkurrencedygtige med både centre, kæder og andre konkurrenter, men det kræver en indsats. Nogle har klaret sig rigtig godt, mens andre har undladt at udvikle butikken.

Byernes kamp

Imellem byerne har der været en kamp om at skabe så attraktive indkøbsområder som muligt. Det har været de enkelte nye større kommuner, der har udviklet strøg, bymidter og kulturtilbud i forbindelse med shopping samt generel underholdning. Centrene er også blevet understøttet af hjemkommunen. De sammenlagte kommuner søger også at addere størrelser, som reguleringen egentlig ikke tillader. De første fik tilgivelse, men i dag er reguleringen strammet til.

Omgåelse af reguleringen

Omgåelse af den danske detailhandelsregulering finder også sted i udlandet. Der er blevet opbygget to meget store "danske" shoppingcentre i Sydsverige lige op ad Øresundsbroen og ved motorvejen ud for Flensborg. Disse centre trækker meget handel, da de har en størrelse, der er ukendt i Danmark. Shoppingrejser vinder også frem. Danskerne tager på indkøbsrejser flere gange om året, og ofte bliver flybilletten betalt af centre på destinationen.

Netshopping tager også markedsandele fra detailhandlen. Derved generobrer vareproducenterne noget af den magt, de gennem årene har afgivet til detaillisterne, der tidligere sad massivt på kundestrømmen.

Danskeren har så store forbrugsmuligheder, at der kommer et overløb fra den regulerede detailhandel til andre indkøbsmuligheder.