

# ANTALLET AF DETAILHANDELS- VIRKSOMHEDER I KØBENHAVN FALDER

TEMAANALYSE

Antallet af virksomheder i hovedstaden inden for detailhandlen er faldet markant siden 2007. Det største fald kom i perioden efter finanskrisen, hvor mange butikker bukkede under og blev delvist overtaget af andre.



## Antallet af detailhandelsvirksomheder i København falder

På 14 år er der blevet godt 880 færre detailbutikker i København. Det er et fald på 26 pct. Men vi burde have set det modsatte. For i København har der været en kraftig befolkningsvækst og økonomisk vækst. Så faldet i antal virksomheder pr. indbygger i København er altså mere markant end blot det rene antal virksomheder. Også mere end i det øvrige Danmark. Forskellen i antallet af virksomheder pr. indbygger i København kontra det øvrige Danmark er indsnævret, så københavnernes har ikke samme "overlegne" udbud af butikker at vælge imellem som tidligere.

### Analysens hovedpointer

- Med kun 2507 butikker er antallet på det laveste niveau i København i mange år.
- Antallet af butikker pr. 1000 indbyggere i København er faldet med 2,1 til nu 3,1 butikker.
- Internethandel overtager markedet, hvor mængden af virksomheder indenfor detailhandel, der sælger via nethandel, er steget med over 1004 virksomheder på landsplan.
- Der er stor forskel mellem brancher. Størst er faldet hos købmænd, tøjforretninger og frugt/grønt butikker

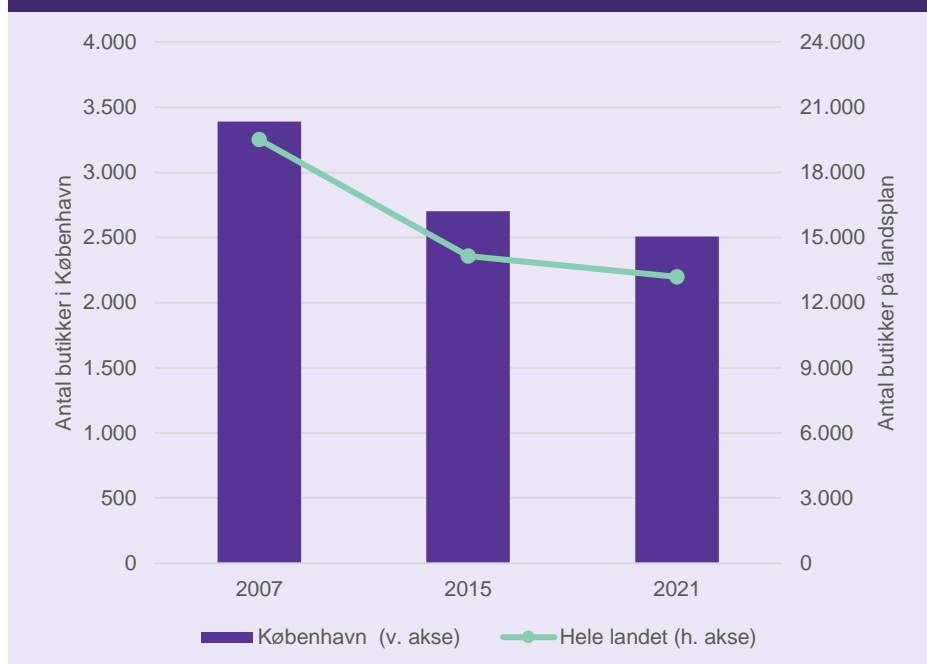
Fald i antal butikker på landsplan i perioden 2007-2021

6322

Siden finanskrisen har der været en bemærkelsesværdig nedgang i antallet af detailbutikker i København samt på landsplan.

Antallet af virksomheder indenfor detail (ekskl. internethandel) er faldende i København og på landsplan

Udvikling i antallet af butikker i København og på landsplan, 2007-2021.



Kilde: Danmarks Statistik (GF02)

Figur 1

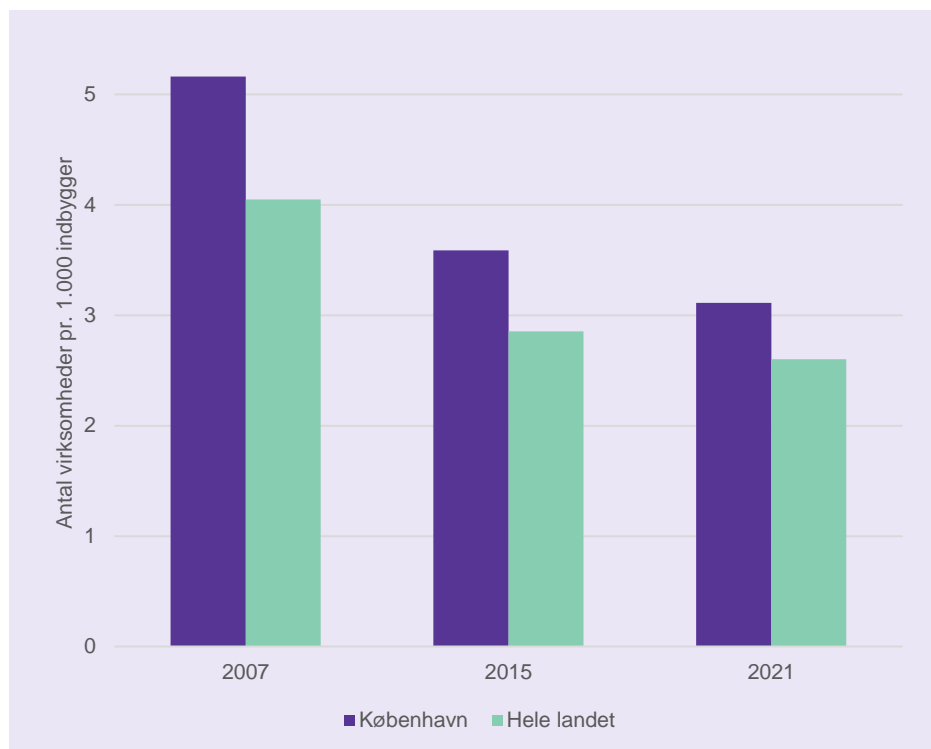
En stigende befolkning skulle teoretisk set føre til en større efterspørgsel efter varer og tjenester og dermed understøtte væksten i detailhandlen. Men flere faktorer kan have modvirket denne naturlige tendens:

- **Online Shopping:** Selv med en stigende befolkning har den digitale revolution og muligheden ved online shopping gjort det attraktivt for forbrugere at shoppe hjemmefra, hvilket har reduceret behovet for at besøge fysiske butikker.
- **Økonomiske udfordringer:** Stigende huslejepriser i bycentre som København kan have gjort det økonomisk udfordrende for detailhandlen at opretholde butikker. Dette til trods for en stigende kundebase.
- **Konkurrence fra store kæder:** En stigning i konkurrencen fra større detailkæder er en af de mest fremtrædende udfordringer for mindre butikker.

Færre butikker på trods

Antal butikker pr. 1.000 indbygger, København og hele Danmark. 2007-2021.

## af befolkningsvækst



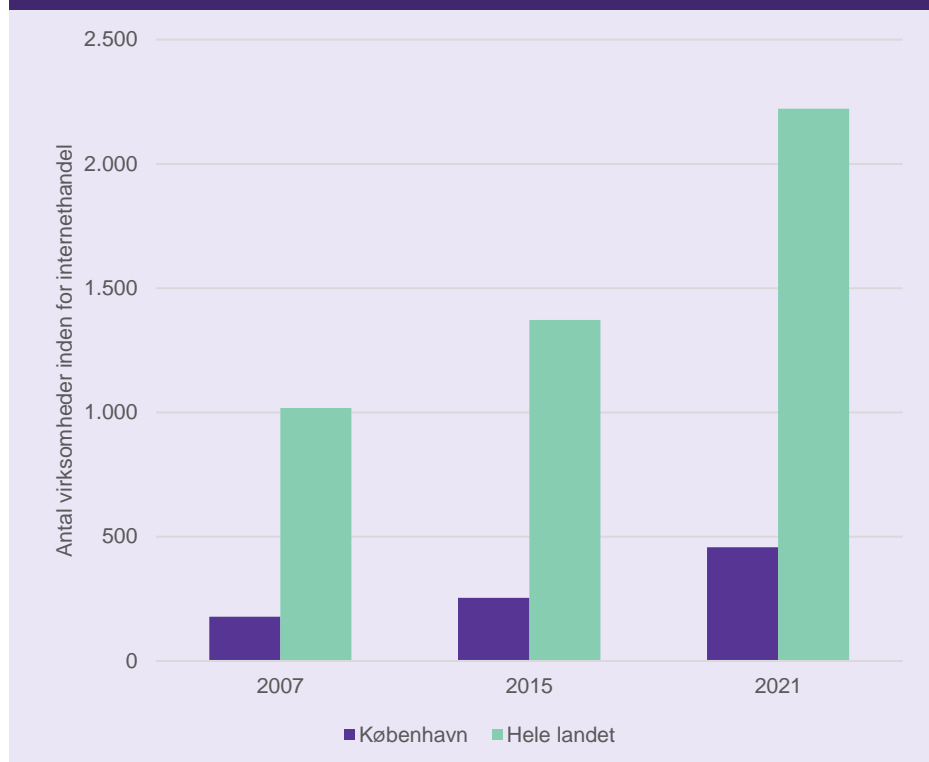
Kilde: Danmarks Statistik (GF02)

Figur 2

En af de helt store udfordringer for mindre butikker i København, er online shoppings stigende popularitet, som har ændret forbrugernes købsvaner. Med den nemme adgang til et væld af produkter online, og ofte til mere konkurrencedygtige priser, har mange forbrugere skiftet fra fysiske butikker til e-handelsplatforme.

## Internet-handlen har det til gengæld godt

Udvikling i antallet af online butikker, København og hele Danmark. 2007-2021.



Kilde: Danmarks Statistik (GF02)

Figur 3

Der er store forskelle mellem typerne af detailhandel. Selvom de alle opererer inden for det samme overordnede marked, har hver branche unikke udfordringer og drivkræfter. Nogle brancher har oplevet en blomstrende vækst, mens andre har kæmpet med at holde trit med skiftende forbrugertendenser og teknologiske fremskridt. Fordelingen på de specifikke brancher kan ses i figur 4 og 5.

## Udvikling er forskellig mellem brancherne

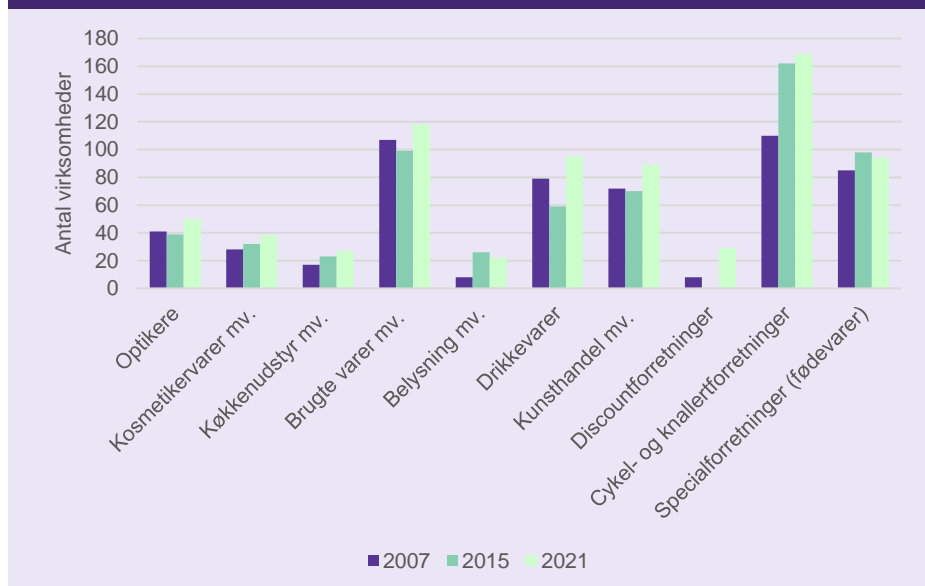
### Udviklingen for de 10 brancher med størst tilbagegang i antal firmaer (2007-2021)



Kilde: Danmarks Statistik (GF02)

Figur 4

### Udviklingen for de 10 brancher med størst fremgang i antal firmaer (2007-2021)



Kilde: Danmarks Statistik (GF02)

Figur 5

## **Kontakt**

Seniorøkonom Thomas Gress, tlf. 51 90 50 91, [gress@smvdanmark.dk](mailto:gress@smvdanmark.dk).  
SMVdanmark, november 2023