



---

Hernesaaren osayleiskaava

## Kaupallisten palveluiden mitoitus ja sijoittuminen

Päivitys

---

15.12.2015

# Sisällysluettelo

Sisällysluettelo .....	2
1. Johdanto .....	3
2. Hernesaaren väestö, ostovoima ja kaupan mitoituksen lähtökohdat.....	4
3. Kaupan mitoitus Hernesaassa.....	5
3.1. Hernesaaren osayleiskaavan kaupan palveluiden mitoitus .....	5
3.2. Liiketilojen koko Hernesaassa .....	8
4. Kaupan sijoittuminen Hernesaassa .....	9

# 1. Johdanto

Hernesaassa on vireillä osayleiskaavan laatiminen. Vuonna 2011 Santasalo Ky laati kaavoitukseen liittyen selvityksen Hernesaaren osayleiskaavan kaupallisten palveluiden mitoitus ja sijoittelu kaupunkirakenteeseen. Tämän jälkeen osayleiskaavaan on tullut olennaisia muutoksia, ja myös kaupan kehityksessä on tapahtunut muutoksia. Näin ollen on nähty tarpeelliseksi päivittää kaupan mitoitus ja sijoittamisratkaisut Hernesaassa.

Edellisessä Hernesaaren kaupan mitoitus- ja sijoittelu –selvityksessä tutkittiin edellytyksiä sijoittaa alueen kaupunkirakenteeseen kaupallisia palveluita. Selvityksessä tutkittiin myös alustavia sijoitusvaihtoehtoja kaupallisille palveluille. Tämän päivistyön tarkoituksena on tarkentaa aikaisempaa selvitystä ottaen huomioon muutokset osayleiskaavan perusratkaisuissa.

Hernesaaren osayleiskaavan kaupallisten palveluiden mitoitus ja sijoittuminen –selvityksen päivityksen on tilannut WSP Finland Oy:ltä Helsingin kaupungin kaupunkisuunnitteluviraston Länsisatama-projekti. Selvityksestä vastaavat tutkijat Tuomas Santasalo ja Katja Koskela. Selvitystä on ohjannut Jari Huhtaniemi Länsisataman-projektista.

## 2. Hernesaaren väestö, ostovoima ja kaupan mitoituksen lähtökohdat

Hernesaaren tuleva väestöpohja tarjoaa hyvät edellytykset erilaisten kaupallisten palveluiden rakentumiselle. Hernesaaren tulevat palvelut suunnitellaan pääosin alueen asukkaille, mutta asiakaspotentiaalia saadaan myös matkailuliikenteestä sekä ranta-alueen käyttäjistä. Lisäksi muista läheisistä kaupunginosista on mahdollista saada jonkin verran asiakkaita Hernesaareen, jos palvelut siellä saadaan hyvin tavoitettaviksi ja tarjonnaltaan muita alueita täydentäviksi.

Ostovoima ja liiketilatarkasteluun on Hernesaaren asukkaiden lisäksi laskettu läheisimmät merenranta-alueen kaupunginosat oli Punavuori, Eira, Ullanlinna sekä läheisin Eiranrannan uusi asuinkortteli.

Osayleiskaavaehdotus on mitoitettu 6000 asukkaalle. Merenranta-alueen kaupunginosissa on asukkaita tällä hetkellä lähes 21.800. Merenranta-alueen asukasluvun ennustetaan säilyvän suunnilleen nykytasolla.

Hernesaaren rakentaminen alkaa alustavien suunnitelmien mukaan vuonna 2020. Kaupan mitoitus on laskettu 6000 asukkaan ostovoiman mukaan ja tarkastelu tehty vuoden 2030 ostovoiman tasolla. Vähittäiskauppaa kohdistuvaa ostovoimaa on Hernesaarella tavoitevuonna yhteensä 72 miljoonaa euroa ja merenrannan kaupunginosissa 260 miljoonaa euroa.

### Vähittäiskauppaan kohdistuva ostovoima Hernesaaren lähialueella vuoden 2030 ostovoimatasolla

milj. euroa	Herne- saari oyk	Meren- ranta-alue
Päivittäistavarakauppa ja Alko	30	107
Tilaa vaativa kauppa	15	53
Muu erikoiskauppa	28	100
Erikoiskauppa yhteensä	42	154
Vähittäiskauppa yhteensä	72	261
Autokauppa ja huoltamot	29	104
Ravintolat	12	44
Kauppa ja palvelut yhteensä	113	410

Lähde: Santasalo Ky

Hernesaaren ja merenranta-alueen kaupunginosien asukkaiden ostovoiman lasketaan olevan 15 % korkeampi kuin Helsingin asukkaiden ostovoiman keskiarvo (pl. autokauppa). Alueen ostopotentiaali on siten keskikulutusta korkeampi, mutta alueelta siirtyvä ostovoima muualle kantakaupunkiin on kuitenkin merkittävä. Vastaava tilanne on kaikissa kantakaupungin eteläisissä kaupunginosissa, joiden palvelut omalla alueella ovat vaatimattomat.

### 3. Kaupan mitoitus Hernesaassa

Kauppapalveluiden mitoituksen lähtökohtana on Hernesaaren asukkaiden palvelutarve ostovoiman näkökulmasta. Kun kauppapalveluihin kohdistuva ostovoima muutetaan kaupan myyntitehokkuudella kerrosalaksi, saadaan tietoa siitä, kuinka paljon tilaa tarvitaan eri kaupan toimialoille.

Koko Hernesaaren kaupan mitoitusarve vuoden 2030 ostovoimatasolla laskettuna on noin 30.000 kerrosneliometriä. Tästä vähittäiskaupan tarve on noin 17.000 k-m<sup>2</sup> (pl autokauppa) ja kaupallisten palveluiden noin 10.000 k-m<sup>2</sup>. Koska ostovoimasta merkittävä osa siirtyy muualle, niin mitoituksessa tarkastellaan vain alueelle jäävän ostovoiman tuottama kerrosalatarve. Lisäksi mukaan lasketaan merenranta-alueiden asukkaiden asiointipotentiali. Merenranta-alueiden asukkaiden laskennallinen vähittäiskaupan pinta-alatarve on yli 60.000 k-m<sup>2</sup> ja palveluiden yli 35.000 k-m<sup>2</sup>, josta osa voi suuntautua Hernesaareen, jos sinne saadaan vetovoimaisia palveluita.

#### Laskennallinen liiketilatarve Hernesaassa ja merenranta-alueella

Vuoden 2030 ostovoimatasolla

k-m <sup>2</sup>	Herne- saari oyk	Meren- ranta-alue
Päivittäistavarakauppa ja Alko	3 600	13 100
Tilaa vaativa kauppa	4 900	17 800
Muu erikoiskauppa	8 400	30 500
Erikoiskauppa yhteensä	13 300	48 300
Vähittäiskauppa yhteensä	16 900	61 400
Autokauppa ja huoltamot	3 800	13 700
Ravintolat	3 400	12 400
Muut kaupalliset palvelut	6 800	24 600
Kauppa ja palvelut yhteensä	30 900	112 100

#### 3.1. Hernesaaren osayleiskaavan kaupan palveluiden mitoitus

Hernesaaresta ja merenranta-alueilta siirtyy merkittävästi ostovoimaa mm. Helsingin keskustaan ja muihin monipuolisiin keskuksiin. Peruskauppapalveluiden ostovoimasta suuri osa jää asuinalueelle, jos palvelut ovat riittävät, mutta erikoiskaupan asiointia suunnataan yleensä monipuolisiin keskuksiin. Hyvänä tavoitteena voidaan pitää, että lähi- ja paikallispalvelut löytyisivät omalta alueelta.

#### Keskustapalvelujen suuntautuminen Hernesaareen

k-m <sup>2</sup>	Herne- saari	Merenranta- alue
Päivittäistavarakauppa ja Alko	85 %	10 %
Erikoiskauppa	10 %	3 %
Kauppa yhteensä		
Ravintolat	35 %	20 %
Muut kaupalliset palvelut	65 %	5 %
Kauppa ja palvelut yhteensä		



Päivittäistavarakaupan ja palveluiden ostovoimasta suuren osa arvioidaan jäävän Hernesaareen, kun taas erikoiskaupan ostovoimasta suurin osa suuntautuu alueen ulkopuolelle. Hernesaarella toteutuvat palvelut ovat keskustapalveluita, eli alueelle ei tule sijoittumaan autokauppaa tai muuta tilaa vaativaa kauppaa veneilyalan kauppooja lukuun ottamatta. Lisäpotentiaalia saadaan merenranta-alueen asukkaiden ostovoimasta, jos palvelut Hernesaarella saadaan vetovoimaisiksi ja helposti saavutettaviksi. Siirtymät ovat pieniä, mutta kaupunginosien ostovoima on siinä määrin merkittävä, että näillä siirtymillä on merkitystä Hernesaaren mitoituksessa.

### Keskustapalvelujen suuntautuminen Hernesaareen

k-m <sup>2</sup>	Hernesaari		Merenranta-alue	
	Osuus	mitoitus	Osuus	mitoitus
Päivittäistavarakauppa ja Alko	85 %	3 100	10 %	1 300
Erikoiskauppa	10 %	800	3 %	900
Kauppa yhteensä		3 900		2 200
Ravintolat	35 %	1 200	20 %	2 500
Muut kaupalliset palvelut	65 %	4 400	5 %	1 200
Kauppa ja palvelut yhteensä		9 500		5 900

Paikallisen ostovoiman (Hernesaari ja muu merenranta-alue) pohjalta laskettuna tarvitaan Hernesaarella kaupan liiketilaa yli 15.000 k-m<sup>2</sup>. Hernesaarella on risteilysatama ja lisäksi ranta-alue houkuttelee vierailijoita lähikaupunginosien ulkopuolelta. Matkailijat sekä muut vierailijat käyttävät lähinnä ravintola- ja kahvilapalveluita. Myös erikoiskaupat ja muut kaupalliset palvelut hyötyvät matkailijavirroista. Matkailijoista ja vierailijoista laskettu lisäpotentiaali alueella on noin 2700 k-m<sup>2</sup>. Kokonaisuudessaan Hernesaaren kaupan palveluiden mitoitus on siten yli 18.000 k-m<sup>2</sup>. Mitoitus ei sisällä toimitiloja eikä liikuntakeskusta eikä hotellia.

Mitoitus voi olla laskettua suurempikin, jos alueelle saadaan merkittäviä vetovoimapalveluita. Alueelle suunniteltu sauna, NJK:n toimintakeskus sekä liikuntakeskus vetävät asiakkaita lähialuetta kauempaa. Myös kesällä toiminut Sedu Koskisen Rantakeidas on hyvä esimerkki vetovoimapalvelusta.

### Kaupan palveluiden mitoitus Hernesaarella

k-m <sup>2</sup>	Paikallismitoitus	Matkailijat ja vierailijat Lisäpotentiaali	Hernesaari mitoitus
Päivittäistavarakauppa ja Alko	4 400		4 400
Erikoiskauppa	1 800	25 % 500	2 300
Kauppa yhteensä	6 200	500	6 700
Ravintolat	3 700	50 % 1 900	5 600
Muut kaupalliset palvelut	5 700	5 % 300	6 000
Kauppa ja palvelut yhteensä	15 600	2 700	18 300

Hernesaaren vähittäiskaupan mitoituksesi saadaan lähes 7000 k-m<sup>2</sup>. Pt-kaupalla on suuri merkitys alueen palvelutarjonnassa ja vähittäiskaupan mitoituksesi on päivittäistavarakaupan palveluita 2/3 eli lähes 4500 k-m<sup>2</sup>. Alueen päivittäistavarakaupan mitoitus tarkoittaa paria suurta päivittäistavarakauppaa ja pienempää lähikauppaa. Alueella on myös kysyntää päivittäistavarakaupan erikoisliikkeille (mm. Alko, leipomomyymälät, jäätelökioskit, luontaistuotekaupat).

Alueen erikoiskaupan mitoitus on yli 2000 k-m<sup>2</sup>. Alueelle sopivia erikoiskaupan palveluita ovat mm. lähipalvelukeskuksiin hakeutuvat erikoiskaupat kuten apteekit ja kukkakaupat ja erilaiset hyvinvointiin liittyvät erikoiskaupat sekä matkailijoille suunnatut kaupat eli mm. matkamuumistomyymälät, sisustuskaupat ja suomitutekaupat (Marimekko, Iittala, Muumi). Lisäksi alueelle sopivia erikoiskauppoja ovat veneilyalan kaupat sekä hyvin erikoistuneet myymälät, joiden sisältöön palveluilla on suuri merkitys (mm. tietotekniset kaupat). Alueelle voi sijoittua myös verkkokaupan kivijalkamyymälöitä, joiden markkinat ovat ensisijassa alueen ulkopuolella.

Ravintola- ja kahvilapalveluiden osuus alueella on suuri johtuen alueen sijainnista merenrannalla ja risteilysataman vieressä. Mitoitus voi olla merkittävästi suurempikin, jos alueelle saadaan hyvin vetovoimaisia ravintolayksiköitä ja alueesta tulee suosittu vapaa-ajan kohde. Myös muiden kaupallisten palveluiden tarve on asuinalueella yleensä merkittävä. Kaupunkimaisille asuinalueille sopivia palveluita ovat erilaiset hyvinvointipalvelut kuten parturi-kampaamot, kauneudenhoito- ja hierontapalvelut, fysikaaliset hoitopalvelut sekä kuntosalit ja muut liikuntapalvelut. Lisäksi erilaiset pesula- ja korjauspalvelut, vakuutuspalvelut ja kiinteistövälityspalvelut sijoittuvat myös asuinalueen palvelukeskuksiin.

Palvelujen lisäksi kivijalkaliiketiloihin voi sijoittua pienimuotoista muuta yritystoimintaa. Lisäksi keskuksista hakevat toimitilaa myös erilaiset yhdistykset ja seurakunnat. Kadut tarjoavat liiketilaa myös uusille palvelukonsepteille, jotka nojautuvat monikanavaiseseen liiketoimintaan. Erilaista palvelutilaa voi myös sijoittua alueen luoteiskulmassa oleviin nykyisiin rakennuksiin.

Kantakaupunkimaista asuinalueen ilmettä ei saada aikaan, mikäli alueelle ei rakenneta riittävästi kivijalkaliiketiloihin. Kantakaupunki asuinalueena houkuttelee urbaaneja kaupunkilaisia, joiden elämäntapaan kuuluu kaupallisten lähipalveluiden hyödyntäminen. Kaupunkipalveluille on enemmän kysyntää kuin esimerkiksi lähioissa tai pientaloalueilla ja riittävä tarjonta edesauttaa kysyntää.



Hernesaaren ranta toimii jo nykyisin kaupunkilaisten vapaa-ajan paikkana

### 3.2. Liiketilojen koko Hernesaassa

Päivittäistavarakauppa hakee liiketiloja pääosin kahdessa kokoluokassa. Kaupparyhmät panostavat suuriin supermarketteihin (koko 2000 - 3500 k-m<sup>2</sup>) sekä pieniin lähikauppoihin (500 - 650 k-m<sup>2</sup>), joilla on liikeaikalain mukaan suurempia päivittäistavarakauppoja laajemmat aukiolomahdollisuudet. Suunnitelmissa on aukioloaikojen vapauttaminen, joten tulevaisuudessa ei pienemmillä kaupoilla ole todennäköisesti laajemman aukiolon tuomaan kilpailuetua. Joka tapauksessa tulevaisuudessakin tarvitaan myös lähikauppoja, koska asuinalueiden palveluita ei pysty ratkaisemaan pelkästään suurilla kaupan yksiköillä. Pienillä yksiköillä täydennetään markkinoiden tarjontaa. Pienet lähikaupat voivat olla myös noin 300 k-m<sup>2</sup> suuruisia erityisesti asuinalueen rakentamisen alkuvaiheessa, mutta tällöin liiketilojen tulee olla laajennettavissa noin 600 kerrosneliometriin. Päivittäistavarakaupan liiketilatarve eroaa huomattavasti erikoiskaupan tarpeesta mm. sekä koon että huoltovaatimusten suhteen.

Erikoiskaupat ja palvelut hakeutuvat tyypillisesti hyvin erikokoisiin tiloihin. Pienimmät järkevästi toimivat liiketilat ovat kokoluokaltaan vähän alle 100 k-m<sup>2</sup>. Tätä pienempiäkin liiketiloja kyllä kysytään erityisesti silloin, kun neliövuokrat ovat korkeita. Usein on kuitenkin haastavaa saada pienestä liiketilasta riittävän toimiva. Hyvä liiketila tarvitsee myös sosiaalitilat tms. takatilat sekä usein myös takaoven turvallisuuden takia. Koko ei myöskään ole ainoa kriteeri. Näyteikkuna, terassimahdollisuus, pysäköinti ja huollettavuus ovat myös liikepaikan toimivuuteen vaikuttavia tekijöitä.

Asuinalueille tai kantakaupunkiin (ei ydinkeskusta) hakeutuvat erikoiskaupat ja paikallispalvelut tarvitsevat yleensä suurimmillaan noin 200 k-m<sup>2</sup>:m liiketiloja. Osa ravintoloista on kuitenkin tätä suurempia (jopa 1000 k-m<sup>2</sup>), samoin suurempia tiloja tarvitsevat myös mm. kuntosalit ja lääkärikeskukset. Nämä voivat sijoittua kuitenkin katutason liiketilojen sijaan myös kerrokseen tai muilta toiminnoilta vapautuviin tiloihin. Lisäksi keskimääräistä suurempia tiloja voivat tarvita erikoistoimijat, kuten esimerkiksi Jätkäsaaren puolella toimiva Verkkokauppa.com.

Pääosin erikoiskaupat ja palveluyritykset hakevat siis noin 80 – 200 k-m<sup>2</sup>:n suuruisia liiketiloja. Kokoluokat ovat kuitenkin vain suuntaa-antavia. Liiketilojen muunneltavuus koon mukaan on edesauttaa liiketilakysyntää. Hyvä olisi, jos esimerkiksi kaksi pienempää tilaa voidaan helposti yhdistää yhdeksi suuremmaksi, tai toisinpäin. Kysynnän kannalta on myös tärkeää että on saavilla erikokoisia liiketiloja, sillä kysyntä on hyvin erityyppistä eri toimialoilla sekä myös erityyppisillä toimijoilla ja palvelukonsepteilla.



## 4. Kaupan sijoittuminen Hernesaaressa

Kaupallisten palveluiden sijainnilla on suuri merkitys siihen, miten ne alueella toimivat. Sekä ulkoinen että sisäinen saavutettavuus ovat tärkeitä alueen palveluille. Ulkoinen saavutettavuus edellyttää hyviä liikenneyhteyksiä, pysäköintipaikkoja sekä julkisen liikenteen pysäkkejä ja sisäinen saavutettavuus miellyttävää kaupunkiympäristöä.

Palvelut alueella kannattaa keskittää tiettyihin pisteisiin, eikä hajauttaa yksittäisinä palveluina ympäri koko aluetta. Palvelukeskittymät tuovat vetovoimaa ja synergiaetuja liikkeille. Mitä enemmän toimintaa tietyssä pisteessä on, sitä enemmän on myös kysyntää. Pienliikkeiden sijoittelu kadunvarteen tulee toteuttaa niin, että kyseiselle aukiolle tai kadunvarteen tulee riittävä määrä liiketiloja, jotta ne synnyttävät tarpeeksi vetovoimaa. Lisäksi liikekaduilla pitää saada syntymään luontevia asiointivirtoja. Kadunvarsipysäköinnillä tuetaan lähisaavutettavuutta.

Rakennusten suunnittelussa erityisesti katutason julkisivussa tulee varmistaa, että kauppakatu myös näyttää kauppapaikalta. Liiketilajulkisivun tulee näyttää liikejulkisivulta ja erottua asuinkerroksista. Liikkeiden "piilottaminen" mm. arkadien alle heikentää liiketilojen näkyvyyttä ja toimivuutta.

Hernesaareen on hahmoteltu useita eriluonteisia kaupallisia keskittymiä. Hernesaaren porttiin sijoittuvat suuret päivittäistavarakaupat ( $2 \times \sim 2000 \text{ k-m}^2$ ) ja näiden yhteyteen hakeutuu todennäköisesti myös Alkon myymälä. Suuri päivittäistavarakauppa määrittelee alueen keskuksen, joka vetää asiakkaita koko lähiympäristöstä. Alue onkin saavutettavuuden kannalta erinomainen myös merenrantakaupungin osien palvelukeskittymäksi. Keskittymään on luontevaa sijoittaa myös tiettyjä erikoiskauppoja ja palveluita, jotka hyödyntävät päivittäistavarakaupan asiointivirtoja.

Pienempiä liiketilakeskittymiä voi syntyä mm. torien ja aukoiden varrelle sekä joukkoliikenteen pysäkkien ympäristöön. Aukoiden ympärille sijoitetut liiketilat elävöittävät aukioita kun huolehditaan paikan vetovoimaisuudesta ja sen läpi kulkee luontevia asiakasvirtoja.

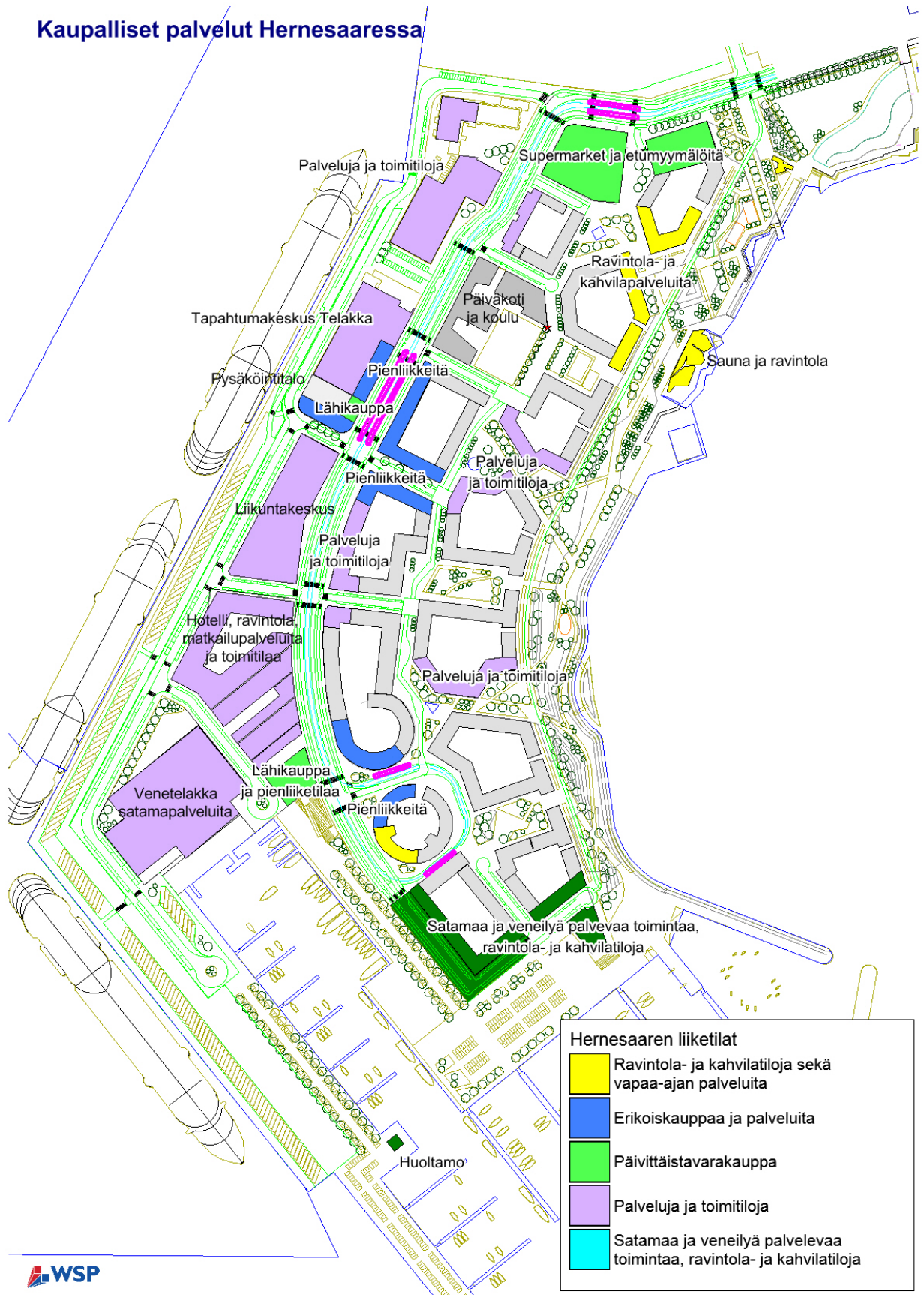
Päiväkodin eteläpuolelle pääkadun varteen muodostuu yksi urbaanikatutila, jossa on liiketilaa molemmin puolin katua. Pienliiketilaa on sekä pääkadun että poikkikadun varrella. Alueelle tulee osoittaa myös lähikauppa ( $\sim 600 \text{ k-m}^2$ ) pysäköintitalon yhteyteen. Tähän saadaan todennäköisimmin suunniteltua parempi liiketila päivittäistavarakaupan tarpeisiin kuin asuintalon kivijalkaan. Keskittymä palvelee sekä paikallisia ja matkailijoita. Matkailijavirrat ensimmäisistä risteilylaivoista kulkevat raitiopysäkillä sekä kaupunkiin tämän keskittymän kautta. Keskittymä palvelee myös liikuntakeskuksen asiakkaita, jotka tulevat ympäri kaupunkia.

Eteläinen lähipalvelupiste sijoittuu eteläisen raitiopysäkin ympäristöön. Alueelle sijoittuu paikallispalveluita sekä myös satamaa ja matkailua palvelevaa toimintaa. Alueelle voidaan tehdä varaus pienelle päivittäistavarakaupalle ( $\sim 650 \text{ k-m}^2$ ). Kaupan saavutettavuus on heikompi kuin pohjoisten suurten yksiköiden, mutta yksikkö palvelee hyvin eteläisen Hernesaaren asukkaita ja venesataman käyttäjiä. Alueen läpi kulkee myös eteläisimpien risteilyalusten matkustajien reitti keskustaan. Matkailupalveluita voidaan keskittää mm. hotellin yhteyteen, mahdollisesti myös venetelakan puolelle lähelle matkustajaportteja. Venetelakan puolelle voidaan sijoittaa myös satamapalveluita.

Eteläkärkeen sataman ympäristöön sijoittuu veneilyä palveleva keskittymä. Lähipalvelujen asiakas-kunta jää alueella vähäiseksi, koska tästä etelään ei enää ole asutusta. Alueelle sijoittuu noin 770 venepaikkaa, joten tämä tuo asiakkaita alueelle. Sataman saavutettavuuden kannalta katutason liiketilat ovat kuitenkin haasteellisia, koska satama on katutasoa selvästi alempana. Katutilassa palvelut ovat kuitenkin paremmin saavutettavissa ympäröivästä katutilasta. Osa palveluista voidaan sijoittaa katutilan alle, sataman ääreen, jolloin ne ovat paremmin saavutettavissa satamasta.

Eteläkärkeen on suunniteltu NJK:n purjehduskeskusta, johon sijoittuu mm. hyvätasoinen ravintola sekä NJK:n päämaja. NJK tulee olemaan merkittävä vetovoimatekijä Hernesaaren eteläkärjessä. Satamaan länsirannan puolelle kannen alle voidaan sijoittaa myös ravintolatoimintaa. Ravintolakeskittymään voi sijoittaa myös yökerhotyypistä toimintaa, kannen alla avautuen satamaan toiminta ei häiritse asutusta niin kuin iltaravintolat kivijalkaliiketoimistoissa.

## Kaupalliset palvelut Hernesaassa



Hernesaaren itärannalle puistoakselin varteen voidaan sijoittaa rantaravintola ja -kahvilatiloja. Alueella on tilaa terasseille ja rannalle sijoittuva sauna toimii alueen vetovoimatekijänä. Terassien suhteen sijainti on kuitenkin ongelmallinen, koska terassit aukeavat aamuaurinkoon. Ravintoloiden sijoittuminen tiiviisti tekee alueesta vetovoimaisemman kuin yksittäiset ravintolat hajallaan ympäri ranta-alueetta. Ranta-alueen pohjoisosaan sijoittuvalla keskittymällä on parempi saavutettavuus merenranta-alueen asukkaiden sekä muiden kaupunkilaisten näkökulmasta kuin aivan kärkeen sijoittuvalla keskittymällä.

Keskittymien lisäksi Hernesaaren alueelle on osoitettu palvelu- ja toimitilaa sekä pääkadun varresta että joidenkin aukoiden ympäriltä pihakadun varrelta ja ranta-alueelta. Nämä tilat eivät ole saavutettavuudeltaan tai muulta houkuttelevuudeltaan niin vetovoimaisia kuin keskittymiin sijoitetut liiketilat. Tilat toimivat vaihtoehtoisina mahdollisuuksina alueella ja soveltuvat mm. pientoimistoille ja palveluille, joilla asiakasvirrat ovat keskimääräistä pienempiä. Aurinkoisille paikoille voi myös sijoittaa terassikahviloita.

Erialaista palvelutilaa voi myös sijoittua alueen luoteiskulmassa oleviin nykyisiin rakennuksiin. Tilat eivät suurelta osin tule olemaan perinteisiä liiketiloja, mutta voivat tarjota erityyppistä tilaa kaikenlaisille palveluille ja toimintoille. Hyvä esimerkki tällaisesta on jo entiseen Fordin taloon sijoittunut Tapahtumakeskus Telakka.

Liiketilat on alueella pyritty keskittämään pääkadun varrelle sekä ranta-alueille. Pihakadun varteen sijoitetuilla liiketiloilla saavutettavuus on heikohko, koska alueella ei ole lähiajoa eikä kadunvarsipysäköintiä. Jonkin verran liiketilaa pihakadun varteen voi sijoittaa, jos sille löytyy kysyntää. Alueen läpi kulkee alueen asukkaita, mutta pihakatu toimii luontevammin kävelyraittina kuin aktiivisena kaupakatuna.