BDO AS

Bygg- og anleggsanalysen 2026



Forord

BDO har utarbeidet Bygg- og anleggsanalysen hvert år siden 2018. Årets utgave er den niende og bygger på regnskapene til 4 545 selskaper i verdikjeden. Analysen er blitt en temperaturmåler for en av landets største næringer.

Bransjen la et krevende år bak seg i 2025. Omsetningen i verdikjeden vokste i takt med byggekostnadene. Dermed sto aktiviteten stille i faste priser for tredje år på rad. Driftsmarginen økte for første gang siden 2021, men bedringen nådde ikke det typiske selskapet. Gjennom fire år har næringen investert mer og ansatt flere uten å få mer igjen for det. Kapitalbindingen har vokst raskere enn omsetningen, avkastningen på kapitalen har falt med en tredel siden 2021, og produktiviteten vokser saktere enn ved forrige måling.

Strukturen i bransjen er i endring. Færre selskaper gikk konkurs i 2025, men de som gikk over ende, var større enn før. Få nye kommer til, mens oppkjøpsaktiviteten er rekordhøy. Bransjen går dermed mot færre og større aktører. Kjønnskravet til styrene har gitt flere kvinner rundt bordet, men også flere styrer som er krympet til under lovens grense.

Vi venter at markedet stabiliserer seg gradvis gjennom 2026. Boligbyggingen ligger fortsatt langt under behovet og vil bruke tid på å hente seg inn. Samtidig holder investeringer i kraftnett, forsvar, samferdsel og offentlige bygg aktiviteten oppe på anleggssiden. Datasentrene er kommet til som et nytt marked, fra 18 registrerte sentre i 2020 til 115 i august 2026. Verdien for næringen ligger i byggefasen, og nettkapasiteten avgjør hvor sentrene kan reises.

Kunstig intelligens har gått fra utprøving til daglig bruk i deler av bransjen. Fire av ti virksomheter har investert i AI, mot under to av ti for ett år siden. Gevinsten avhenger nå mer av om selskapet har orden på dataene sine enn av hvilke verktøy det bruker.

BDO følger bygg- og anleggsbransjen tett. Analysen bygger på både regnskapsdata og daglig dialog med aktører i hele verdikjeden. Vi håper den gir et godt grunnlag for beslutningene som skal tas i tiden som kommer.

God lesning!

Henning Dalsegg
Nasjonal bransjeleder bygg og anlegg
BDO AS



Innhold

Verdikjeden 4
Bærekraft 19
Produktivitet 21
Drivere 24
Konkurser og nyetableringer 35
Transaksjonsmarkedet 40
AI i bransjen 52
Metode 59

Sammendrag

Bygg- og anleggsnæringen gikk gjennom 2025 uten reell vekst. Lønnsomheten bedret seg, men bedringen nådde få, og balansen vokser raskere enn inntjeningen. Samtidig endres strukturen i næringen: færre konkurser, færre nyetableringer og rekordmange oppkjøp.

Verdikjeden: Marginen snudde opp, men ikke i bredden

Omsetningen i verdikjedens 4 545 selskaper økte med 4,0 prosent i 2025, men byggekostnadene spiste opp veksten. Driftsmarginen steg fra 3,7 til 3,9 prosent. Samtidig falt medianselskapets margin for femte år på rad, og hvert femte selskap gikk med underskudd.
Kapitalbindingen har vokst 44 prosent siden 2021, mot 30 prosent for omsetningen, og avkastningen på kapitalen har falt fra 17,5 til 11,4 prosent. Anlegg vokste raskest, bygg fikk den bredeste bedringen, og teknisk fikk det største marginløftet. Planlegging og prosjektering har fortsatt den høyeste marginen. Produsentene og grossistene har mistet margin hvert år siden 2021.

Bærekraft: Kjønnskravet flytter styrene

Kvinneandelen i styrene steg fra 10,7 til 17,4 prosent på to år. Økningen kom i styrene som loven gjelder for. Samtidig ble antallet selskaper som krympet styret til to eller færre medlemmer, tredoblet til 242 i 2025.

Produktivitet: Selskapene blir bedre, næringen samlet går saktere

Produktiviteten i næringen ligger 5,2 prosent over nivået fra 2015–2017, men veksten er 3,0 prosentpoeng lavere enn ved målingen i vår. Selskapene blir mer produktive hver for seg, mens en større del av arbeidskraften går til de minst produktive.

Drivere: Offentlige investeringer bærer, boligbyggingen henger etter

Boligbyggingen ligger 44 prosent under det beregnede behovet, og styringsrenten på 4,25 prosent kan bli satt opp før den settes ned. Motvekten kommer fra offentlige investeringer: 170 milliarder kroner i kraftnett fram til 2030, 114 milliarder fra Forsvarsbygg over tolv år og et vedlikeholdsetterslep på 3 300 milliarder i offentlige bygg og infrastruktur.

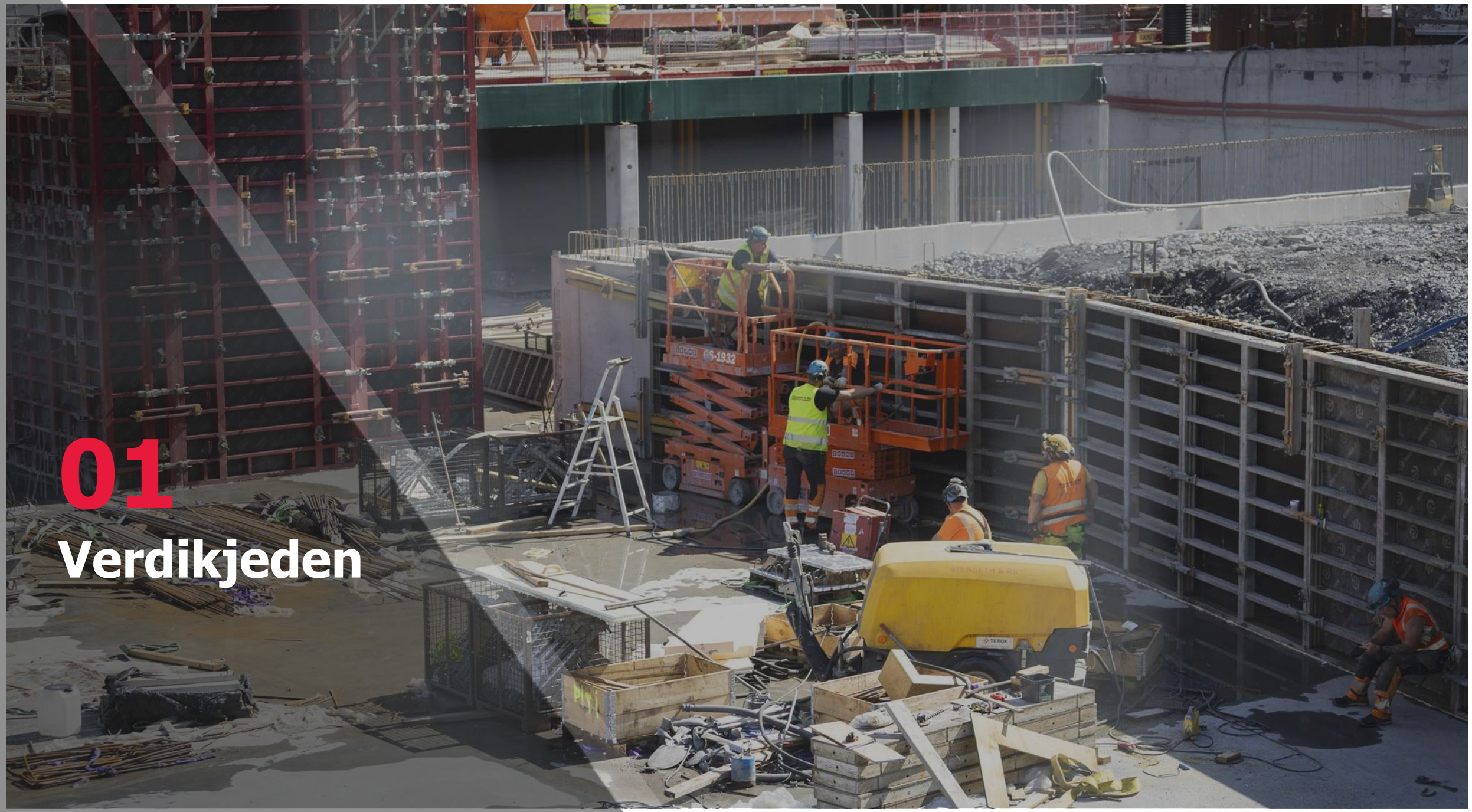
Strukturell utvikling: Færre konkurser, færre nye, flere oppkjøp

Konkursene i bransjen falt 18 prosent i 2025, men rammer større selskaper enn før. De siste tolv månedene fram til juni 2026 hadde de færreste nyetableringene siden 2015. Netto tilvekst av selskaper er også den laveste i samme periode. Oppkjøpsaktiviteten i Norden er den høyeste siden 2021, og oppkjøpsfond står bak over halvparten av oppkjøpene. Flere av selskapene de eier, nærmer seg salg eller børsnotering.

AI: Fire av ti har investert, og de fleste ser gevinst

Fire av ti virksomheter har investert i AI, mot under to av ti i fjorårets undersøkelse. To av tre av disse ser gevinster. Flertallet av dem som venter, sier at de ikke ser behovet. Verdien ligger i konkrete prosesser som anbud, kontrakter og dokumentkontroll. Et ryddig datagrunnlag er en forutsetning.





01
Verdikjeden

Om verdikjeden

Verdikjeden omsatte for 780 milliarder kroner i 2025. Driftsmarginen steg for første gang på fire år, men bedringen nådde få selskaper. Medianselskapet tjente mindre enn året før, og hvert femte selskap gikk med underskudd.

De 96 største står for over en tredel av omsetningen

Selskapene med over én milliard kroner i omsetning utgjør to prosent av selskapene, men står for 36,8 prosent av omsetningen. Andelen har vært stabil siden 2021. Størrelse gir ikke bedre lønnsomhet: De største har en margin på 3,0 prosent, mot 4,2 prosent blant de minste. De største konkurrerer om storkontrakter der prispresset er sterkest.

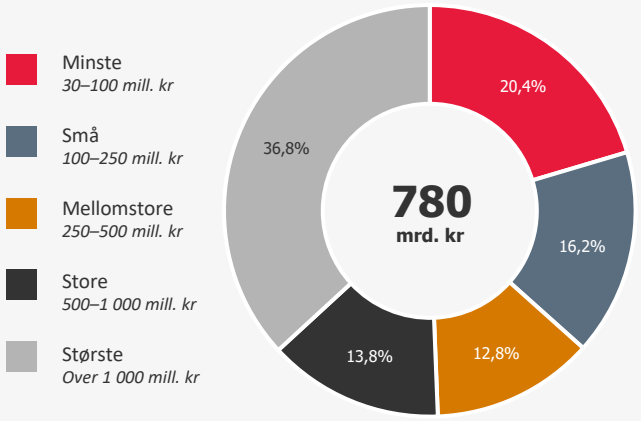
Prisveksten spiste opp veksten, mens marginen steg litt

Omsetningen økte 4,0 prosent, men veksten ble spist opp av byggekostnadene. Justert for prisvekst har omsetningen stått stille i tre år. Driftsmarginen steg fra 3,7 til 3,9 prosent, men er fortsatt under femårssnittet på 4,4. Bedringen kom hos noen få store selskaper. Medianselskapets margin falt for femte år på rad, til 4,2 prosent, og andelen med driftsunderskudd steg til 20,8 prosent.

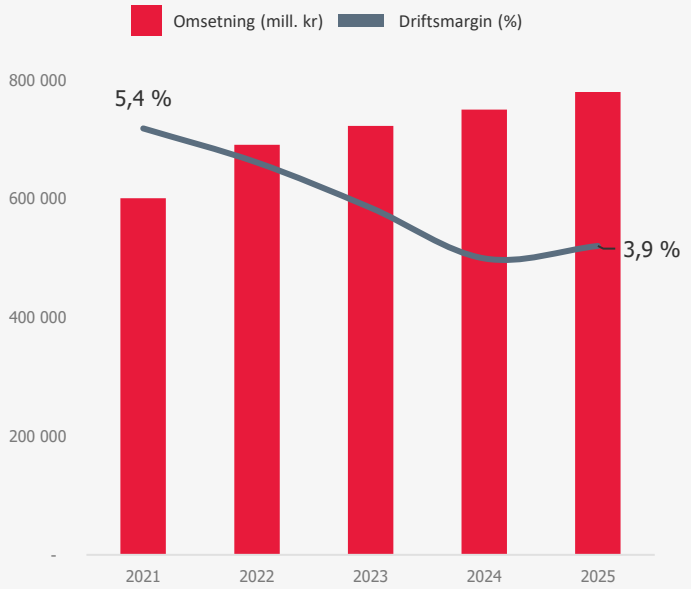
Egenkapitalen har vokst raskere enn overskuddet

Egenkapitalrentabiliteten steg fra 16,5 til 17,5 prosent, men er fortsatt under femårssnittet på 20,6 og langt under 26,8 prosent i 2021. Soliditeten er ikke svekket: Egenkapitalandelen har ligget på 32,7 prosent i alle de fem årene. Siden 2021 har egenkapitalen vokst 37 prosent, mens årsresultatet har falt 8 prosent.

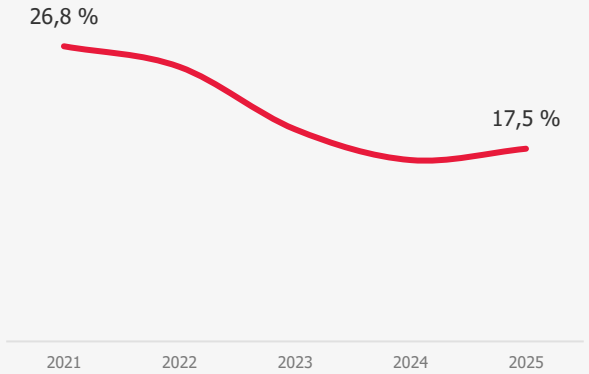
Andel omsetning 2025



Omsetning og driftsmargin



Egenkapitalrentabilitet



Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet

Om verdikjeden

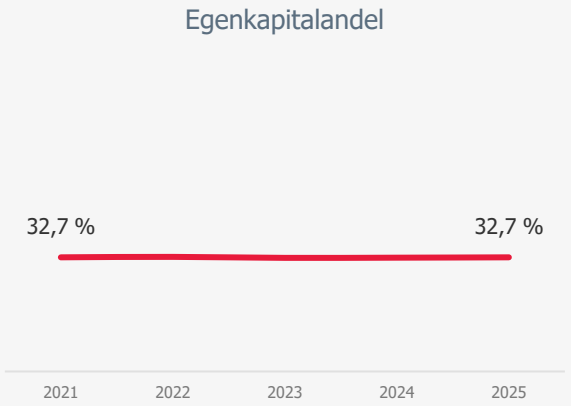
Kapitalbindingen har vokst 44 prosent siden 2021, mens omsetningen har vokst 30 prosent. Avkastningen på den bundne kapitalen har falt med en tredel. Verdiskapingen per ansatt er samtidig lavere enn i 2021, målt i faste priser.

Balansen vokser raskere enn inntjeningen

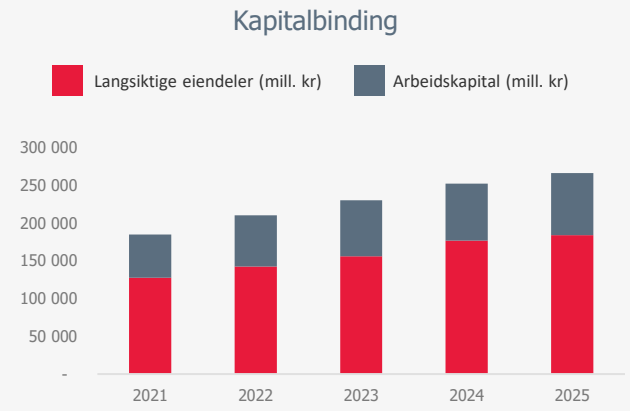
Kapitalen som selskapene har bundet i anlegg og drift, økte fra 185 til 266 milliarder kroner på fire år. Samtidig falt avkastningen på denne kapitalen fra 17,5 til 11,4 prosent. Anleggsmidlene har vokst raskere enn omsetningen siden 2022. Verdiskapingen per ansatt har falt 3,1 prosent siden 2021 i faste priser, og lønn utgjør nå 81 prosent av verdiskapingen, mot 77 prosent i 2021.

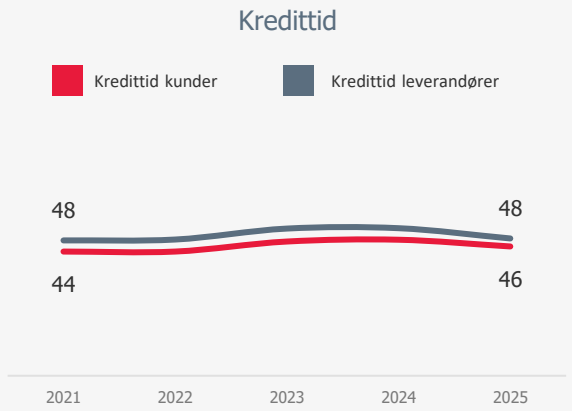
Kundene betaler raskere, men leverandørkreditten krymper mer

Kundene betalte etter 46 dager i 2025, mot 48 dager året før. Selskapene betalte leverandørene etter 48 dager, mot 52 året før. Netto kreditt fra leverandørene falt dermed fra 4,1 til 2,8 dager. Arbeidskapitalen økte likevel til 82 milliarder kroner fordi volumet vokser og kjeden må finansiere en større del selv.









Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet

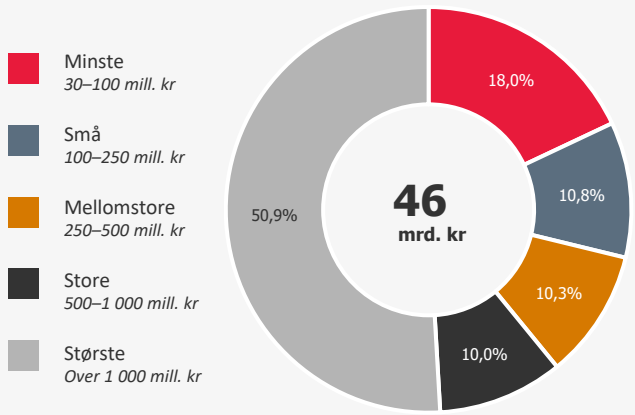
Planlegging og prosjektering

Planlegging og prosjektering tjener best i verdikjeden, men veksten stanset i 2025. Prosjektering bestilles før byggingen starter, og vekstnedgangen her peker derfor mot lavere aktivitet i resten av kjeden i 2026.

De største har halve omsetningen, mens de minste er flest

De seks selskapene med over én milliard kroner i omsetning står for 50,9 prosent av omsetningen. Samtidig omsetter 172 av de 232 selskapene innen planlegging og prosjektering for under 100 millioner kroner. Store offentlige oppdrag krever tverrfaglig bredde, og volumet samler seg derfor hos de største miljøene. Presset er størst blant de små: Hvert tredje selskap med mellom 100 og 250 millioner kroner i omsetning gikk med underskudd.

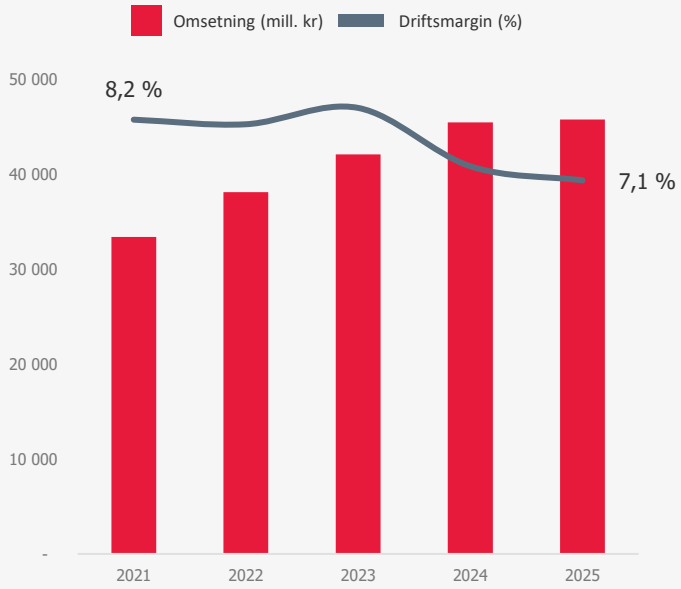
Andel omsetning 2025



Marginen falt igjen, og hvert femte selskap tapte penger

Omsetningen økte bare 0,7 prosent i 2025, mot 8,0 prosent året før. Justert for byggekostnader falt den 3,2 prosent. Driftsmarginen på 7,1 prosent er fortsatt den høyeste i kjeden, men er ned fra 8,5 prosent i 2023 og under femårssnittet på 7,8. Medianmarginen har falt hvert år siden 2020, og andelen selskaper med underskudd steg fra 17,7 til 22,0 prosent.

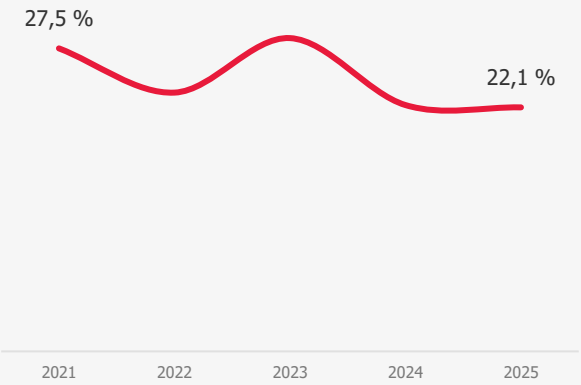
Omsetning og driftsmargin



Avkastningen holder seg på 22 prosent selv om marginen faller

Selskapene innen planlegging og prosjektering selger timer og binder lite kapital. Derfor holder avkastningen på egenkapitalen seg høy selv når marginen faller. Egenkapitalrentabiliteten var 22,1 prosent i 2025, omtrent som året før, mot 27,5 prosent i 2021 og et femårssnitt på 24,5. Egenkapitalen økte med 2,2 milliarder kroner i 2025, mer enn i noe annet år i perioden. Egenkapitalandelen steg samtidig fra 25,3 til 27,7 prosent.

Egenkapitalrentabilitet



Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet

Planlegging og prosjektering

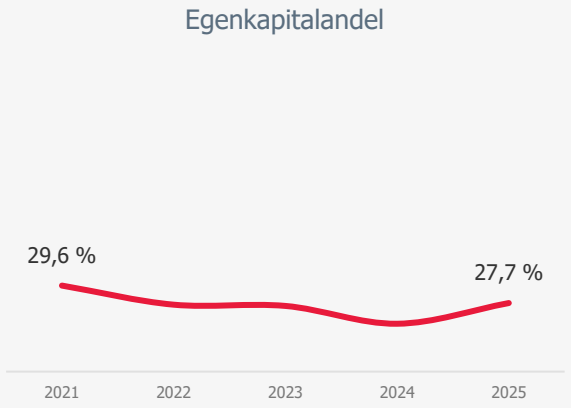
Planlegging og prosjektering består av to ulike typer virksomheter: rådgivende ingeniører og arkitekter som binder lite kapital, og prosjektselskaper som eier infrastruktur. Balansetallene beskriver derfor først og fremst prosjektselskapene.

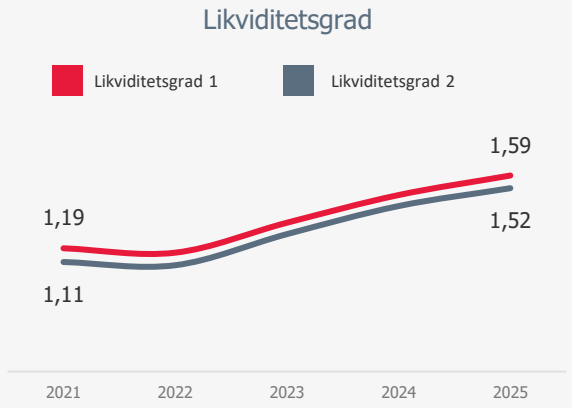
Veiselskapene eier over halvparten av anleggsmidlene

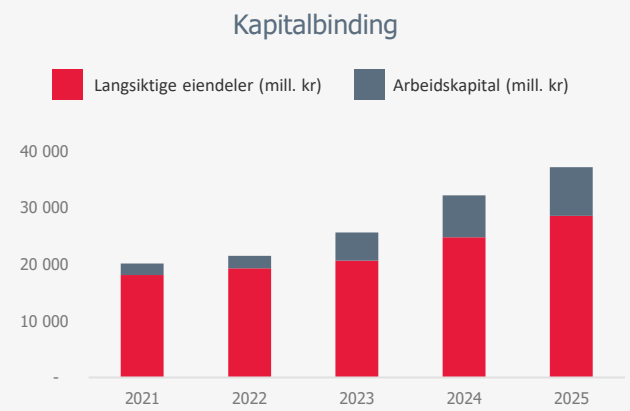
Blant aktørene i planlegging og prosjektering ligger 15,7 av 28,5 milliarder kroner i anleggsmidler hos selskaper innen prosjektadministrasjon, hovedsakelig veiselskaper i offentlig-privat samarbeid. Kapitalbindingen har nesten doblet seg siden 2021, fra 20,1 til 37,1 milliarder kroner. Samtidig har avkastningen falt fra 13,7 til 8,7 prosent. Utviklingen beskriver derfor veiselskapene mer enn ingeniør- og arkitektmiljøene.

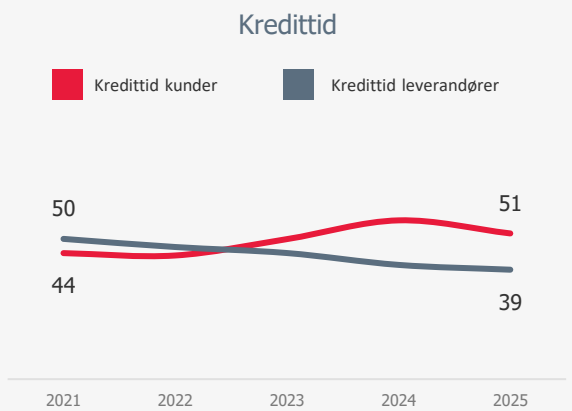
De prosjekterende betaler leverandørene før kundene betaler

Kundene brukte 51 dager på å betale i 2025, mens selskapene betalte leverandørene etter 39 dager. I 2021 var forholdet omvendt. Underleverandørene fakturerer løpende, mens byggherren betaler etter milepæler. De prosjekterende selskapene må derfor finansiere mellomlegget selv. Likviditetsgrad 2 har likevel steget hvert år siden 2022, til 1,52.









Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet

Utførende entreprenører – Anlegg

Anlegg vokste raskest i kjeden i 2025 og leverte en firedel av verdikjedens driftsresultat. Lønnsomheten bedret seg blant de største, mens nesten hvert fjerde selskap gikk med underskudd.

De største tar mer av et voksende marked

Volumet samler seg hos de store. De 26 selskapene med over én milliard kroner i omsetning står for 41,3 prosent av omsetningen, opp fra 38,3 prosent i 2021. Andelen til selskapene under 100 millioner har samtidig falt fra 20,0 til 17,1 prosent. Samferdselsoppdrag tildeles gjennom få og lange kontrakter som krever garantier over flere år. Likevel har de største en margin på 2,5 prosent, mot 4,4 prosent blant de minste.

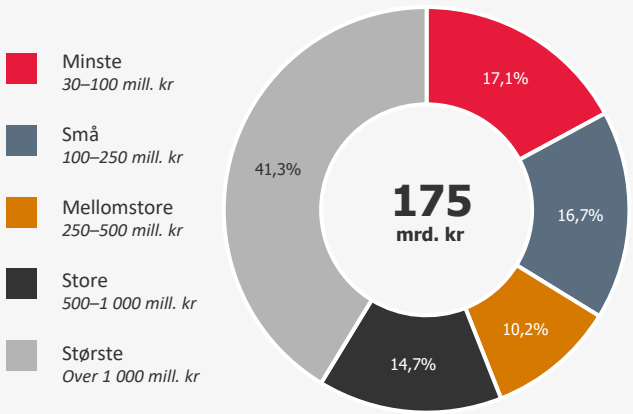
Marginen hentet inn deler av fallet fra 2024

Omsetningen økte 7,8 prosent, eller 3,6 prosent justert for byggekostnader. Veksten er likevel lavere enn femårssnittet på 10,9 prosent. Driftsmarginen steg fra 3,8 til 4,4 prosent etter det bratte fallet i 2024 og ligger like under femårssnittet på 4,5. Bedringen nådde få: Medianmarginen falt til 4,2 prosent, mens andelen med underskudd steg fra 18,7 til 23,6 prosent. Det var det bratteste hoppet i kjeden.

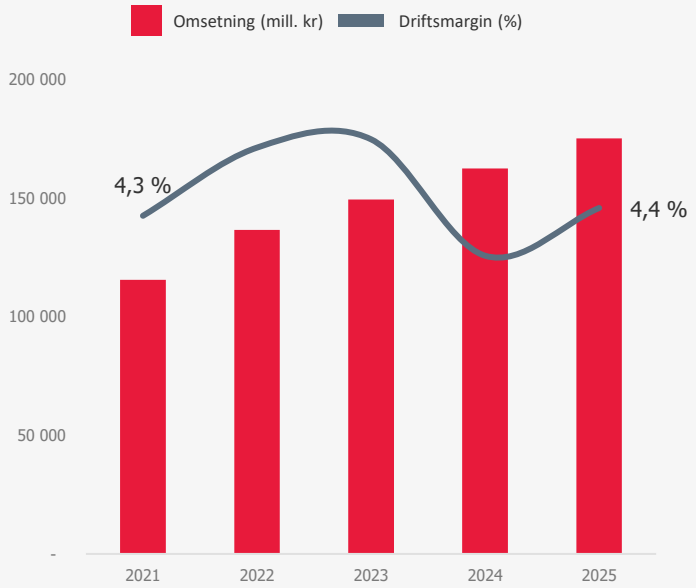
Avkastningen steg, men lite av overskuddet ble stående

Egenkapitalrentabiliteten steg fra 14,9 til 19,1 prosent og passerte femårssnittet på 18,7. Årsresultatet var 8,6 milliarder kroner, mens egenkapitalen vokste med 1,7 milliarder. Rundt 6,9 milliarder kroner gikk ut av selskapene som utbytte, konsernbidrag og andre kapitalbevegelser. Egenkapitalandelen falt til 31,9 prosent fordi balansen vokste raskere enn egenkapitalen.

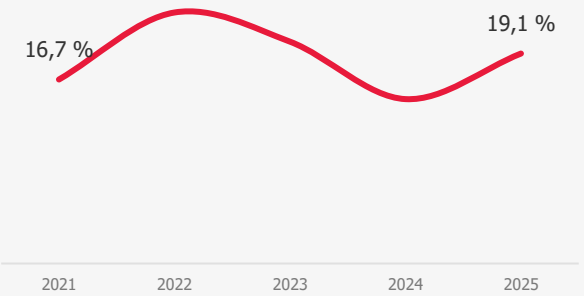
Andel omsetning 2025



Omsetning og driftsmargin



Egenkapitalrentabilitet



Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet

Utførende entreprenører – Anlegg

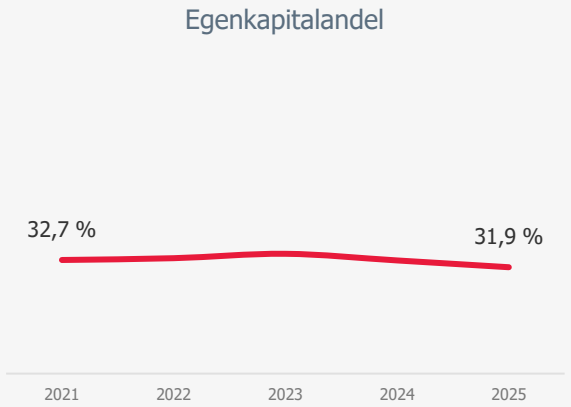
Anleggsmidlene har vokst 64 prosent siden 2021, til 53 milliarder kroner. Egenkapitalen har ikke vokst like raskt, men maskinene gir bedre produktivitet.

Maskinparken forklarer veksten i bundet kapital

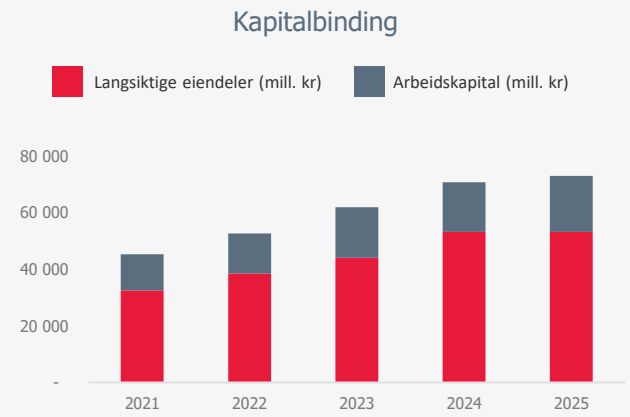
Kapitalbindingen har vokst til 73 milliarder kroner, tilsvarende 42 prosent av omsetningen. Anleggsdrift krever maskiner og utstyr før arbeidet gir inntekter, og maskinparken ble kraftig bygget ut fram til 2024. Avkastningen på den bundne kapitalen er 10,5 prosent. En større del av maskinene er lånefinansiert enn i 2021.

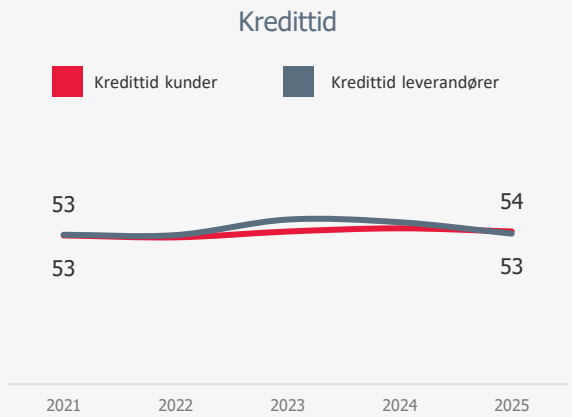
Kreditten fra leverandørene er brukt opp

Kundene betalte etter 54 dager i 2025, mens selskapene betalte leverandørene etter 53 dager. I 2023 fikk anleggsentreprenørene fire dagers netto kreditt fra leverandørene. Den er nå borte. Arbeidskapitalen økte til 19,7 milliarder kroner. Etter utbyggingen av maskinparken må selskapene dermed også finansiere mer av den løpende driften selv.









Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet

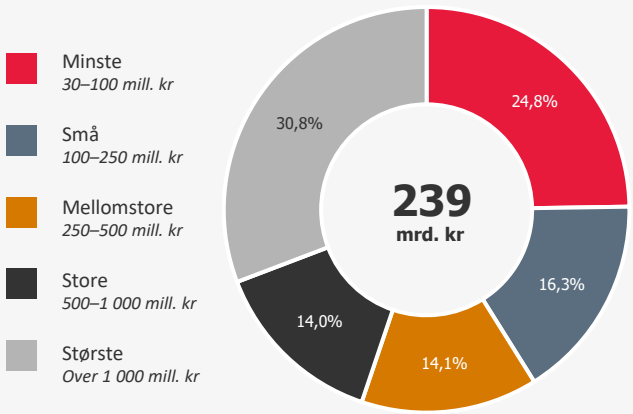
Utførende entreprenører – Bygg

Bygg er den største delen av verdikjeden og hadde årets bredeste bedring. Marginen steg uten at flere selskaper gikk med underskudd. Men når prisveksten trekkes fra, er veksten borte.

Omsetningen er spredt på mange, og lønnsomheten er jevn

Byggeprosjekter er stedbundne, og entreprenørene konkurrerer på nærhet og lokalkunnskap framfor innkjøpsmakt. De 20 selskapene med over én milliard kroner i omsetning står for 30,8 prosent av omsetningen. Samtidig deler 1 215 selskaper under 100 millioner kroner 24,8 prosent. Marginen ligger mellom 3,3 og 4,0 prosent uansett størrelse, det minste spennet i kjeden. Underskudd er vanligst blant de minste, der hvert femte selskap gikk i minus.

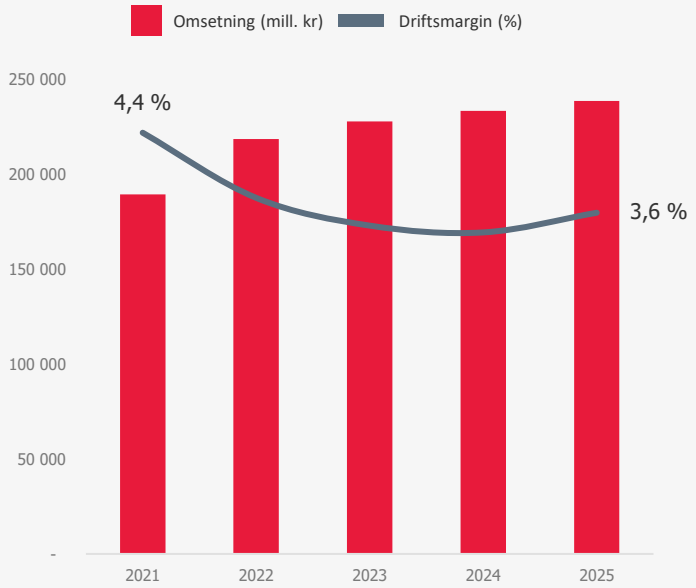
Andel omsetning 2025



Driftsmarginen er tilbake på femårssnittet

Tre år med lav boligbygging har tvunget entreprenørene til å kutte kostnader og bemanning. Omsetningen økte 2,3 prosent, mindre enn byggekostnadene, og falt 1,7 prosent justert for disse. Driftsmarginen steg likevel fra 3,4 til 3,6 prosent, omtrent på nivå med femårssnittet på 3,7. Andelen med underskudd sto stille på 19,9 prosent, mens den steg i fire av de fem andre delene av verdikjeden.

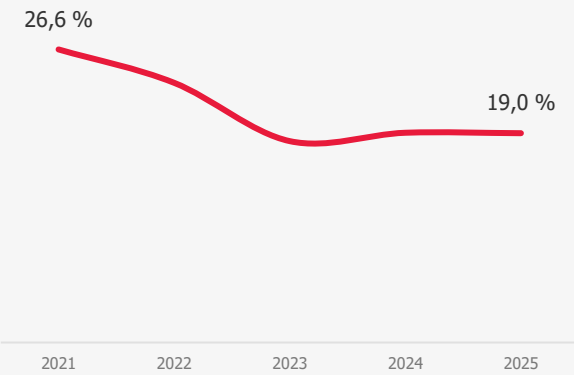
Omsetning og driftsmargin



Avkastningen er stabil, og mesteparten av overskuddet tas ut

Byggentreprenørene binder lite kapital og trenger derfor ikke holde tilbake mye av overskuddet. Egenkapitalrentabiliteten var 19,0 prosent, uendret fra året før og under femårssnittet på 21,0. Av årsresultatet på 8,7 milliarder kroner ble 1,7 milliarder stående i selskapene. Resten ble tatt ut. Egenkapitalandelen holder seg likevel på 31,4 prosent.

Egenkapitalrentabilitet



Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet

Utførende entreprenører – Bygg

Bygg binder langt mindre kapital enn anlegg. Det forklarer forskjellen i avkastning mellom de to.

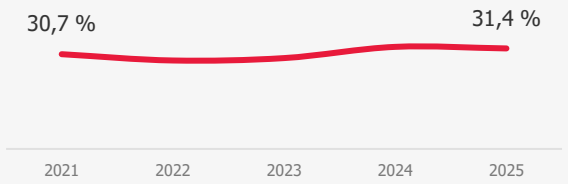
Avkastningen på kapitalen er 13,2 prosent, mot 10,5 i anlegg

Kapitalbindingen tilsvarer 27,3 prosent av omsetningen, mot 41,7 prosent i anlegg. Byggentreprenørene eier sjelden tomtene de bygger på og leier mye av utstyret. Kapitalen de binder, ligger hovedsakelig i løpende prosjekter og frigjøres når byggherren betaler.

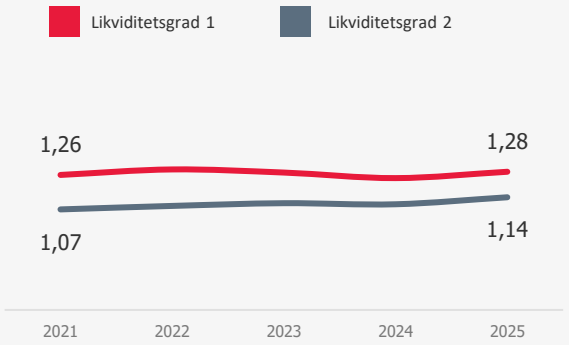
Kundene betaler raskere enn i anlegg og teknisk

Kundene betaler etter 42 dager, mens selskapene betaler leverandørene etter 47 dager. De fem dagene er arbeidskapital byggentreprenørene slipper å finansiere selv. Likviditetsgrad 2 steg til 1,14, det høyeste nivået i perioden. I anlegg og teknisk betaler kundene senere, etter 53 til 54 dager.

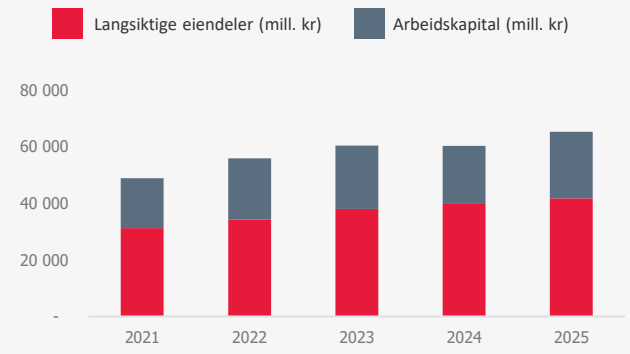
Egenkapitalandel



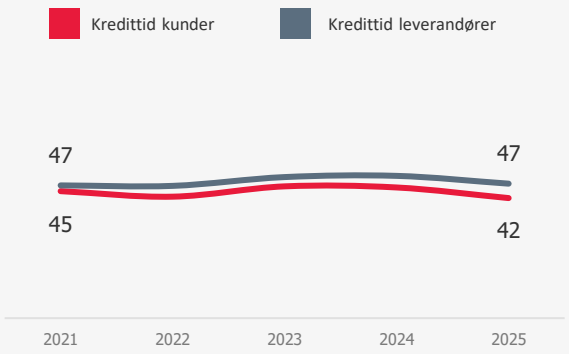
Likviditetsgrad



Kapitalbinding



Kredittid



Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet

Utførende entreprenører – Teknisk

Teknisk er den eneste delen av verdikjeden som tjener bedre enn sitt eget femårssnitt. Ventilasjon og rørlegging løftet resultatet, mens elektro og automasjon, som utgjør nesten halve omsetningen, trakk ned. Medianselskapet tjente mindre enn i 2024.

Mellomsjiktet tjener best, mens de største tjener minst

Omsetningen er spredt på mange selskaper. De ti største, alle med over én milliard kroner i omsetning, står for 21,4 prosent. De 725 selskapene under 100 millioner kroner står for 31,7 prosent. Selskapene mellom 100 og 500 millioner har marginer på 6,6 til 7,2 prosent, mens de ti største ligger på 3,1 prosent. Fire av ti av de største gikk med underskudd. De største tar de store entreprisene der prispresset er sterkest.

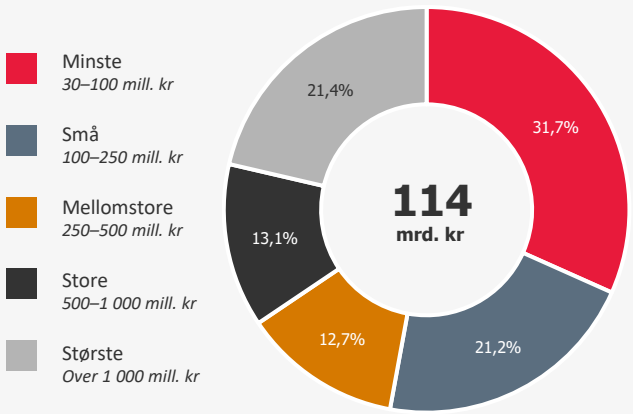
Marginbedringen nådde ikke flertallet av selskapene

Omsetningen økte 5,5 prosent, eller 1,5 prosent justert for byggekostnader. Driftsmarginen steg fra 4,2 til 5,1 prosent, den største bedringen i kjeden, og ligger over femårssnittet på 4,8. Installasjonsfagene leverer sist i byggeprosessen og møter derfor prisendringene senere enn resten av kjeden. Medianmarginen falt likevel fra 6,1 til 5,6 prosent. Andelen med underskudd har steget hvert år siden 2021, fra 10,5 til 17,1 prosent.

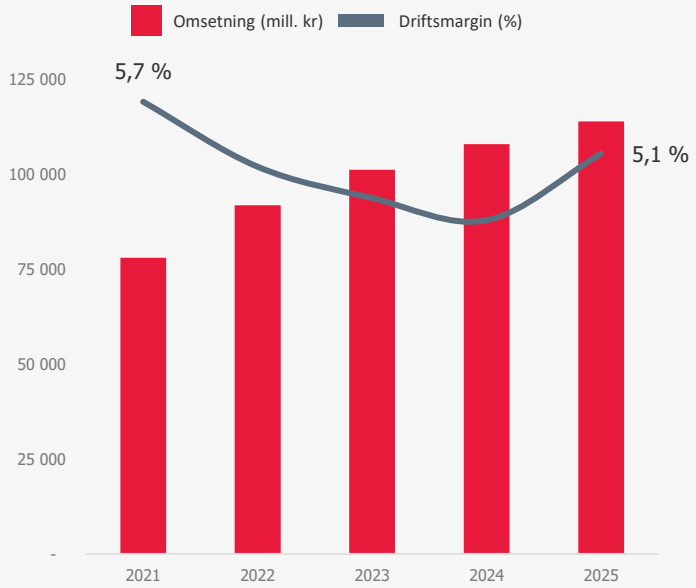
Avkastningen er høyest i kjeden, mens egenkapitalen blir tynnere

Egenkapitalrentabiliteten steg til 26,0 prosent, fra 22,1 prosent året før og mot et femårssnitt på 24,8. Tekniske entreprenører eier lite, og overskuddet måles derfor mot en liten egenkapital. Samtidig har egenkapitalandelen falt hvert år siden 2021, fra 35,5 til 31,3 prosent. Selskapene vokser ved å ansette, og økt arbeidskapital finansieres løpende med gjeld.

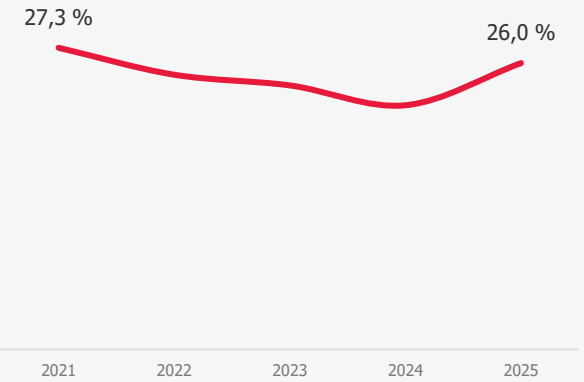
Andel omsetning 2025



Omsetning og driftsmargin



Egenkapitalrentabilitet



Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet

Utførende entreprenører – Teknisk

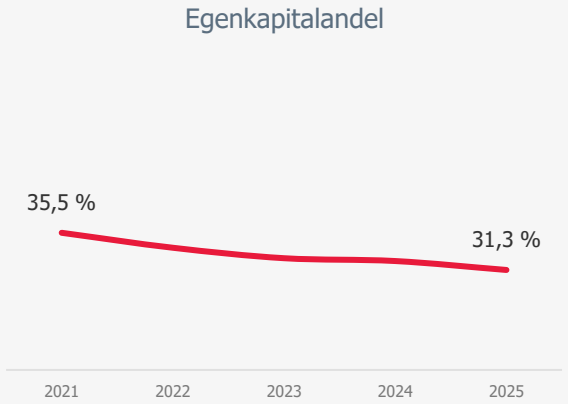
Teknisk binder minst kapital i kjeden og får mest igjen for den. Samtidig er likviditeten svakere enn i 2021, og lønn tar nesten hele verdiskapingen.

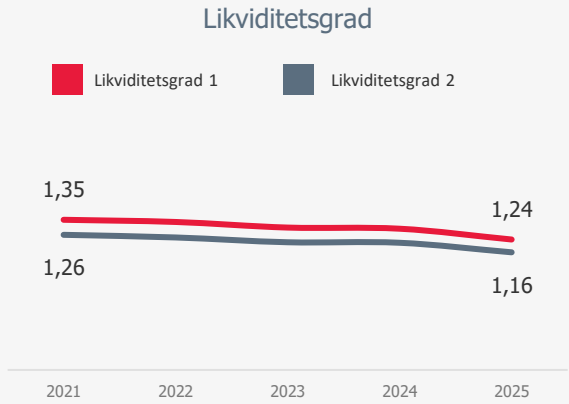
Tekniske entreprenører leier utstyret og eier lite

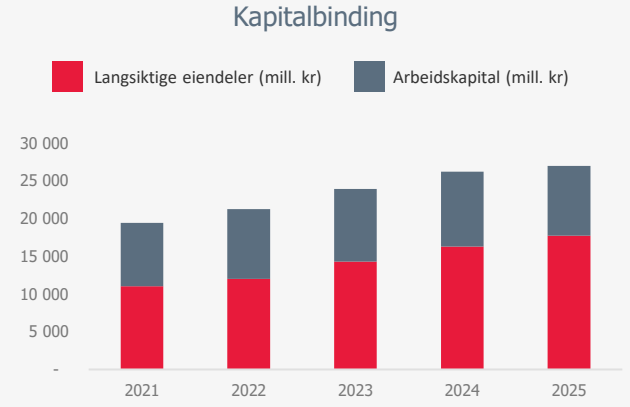
Kapitalbindingen tilsvarer 23,7 prosent av omsetningen, og avkastningen er 21,4 prosent, nesten dobbelt så høy som for kjeden samlet. Kapitalen består hovedsakelig av arbeidskapital fordi selskapene leier utstyr og eier få bygg. Det gjør det enkelt å skalere opp, men gjør også selskapene utsatt når volumet faller.

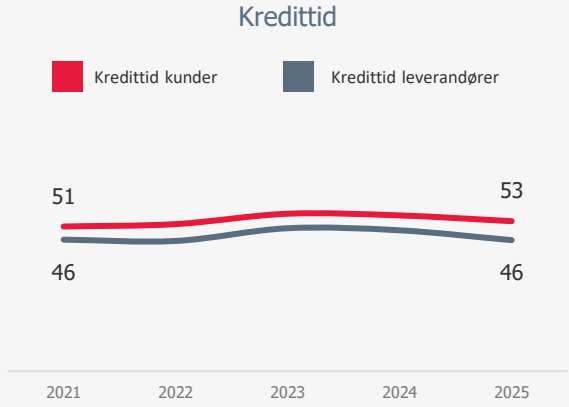
Kundene betaler en uke senere enn selskapene betaler leverandørene

Kundene bruker 53 dager på å betale, mens selskapene betaler leverandørene etter 46 dager. Beløpet som bindes i denne forskjellen, vokser med omsetningen. Likviditetsgrad 2 falt fra 1,26 i 2021 til 1,16 i 2025, og egenkapitalandelen falt også. Sysselsettingen har økt 21 prosent siden 2021, og lønn utgjør 86 prosent av verdiskapingen.









Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet

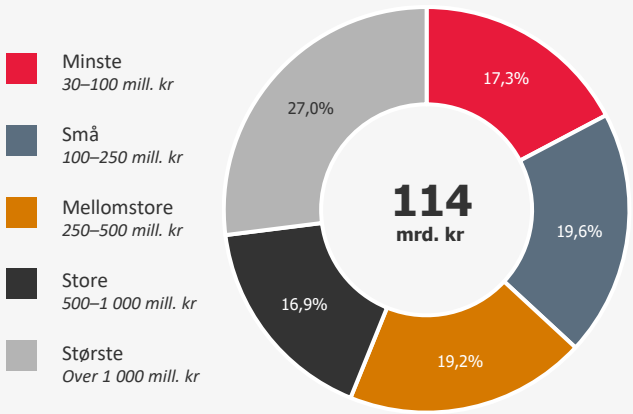
Produkter

Volumet kom tilbake til produsentene i 2025, men resultatet fulgte ikke med. Marginen falt for fjerde år på rad. Fallet ligger i produktgruppene som leverer til boligbyggingen.

Omsetningen er jevnt fordelt, men mellomsjiktet tjener minst

Ingen andre deler av verdikjeden har jevnere fordeling: Hver størrelsesgruppe står for mellom 17 og 27 prosent av omsetningen. Lønnsomheten er svakest i mellomsjiktet. De 62 selskapene med mellom 250 og 500 millioner kroner i omsetning har en margin på 0,9 prosent, og nesten hvert tredje gikk med underskudd. Produsenter i dette sjiktet mangler både nærheten til kunden og skalaen som kan presse innkjøpsprisene.

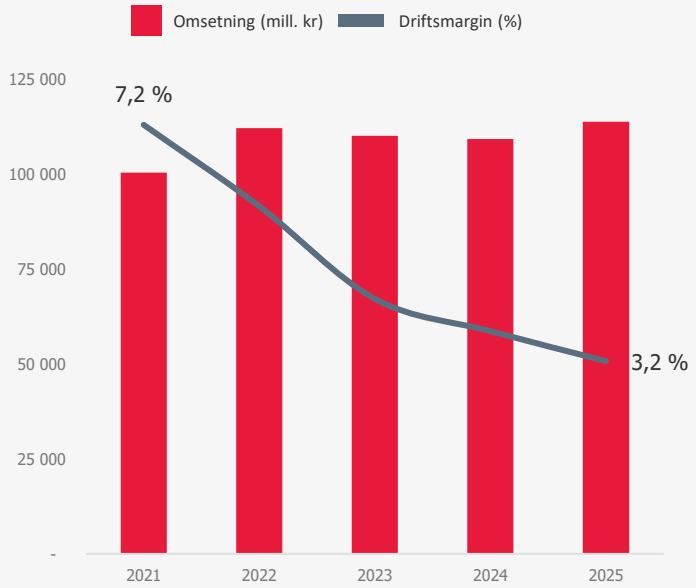
Andel omsetning 2025



Vinduer, dører og elementer trekker marginen ned

Volumet økte 4,2 prosent etter to år med nedgang, men bare 0,2 prosent justert for byggekostnader. Fabrikkene fikk derfor ikke bedre kapasitetsutnyttelse. Driftsmarginen falt fra 3,8 til 3,2 prosent, det fjerde årlige fallet fra 7,2 prosent i 2021. Vinduer og dører har en margin på 1,5 prosent og byggelementer og prefab 1,8 prosent, mens produsentene innen elektrisk og isolasjon holdt marginen.

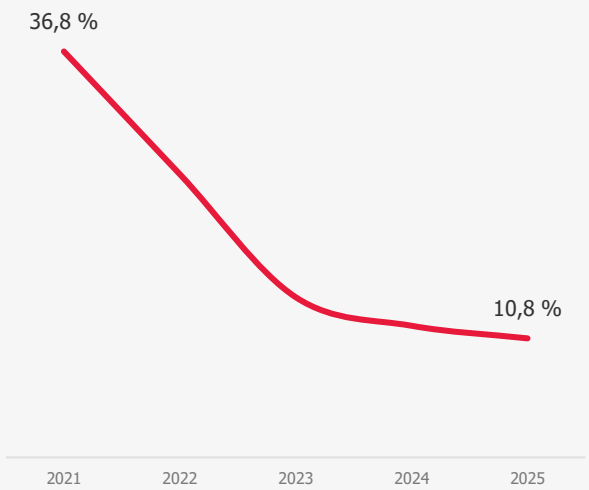
Omsetning og driftsmargin



Avkastningen har falt hvert år siden 2021

Egenkapitalrentabiliteten har falt fra 36,8 prosent i 2021 til 10,8 prosent i 2025. Bare grossistene ligger lavere. Produsentene er de eneste i verdikjeden der egenkapitalen falt i 2025, med 440 millioner kroner, selv om selskapene tjente 3,1 milliarder kroner etter skatt. Mer enn hele overskuddet ble tatt ut av selskapene, og bufferen ble mindre.

Egenkapitalrentabilitet



Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet

Produkter

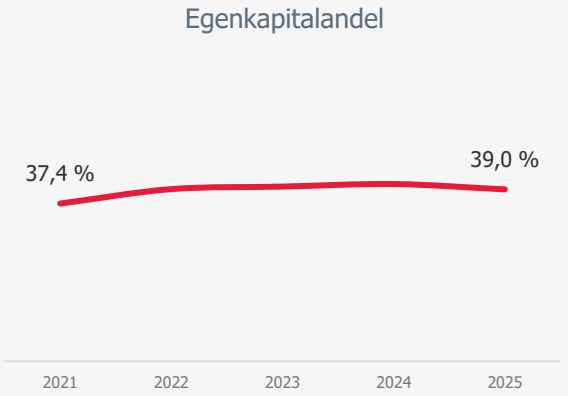
Ingen andre i verdikjeden har mer egenkapital bak driften. Likevel er avkastningen blant de laveste, og produktiviteten faller.

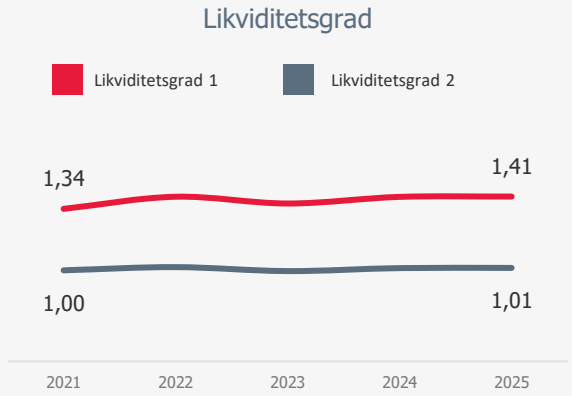
Balansen står stille mens resultatet faller

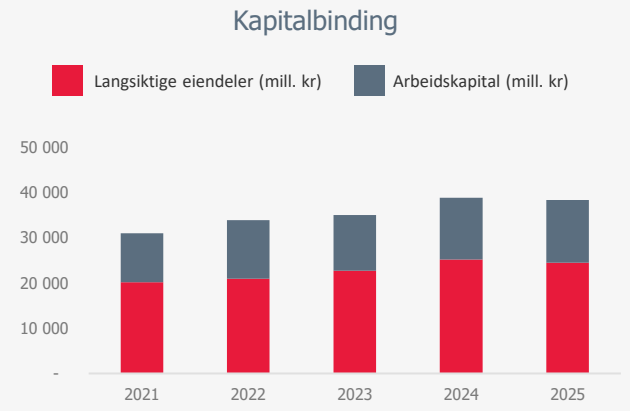
Kapitalbindingen har ligget rundt 38 milliarder kroner de to siste årene, mens avkastningen har falt videre til 9,6 prosent, mot 23,4 prosent i 2021. De siste to årene skyldes fallet resultatet, ikke nye investeringer. Egenkapitalandelen på 39,0 prosent er den høyeste i verdikjeden og gir produsentene tid til å tilpasse seg.

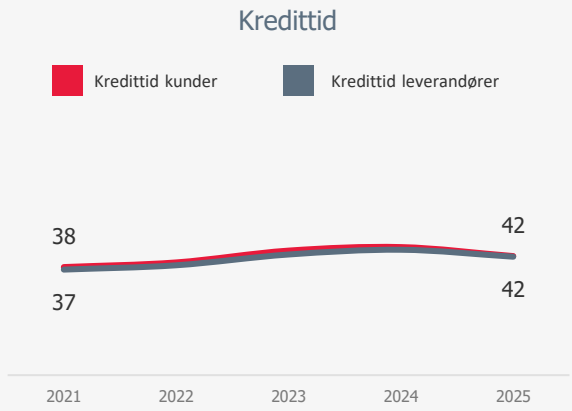
Uten lageret er likviditeten så vidt i balanse

Likviditetsgrad 2 var 1,01 i 2025 og har ligget rundt 1,0 siden 2021. Likviditetsgrad 1, som inkluderer varelageret, er 1,41. Kredittidene varierer bare med noen få dager. Sysselsettingen er nesten uendret siden 2021 selv om volumet har falt. Samtidig har lønnsandelen av verdiskapingen økt fra 66 til 79 prosent.









Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet

Grossister

Grossistene har den svakeste inntjeningen i kjeden. Driftsmarginen på 1,6 prosent er under en tredel av nivået i 2021, og hver fjerde grossist gikk med underskudd.

De 17 største har to tredeler av omsetningen

De 17 selskapene med over én milliard kroner i omsetning står for 68,0 prosent av omsetningen. Likevel har de en margin på bare 1,1 prosent og leverer 44 prosent av driftsresultatet. Mediangrossisten har en margin på 4,3 prosent og vokste 4,5 prosent i 2025, mot 1,1 prosent for grossistene samlet. Store grossister møter innkjøpsavdelinger som forhandler pris, mens regionale grossister selger nærhet og leveringstid.

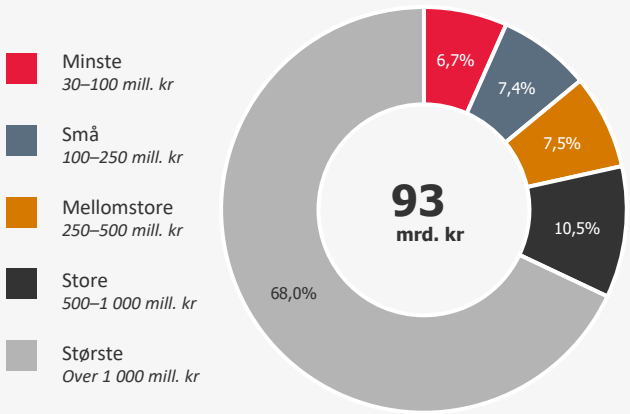
Fallet i 2025 ligger i VVS og elektro

Omsetningen økte 1,1 prosent, som tilsvarer et fall på 2,8 prosent i faste priser. Femårssnittet er 4,1 prosent. Driftsmarginen falt fra 2,3 til 1,6 prosent og ligger nesten 2 prosentpoeng under femårssnittet på 3,6. Fallet ligger hos VVS- og elektrogrossistene, der marginen falt fra 2,1 til 0,7 prosent. Byggevarer og trelast tok seg svakt opp.

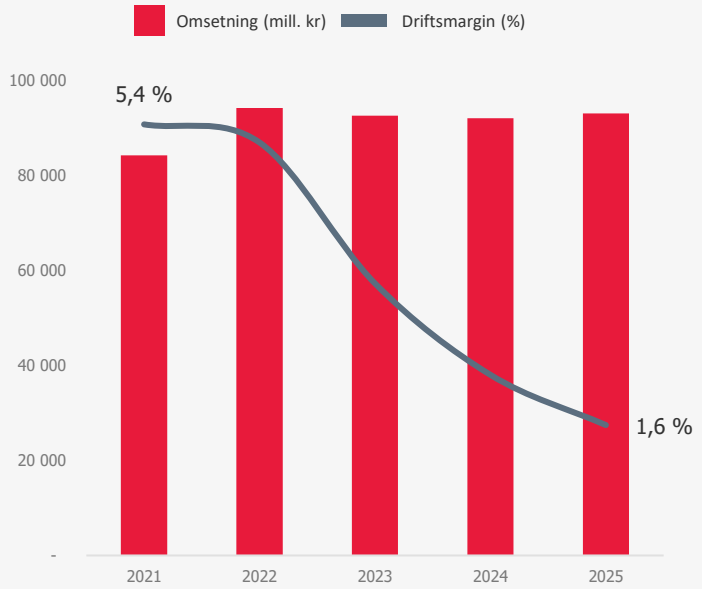
Soliditeten styrkes uten at driften leverer

Egenkapitalrentabiliteten falt til 7,7 prosent i 2025, mot 33,0 prosent i 2021 og et femårssnitt på 19,2. Samtidig steg egenkapitalandelen fra 33,8 til 37,3 prosent. Egenkapitalen økte med 2,6 milliarder kroner i et år med et årsresultat på 1,4 milliarder. Økningen kan derfor ikke komme fra driften alene. Regnskapene viser ikke hvor kapitalen kommer fra.

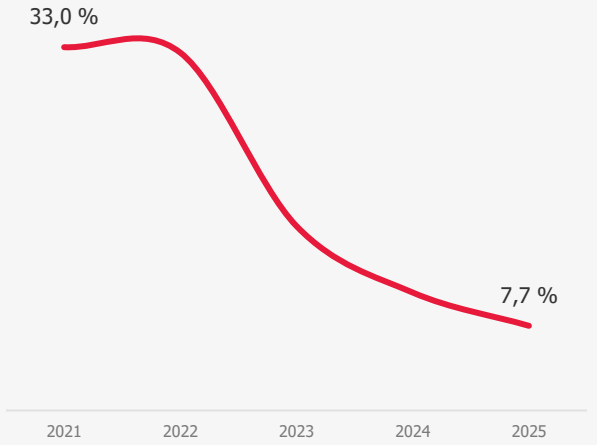
Andel omsetning 2025



Omsetning og driftsmargin



Egenkapitalrentabilitet



Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet

Grossister

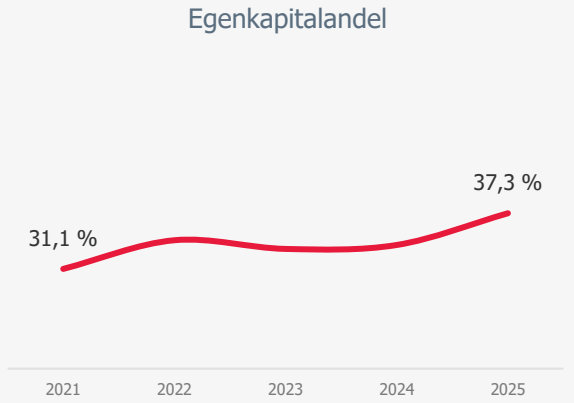
Lageret binder mer kapital enn før. Likviditetsgrad 2 har ligget under 1,0 i hele femårsperioden, og verdiskapingen per ansatt har falt 17 prosent i faste priser siden 2021.

Varelageret har vokst til 15 prosent av omsetningen

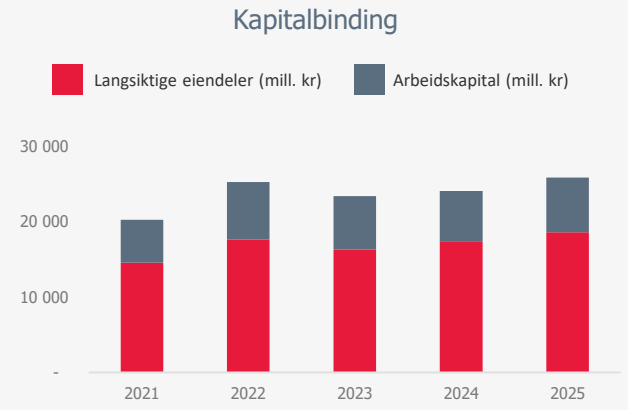
Varebeholdningen har økt fra 12,7 prosent av omsetningen i 2021 til 15,0 prosent i 2025 og har ligget rundt 15 prosent siden 2023. Nivået holdt seg også etter at byggevareprisene flatet ut. Med flat omsetning betyr det at varene selges saktere enn før. Avkastningen på bundet kapital er 5,9 prosent, den laveste i kjeden.

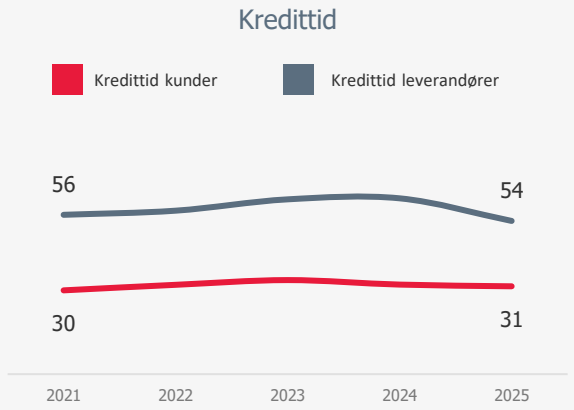
Leverandørene finansierer lageret i 23 dager

Kundene betaler etter 31 dager, mens selskapene betaler leverandørene etter 54 dager. Forskjellen gir 23 dager med rentefri finansiering av varelageret og forklarer hvorfor likviditetsgrad 2 ligger på 0,74. Samtidig har lønnskostnadene vokst mens verdiskapingen har stått stille. Lønnsandelen av verdiskapingen har derfor steget fra 62 til 80 prosent siden 2021.

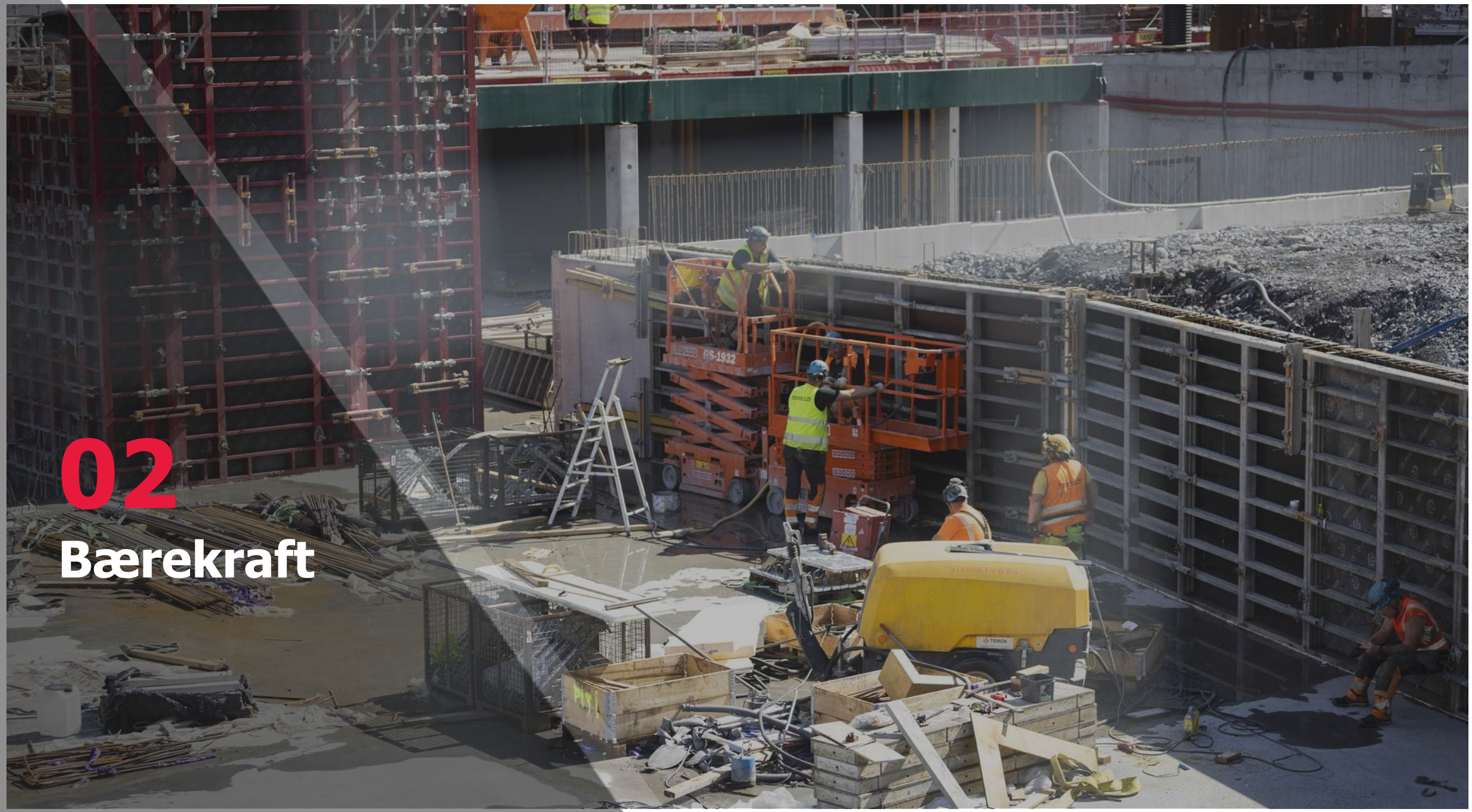




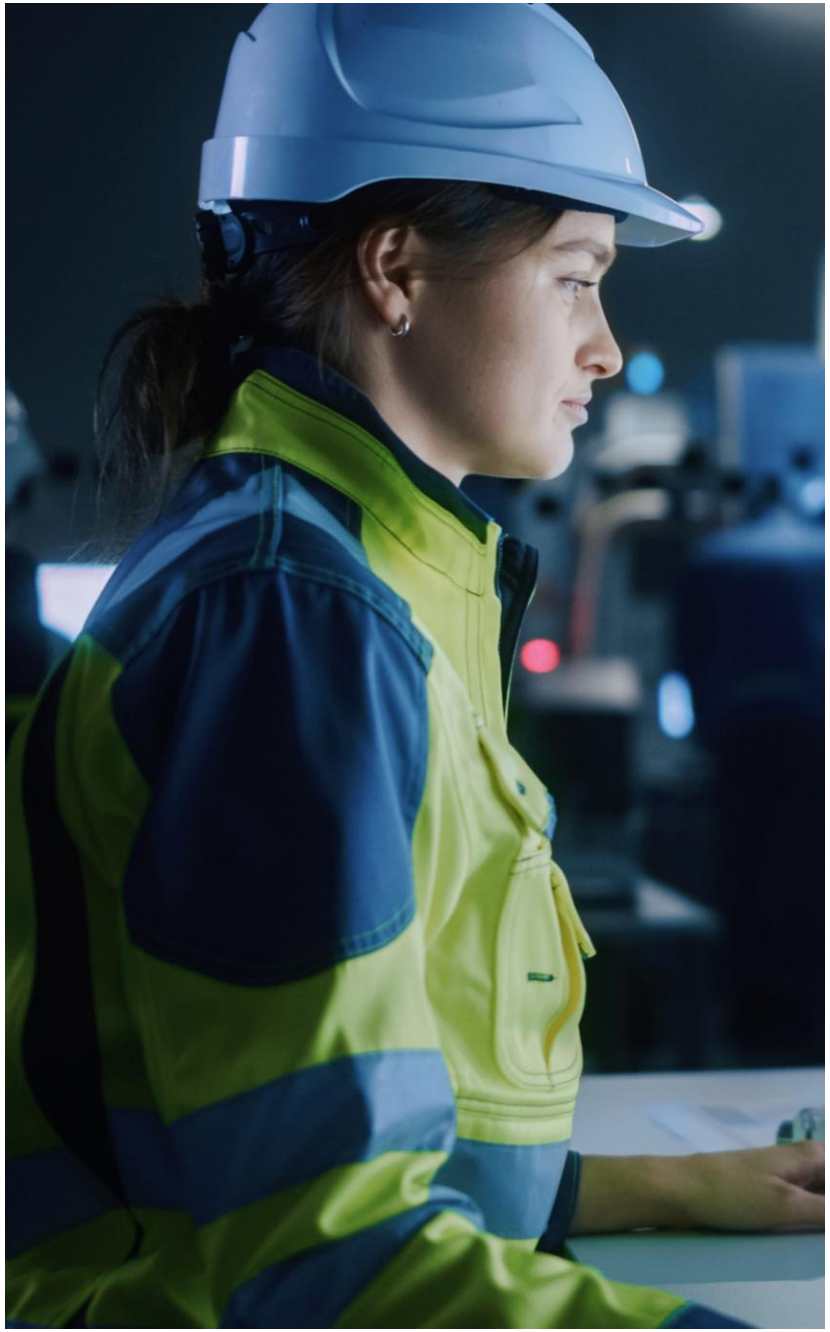




Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet

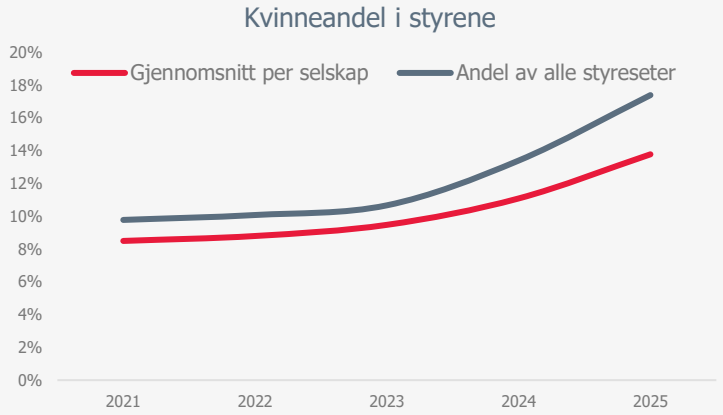


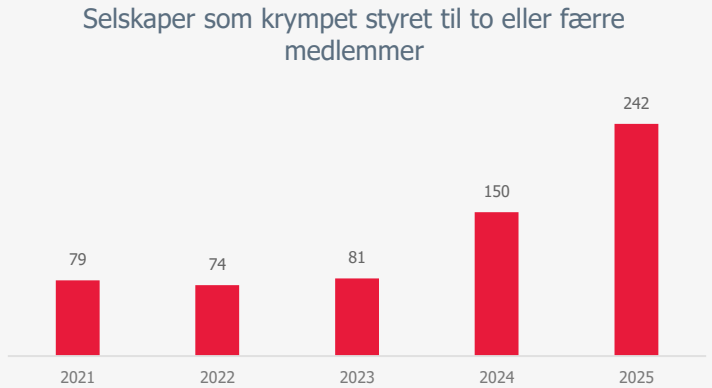
02
Bærekraft



Flere kvinner i styrene, og flere styrer under kravets grense

Fra 2024 gjelder kjønnskravet for styrer med tre eller flere medlemmer. Kvinneandelen steg fra 10,7 til 17,4 prosent på to år. I samme periode ble antallet selskaper som krympet styret til under grensen, tredoblet.





Økningen kom i styrene som loven gjelder for

I styrer med tre eller flere medlemmer steg kvinneandelen fra 11,5 prosent i 2023 til 20,4 prosent i 2025. Andelen styrer uten kvinner falt samtidig fra 64 til 46 prosent. I styrer med ett eller to medlemmer skjedde nesten ingenting: Ni av ti er fortsatt uten kvinne. Fem sjettedeler av økningen skyldes at kvinner er valgt inn. Resten skyldes at styrene ble mindre.

Flere selskaper legger styret under grensen på tre

I 2025 reduserte 242 selskaper styret fra tre eller flere til to eller færre medlemmer, mot 81 i 2023. Blant selskapene som ble omfattet av kravet i 2024, og som ikke hadde noen kvinne i styret ved inngangen til 2025, gikk hvert fjerde under grensen i løpet av året. Der styret allerede hadde en kvinne, var andelen under fem prosent. Nesten alle stoppet på nøyaktig to medlemmer.

Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet. Selskapene i verdikjeden med registrert styre, 4 518 i 2025. Kravet gjaldt fra 2024 for selskaper med inntekter over 100 millioner kroner og fases inn for øvrige selskaper fram til 2028.



03
Produktivitet

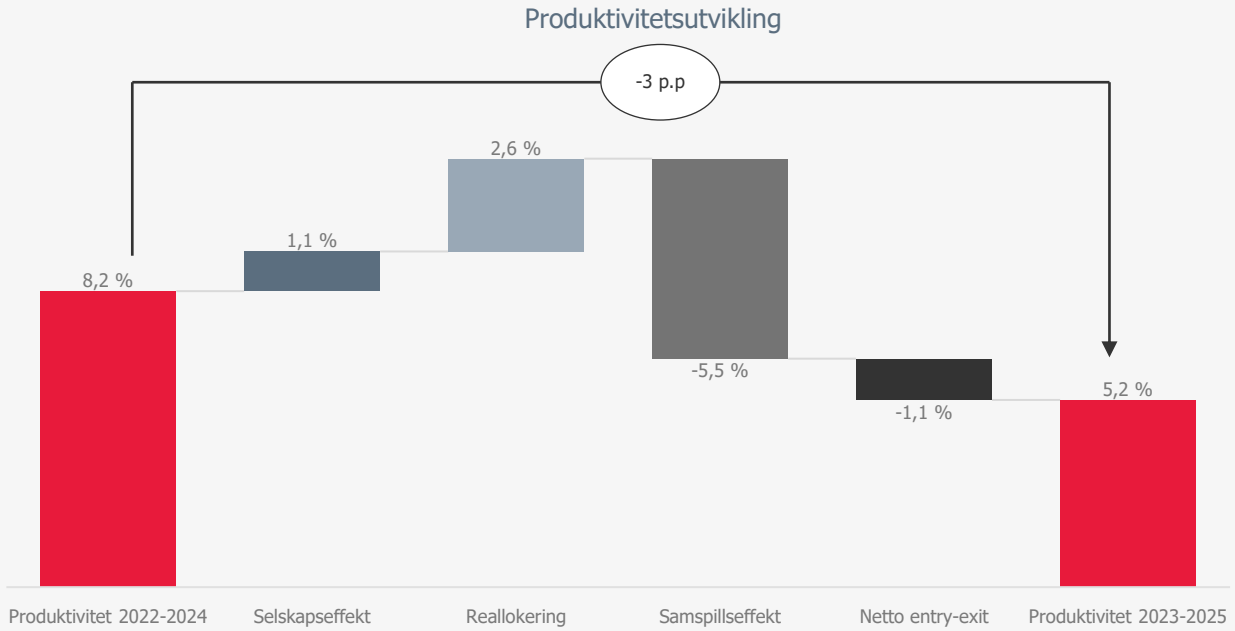
Utvikling i produktivitet fra 2015 til 2025

Målt mot gjennomsnittlig produktivitet i perioden 2015-2017 ser vi en produktivitetsøkning målt mot perioden 2023-2025 på 5,2 %, dette er en nedgang på 3,0 prosentpoeng fra perioden 2022-2024

Selskapene blir mer produktive, men andel av sysselsatte øker i størst grad hos de minst produktive

Sammenlignet med utviklingen vi så i markedsoppdateringen våren 2026, der vi målte perioden 2015-2017 mot 2022-2024, er det to effekter som trekker produktivitetsveksten opp og to effekter som trekker den ned målt mot perioden 2023-2025. Selskapene har i seg selv blitt mer produktive og produserer mer per sysselsatt. Samtidig tynges næringen av at de mest produktive selskapene sysselsetter en stadig mindre andel av arbeidsstyrken, mens en større andel av de sysselsatte går til mindre produktive selskaper.

Dette indikerer at mindre produktive selskaper i større grad kompenserer ved å øke antall sysselsatte for å opprettholde produksjonen på nivå med de mer produktive aktørene. Nyetableringer og konkurser bidrar i liten grad positivt til utviklingen, og den samlede effekten trekker produktivitetsveksten ned tilsvarende bidraget fra de interne produktivitetsforbedringene.



Selskapseffekt	Produktivitetsvekst som skjer *inne i* eksisterende selskaper
Reallokeringseffekt	Arbeidskraften trekker mot allerede produktive selskaper
Samspillseffekten	Selskapene med produktivitetsøkning tiltrekker seg også en større andel av de sysselsatte
Entry-effekten	Nye, mer produktive selskaper kommer til og tar andeler av arbeidskraften
Exit-effekten	Mindre produktive selskaper går konkurs, og arbeidskraften går til mer produktive selskaper

**Produktivitetsvekst (Analysen for regnskapsårene 2022–2024 sammenlignet med perioden 2023–2025)*
Kilde: BDOs analyser, Brønnøysundregistrene

En stor andel av produktiviteten drives fortsatt av et mindretall

Nesten en tredjedel av produktivitetsveksten kommer fra en prosent av selskapene

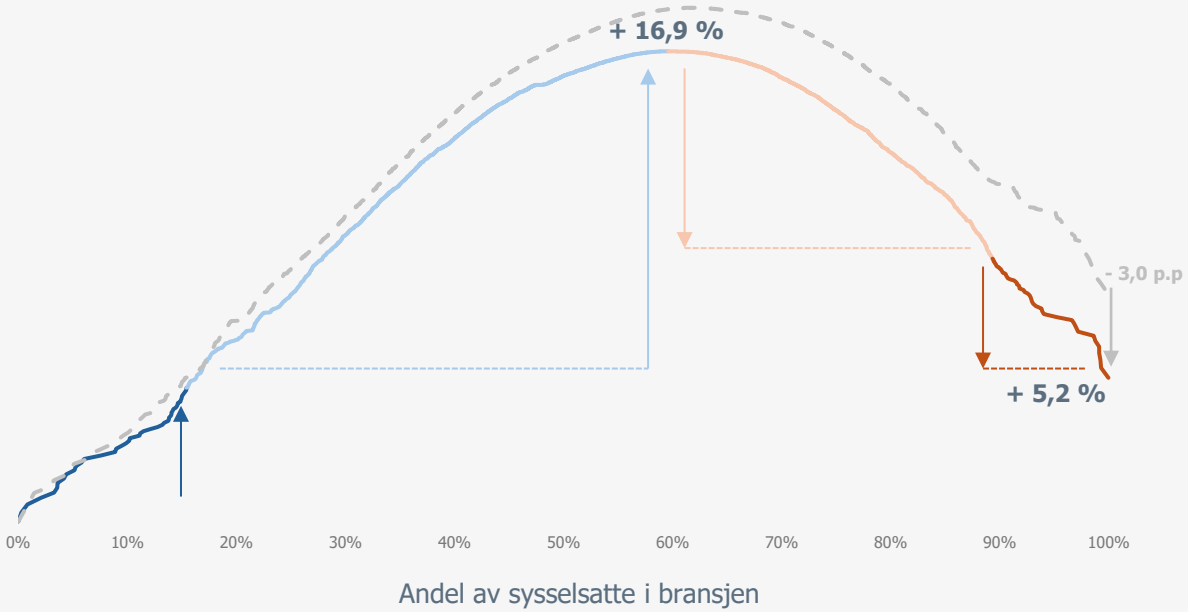
Motorene holder veksten gående, mens resten henger etter

Selskapene med sterkest produktivitetsvekst holder tritt med utviklingen vi analyserte i vår, er nedgangen i produktivitetsvekst bred blant de resterende selskapene i gruppen. Selv om de tar en marginalt mindre andel av den positive veksten, er det motorene som henger best med sammenlignet med i vår. Videre bidrar de moderate med en god del vekst, men veksten før tilbakegang ligger på 16,9 % for selskapene som bidrar, ned 2,6 prosentpoeng fra fjoråret. Samlet med at selskapene som trekker ned drar snittet videre ned, er det en samlet nedgang på 3 prosentpoeng sammenlignet med fjoråret.

Bred nedgang i de resterende selskapene gir redusert vekst

Selskapene med negativ produktivitetsvekst utgjør en betydelig del av næringen og trekker samlet veksten ned. Selv om disse virksomhetene står for en mindre andel av den positive verdiskapingen, bidrar den brede nedgangen til å redusere den samlede produktivitetsutviklingen. Nedgangen er særlig konsentrert blant de svakest presterende selskapene, som alene trekker gjennomsnittet ned med flere prosentpoeng sammenlignet med fjoråret.

Motorene	Moderate	Tilbakegående	Svekket
1 % av Bedriftene	58 % av Bedriftene	40 % av Bedriftene	1 % av Bedriftene
28 % av positiv vekst	72 % av positiv vekst	64 % av negativ vekst	36 % av negativ vekst
15 % av de sysselsatte	45 % av de sysselsatte	30 % av de sysselsatte	10 % av de sysselsatte



**Produktivitetsvekst (snitt i perioden 2015 til 2017 sammenlignet med perioden 2023–2025). Grå linje viser resultatet i markedsoppdateringen våren 2026, med sluttårene 2022–2024.*
Kilde: BDOs analyser, Brønnøysundregistrene



04
Drivere

Aldring og sentralisering former fremtidens boligetterspørsel

Befolkningsutvikling og framskrivinger

Befolkningsveksten frem mot 2050 blir svakere og mer geografisk konsentrert enn de siste tiårene. Norges befolkning ventes å øke fra 5,6 til 6,2 millioner, om lag 10 prosent, men veksten fordeler seg ujevnt mellom landsdelene. Oslo og Akershus vokser mest, mens Nordland vil oppleve en nedgang, samtidig vil andelen som bor sentralt øke fra 71 prosent i 2026 til 74 prosent i 2050. Fødselsoverskuddet faller gradvis og går mot null fra midten av 2040-tallet, slik at nettoinnvandringen blir kilde til å opprettholde folketallet mot slutten av framskrivingsperioden. Nettoinnvandringen er samtidig konsentrert til de største byene og forsterker dermed sentraliseringen ytterligere.

Samtidig som fødselsratene går ned, kommer aldringen i befolkningen tydeligere frem, og vi ser at aldersgruppen over 70 år, er gruppen i størst vekst i årene fremover. Aldring og sentralisering blir dermed de to forholdene som styrer boligetterspørselen fremover.

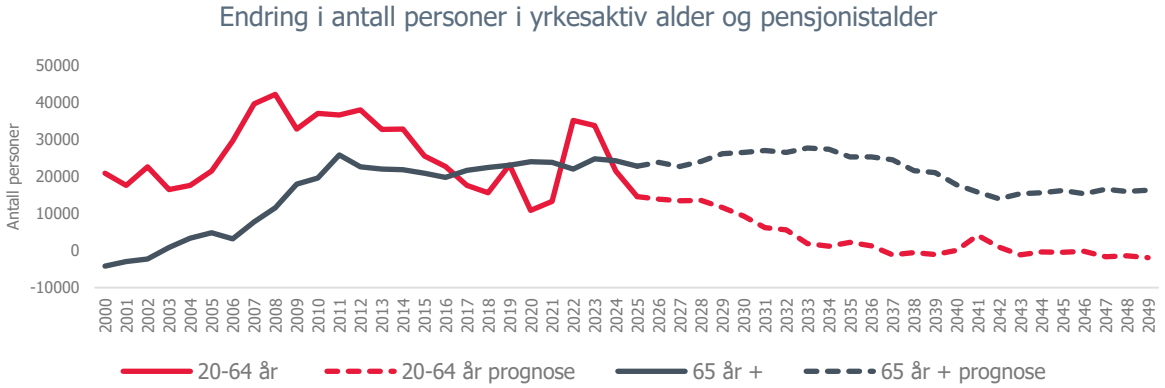
Eldrebølge og behov for eldreomsorg

Befolkningsveksten skjer i all hovedsak i de eldste aldersgruppene. Antall personer over 80 år ventes å dobles fra 2026 til 2050, og allerede i 2032 vil det for første gang være flere personer over 65 år, enn under 20 år. For å møte behovet må det i snitt bygges minst 1 300 til 3 400 omsorgsplasser årlig. Dette er et betydelig volum for bygg- og anleggsbransjen, men man er sterkt avhengig av kommunal investeringsevne.

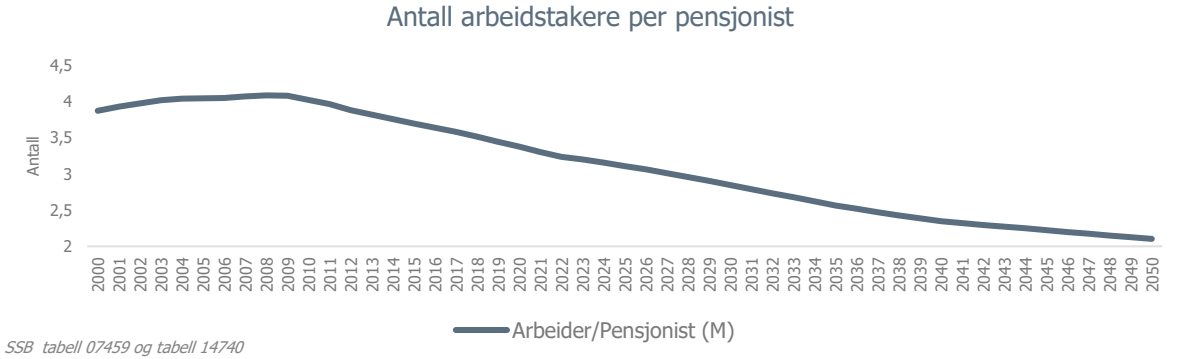
Effekten fordeler seg skjevt geografisk, og aldringen er sterkest i distriktene, hvor andelen eldre allerede er høy. Samtidig vil antall personer i yrkesaktiv alder per pensjonist falle fra over tre i dag til om lag to i 2050. Dette gir et todelt etterspørselsbilde for bygg- og anleggsbransjen: urbant volum på Østlandet og et stort behov for tilpasning og oppgradering av eksisterende boligmasse slik at flere kan bo hjemme lenger, i tillegg til det økende behovet for bygging av heldøgns omsorgsplasser.



Kilde: SSB , framskrevne befolkningstall 2026-2100



Kilde: SSB, tabell 14746



Kilde: SSB tabell 07459 og tabell 14740

Høyere renter bremser boligmarkedet, mens offentlige investeringer løfter anlegg

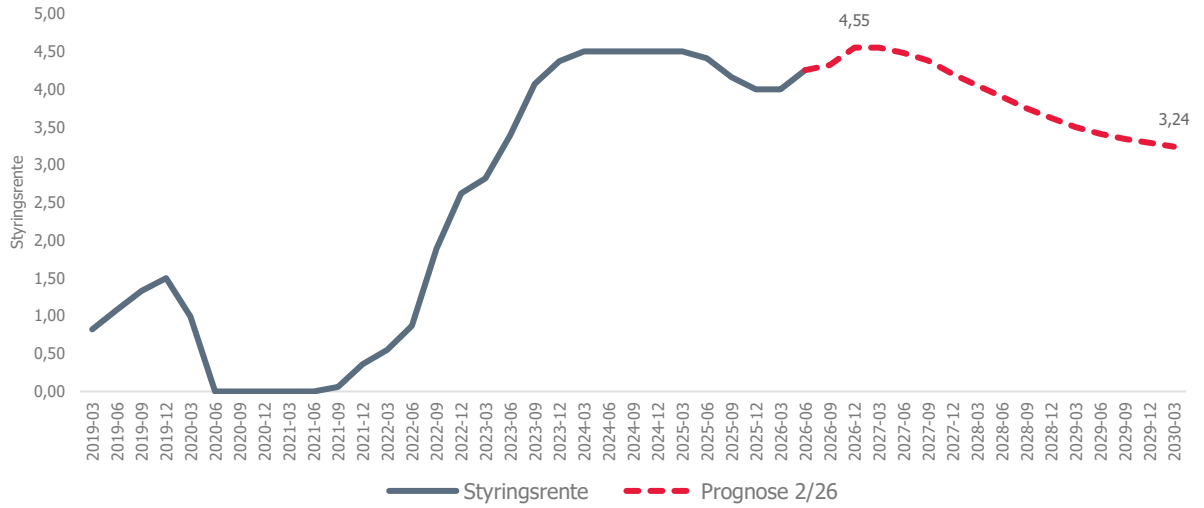
Rente og valuta

Norges Bank holdt styringsrenten uendret på 4,25 prosent i august, men signaliserer at det kan bli nødvendig å heve mot like over 4,5 prosent ved årsskiftet, fremfor de kuttene som tidligere var priset inn i markedet. Først fra midten av 2027 ventes en gradvis nedgang, mot 3,2 prosent ved slutten av prognoseperioden. Bakgrunnen er at prisveksten holder seg over målet i første halvår av 2026, forsterket av høyere energi- og råvarepriser etter konflikten i Midtøsten. Boliglånsrenten forventes å stige fra 5,1 prosent andre kvartal 2026 til 5,6.

Kronekursen har styrket seg i første halvdel av 2026, hovedsakelig drevet av rentedifferansen mot utlandet. SSB anslår videre at kronekursen vil styrke seg om lag 4,4 prosent som årsgjennomsnitt for 2026, sammenlignet med 2025. Rentebanen demper boligetterspørselen, og demper samtidig kostnadssiden. Prisene på aluminium og kobber har steget markert internasjonalt, som følge av uro i Midtøsten, amerikansk tollpolitikk og sterk etterspørsel fra kraft og datasentre. En sterkere krone reduserer gjennomslaget i norske byggekostnader, men demper de ikke fult ut.

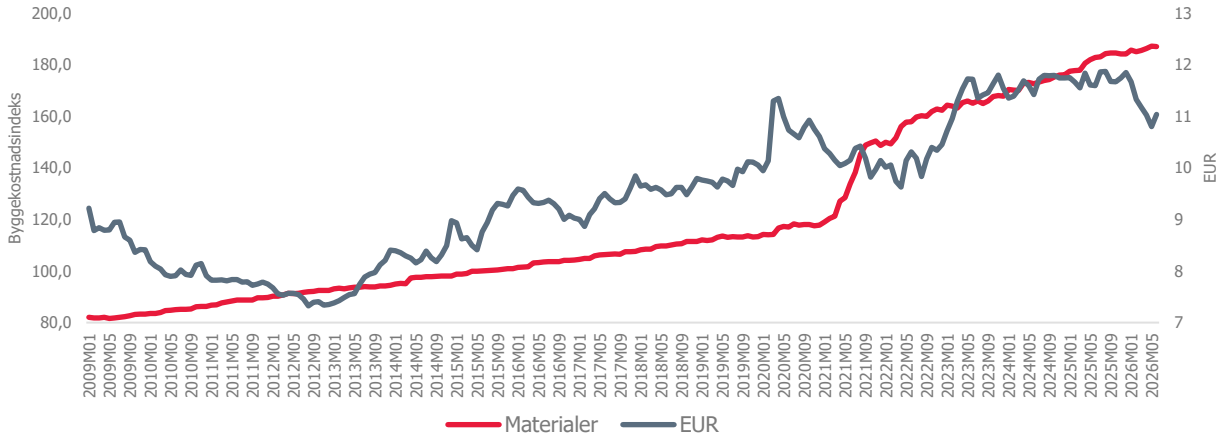
Konsekvensene fordeler seg ulikt i bransjen. Prosjekter kalkulert med rentenedgang må regnes om, og kombinasjonen av renteøkning og fortsatt høye prispåslag på nye boliger mot bruktmakedet holder nyboligsalget inn i 2027. Boligbyggingen falt om lag 25 prosent fra begynnelsen av 2022 til høsten 2025, selv med et vendepunkt fra midten av 2027 ligger prognosene for boliginvesteringene ved utgangen av 2029 fortsatt under nivået fra inngangen til 2022. Anleggssiden peker i motsatt retning, med økte investeringer i kraft og forsvarssatsningen som løfter offentlig etterspørsel gjennom prognoseperioden. Kronestyrkingen bedrer isolert sett også tilgangen til utenlandsk arbeidskraft i bygg- og anleggsbransjen. Samtidig er det vanskelig å hente tilbake arbeidskraften som allerede har forlatt Norge, ettersom flere østeuropeiske økonomier igjen opplever markert vekst og økt etterspørsel etter arbeidskraft i egne hjemmemarkeder.

Styringsrenten og prognoser frem til 2030

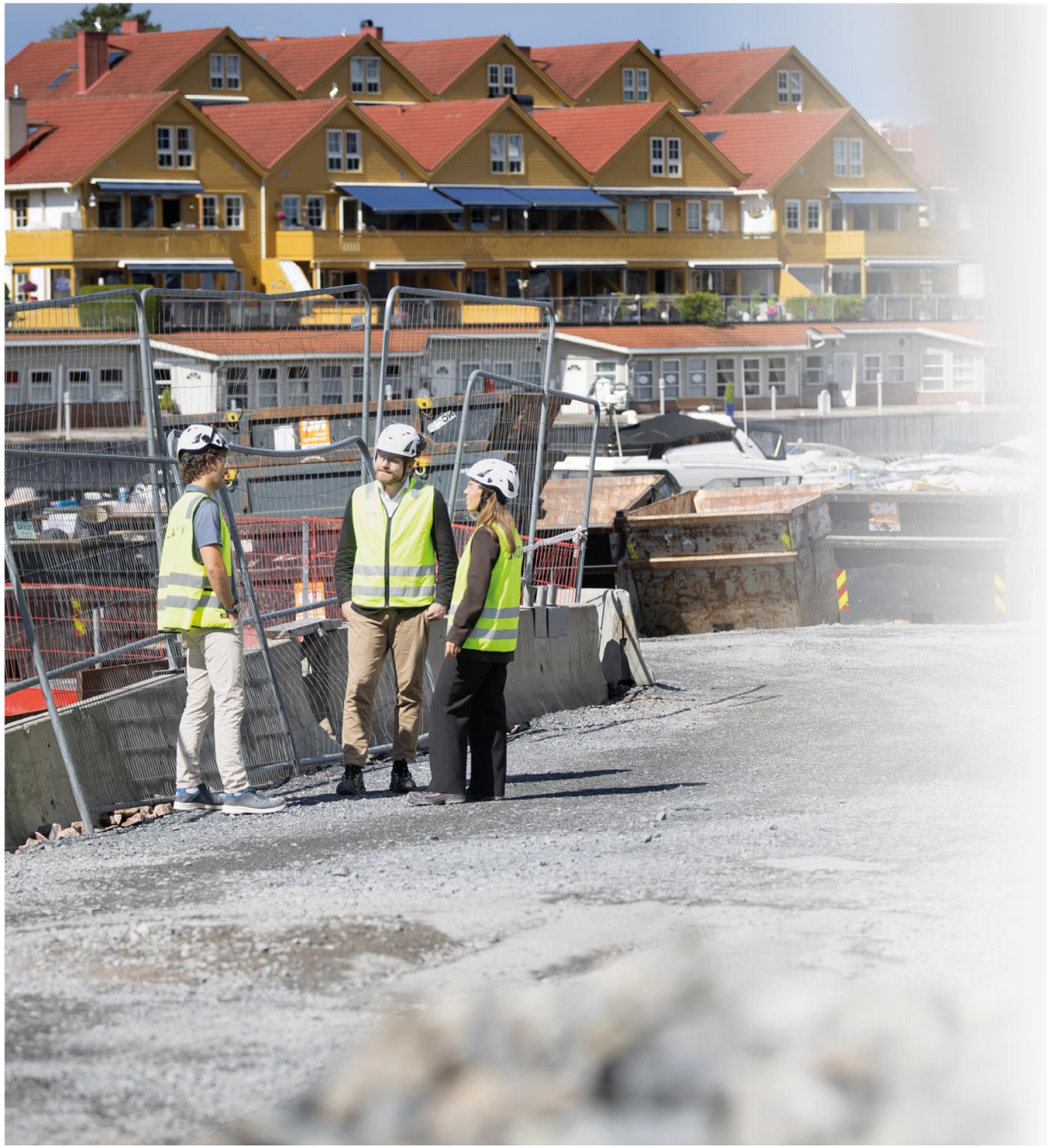


Kilde: SSB, Norges Bank

Utviklingen i kronekurs mot materialer



Kilde: Norges Bank



Milliardinvesteringer til nett og kraftproduksjon gir langsiktig oppdragsstrøm for entreprenørene

Planlagte milliardinvesteringer i nett, vann- og vindkraft gir oppdrag over hele landet, men kapasitetsmangel kan forsinke prosjektene.

Investeringene gir oppdrag, nettkapasiteten styrer tempoet

Statnett økte investeringene med 40 prosent til 10,6 milliarder kroner i 2025 og planlegger å mer enn doble investeringene i nettet og kraftsystemet det neste tiåret. Medregnet de lokale nettselskapene anslår NVE samlede nettinvesteringer på 170 milliarder kroner frem til 2030. For bygg- og anleggsbransjen kan dette bety en stor og langsiktig oppdragsstrøm: Nettutbygging gir entreprenørtunge prosjekter med grunnarbeid, fundamentering, transformatorstasjoner, kabelgrøfter og anleggsveier over hele landet.

Elektrifisering av industri og transport, satsing på fornybar kraftproduksjon og en sterk vekst i kraftkrevende næringer, blant annet datasentre, skaper samtidig press på strømnettet. Per mars 2026 er det 12 000 MW i tilknytningskø og ytterligere 19 600 MW i tidligfase. Manglende nettkapasitet bremser både nærings- og boligutviklingen, særlig i regioner der nettet allerede er fullt og prosjekter derfor forsinkes eller stanses. Samtidig setter begrenset saksbehandlingskapasitet planlagte prosjekter på vent, noe som samlet demper den lokale etterspørselen etter bygge- og anleggstjenester.

Statkraft er pålagt å forsterke en rekke eldre dammer for å tåle større klimavariasjoner og møte skjerpede sikkerhetskrav, og store deler av kraftverksporteføljen nærmer seg slutten av teknisk levetid. Selskapet planlegger å investere 80 milliarder kroner i norsk vann- og vindkraft frem mot 2035, hvorav om lag halvparten skal gå til rehabilitering og større vedlikehold av eksisterende anlegg. Statkraft peker selv på at nesten hele investeringen vil bli gjennomført av norske entreprenører, og at oppdragene vil tilfalle både små og store aktører over hele landet, blant annet knyttet til rehabilitering av tunneler og vannveier som ble sprengt ut for 60–80 år siden.

Datasentermarkedet blir stort, men konsentrert der det finnes ledig nettkapasitet

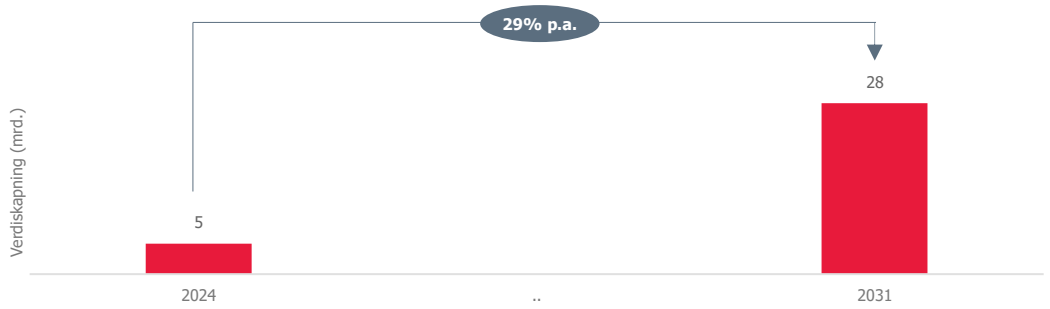
Fra 18 til 115 datasentre på 6 år

Norge har de siste årene befestet sin posisjon som et attraktivt land for datasenteretableringer, drevet av tilgang på fornybar kraft, kjølig klima og politisk stabilitet. Antallet registrerte datasentre har økt fra 18 i 2020 til 115 per august 2026 (nesten en dobling på ett år, opp fra 58 sentre i juli 2025). Thema Consulting anslår at strømforbruket fra datasentre kan femdobles innen 2030, til rundt 9 TWh, tilsvarende 6 prosent av nasjonalt forbruk. Datasentre står allerede for 40 prosent av den reserverte kapasiteten i kraftnettet, og nær halvparten av alle prosjekter i tilknytningskøen.

For bygg- og anleggsbransjen er etableringsfasen særlig relevant, ettersom den preges av store investeringer i bygg og anlegg, maskiner, utstyr og annen kapital. SSBs analyse fra april 2026 viser at datasentrene skaper klart mest økonomisk aktivitet i oppføringsfasen, der utbyggerne gjør investeringer i milliardklassen, og at arbeidsplassene typisk tilfaller leverandører og entreprenører både lokalt og nasjonalt. Samfunnsøkonomisk analyse anslår at sysselsettingen knyttet til drift og vedlikehold av datasentre kan tredobles i løpet av de neste ti årene, til rundt 13 400 årsverk. Det vil også gi et voksende marked for driftstjenester og løpende ombygginger.

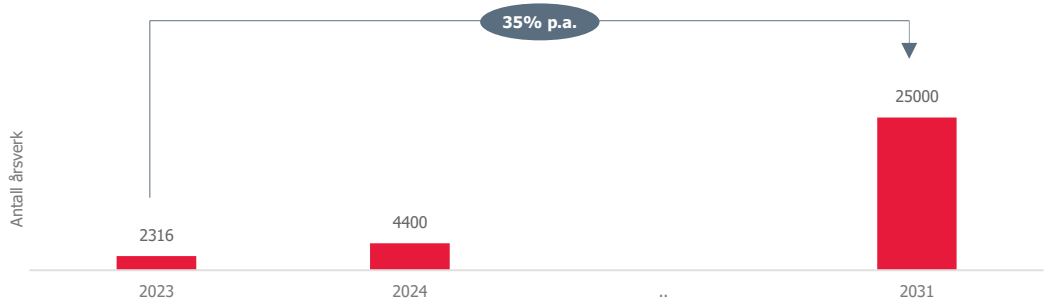
Kapasitetsutfordringene i kraftnettet er imidlertid en reell begrensning: Mange planlagte prosjekter er avhengige av nettutbygging som ikke vil være på plass innen 2030. Det gjør fremdriften usikker og regionalt skjev. Langt fra alle reservasjoner i tilknytningskøen vil dessuten ende som faktiske byggeprosjekter. For entreprenører betyr det at datasentermarkedet vil være stort, men konsentrert rundt regioner med ledig nettkapasitet, og etter vår vurdering vil aktører som posisjonerer seg mot disse områdene og bygger referanser tidlig, stå best rustet.

Estimert verdiskapning fra datasentre



Kilde: Samfunnsøkonomisk analyse

Antall årsverk i datasenterbransjen



Kilde: Samfunnsøkonomisk analyse

114 milliarder til bygg og anlegg gjør Forsvarsbygg til en av landets tyngste byggherrer

Forsvarsløftet gir en langsiktig prosjektportefølje over hele landet, men stiller høye krav til kompetanse, beredskap og egen kapasitet.

Forsvarssatsingen er i ferd med å bli en av de tydeligste vekstdriverne i bygg- og anleggsmarkedet. Forsvarsbyggs budsjett er doblet på tre år, til over 14 milliarder kroner i 2026, hvorav mesteparten går til kjøp av varer og tjenester, i praksis oppdrag til entreprenører, rådgivere og leverandører. Over de neste tolv årene planlegger Forsvarsbygg å investere 114 milliarder kroner i bygg og anlegg.

Oppdragene spenner bredt, både i type og geografi. I statsbudsjettet for 2026 ligger det 6 milliarder kroner til investeringer i eiendom, bygg og anlegg, hvorav 2,4 milliarder til boliger, kvarter, kaserner og utdanningsbygg. I tillegg til nybygg satser Forsvarsbygg tungt på å ta igjen vedlikeholdsetterslepet: Våren 2026 inngikk etaten rammeavtaler for byggentreprenørtjenester verdt om lag 1,3 milliarder kroner for vedlikehold og rehabilitering, med geografisk dekning fra Midt-Troms og Sortland/Andøya i nord til Dombås, Vestfold og Østfold i sør. Det kommer også alliertfinansierte prosjekter, som den amerikanskfinansierte utbyggingen på Rygge flystasjon til rundt to milliarder kroner, med ventet byggestart høsten 2026.

Forsvarsmarkedet stiller samtidig egne krav til aktørene som vil inn. I de nye rammeavtalene kreves det blant annet at minst 50 prosent av timene utføres av fagarbeidere, at lærlinger er involvert, og at minimum 80 prosent av arbeidet utføres av egne ansatte eller faste underleverandører. Leverandørene skal også kunne bidra i beredskapsarbeid og delta i øvelser som en del av totalforsvaret. For entreprenører, ikke minst i Nord-Norge og Innlandet, representerer forsvarssektoren dermed et langsiktig og konjunkturuavhengig marked, der tidlig posisjonering mot Forsvarsbyggs ramme- og prosjektportefølje etter vår vurdering vil lønne seg.

Regjeringen har utpekt 2026 til Totalforsvarsåret, der hele samfunnet, også næringslivet, skal styrke beredskapen gjennom planlegging og øvelser. Ringvirkningene strekker seg ut over Forsvarsbyggs egne prosjekter: Forsvarsindustrien bygger nå nye fabrikker og produksjonsanlegg for å styrke forsyningssikkerheten for Norge og NATO-allierte, med tusenvis av årsverk og milliardinvesteringer lokalt. Det kommer også nye typer behov, blant annet øst-vest-forbindelser etter at Sverige og Finland ble NATO-medlemmer, og økt lagringskapasitet for ammunisjon. Samtidig trekkes lokalsamfunnenes kapasitet i økende grad frem som en forutsetning for at forsvarsløftet skal lykkes: boliger, skoler og arbeidsplasser til familiene som følger med.



Et vedlikeholdsetterslep på 3 300 milliarder gjør offentlig sektor til et stabilt marked i bransjen

Behovet for investeringer i offentlige bygg og infrastruktur fortsetter å vokse raskere enn det tettes. Ifølge Rådgivende Ingeniørers Forenings oppdaterte kartlegging (2025) er det samlede vedlikeholdsetterslepet nå anslått til 3 300 milliarder kroner, til tross for rekordhøye offentlige investeringer de siste årene. Samtidig kommer det stadig nye behov for kapasitetsutvidelse og nybygg, særlig innen helse, samferdsel, kommunale formålsbygg og vann- og avløpssektoren, drevet av befolkningsvekst, klimatilpasning og skjerpede sikkerhetskrav. Offentlige investeringer er dermed fortsatt en av de viktigste og mest stabile drivkreftene for aktiviteten i bygg- og anleggsnæringen. Flere bransjeorganisasjoner peker samtidig på at bevilgningstakten ikke følger behovet, og at både statlig og kommunal økonomi begrenser hvor raskt de dokumenterte behovene faktisk blir til oppdrag.



Statsbygg og helseforetak

Statsbygg investerte 13,6 milliarder kroner i 2025 og ferdigstilte 16 byggeprosjekter. Helseforetakene får i statsbudsjettet for 2026 en samlet investeringsramme på 29 milliarder kroner til nye sykehusbyggeprosjekter. Samtidig er 47 prosent av norske sykehusbygg i utilfredsstillende teknisk stand, og oppgraderingsbehovet er beregnet til 67 milliarder kroner.



Nasjonal transportplan

Nasjonal transportplan 2025–2036 legger opp til en samlet ramme på 1 308 milliarder kroner over tolv år. Entreprenørforeningen Bygg og Anlegg (EBA) peker likevel på at årets bevilgninger til drift og vedlikehold kun er «noen veldig små skritt» i riktig retning, og at etterslepet på vei og bane fortsetter å øke over hele landet.



Vann og avløp

Norsk Vanns oppdaterte rapport (2025) anslår det kommunale investeringsbehovet for vann og avløp til 411–535 milliarder kroner de neste 20 årene. Bak tallene ligger gamle rør, lav fornyelsestakt og begrenset kapasitet til å gjennomføre nødvendige tiltak. For rådgivere og entreprenører betyr det et voksende marked som samtidig er krevende å levere i, på grunn av begrenset kapasitet og høy kompleksitet.



Kommunale bygg

En fersk kartlegging fra Rådgivende Ingeniørers Forening (2025) viser at ett av tre kommunale bygg er i dårlig eller svært dårlig stand, med en gjennomsnittsalder på 35 år. Å løfte byggene til akseptabel standard er beregnet å koste 168 milliarder kroner, oppdrag som vil kunne tilfalle entreprenører landet over.

Utviklingen i byggekostnad gjør boligbygging ulønnsomt i flere deler av Norge

Igangsettelser

Boligbyggingen ligger vesentlig under det demografiske beregnede behovet, og avstanden øker. Salget av nye boliger falt gjennom første halvår av 2026 og lå i juli 50 prosent under beregnede boligbehovet på omtrent 28 000 boliger årlig. Igangsettingen var også 44 prosent lavere enn beregnet behov, og salgstallene indikerer lavere igangsetting i perioden fremover.

Boligprodusentene peker på at rammebetingelsene nå gir for lav igangsetting av nye boligprosjekter, samtidig som høye byggekostnader, usikkerhet i markedet og svak lønnsomhet gjør at få prosjekter lar seg realisere. Økt rente kan forsterke den svake utviklingen i nyboligmarkedet ytterligere. Foreningen mener risikoen ved regulering og boligsalg må ned for at boligutvikling skal tiltrekke seg nye investeringer. Det fremtidige byggebehovet ligger derfor i økende grad utenfor boligmarkedet. Innen kommunale bygg, samferdsel, vann og avløp, kraftnett og forsvarssektoren er behovet betydelig, drevet av etterslep og manglende kapasitet.

Entreprisekostnad

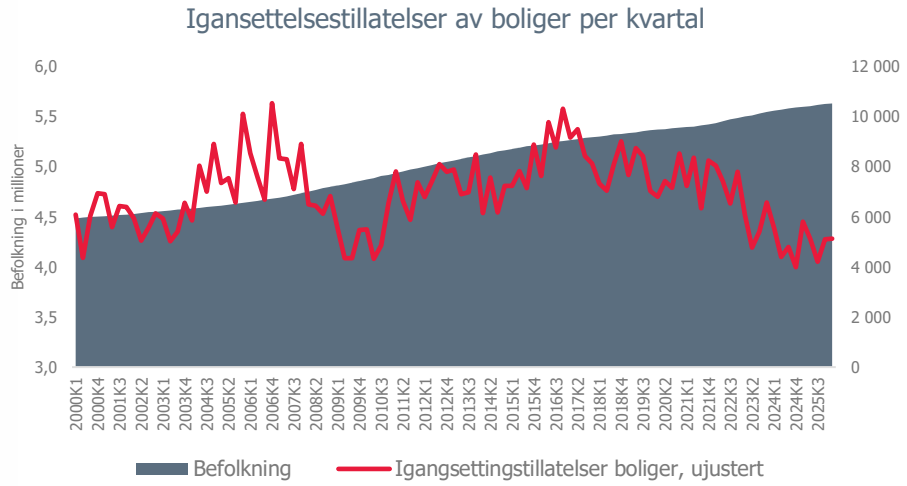
Entreprisekostnaden har økt betydelig de siste årene, i hovedsak drevet av høyere materialpriser. Byggekostnadsindeksen for boligblokk har steget om lag 39 prosent nominelt fra 2019 til juni 2026, mens materialkostnadene alene har økt nær 60 prosent i samme periode.

Gjennomsnittlig byggekostnad var 54 500 kroner per kvadratmeter i juli 2026. Øvrige utviklingskostnader (byggherrekostnader, prosjektering, finanskostnader, rekkefølgekrav og salgsomkostninger) utgjør om lag 20 000 kroner per kvadratmeter. Samlet kostnad før tomteverdi og fortjeneste ligger dermed rundt 75 000 kroner per kvadratmeter. Kostnadsbildet varierer lite geografisk sammenlignet med salgsprisene, ettersom materialpriser, lønnsnivå og tekniske krav i hovedsak er nasjonalt bestemt.

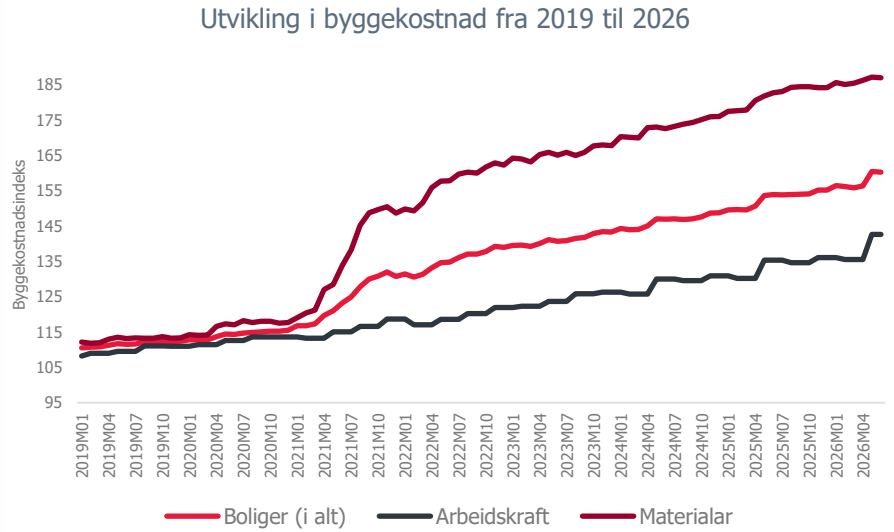
Dette gir en geografisk todeling av nyboligmarkedet. I storbyene ligger oppnåelig salgspris høyt nok til at kalkylen kan gå opp, selv om marginen er presset. Utenfor pressområdene ligger gjennomsnittlig kvadratmeterpris i mange kommuner under 50 000 kroner. Det gjør boligbygging i distriktene krevende. Resultatet er at boligbyggingen konsentreres til de markedene der prisnivået tåler kostnadene, mens prosjekter i distriktene utsettes eller stanses uavhengig av lokalt boligbehov.

Tomtekostnad

Tomtekostnadene for boligutviklere har vokst kraftig i storbyene de siste 10–20 årene. Etter kostnadsøkningene i boligutvikling siden 2021 har tomteprisene likevel falt med 30 prosent i faste priser fra toppen samme år. Dette kan på sikt gjøre boligbygging billigere, til tross for kostnadsutviklingen for materialer og arbeidskraft. For bygg- og anleggsbransjen kan lavere tomtekostnader løfte aktiviteten, men det vil ta tid, ettersom tomtekjøp ofte gjøres lenge før utviklingen starter. Samtidig sitter flere utviklere allerede på en tomtebank kjøpt til langt høyere verdier enn det som kan legges til grunn i fremtidige salgspriser per kvadratmeter gitt prisene i markedet.



Kilde: SSB, tabell 11006



Kilde: SSB, tabell 08657

Toll, energi og miljøkrav holder materialprisene høye og uforutsigbare

Stål

Stål og aluminium: USA doblet i juni 2025 tollsatsen på stål og aluminium til 50 prosent, og EU innfører tilsvarende importvern fra juli 2026. Det begrenser i vesentlig grad kostnadsfordelene fra billig asiatisk stål. Handelspolitisk uro preger fortsatt markedet: EU og USA ratifiserte riktignok en bred handelsavtale 20. mai 2026, men spørsmålene om stål og aluminium er ennå uavklarte. Samlet sett har handelspolitikk, strengere miljøkrav og overgangen til grønt stål økt prisusikkerheten betydelig.

Betong

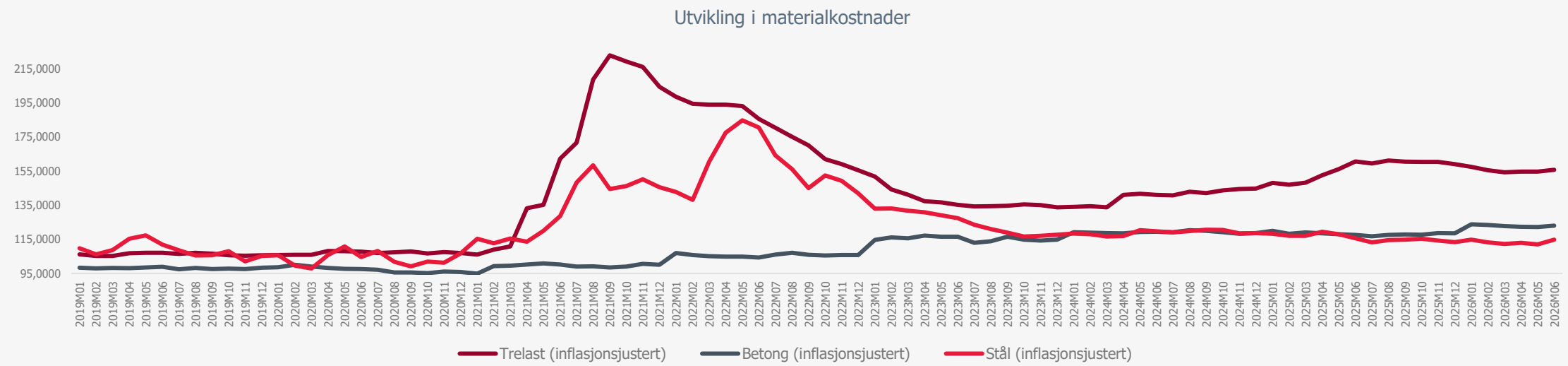
Betong er verdens vanligste byggemateriale, og den viktigste innsatsfaktoren er sement. Prisen på betong har økt med nærmere 60 prosent i løpet av de seks siste årene, drevet av høyere CO_2-kvotepriser, økte energipriser og dyrere råvarer i sementproduksjonen. Fra juni 2025 til juni 2026 økte prisen med 7,4 prosent

Trevare

Tre forhold har drevet tømmerprisene opp de siste årene: stans i russisk tømmereksport til Europa etter invasjonen av Ukraina, omfattende barkbilleangrep i Nord-Amerika og Europa som reduserte tilgangen på råstoff, og en svak kronekurs som gjorde norsk tømmer og trelast mer attraktivt i eksportmarkedene. Nå ser bildet annerledes ut. Rekordhøy hogst har ført til et betydelig overskudd av tømmer i markedet, samtidig som etterspørselen har falt, dels fordi de høye prisene har presset sagbrukenes marginer, dels som følge av lavere aktivitet i byggebransjen. Resultatet er at tømmerprisene nå er på vei ned fra toppen.

Energipriser

Selv om gassprisen har kommet betydelig ned fra toppen, er den fortsatt dobbelt så høy som gjennomsnittet for perioden 2015 til 2021. Den siste tids uro i Midtøsten har bidratt til å presse energiprisene opp igjen, og usikkerheten om den videre utviklingen er stor. Stål, aluminium, sement, glass og isolasjonsmaterialer er energikrevende å produsere og dermed særlig eksponert for svingninger i energimarkedet.



Kilde: SSB, tabell 08657

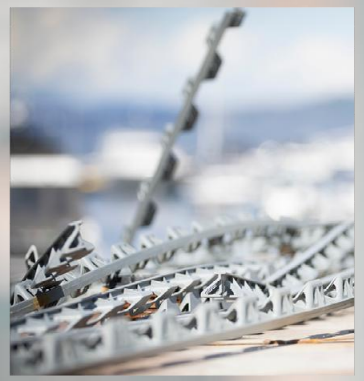
Ledigheten øker, men arbeidskraft er fortsatt en flaskehals

Kostnaden for arbeidskraft økte med 5,4 prosent fra juni 2025 til juni 2026, materialkostnaden med 2,3 prosent.

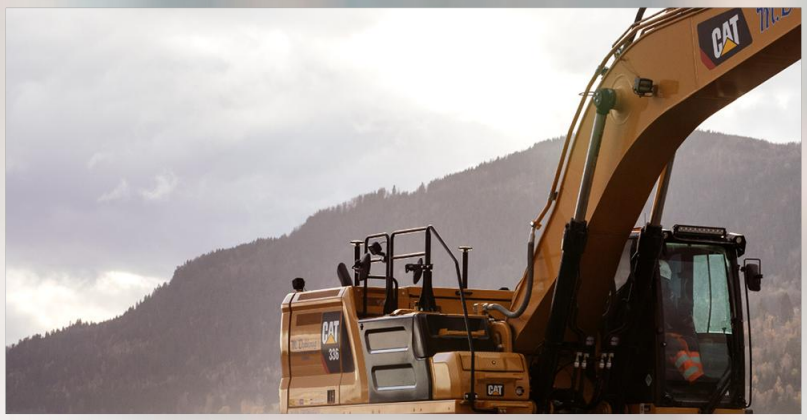
Bygg og anlegg har vært preget av nedgangstider og lav boligbygging de siste årene. Antallet helt ledige har økt med nesten 60 prosent siden juli 2022. Samtidig har økningen i ledigheten vært relativt liten sammenlignet med aktivitetsfallet i bransjen, målt som nedgangen i boliginvesteringene.

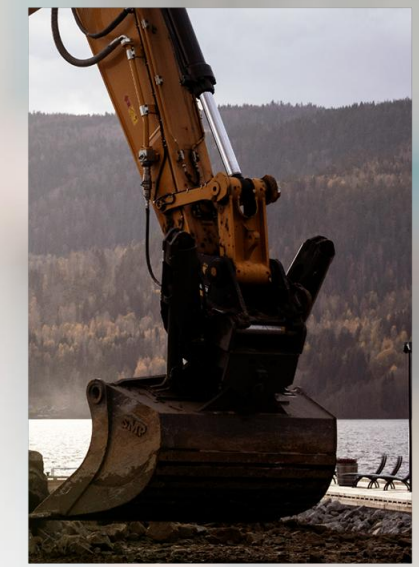
Andelen ikke-bosatte lønnstakere svinger med konjunkturene og aktivitetsnivået i næringen, men utgjør i gjennomsnitt ni prosent av lønnstakerne. Antall lønnstakere har gått noe ned de siste årene, fra en topp på rundt 250 000 i fjerde kvartal 2022, til 234 000 i andre kvartal 2026. I samme periode har antallet ikke-bosatte som jobber i næringen, falt med rundt 4 000 personer, en nedgang på 20 prosent.

Ifølge Norges Banks regionale nettverk oppgir 29 prosent av virksomhetene at mangel på arbeidskraft begrenser produksjonen, og 39 prosent klarer ikke å møte økt etterspørsel.









Lavere kvoteprisvekst flytter konkurransen fra pris til dokumenterte klimakutt

EUs lempelser demper kvoteprisveksten mot 2030, men materialkostnader og klimakrav består. Konkurransefortrinnet flyttes mot dokumentasjon og innkjøpskrav.

Karbonkostnaden består, men reguleringen strammes saktere

EU har satt et tak på hvor mye kvotepliktig industri får slippe ut. Bedriftene må levere én kvote per tonn CO_2, taket senkes årlig, og knappheten driver prisen opp over tid. Systemet dekker rundt 40 prosent av EUs utslipp, og utslippene i de omfattede sektorene er halvert siden 2005. Ambisjonen er nå dempet i to omganger. Revidert klimalov, endelig vedtatt i mars 2026, holder på 90 prosent kutt innen 2040, men lar inntil fem prosentpoeng dekkes med internasjonale kreditter, slik at det reelle kuttet i Europa blir 85 prosent, og utsatte ETS2, kvoteplikten på drivstoff til bygninger og transport, fra 2027 til 2028.

I juli 2026 foreslo Kommisjonen i tillegg å senke taket saktere i perioden 2031–2040 og forlenge industriens gratiskvoter inn i 2040-årene for å hindre at produksjon flyttes ut av EU. Det siste er et forslag som skal behandles av Parlamentet og Rådet, men markedet har alt priset det inn: kvoteprisen lå på 79–82 euro per tonn i juli 2026, og analyser anslår at 2030-prisen blir rundt 22 prosent lavere enn under gjeldende regelverk. Karbonprisen forsvinner ikke, men stiger saktere enn bransjen har lagt til grunn.

For bygg og anlegg treffer dette sjelden direkte. Karbonprisen kommer inn gjennom materialene: stål, sement og aluminium produseres i kvotepliktig industri, og kvotekostnaden veltes over i materialprisen så langt markedet tåler. Kostnadsdriveren består, men aktørene bør nedjustere den kvotedrevne materialprisveksten frem mot 2030 og samtidig beholde forutsetningen om stigende kostnad mot 2035–2040. ETS2-utsettelsen gir ett års pusterom på anleggsdiesel og oppvarming, med det forbehold at ETS2 må innlemmes i EØS-avtalen for å gjelde i Norge, og at samspillet med norsk CO_2-avgift ikke er avklart. Mest krevende er likevel at forlengede gratiskvoter svekker prisfordelen til lavkarbonbetong og resirkulert stål: forretningscaset kan i mindre grad hvile på kvoteprisdifferanse og må forankres i kundekrav, offentlige anskaffelseskriterier og dokumentasjonskrav.

Drivkraften flytter fra pris til regulering og innkjøpspraksis. På importsiden holder CBAM stål og sement fra tredjeland belastet, med betydning for leverandørvalg i entrepriser med høy importandel, mens gradvis innlemming av avfallsforbrenning over tid vil kunne heve behandlingskostnaden for restfraksjoner og styrke insentivet til kildesortering og ombruk på byggeplass.





05
Konkurser og nyetableringer

Antall konkurser i Norge

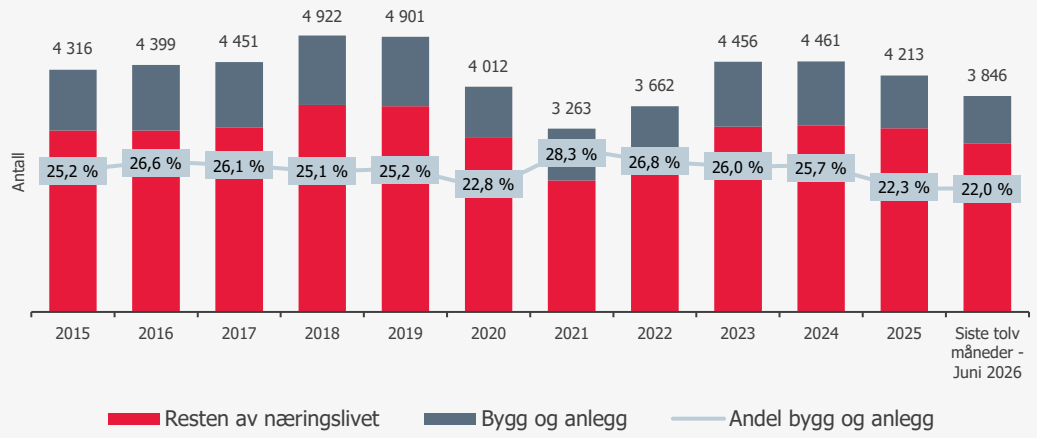
Bygg- og anleggsbransjen er inne i et strukturelt skifte. Målt over siste tolv måneder per juni 2026 er både antall konkurser og nyregistreringer på sitt laveste nivå i analyseperioden. Samtidig er netto tilvekst av nye selskaper rekordlav, noe som peker mot en gradvis økt konsentrasjon i bransjen. Utviklingen kan over tid bidra til en bransjestruktur som i større grad preges av større og mer etablerte aktører, og gir viktige signaler om hvordan konkurransebildet i norsk bygg og anlegg kan utvikle seg fremover.

Konkursandelen innen bygg og anlegg faller mot resten av næringslivet

Bygg- og anleggsbransjen har over lang tid vært blant næringene med flest konkurser i Norge og har gjennom analyseperioden stått for om lag én av fire konkurser i norsk næringsliv. De siste årene har utviklingen imidlertid endret seg. I 2025 falt antall konkurser i bransjen med 18 prosent sammenlignet med året før, mens konkursnivået i resten av næringslivet var tilnærmet uendret.

Nedgangen fortsatte inn i andre kvartal 2026, hvor bygg- og anleggsbransjen sto for om lag 22 prosent av alle konkurser (målt over siste tolv måneder), den laveste andelen i analyseperioden. Bransjen er fortsatt konkursutsatt, men utviklingen tyder på at konkurspresset har avtatt raskere enn i øvrige deler av næringslivet.

Antall konkurser innen bygg og anlegg sammenlignet med resten av næringslivet i Norge

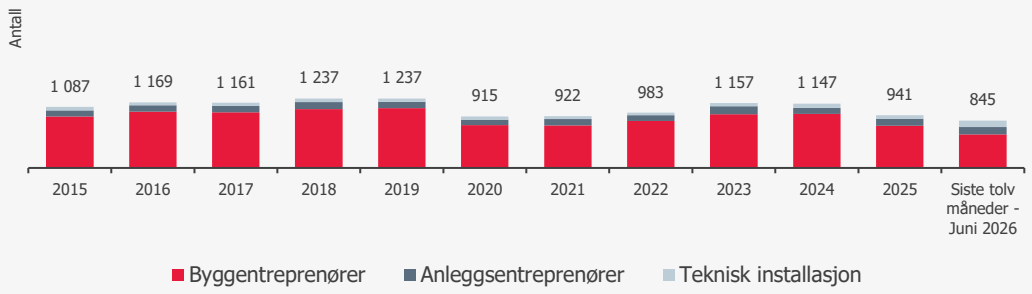


Færre konkurser totalt, men tydelige forskjeller mellom segmentene

Selv om byggentreprenører fortsatt dominerer konkursbildet og sto for i snitt 82 prosent av alle konkurser i bygg- og anleggsbransjen i perioden 2023–2025, er det også dette segmentet som har hatt den største nedgangen gjennom analyseperioden. Fra 2024 til 2025 falt antallet konkurser blant byggentreprenører med 211 selskaper, tilsvarende 22 prosent, og nådde det laveste nivået registrert i hele analyseperioden (siden 2015). Ettersom konkursnivået blant anleggsentreprenører økte svakt, mens teknisk installasjon kun falt marginalt, kan nedgangen i de samlede konkurstallene i 2025 i stor grad tilskrives utviklingen innen byggentreprenører.

Målt siste tolv måneder per juni 2026 har antall konkurser i bygg- og anleggsbransjen falt med 10 prosent sammenlignet med 2025. Blant byggentreprenører er nedgangen 21 prosent, mens teknisk installasjon skiller seg ut med en kraftig økning på 76 prosent. Bare i første halvår 2026 gikk 81 selskaper innen teknisk installasjon konkurs, 8 prosent flere enn segmentets tidligere toppnivå for en helårsperiode i analyseperioden, registrert i 2024.

Antall konkurser innen bygg og anlegg fordelt på segmenter i Norge



Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet

Antall konkurser og konkursrammet omsetning i Norge

Konkursrammet omsetning steg med NOKmrd 2,3 per andre kvartal 2026, målt over siste tolv måneder

Konkursene i bygg- og anleggsnæringen rammer fortsatt i hovedsak mindre selskaper, hvor om lag 95 prosent av konkursene gjelder virksomheter med omsetning under NOKm 30. Samtidig har det over tid blitt flere konkurser blant større selskaper.

Antallet konkurser blant virksomheter med omsetning over NOKm 30 har økt markant siden 2015, og etter flere år uten konkurser blant de største aktørene har det siden 2023 vært flere tilfeller hvor selskaper med betydelig omsetning har gått konkurs.

Utviklingen bidrar til å forklare hvorfor den konkursrammede omsetningen har holdt seg på et høyt nivå, selv om antall konkurser har falt. Når større selskaper rammes, blir de økonomiske konsekvensene vesentlig større enn det konkursstatistikken alene skulle tilsi.

Dette reflekteres også regionalt, hvor flere fylker har opplevd høyere konkursvolumer til tross for færre konkurser. Volumet hittil i 2026 er i stor grad drevet av én større konkurs i Rogaland, noe som illustrerer at antall konkurser og den økonomiske betydningen av dem ikke nødvendigvis følger hverandre.

Antall konkurser per størrelseskategori i bygg og anlegg, 2015–Siste tolv måneder per juni 2026

Omsetning (NOKm) / Antall	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Siste tolv måneder - Juni 2026
Under 30	1081	1147	1139	1212	1202	887	896	942	1110	1080	894	789
Minste (30-100)	6	20	16	18	31	23	21	32	33	50	38	46
Små (100-250)		2	6	4	3	2	5	9	11	14	6	7
Mellomstore (250-500)				3	1	3			2	2	2	2
Store (500-1000)									1		1	
Største (>1000)										1		1
Sum inflasjonsjustert omsetning (2025-kroner), NOKmrd	1,1	4,3	5,2	6,3	6,3	6,3	4,8	6,7	8,7	10,4	7,7	10,0

Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet

Netto tilvekst av selskaper i Norge

Netto tilvekst av selskaper innen bygg- og anleggsbransjen er på sitt laveste nivå i analyseperioden

Samtidig som konkursene i økende grad rammer større selskaper, har etableringsaktiviteten i bygg- og anleggsbransjen avtatt markant. Gjennom analyseperioden har bransjens andel av de totale nyetableringene i norsk næringsliv falt jevnt, fra om lag én av ti nyregistreringer til under 8 prosent. Utviklingen tyder på at bygg- og anleggsbransjen har hatt svakere etableringsvekst enn resten av næringslivet over tid.

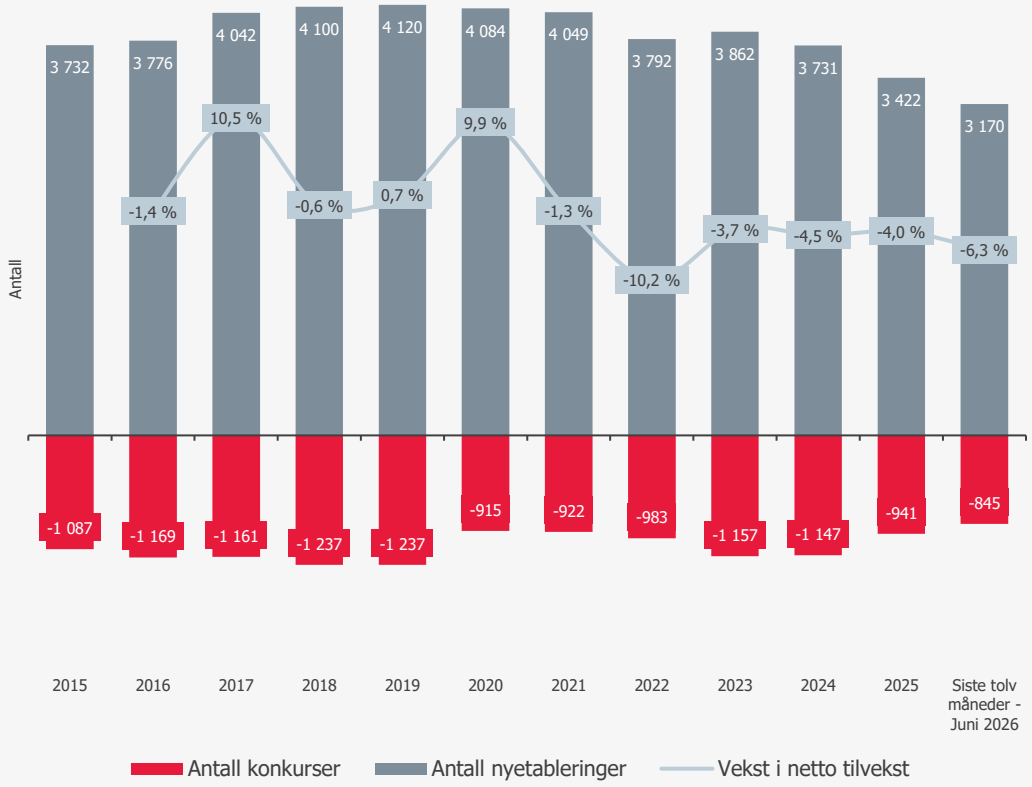
Dette kommer tydelig til uttrykk i utviklingen i netto tilvekst av selskaper, målt som nyetableringer fratrukket konkurser. Etter sterk vekst i 2017 og 2020 har netto tilvekst utviklet seg stadig svakere, og veksten var siste tolv måneder per juni 2026 på minus 6 prosent. Netto tilvekst falt samtidig fra 3 169 selskaper i 2020 til 2 325 selskaper siste tolv måneder per juni 2026, en nedgang på rundt 27 prosent.

Utviklingen indikerer at næringen i økende grad opplever svakere fornyelse. Færre nye selskaper etableres samtidig som konkursene i større grad rammer virksomheter med betydelig omsetning.



Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet

Antall nyetableringer sammenlignet med antall konkurser innen bygg og anlegg i Norge



Antall nyetableringer i Norge

Nedgangen i nyetableringer er bredt forankret på tvers av landsdelene

Fallet i nyetableringer innen bygg og anlegg er ikke begrenset til enkelte deler av landet, men gjør seg gjeldende på tvers av alle landsdeler. Etter toppnivåene rundt 2019 og 2020 har antallet nyregistreringer falt jevnt, og siste tolv måneder per juni 2026 er det registrert 3 027 nye selskaper, det laveste nivået i analyseperioden.

Selv om utviklingen er gjennomgående negativ, varierer styrken mellom landsdelene. Sørlandet har hatt den svakeste utviklingen både målt i antall nyregistreringer og som andel av de totale nyetableringene. Vestlandet fremstår derimot som den mest stabile landsdelen gjennom analyseperioden, med den minste relative nedgangen i nyregistreringer. Regionen er samtidig den eneste landsdelen som har styrket sin andel av de totale nyetableringene innen bygg og anlegg.

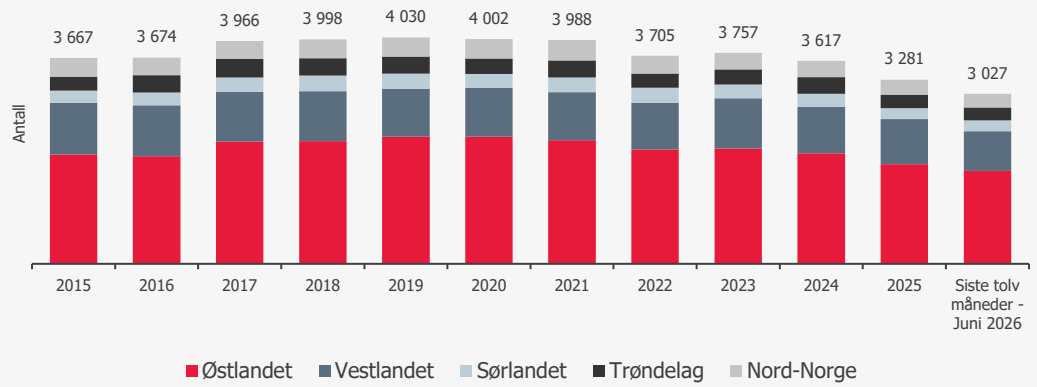
Utviklingen understøtter inntrykket av at etableringsaktiviteten i bygg- og anleggsbransjen er under press nasjonalt. Samtidig tyder de regionale forskjellene på at enkelte landsdeler har vist større motstandskraft enn andre gjennom perioden.

Nedgangen i nyetableringer brer seg til samtlige segmenter

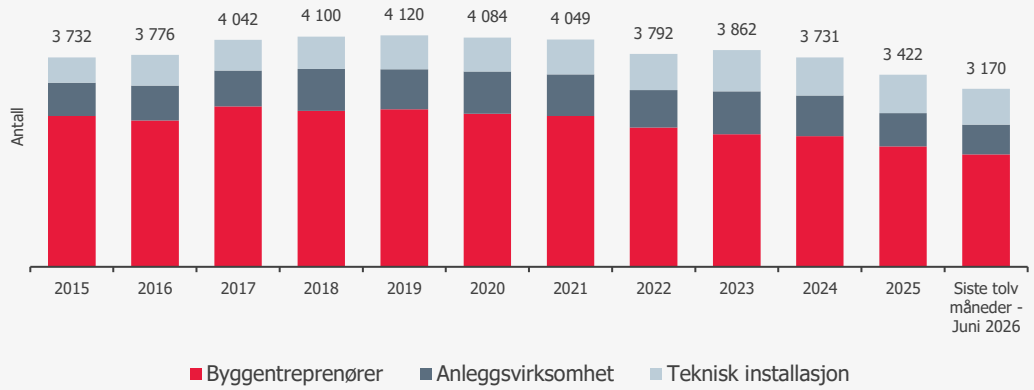
Utviklingen i nyetableringer viser tydelige forskjeller mellom de tre hovedsegmentene i bygg- og anleggsbransjen. Byggentreprenører har hatt en jevn nedgang gjennom analyseperioden og lå i 2025 om lag 20 prosent under nivået i 2015. Anleggsentreprenører har vært preget av større svingninger, men endte 2025 om lag på nivået fra 2015. Teknisk installasjon skiller seg derimot klart ut som det eneste segmentet med vekst i etableringsaktiviteten, og lå i 2025 om lag 50 prosent over nivået i 2015.

Foreløpige tall for 2026 peker imidlertid mot en bredere nedgang i etableringsaktiviteten. Alle tre segmentene ligger an til færre nyetableringer enn året før, noe som indikerer at avmattingen ikke lenger er begrenset til byggentreprenører, men i økende grad omfatter hele bygg- og anleggsbransjen.

Utvikling i antall nyetableringer innen bygg og anlegg i Norge fordelt per landsdel



Antall nyetableringer innen bygg og anlegg fordelt per segment



Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet
**Differansen mellom totalen i grafen til venstre og grafer til høyre skyldes etableringer av NUF-er (norskregistrerte utenlandske foretak), som ikke registreres på fylkesnivå*



06
Transaksjons-markedet

Transaksjonsaktivitet i Norden

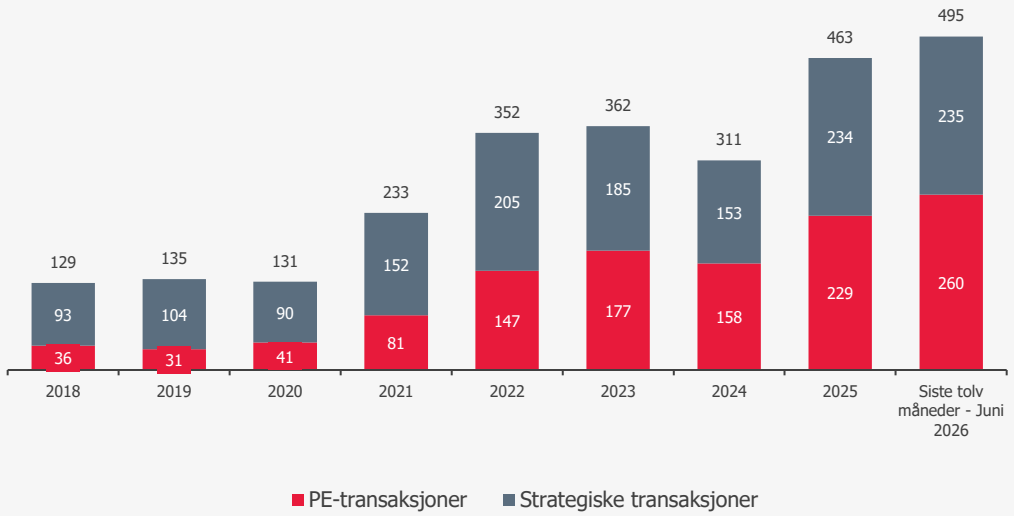
Det nordiske transaksjonsmarkedet innen bygg og anlegg er fortsatt på et svært høyt nivå, og aktiviteten drives særlig av oppkjøpsfond. Teknisk installasjon og rådgivende ingeniører er segmenter som skiller seg ut med svært høy transaksjonsaktivitet. Samtidig varierer prisingen betydelig med selskapenes størrelse. Denne strukturelle forskjellen driver oppkjøpsaktiviteten: oppkjøpere samler mindre selskaper for å bygge mer robuste og verdifulle enheter.

Det er fortsatt høy aktivitet i transaksjonsmarkedet innen bygg og anlegg i Norden

Transaksjonsaktiviteten innen bygg- og anleggsbransjen har økt jevnt siden første kvartal 2021 og er per andre kvartal 2026 på sitt høyeste nivå i analyseperioden, målt over siste tolv måneder. Oppgangen drives primært av private equity-aktører (PE, oppkjøpsfond), både gjennom etablering av nye plattformer og gjennom tilleggsoppkjøp innenfor en buy-and-build-strategi (oppkjøpsbasert vekststrategi). Per andre kvartal 2026 står private equity-aktører bak 53 prosent av transaksjonene, målt over siste tolv måneder, 21 prosentpoeng høyere enn i samme periode i 2021 (32 prosent). Strategisk oppkjøpsaktivitet har vært høy over flere år, og per andre kvartal 2026 holder nivået seg sterkt i Norden. Selv om private equity-aktører står for mye av volumet, utgjør strategiske kjøpere (ikke eid av private equity) fortsatt nær halvparten av transaksjonene.

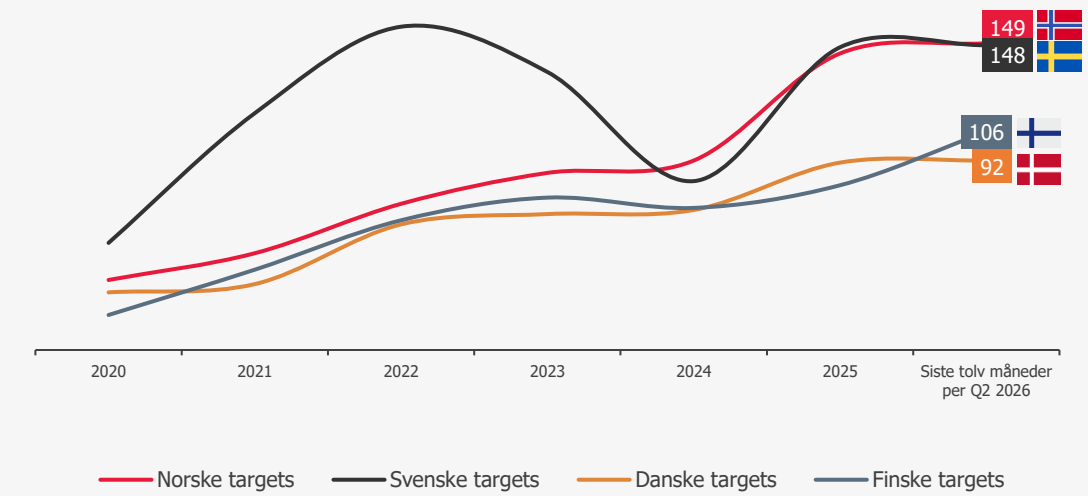
Oppkjøp av svenske selskaper drev aktiviteten i transaksjonsmarkedet i den første perioden etter pandemien. Antallet oppkjøp av svenske selskaper har i lengre tid ligget betydelig høyere enn tilsvarende for norske, danske og finske selskaper. Siden toppnivåene i andre halvår 2022 har aktiviteten i Sverige avtatt, men utviklingen i Norge har siden 2024 i stor grad fulgt samme trend som det svenske markedet. Ved utgangen av andre kvartal 2026 er det registrert én transaksjon mer i Norge enn i Sverige.

Antall transaksjoner innen bygg og anlegg i Norden



Kilde: Mergermarket

Antall transaksjoner innen bygg og anlegg i Norden fordelt per land



Kilde: Mergermarket

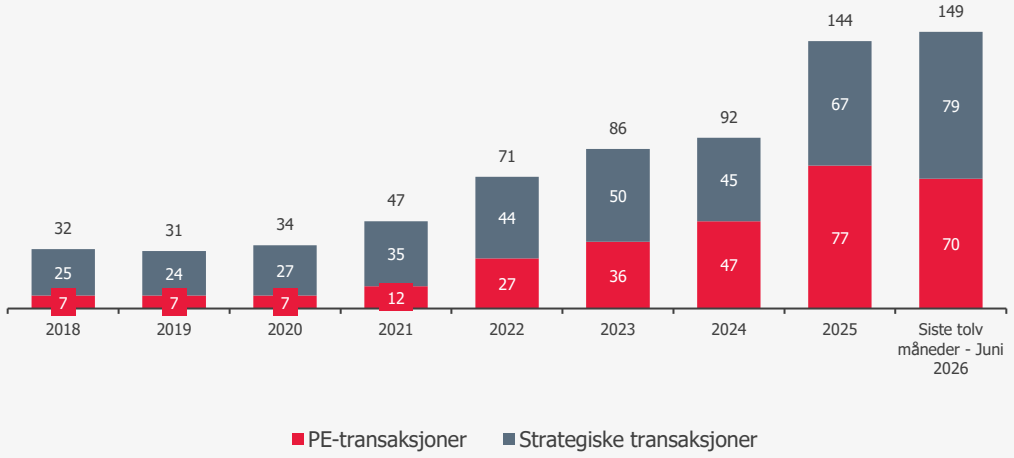
Transaksjonsaktivitet i Norge

Transaksjonsmarkedet innen bygg og anlegg i Norge er på rekordnivå

Antallet oppkjøp av norske selskaper har økt jevnt siden starten av 2021. Per andre kvartal 2026 er nivået rekordhøyt, mer enn fire ganger så høyt som i samme periode i 2021, målt over siste tolv måneder. Den relative andelen strategiske transaksjoner har falt jevnt fra 74 prosent i 2021 til 53 prosent per andre kvartal 2026, målt over siste tolv måneder. Nedgangen i andel strategiske transaksjoner drives i stor grad av private equity-aktører som kjøper på tvers av de nordiske markedene og dermed tar en større andel av det totale transaksjonsvolumet. Særlig svenske private equity-aktører og andre svenske investeringsselskaper har spilt en sentral rolle i konsolideringen av små og mellomstore selskaper i Norden.

Flere av de mest aktive aktørene søker i økende grad mot Norge etter hvert som hjemmemarkedet i Sverige er blitt mer konsolidert. Flere segmenter innen bygg- og anleggsbransjen i Norge er fortsatt preget av høy fragmentering, og vi forventer at den sterke oppkjøpstrenden fortsetter.

Antall transaksjoner innen bygg og anlegg i Norge



Kilde: Mergermarket



Transaksjonsaktivitet fordelt per segment

Det er på nordisk nivå særlig høy transaksjonsaktivitet innen utvalgte segmenter

Teknisk installasjon har vært det mest transaksjonsaktive segmentet innen bygg og anlegg de siste årene. Aktiviteten drives av et fragmentert nordisk marked med mange lønnsomme og kapitallette selskaper innen elektro, rør og ventilasjon. PE-eide aktører som Nimlas, Eltera og Assemblin Caverion, samt InstallatørGruppen, har vært blant de mest aktive kjøperne, samtidig som flere nye aktører har kommet til. Kjøperuniverset har dermed vokst betydelig, og alle aktørene har ambisiøse vekstmål som i stor grad skal realiseres gjennom oppkjøp.

Segmentet for rådgivende ingeniørtjenester har over lengre tid vært preget av høy transaksjonsaktivitet. Blant de mest aktive oppkjøperne innen segmentet, med private equity som eier, finner vi Xpartners (eid av Axcel) og Qflow (eid av Aspira Partners), som begge har stått bak en rekke oppkjøp, særlig i det norske segmentet i 2024–2026. Strategiske aktører som Norconsult, Multiconsult og Sweco har historisk også vært svært aktive med å kjøpe opp rådgivende ingeniørselskaper. I 2026 har også andre strategiske aktører gjort oppkjøp innen segmentet, deriblant Rambøll med oppkjøpet av Envidan AS og Asplan Viak med oppkjøpet av Rivco AS.

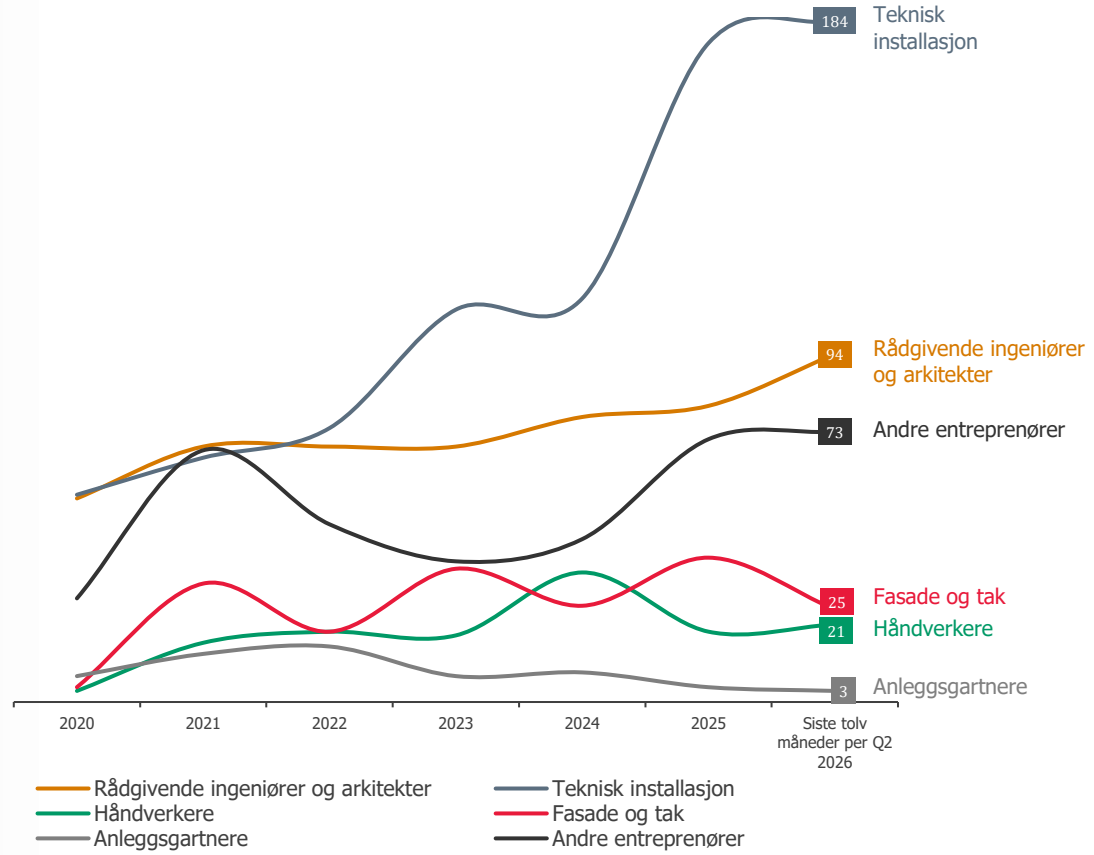
Segmentet for fasade og tak har vært det fjerde mest aktive i transaksjonsmarkedet innen bygg og anlegg det siste halvannet året. Private equity-eide selskaper har vært den viktigste driveren for transaksjonsaktiviteten i dette segmentet de siste årene. Corteco (eid av Celero Capital) og Teqt (eid av Aspira Partners) har vært spesielt aktive.

Segmentet for oppkjøp av håndverkere har vært det femte mest aktive i transaksjonsmarkedet innen bygg og anlegg de siste årene, sterkt drevet av kjøpere som Håndverksgruppen (eid av FSN Capital) og Circura (eid av Adelis Equity) i Norge. I 2026 har også AF Gruppen vært aktiv i dette segmentet, med oppkjøpet av Byggmesteren Vest AS.

Innen segmentet for anleggsgartnere er det gjennomført betydelig færre transaksjoner. I Norge har børsnoterte Green Landscaping vært den viktigste driveren de siste fem årene. Risa etablerte i desember 2024 R Anlegg og kjøpte da 50 prosent av Kristiansand-baserte Landskapsentreprenørene. Grupperingen består også av Risa-eide Bjørns Hage og Anlegg og Risa-kontrollerte Jostein Myge på Haugalandet.

Aktiviteten i kategorien «andre entreprenører», bygg- og anleggsentreprenører som ikke faller inn under anleggsgartnere eller håndverkere, har hatt en stigende trend de siste årene. Blant transaksjonene i 2026 finner vi fem transaksjoner gjort av Endúr, Eledas oppkjøp av Veinor og Icon Capitals oppkjøp av NTC Services. Som grafen viser, er det gjennomført et betydelig antall transaksjoner i segmentet i perioden.

Oppkjøpsaktivitet innen bygg og anlegg i Norden fordelt på segment



Kilde: Mergermarket

Transaksjonsaktivitet fordelt på de mest aktive strategiske kjøperne

Rådgivende ingeniør | Teknisk installasjon | Andre entreprenører | Håndverkere | Fasade og tak

Aktiviteten blant strategiske aktører innen bygg og anlegg i Norden

Svenske Comfortgruppen og norske VB Gruppen har vært blant de mest aktive strategiske (industrielle) oppkjøperne innen bygg og anlegg i Norden siden 2024, med henholdsvis 19 og 16 oppkjøp innen teknisk installasjon. Begge har hatt et tydelig hovedfokus på rørleggerselskaper. Comfortgruppen har gjennomført alle sine 19 oppkjøp i Sverige.

VB Gruppen har på sin side gjennomført samtlige oppkjøp i Norge, hvorav 13 ble gjennomført i 2024. De tre seneste oppkjøpene kom i 2025 og omfattet Svalland VVS, Morgedal Rør og Rørlegger Liene. VB Gruppen var tidligere en medlemseid rørleggerkjede, men gjennomførte i 2023 en strategisk endring da selskapet besluttet å konsolidere medlemsbedrifter som ønsket å bli del av en større gruppering. Den første konsolideringstransaksjonen omfattet 40 medlemsbedrifter som ble kjøpt opp og innlemmet i VB Gruppen i 2023. Etter den innledende konsolideringen har VB Gruppen videreført vekststrategien gjennom oppkjøp av eksterne selskaper i de påfølgende årene.

Endúr har markert seg som en av de mest aktive børsnoterte strategiske oppkjøperne i det norske bygg- og anleggsmarkedet, med 15 gjennomførte oppkjøp siden 2024. Selskapet har hatt særlig høy aktivitet i 2026, med fem oppkjøp så langt: Boston, Wimo Fjellsikring, Enviro Entreprenør, Engelsen Total, samt Topaas og Haug Entreprenørforretning.

Det totaltekniske konsernet Bravida har også vært blant de mest aktive børsnoterte strategiske kjøperne i Norden, med totalt 13 oppkjøp siden 2024. Samtlige oppkjøp, med unntak av ett, er gjennomført utenfor Norge. Det norske selskapet Nitek er blant Bravidas seneste tilskudd til konsernet.

Sweco er den mest aktive strategiske oppkjøperen innen rådgivende ingeniørvirksomhet i Norden, med åtte oppkjøp siden 2024. Ett av disse er gjennomført i Norge, gjennom kjøpet av OBOS' plan- og designenhet. Så langt i 2026 har Sweco gjennomført to oppkjøp: finske Platom og den svenske delen av Sitowise-konsernet.

Et utvalg av de mest aktive strategiske kjøperne i 2024-2026, målt per juni 2026

Selskap	Segment	Land	Antall oppkjøp i perioden 2024-2026
COMFORT	Teknisk installasjon	Sverige	19
VB	Teknisk installasjon	Norge	16
Endúr	Andre entreprenører	Norge	15
bravida	Teknisk installasjon	Sverige	13
INNIN	Andre entreprenører	Norge	10
SWECO	Rådgivende ingeniør	Sverige	9
Veidekke	Andre entreprenører	Norge	7
FireBig	Teknisk installasjon	Finland	7
REJLERS	Rådgivende ingeniør	Sverige	6
AARSLEFF	Andre entreprenører	Danmark	6
Multiconsult	Rådgivende ingeniør	Norge	5
Norconsult	Rådgivende ingeniør	Norge	5
AF Gruppen	Andre entreprenører	Norge	5
Fasadgruppen	Fasade og tak	Sverige	4
SEHED byggmästargruppen	Andre entreprenører	Sverige	4
elkedjan	Teknisk installasjon	Sverige	4
BALCO GROUP	Andre entreprenører	Sverige	4
INSTALCO	Teknisk installasjon	Sverige	3
NYAB	Andre entreprenører	Sverige	3
baneservice	Andre entreprenører	Norge	2

Kilde: BDO-analyse, Mergermarket

Transaksjonsaktivitet fordelt på de mest aktive private equity-kjøperne

Rådgivende ingeniør | Teknisk installasjon | Andre entreprenører | Håndverkere | Fasade og tak

Aktiviteten blant private equity-aktører innen bygg og anlegg i Norden

Blant de mest aktive plattformene innen bygg og anlegg i Norden i 2024–2026 finner vi svenske Xpartners (eid av Axcel Management). De har gjennomført en rekke oppkjøp av rådgivende ingeniører på tvers av hele Norden, blant dem de norske selskapene Viam og Dimensjon i 2026.

Svenske Nimlas (eid av Klar Partners) har gjort en rekke oppkjøp, deriblant de norske elektroselskapene Miljø Elektro og HGN Elektro i 2026.

Plattformen Circura (eid av Adelis Equity) har styrket sin virksomhet videre gjennom oppkjøpet av det norske selskapet Oslo & Follo Byggetjenester i 2026. Circura inkluderer i dag de tidligere enkeltstående plattformene Vokstr og Re:mount (også eid av Adelis Equity), som ble fusjonert inn i desember 2025.

Den norske plattformen Håndverksgruppen (eid av FSN Capital) har også hatt høy aktivitet, og styrket sin posisjon innen overflatebehandling gjennom oppkjøp av norske Bevar Våtrom og Murmester Gulliksen i 2025.

Danske Installatør Gruppen (børsnotert i juni 2026, tidligere eid av FSN Capital) har nesten utelukkende gjort oppkjøp av danske selskaper innen teknisk installasjon, hvor deres to siste tilskudd i 2026 er HAC El og Alpha Electric.

De nevnte transaksjonene er kun et lite utvalg, og tabellen viser at de fem plattformene bare er noen av mange som har gjennomført et betydelig antall oppkjøp de siste 2,5 årene.

Et utvalg av de mest aktive PE-eide plattformene i 2024-2026, målt per juni 2026

Plattform	Segment	Land	Antall oppkjøp i perioden 2024-2026	PE-eier	Eierskap siden
XPARTNERS	Rådgivende ingeniør	Sverige	66	AXCEL	Q2 2023
Nimlas.	Teknisk installasjon	Sverige	49	KLAR	Q1 2021
Circura *	Andre entreprenører	Sverige	35	Adelis Equity	Q1 2020
INSTALLATØR GRUPPEN	Teknisk installasjon	Danmark	33	FSN CAPITAL	Q1 2023
HÅNDVERKS GRUPPEN	Håndverkere	Norge	32	FSN CAPITAL	Q3 2020
Acurum Group	Andre entreprenører	Sverige	32	AXCEL	Q2 2025
sparc	Teknisk installasjon	Sverige	30	PCP	Q1 2024
Currentum	Teknisk installasjon	Sverige	25	AXCEL	Q4 2020
Anter	Teknisk installasjon	Norge	22	LINX EQUITY	Q1 2025
Assemblin Caverion Group	Teknisk installasjon	Sverige	21	Triton	Q4 2015
Qflow	Rådgivende ingeniør	Sverige	19	ASPIRA	Q1 2022
ElteraGruppen	Teknisk installasjon	Norge	18	ALTOR	Q2 2026
CERVI	Teknisk installasjon	Finland	18	INTERA	Q4 2022
TEQT Group	Andre entreprenører	Sverige	17	ASPIRA	Q3 2021
Granlund	Rådgivende ingeniør	Finland	17	ICG	Q2 2024
NORDIC CLIMATE GROUP	Teknisk installasjon	Sverige	16	ALTOR	Q2 2022
HJ INSTALLATION	Teknisk installasjon	Sverige	15	NORDIC CAPITAL	Q3 2023
koble	Teknisk installasjon	Sverige	14	CREDO PARTNERS	Q1 2023
TEKNI	Teknisk installasjon	Norge	13	Driv	Q2 2025
Sertion	Teknisk installasjon	Sverige	12	ALTOR	Q2 2026

**Antall transaksjoner for Circura inkluderer transaksjoner gjennomført av alle selskapene i Circura Group, herunder Circura, Vokstr og Re:mount*
Kilde: BDO-analyse, Mergermarket

Transaksjonsaktivitet blant private equity-aktører

Oppkjøpsfond har høy aktivitet innen bygg og anlegg i Norden

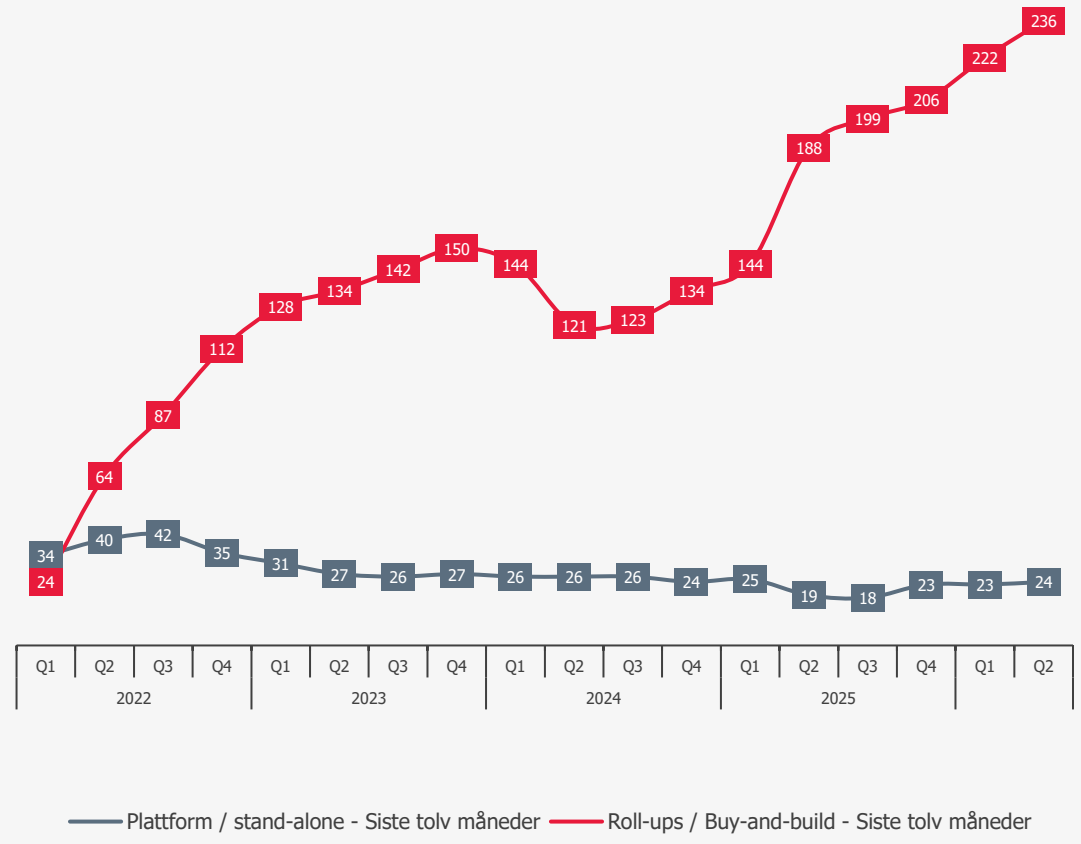
Tradisjonelt har private equity-aktører vært mer forsiktige med investeringer i bygg og anlegg, blant annet som følge av bransjens eksponering mot prosjekt- og markedsrisiko. Etter 2021 har bildet likevel endret seg tydelig: private equity-aktører har etablert plattformer som muliggjør videre konsolidering og stordriftsfordeler i bransjen.

En plattforminvestering innebærer typisk at private equity-aktøren kjøper et større eller strategisk viktig selskap, eller samler flere selskaper i én transaksjon som organiseres under en ny konsernstruktur eller merkevare. Plattformen fungerer som et utgangspunkt for videre vekst og profesjonalisering. Videre oppkjøp, såkalte roll-up- eller buy-and-build-transaksjoner, gjennomføres deretter for å integrere flere mindre selskaper i plattformen, med mål om stordriftsfordeler, styrket markedsposisjon og samordningsgevinster.

I 2026 fortsetter trenden med buy-and-build-initiativer i fragmenterte deler av det norske bygg- og anleggsmarkedet, der mindre selskaper samles i større og mer profesjonelle enheter. Tekni Gruppen (Driv Kapital) og Anter (Linx Equity), begge etablert i 2025, er to eksempler på nye plattformer innen teknisk installasjon og illustrerer hvordan private equity-aktører aktivt søker attraktive konsolideringsmuligheter i segmentet. Tekni Gruppen og Anter har i 2026 videreutviklet sine helnorske plattformer gjennom henholdsvis fire og ti transaksjoner. Begge har vært særlig aktive på Vestlandet, med Tekni Gruppens oppkjøp av SES Elektro og Sauda Installasjon, samt Anters oppkjøp av Midbøe og Straume Rør. I juni 2026 etablerte Credo Partners ETRA Gruppen, det nyeste plattformtilskuddet innen teknisk installasjon. Gruppen ble dannet gjennom oppkjøpene av de fire østlandsbaserte rørleggerbedriftene Andenæs VVS, VVS Gruppen, Snesrud & Pedersen og VVS Comfort, og har som ambisjon å bli en ledende norsk aktør innen energitekniske rørinstallasjoner.

Utviklingen i transaksjonsmarkedet for bygg og anlegg de siste årene viser en tydelig divergens mellom antall plattforminvesteringer (inkludert stand-alone-transaksjoner) og antall roll-up- eller buy-and-build-transaksjoner. Mens antallet plattforminvesteringer og stand-alone-transaksjoner har hatt en jevn nedgang siden 2022, har antallet roll-up- eller buy-and-build-transaksjoner økt betydelig i samme periode, målt over siste tolv måneder. Per andre kvartal 2026 er antallet plattforminvesteringer på sitt laveste nivå de siste 4,5 årene, mens volumet av roll-up-transaksjoner er på sitt høyeste. Ved første øyekast kan dette fremstå som motstridende: færre plattformer burde tilsi lavere aktivitet innen videre konsolidering. I stedet fungerer eksisterende plattformer i stadig større grad som motorer for videre vekst. Mange små og mellomstore selskaper opplever økende kompleksitet knyttet til rapportering, sertifisering og regulatoriske krav, og ser derfor verdien i å bli en del av et større system og en mer profesjonalisert struktur. Samtidig er private equity-aktørene selektive: de kjøper helst veldrevne selskaper som ofte har høyere marginer enn konkurrentene.

Antall oppkjøp av private equity-aktører i Norden



Kilde: Mergermarket

Exit-sannsynlighet blant nordiske plattformer

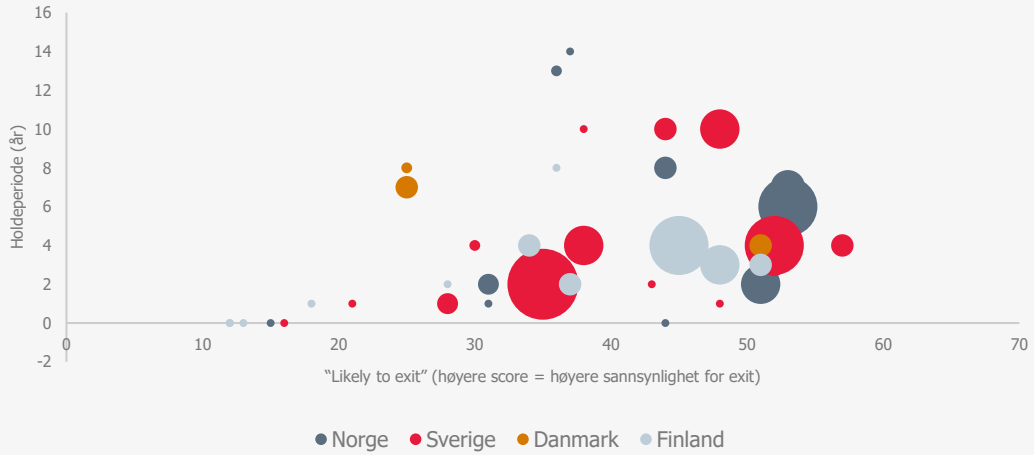
Flere PE-eide plattformer realiseres, og datagrunnlaget peker mot en selektiv realiseringsbølge innen nordisk bygg og anlegg

Private equity-aktører holder typisk plattformselskaper i 4–7 år før de realiseres, enten gjennom børsnotering, salg til en industriell aktør eller videresalg til en annen private equity-aktør. Etter flere år med høy etablerings- og oppkjøpsaktivitet innen bygg og anlegg i Norden, nærmer flere av plattformene seg nå en mer moden fase i eierskapet.

Denne utviklingen er allerede synlig i markedet. En mulig børsnoteringsbølge for nordiske plattformer innen bygg og anlegg har lenge vært ventet. Byggentreprenørplattformen Sentia, tidligere majoritetseid av svenske Ratos, ble børsnotert i juni 2025, mens den totaltekniske plattformen Installatør Gruppen, tidligere eid av FSN Capital, ble børsnotert i juni 2026. I tillegg har både Currentum, eid av danske Axcel, og Nimlas, eid av britiske Klar Partners, pressemeldt at de vurderer strategiske alternativer, herunder børsnotering eller videresalg til en ny eier. Samtidig har flere plattformer nylig blitt realisert gjennom såkalte sekundærsalg, der én private equity-aktør selger videre til en annen. Eltera gikk fra Valedo til Altor i mars 2026, Sertion fra Consolid Equity til Altor i mai 2026, og Selatek fra Amplio til IK Partners i april 2026.

I tidligere analyser har forventningen om økt realiseringsaktivitet primært vært forankret i markedsmessige vurderinger og observerte utviklingstrekk, snarere enn systematiske, kvantitative analyser. Som et supplement til disse vurderingene gir Mergermarkets «Likely to Exit» (LTE)-score et mer datadrevet grunnlag for å vurdere hvilke private equity-eide plattformer som kan stå nærmest en realisering de neste 12–24 månedene. Scoren går fra 0 til 100 og beregnes på blant annet historiske transaksjonsdata og eierskapsinformasjon. En høy score innebærer ikke at en exit er besluttet eller at en formell prosess er igangsatt, men indikerer at plattformen har kjennetegn som historisk har vært forbundet med nært forestående realisering.

Sannsynlighet for exit blant nordiske PE-plattformer innen bygg og anlegg de neste 1–2 årene



**Sirkelstørrelsen illustrerer selskapsverdien (Enterprise Value) private equity-aktøren betalte for plattforminvesteringen. Den største sirkelen representerer en selskapsverdi på om lag 16 mrd. kroner. For de minste sirklene er det ikke publisert offentlig informasjon om selskapsverdien.*
Kilde: Mergermarket

Utvalget i grafen over består av 42 private equity-eide plattformer innen bygg og anlegg i Norden. Gjennomsnittlig LTE-score er 37,3. Samtidig er gjennomsnittlig eierperiode 4,1 år. Dette betyr at en betydelig del av plattformene allerede befinner seg innenfor, eller nærmer seg, den typiske investeringshorisonten for private equity-eide selskaper. Av de 42 plattformene har ni selskaper, tilsvarende 21 prosent, en score på 50 eller høyere. Grafen viser også at de høyeste LTE-scorene særlig er konsentrert blant plattformer med eierperioder rundt 3–5 år, altså i intervallet der realisering normalt begynner å bli mer aktuelt. Samtidig finnes det enkelte eldre plattformer med lavere score, noe som illustrerer at eierperiode alene ikke er tilstrekkelig for å vurdere exit-sannsynlighet.

På geografisk nivå skiller Sverige og Norge seg ut. Sverige har flest plattformer i utvalget, med 17 selskaper, og den høyeste gjennomsnittlige LTE-scoren på 40,7. Norge har 11 selskaper i utvalget og en nesten tilsvarende gjennomsnittlig score på 39,9, men samtidig en betydelig høyere gjennomsnittlig eierperiode på 5,2 år, sammenlignet med 4,1 år i Sverige. Dette kan indikere at flere norske plattformer er kommet langt i eierperioden og dermed kan være aktuelle exit-kandidater dersom markedsforholdene ligger til rette. Finland og Danmark har lavere gjennomsnittlige LTE-scorer, på henholdsvis 30,4 og 33,7, men utvalget er særlig mindre for Danmark.

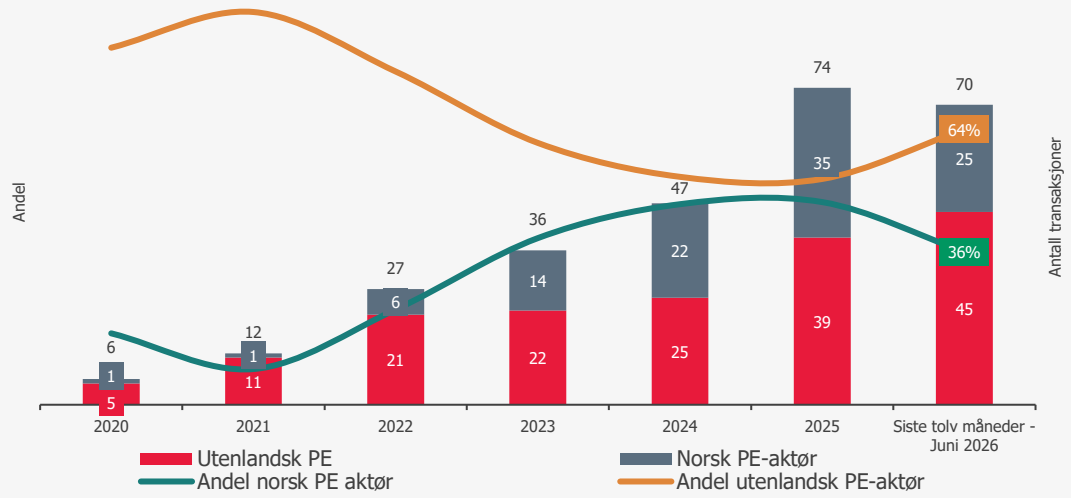
Samlet sett underbygger datagrunnlaget at en realiseringsbølge blant nordiske private equity-eide plattformer innen bygg og anlegg kan være i ferd med å materialisere seg. Trolig kommer den som en selektiv og gradvis utvikling, ikke som en bred bølge på tvers av hele markedet. De mest modne plattformene, særlig i Norge og Sverige, fremstår som de mest nærliggende exit-kandidatene de neste 1–2 årene. Vi forventer derfor økt aktivitet både gjennom børsnoteringer, sekundærsalg til nye private equity-eiere og salg til strategiske aktører som ønsker å styrke posisjonen sin i et fortsatt fragmentert nordisk bygg- og anleggsmarked.

Transaksjonsaktivitet i Norge, fordelt på kjøper-nasjonalitet

Utenlandsk Private Equity står bak 64 prosent av oppkjøpene

Historisk har utenlandske private equity-aktører, særlig svenske, stått for størstedelen av oppkjøpene av norske selskaper innen bygg og anlegg. I 2025 var bildet imidlertid motsatt, med en større andel oppkjøp gjennomført av norske private equity-aktører. Dette var hovedsakelig drevet av Driv Kapitals etablering av Tekni Gruppen og Linx Equitys etablering av Anter, der oppbyggingen av de to plattformene utløste en rekke oppkjøp gjennom året. I 2026 har utviklingen snudd tilbake, og per andre kvartal sto utenlandske private equity-aktører for 64 prosent av oppkjøpene målt over siste tolv måneder, mot 36 prosent for norske aktører.

Andel utenlandsk vs. norske PE-oppkjøp av norske selskaper innen bygg og anlegg



Kilde: Mergermarket



Prising

Prisingen innen bygg og anlegg i Norden øker med størrelsen

Vi har i tidligere rapporter omtalt sammenhengen mellom størrelse og prising i bygg og anlegg, og denne trenden gjelder også i 2025 og første halvår av 2026. Vårt oppdaterte datasett inkluderer en lengre tidsserie med både offentlige verdsettelsestall fra Mergermarket, egne analyser og anonyme data fra BDO-relaterte transaksjoner. Mindre transaksjoner gjennomføres ofte uten at prisen offentliggjøres. Dette gjenspeiles i at få av buy-and-build-transaksjonene registrert i Mergermarket i 2025 og 2026 har offentlig tilgjengelig prising.

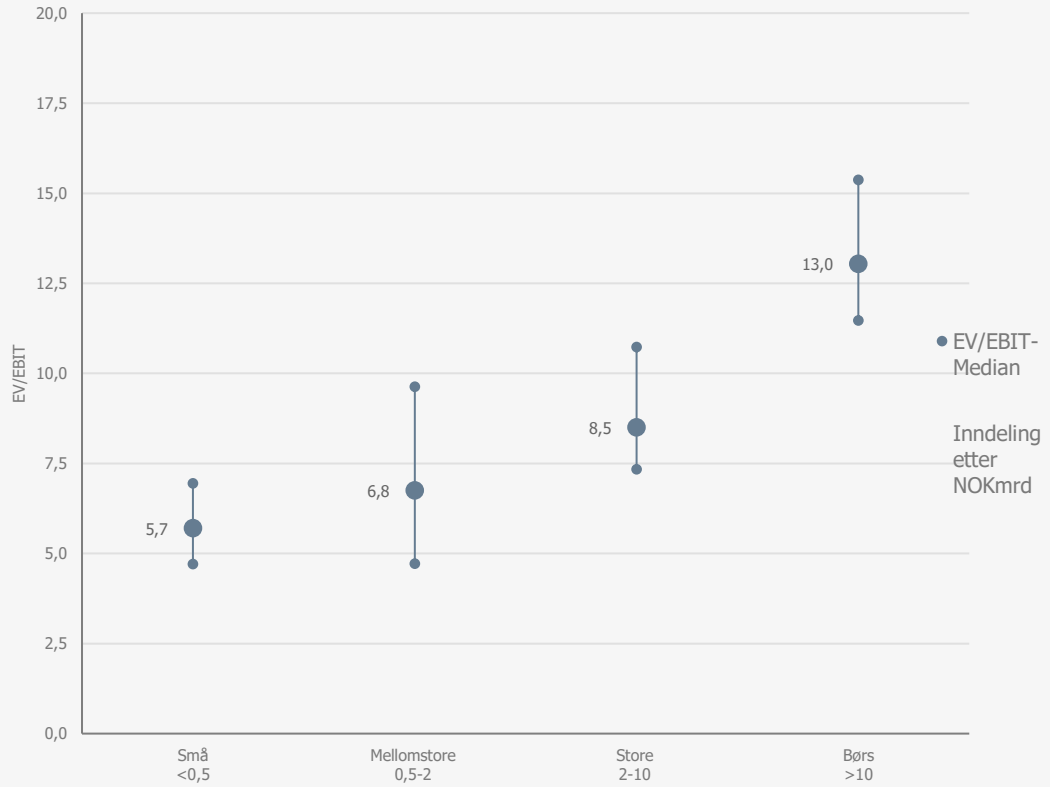
Basert på observerte multipler og egen intern transaksjonsdatabase, har vi identifisert fire kategorier basert på omsetningsnivå, som vist i figuren under.

Små og mellomstore selskaper prises betydelig lavere enn de større, ofte børsnoterte, selskapene i bygg- og anleggsbransjen. Observerte transaksjoner og verdsettelsesdata viser at mindre selskaper typisk prises i området 5–7x EBIT (selskapsverdi delt på driftsresultat, EV/EBIT), mens større aktører oppnår vesentlig høyere multipler. Denne forskjellen fremstår som gjennomgående over tid, og kan ikke alene forklares av enkeltstående forhold i den enkelte transaksjon. Mønsteret er konsistent: størrelse, kompleksitet og forretningsstruktur har stor betydning for hva kjøpere er villige til å betale.

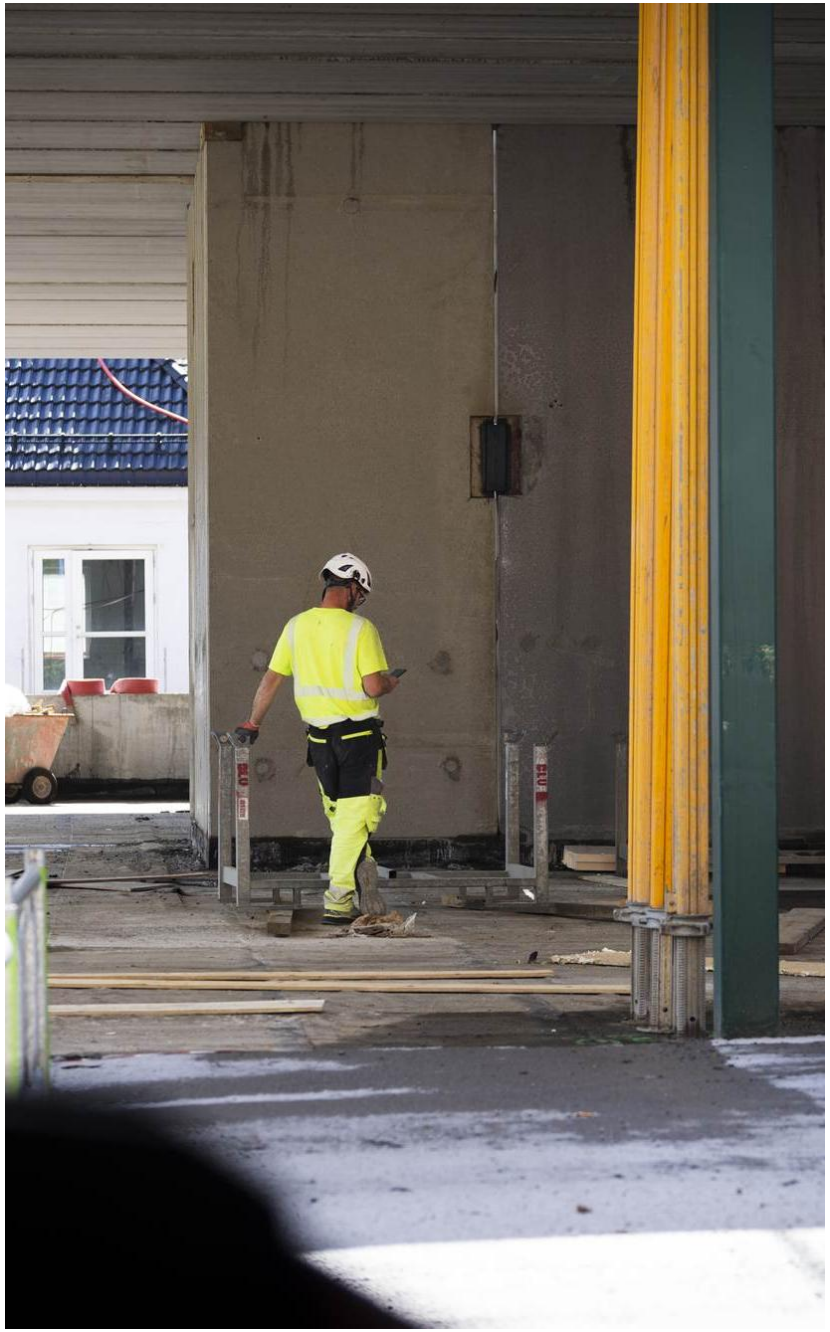
Den lavere prisingen blant mindre selskaper henger ofte sammen med høyere eksponering mot enkeltprosjekter, smalere geografisk nedslagsfelt og manglende stordriftsfordeler. Slike virksomheter har gjerne færre verktøy for å håndtere kostnadssvingninger, kapasitetsutfordringer og endringer i etterspørsel. Til sammen gjør dette selskapene mer sårbare i kjøperens øyne. I kontrast oppfattes større aktører som mer robuste, med profesjonalisert drift, bredere kundebase og bedre tilgang på kapital, noe som bidrar til lavere risiko og høyere betalingsvilje.

Den strukturelle forskjellen i verdsettelse er en viktig drivkraft bak aktiviteten i transaksjonsmarkedet. Ved å samle flere mindre selskaper under én felles struktur kan kjøperne bygge større og mer profesjonelle enheter som i sum oppnår en høyere markedsverdi enn de ville gjort hver for seg. Dette er ofte et bevisst mål for finansielle kjøpere, som bygger plattformer stegvis med tanke på et fremtidig eierskifte til høyere verdi. Strategiske aktører har gjerne et annet utgangspunkt, der oppkjøp først og fremst brukes til å styrke kjernevirksomheten, øke kapasiteten eller utvide det geografiske nedslagsfeltet gjennom integrering av selskapene de kjøper.

Prisingsmultipler etter omsetningsintervall for selskaper innen bygg og anlegg i Norden



Kilde: BDO-analyse, Mergermarket



Kjennetegn for selskaper som blir kjøpt opp

Den høye oppkjøpsaktiviteten i bygg- og anleggsbransjen har ikke kommet alle selskaper til gode. Til tross for et aktivt transaksjonsmarked er kjøperne selektive. Hvilke selskaper som tiltrekker seg interesse, avgjøres i stor grad av utvalgte underliggende egenskaper.

De mest attraktive selskapene kombinerer kvalitet, vekst og uavhengighet

Det er hovedsakelig de mest solide og veldrevne selskapene som blir gjenstand for oppkjøpsinteresse i transaksjonsmarkedet. Vår erfaring er at både strategiske kjøpere og Private Equity-aktører er selektive, og at de mest attraktive oppkjøpskandidatene kjennetegnes av høy lønnsomhet, lav risiko, attraktiv markedsposisjon, sterke vekstutsikter og profesjonell drift.

Lønnsomhet er blant de viktigste kvalitetsindikatorene, og selskaper som over tid leverer stabile marginer oppfattes som mer robuste og mindre risikable. Dette gjenspeiles også i transaksjonsmarkedet. I perioden 2021–2025 hadde oppkjøpte bygg- og anleggsselskaper i Norge median EBIT-marginer i intervallet 6,7–11,5 prosent, mot 3,8–5,4 prosent for bransjen samlet. Samtidig er evnen til å omsette resultatene til kontantstrøm sentral.

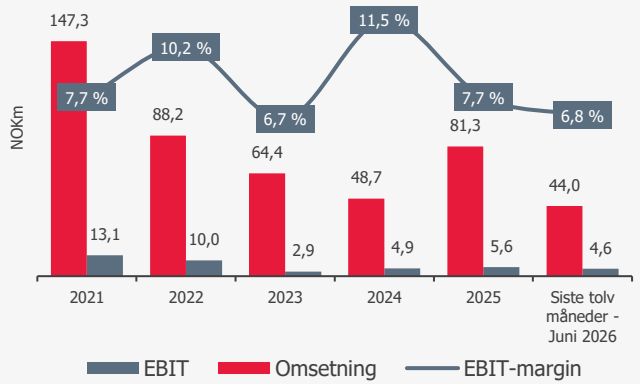
Videre ser vi at kjøpere ofte søker selskaper med et tydelig konkurransefortrinn og en attraktiv markedsposisjon. Dette kan være spesialisering innen en nisje med gode vekstutsikter, sterke markedsandeler i en region eller kompetanse innen fagområder som forventes å få økende betydning fremover.

Geografisk nedslagsfelt er også en sentral faktor. Selskaper som har etablert en sterk posisjon i attraktive regioner, eller som opererer fra lokasjoner der kjøperen ønsker økt tilstedeværelse, vil ofte være særlig interessante. Samtidig verdsetter mange investorer selskaper som har en bred og diversifisert kundeportefølje, og som er mindre avhengige av enkeltkunder eller enkeltprosjekter.

Sterke vekstutsikter er et annet gjennomgående fellestrekk blant de mest attraktive oppkjøpskandidatene. Dette handler ikke nødvendigvis om høy historisk vekst, men om at selskapet har en tydelig og realistisk plan for videre utvikling. Kjøpere legger stor vekt på at vekstambisjonene er dokumentert gjennom en godt opparbeidet ordrebok, en systematisk oppfølging av muligheter i markedet og en synlig prosjekt- og salgspipeline.

Til slutt ser vi at selskaper med profesjonalisert ledelse ofte fremstår som mer attraktive. Mange kjøpere ønsker virksomheter som er mindre personavhengige, hvor kompetanse, kunderelasjoner og styringssystemer er forankret i organisasjonen og ikke hos enkeltpersoner. Jo mer skalerbar og robust virksomheten fremstår, desto bredere blir kjøperinteressen. For en potensiell kjøper er det avgjørende at selskapet kan videreføres og utvikles også etter at dagens eier trer ut av virksomheten. For eiere som vurderer et fremtidig salg, handler det derfor i stor grad om å bygge et selskap som er attraktivt også uten dagens eier ved roret.

Median omsetning og lønnsomhet blant oppkjøpte selskaper innen bygg og anlegg i Norge de siste årene



**Finansielle tall i grafen er basert på siste årsregnskap før oppkjøpet ble kunngjort*
Kilde: BDO-analyse, Mergermarket

BDOs forventninger til utviklingen i bygg- og anleggsbransjen

Kapitlet om konkurser og nyetableringer viser lavere netto tilvekst av selskaper, mens kapitlet om transaksjonsmarkedet viser fortsatt høy oppkjøpsaktivitet. Samlet peker utviklingen mot en bransje der en større del av verdiskapingen vil skje i større konsernstrukturer og plattformmodeller.

Årets bygg- og anleggsanalyse viser at bransjen gjennomgår betydelige strukturelle endringer som setter premisser for fremtiden

Konsolideringen fortsetter
Selv etter flere år med høy oppkjøpsaktivitet er bygg- og anleggsbransjen fortsatt svært fragmentert. Kapitlet om konkurser og nyetableringer viser at segmentet teknisk installasjon har hatt vekst i nyetableringer de siste ti årene frem mot 2025, i motsetning til den generelle utviklingen i bransjen. Dette er også segmentet med den høyeste oppkjøpsaktiviteten og størst interesse fra både private equity- og strategiske kjøpere. Etter vår vurdering tilsier dette at konsolideringen fortsatt har et betydelig potensial, drevet av en løpende tilførsel av nye selskaper og et stort antall aktive kjøpere.

Flere plattformer nærmer seg realisering
Private equity-aktører har de siste årene etablert en rekke plattformer gjennom omfattende oppkjøpsaktivitet i hele Norden. Flere av plattformene, særlig i Norge og Sverige, er nå kommet langt i eierperioden, og vi forventer at enkelte kan være aktuelle exit-kandidater innen de neste ett til to årene dersom markedsforholdene ligger til rette for det. Vi ser allerede konturene av en bredere realiseringsbølge, hvor flere etablerte plattformer nylig har blitt realisert gjennom salg til andre PE-aktører eller børsnotering. Etter vår vurdering kan dette være de første tegnene på en ny fase i markedet, hvor modne plattformer i økende grad skifter eier samtidig som de underliggende konsolideringstrendene videreføres.

Konkurransekraft avgjøres i økende grad utenfor byggeplassen
Etter hvert som selskaper samles i større enheter, forventer vi at konkurransekraft i økende grad vil skapes gjennom effektiv styring, standardiserte prosesser og utnyttelse av data på tvers av selskaper og prosjekter. Innkjøpsavtaler, dokumentasjonssystemer, prosjektstyring og bærekraftsrapportering blir stadig viktigere konkurranseparametere. Større aktører har ofte forutsetninger for å investere i slike systemer og denne type kompetanse, noe som kan forsterke stordriftsfordelene og bidra til ytterligere konsolidering.

Merk: Dette delkapitlet belyser sentrale trender i bygg- og anleggsbransjen og utviklingen i det nordiske transaksjonsmarkedet. Analysen er basert på proprietære transaksjonsdata fra BDO, egne analyser samt transaksjonsdata fra lukkede databaser som Mergermarket. Data fra Mergermarket omfatter pressemeldte oppkjøp av selskaper i Norge, Sverige, Danmark og Finland innen bygg og anlegg. Dette inkluderer også selskaper innen byggevarer og byggesystemer. Transaksjoner med verdi under 5 millioner USD er som hovedregel ikke inkludert hos Mergermarket, og et stort antall transaksjoner er derfor ikke med i utvalget. Denne kategoriseringen er imidlertid ikke helt konsistent, og vi ser at flere transaksjoner under denne størrelsen også er inkludert. Utvalget gir likevel et godt bilde av trendene i transaksjonsmarkedet.





07
AI i bransjen

AI i bygg og anlegg

I 2025 handlet AI (kunstig intelligens) i bygg og anlegg om å komme i gang.
I 2026 handler det om å henge med.

I 2026 oppgir 41 prosent av bransjen at de har investert i AI, mot 16 prosent i 2025. Av de som har investert opplever 67 prosent at investeringen gir gevinster. Likevel står fortsatt flertallet på sidelinjen. Den vanligste forklaringen handler hverken om pris, kompetanse eller mangel på verktøy. Den vanligste forklaringen er at de rett og slett ikke ser behovet.

Dette gapet definerer AI i bygg og anlegg i 2026. Den ene halvdelen har beveget seg raskt fra enkeltinitiativer til systematisk bruk, måler gevinster og finner stadig flere områder å bruke teknologien på. Den andre halvdelen venter fortsatt, uten å ha sett hvordan AI skal hjelpe akkurat deres virksomhet.

De som var tidlig ute med å investere i AI, bygget seg et forsprang i tilbudsarbeid, kontrakter og dokumenthåndtering. Det forspranget er ikke lenger like sikkert. Teknologien og hyllevareløsningene utvikler seg så raskt og er så tilgjengelig, at det ikke lenger er nok bare å bruke verktøyet. Når flere og flere bruker de samme verktøyene, flytter konkurransen seg fra selve verktøyet til evnen til å velge riktige anbud, stille bedre spørsmål, kvalitetssikre output og bruke fagkompetansen bak teknologien.

AI handler derfor ikke om å velge riktig verktøy. AI handler om hvor solid datagrunnlaget er, hvor godt organisasjonen er rigget til å ta i bruk teknologien, og hvor raskt man beveger seg fra enkeltinitiativer til systematisk praksis. Vinnerne vil være de som fortsetter med kontinuerlig utforsking av nye verktøy som en fast arbeidsform.

Verdien av AI ser likevel svært ulik ut avhengig av hvor i verdikjeden virksomheten står. For en prosjekterende handler det særlig om kunnskapsforvaltning, økt effektivitet i leveransene og kontroll på faglig kvalitet i arbeidet. For en entreprenør handler det om effektivitet og økt kvalitet i tilbud, kontrakter, dokumentkontroll, drift, sikkerhet og bedre beslutninger på byggeplass. For en grossist handler det om kontroll på datainfrastruktur, innkjøp, lager, logistikk og distribusjon.

De mest konkrete gevinstene oppstår ikke når AI brukes generelt, men når teknologien kobles til konkrete prosesser som gjøres ofte og tungvint. Dette kan eksempelvis være anbud som skal vurderes og besvares, møter som skal dokumenteres, kontrakter som skal kvalitetssikres, avvik som skal registreres og dokumentasjon som skal kontrolleres.

Funnene peker derfor i én retning: Verdien ligger i å identifisere de prosessene, datakildene og beslutningene der AI faktisk kan spare tid, øke kvaliteten eller gi bedre utnyttelse av fagkompetanse.

Dette kapittelet ser på bruk av AI i hele verdikjeden: planlegging og prosjektering, utførende entreprenører, produsenter og grossister, med vekt på bruksområder, hindringer og muligheter. Grunnlaget er en kvantitativ undersøkelse gjennomført av Norstat og kvalitative dybdeintervjuer med aktører fra hele verdikjeden.



AI i bygg og anlegg

Status i bransjen, august 2026

Tall fra undersøkelsen

- 41% har investert i AI, 59% har ikke investert i AI
  - Bruken er i stor grad knyttet til anbud og kalkulering, økonomi og rapportering, salg og markedsføring
- 89% av de som har investert bruker hyllevare/ferdig løsning (eks. Copilot, ChatGPT, Claude)
- 28% har utviklet egne AI-løsninger
- 36% har AI som en integrert del av eksisterende systemer (eks. ERP-systemer)

Av de som ikke har investert:

- 53% ser ikke behov/nytte
- 20% sier at kompetansen er lav
- 13% mener at det er for tidlig

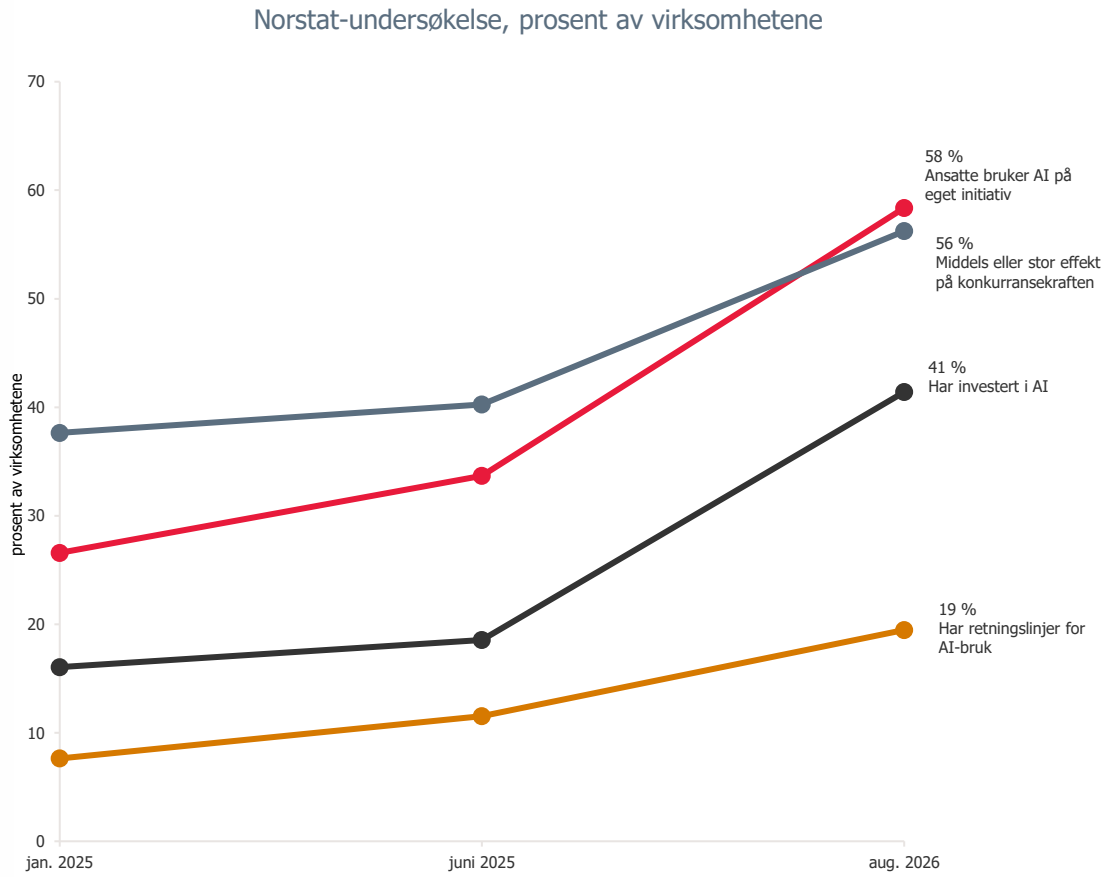
Hva har AI tilført av verdi?

- 54% mener AI har bidratt til effektivisering
- 12% mener AI har bidratt til bedre beslutningsgrunnlag
- 13% mener AI har bidratt til økt kvalitet

Hvordan tror de AI vil påvirke konkurransekraften til virksomheten fremover?

- 6% mener AI ikke vil påvirke virksomheten
- 37% mener AI vil påvirke virksomheten i liten grad
- 39% mener AI vil påvirke virksomheten i middels grad
- 17% mener AI vil påvirke virksomheten i stor grad

Bare 19% har etablert retningslinjer for bruk av AI i virksomheten



Kilde: Norstat for BDO. Vektede tall, virksomheter med 10 til 100 ansatte. Per januar 2025, juni 2025 og august 2026. n = 380 (januar 2025), 354 (juni 2025) og 322 (august 2026).

AI i planlegging og prosjektering

Planlegging og prosjektering fremstår som den delen av verdikjeden med høyest AI-modenhet. Intervjuene tegner et nyansert bilde: Noen aktører prøver aktivt ut eksisterende AI-verktøy i enkelte prosesser, mens andre har over tid bygget dataplattformer og kompetanse som grunnlag for mer systematisk AI-bruk med egenutviklede AI-verktøy. Felles er at gevinstene foreløpig hentes ut i avgrensede prosesser, ikke på tvers av hele virksomheten.

Bruksområder

Bruksområdene varierer i modenhet og ambisjon. De mest utbredte er:

- **Tilbud og anbudsarbeid**: AI brukes til å strukturere og skrive tilbud.
- **Rapportskriving:** Egenutviklede agenter brukes til å effektivisere produksjonen av fagrapporter.
- **Interne kunnskapsassistenter**: AI-assistenter koblet til interne dokumentarkiver for å finne frem i fagkunnskap og historiske prosjektdata.
- **Dataforvaltning og metadata**: Bruke språkmodeller til å strukturere og gjøre store mengder dokumentasjon søkbar på tvers av prosjekter.

Gevinster og hindringer

Aktørene beskriver tydelige gevinster i enkeltprosesser, men få har målt samlet effekt systematisk. De mest konkrete gevinstene er redusert tidsbruk i tilbuds- og rapportarbeid, bedre kvalitet i faglige leveranser, mer effektiv datainnhenting og bedre grunnlag for analyser og beslutninger. Noen aktører opplever at tiden brukt på tilbud i enkelte fag er mer enn halvert, samtidig som kvaliteten har økt. Andre peker på at AI styrker konkurranseevnen fordi tilbudene blir mer relevante, grundige og raskere å produsere.

Barrierene handler særlig om fire forhold. For det første utfordrer AI etablerte forretningsmodeller, spesielt der inntektene er basert på timefakturering. Når teknologien effektiviserer bort timer, kan gevinstene for kunden komme raskere enn rådgiverne klarer å tilpasse seg. For det andre er datagrunnlaget ofte for svakt. Historiske prosjektdata ligger mange steder spredt i siloer, delvis i fysiske arkiver og uten felles struktur, noe som gjør det krevende å bygge robuste interne løsninger. Interne retningslinjer og sikkerhetskrav kan også bremse innføringen. Dersom godkjente verktøy oppleves som utilstrekkelige eller utilgjengelige, øker risikoen for at ansatte tar i bruk ikke-godkjente løsninger for å løse oppgaver raskere. I tillegg krever arbeid med dataplattform, metadata, dataeierskap og IP-rettigheter langsiktige investeringer, særlig der kundedata inngår i AI-verktøy.

Veien videre

Aktørene forventer at AI over tid vil endre rådgiverrollen, og at timemodellen som inntektsmodell vil komme under press, trolig i retning av mer verdibasert prising. Arbeidsinnholdet endres mot mer tolkning, rådgivning og kvalitetssikring, og bort fra manuell sammenstilling og detaljproduksjon. Det største potensialet fremover ligger i bedre utnyttelse av strukturert prosjektinformasjon, mer systematisk datainnhenting og kombinasjon av datakilder for å skape ny innsikt.



AI hos utførende entreprenører



Utførende entreprenører har de siste årene tatt i bruk AI-verktøy i stadig bredere skala, men forskjellene mellom aktørene er store. Hos enkelte er bruken fortsatt fragmentert og drevet av ustrukturert testing og eksperimentering. Hos andre er AI på vei inn i kjerneprosesser som anbud, kontrakt, dokumentkontroll, FDV, sikker jobbanalyse, avviksregistrering, kvalitetskontroll og drift av maskiner. De største og mest modne aktørene har kommet lengst. De kombinerer bred utrulling med opplæring, intern forvaltning, egne agenter og mer kontroll på data. Det tydelige skillet er ikke hvem som har tilgang til AI, men hvem som klarer å gjøre AI til en styrt del av prosjektgjennomføringen.

Fra tilgang til verdi

Det tydeligste skillet på bruk av AI går mellom aktører som har latt bruken vokse ustrukturert uten strategi og eierskap, og aktører som har tatt aktivt eierskap til utrullingen og bruk. Uten en tydelig strategi og eierskap blir AI et personlig produktivitetsverktøy. Ved å sette en tydelig plan blir AI en del av virksomhetens arbeidsprosesser. De konkrete eksemplene viser at verdien er størst når AI brukes mot oppgaver med mye dokumentasjon, mange involverte eller høy repetisjon:

- **Tilbud og anbud**: Hente innsikt fra tidligere tilbud og tilbakemeldinger, strukturere krav, analysere anbudsdokumenter og avdekke motstrid
- **Kontrakt og dokumentkontroll**: Gjøre kontraktsgjennomganger, juridisk støtte og kontroll av FDV- og sluttdokumentasjon
- **Byggeplass, sikkerhet og drift**: Gjennomføre sikker jobbanalyse basert på historiske data, talebasert avviksregistrering, flerspråklig støtte, bildegjenkjenning, skanning av byggeplass og optimalisering av maskinbruk og drift
- **Planlegging og kvalitet**: AI-støttet fremdriftsplanlegging, digitale planleggingsverktøy i tidligfase, mengdeberegning i 2D-underlag og analyse av punktsky og offentlige data
- **Møter, tekst og kunnskapsarbeid**: Møtetranskribering, møteaksjoner, tekstgenerering, visualisering i tidligfase, kurs- og innholdsproduksjon og interne chat- eller workspace-løsninger

Verdien av AI blir tydeligst når teknologien kobles til konkrete arbeidsprosesser. For entreprenører handler det særlig om å skrive flere og bedre tilbud, velge riktigere konkurranser og styrke kvaliteten i anbudsarbeidet. Innen dokumentkontroll og kontraktsgjennomgang kan AI redusere både tidsbruk og risiko ved å gjøre krav og dokumentasjon mer systematisk gjennomgått. I prosjektarbeidet kan bedre møtegjennomføring, dokumentasjonsflyt og informasjonsfangst frigjøre tid til faglige vurderinger og problemløsning. De mest modne aktørene er derfor de som klarer å knytte AI-bruken til prosesser der gevinstene kan realiseres og følges opp.

Hindringer for adopsjon

Det er krevende å måle verdien AI tilfører, og vi ser at AI oppfattes mer som en nødvendighet enn et varig konkurransefortrinn. Mangel på tydelig strategi og styring gjør at bruken ofte forblir spredt, med begrenset erfaringsdeling. Usikkerhet rundt påliteligheten i AI-genererte svar er en gjennomgående bekymring, og flere avgrenser derfor bruken til områder der ansatte selv kan kvalitetssikre svaret.

Datagrunnlaget er mange steder ikke strukturert for AI-bruk. Historiske tilbudsdata, sikker jobbanalyse, kontrakter og prosjektdokumentasjon må ryddes og standardiseres før løsningene gir relevante resultater.

Mot mer struktur

På kort sikt ser aktørene størst potensial innen dokumentkontroll, motstridsanalyse, kontraktsgjennomgang, prosjektspesifikke agenter, håndtering av data, analyse, prosjektstyring og predikering. På byggeplass løftes talebasert avviksregistrering med flerspråklig støtte, trygg møtetranskripsjon, bildegjenkjenning og automatisert befaring frem som spennende områder.

I et lengre perspektiv trekkes autonome anleggsmaskiner frem som et område med stort potensial. Erfaringene så langt tilsier likevel at utviklingen kommer gjennom praktiske forbedringer av eksisterende prosesser, ikke ett enkelt teknologisk gjennombrudd. Veien videre handler derfor om å gå fra utforskning til styrt bruk, og om å bygge infrastruktur, kompetanse og kontroll som gjør AI til en trygg og naturlig del av prosjektgjennomføringen.

AI hos grossister og produsenter

Grossister og produsenter sitter på store datamengder fra innkjøp, lager, logistikk og salg. Mye av denne informasjonen er likevel ustrukturert, inkonsistent på tvers av leverandører og systemer, eller ikke tilgjengelig i en form AI kan nyttiggjøre seg. Det gjør at potensialet er betydelig, men at veien dit går gjennom datainfrastruktur snarere enn gjennom verktøyvalg. Funnene i analysen tegner et bilde av aktører som forstår dette, men som befinner seg på ulike stadier i arbeidet med å bygge grunnmuren.

Data først, AI etterpå

Aktørene som har kommet lengst, har én ting til felles. De har investert tungt i masterdata og datainfrastruktur før de har forsøkt å skalere AI-bruken. Leverandører og grossister bruker ulike måleenheter og standarder, datakvaliteten varierer, og systemene kommuniserer ikke med hverandre. Dermed avhenger verdien av AI direkte av arbeidet som legges ned i datagrunnlaget i forkant.

Dette skiller grossister og produsenter fra andre deler av verdikjeden, der AI-gevinster i større grad kan hentes ut gjennom generative verktøy uten at hele datainfrastrukturen må være på plass. Her er prosessene tettere koblet til systemer og dataflyt, og gevinstene er tilsvarende mer avhengige av at den underliggende strukturen holder.

Operative prosesser er kjernen

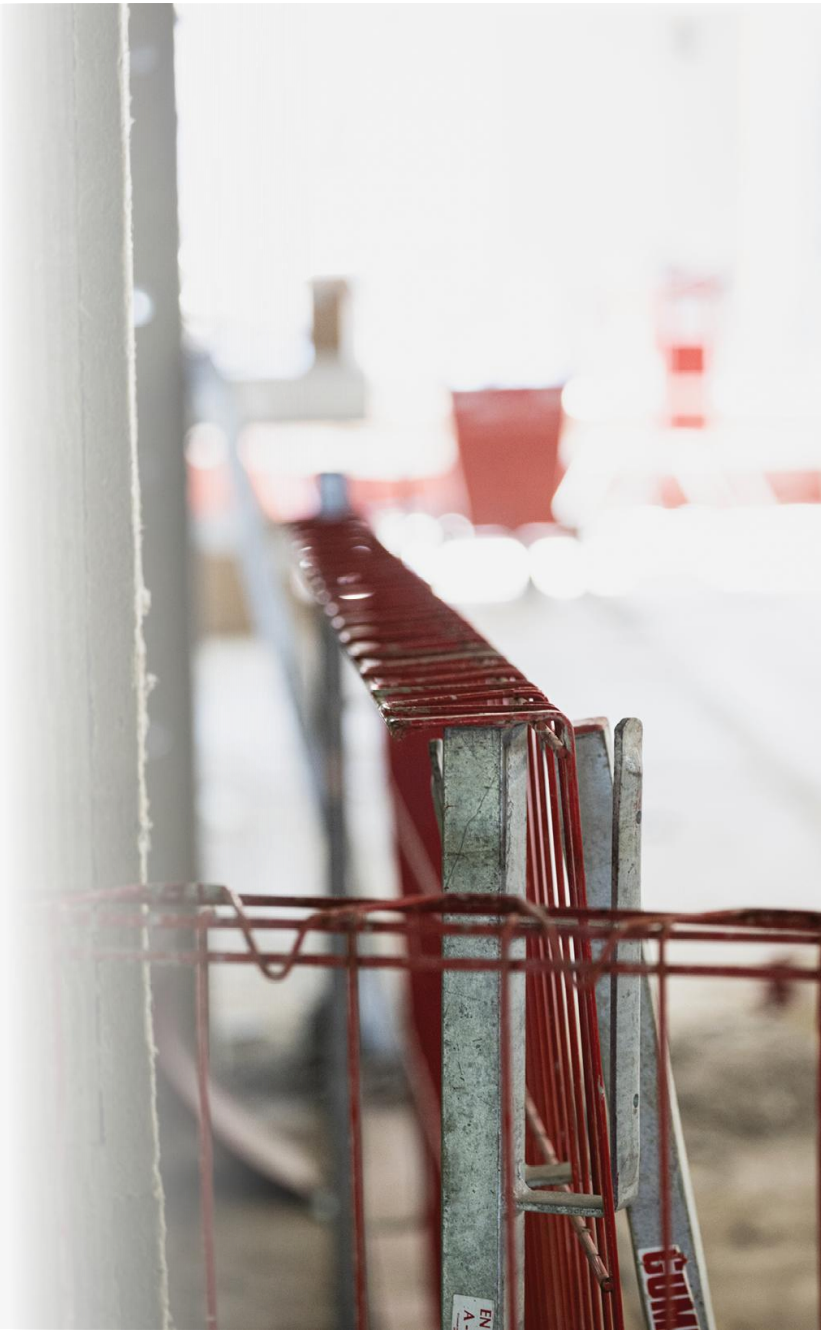
Der AI tas i bruk, skjer det nær kjernevirksomheten. De mest konkrete bruksområdene er:

- **Innkjøpsautomatisering**: AI brukes til å automatisere håndtering av innkjøpsprosessen, inkludert datoer, avgifter, miljødata og dokumentasjon.
- **Lagerstyring og logistikk**: AI-baserte systemer styrer lager basert på solgt volum, lærer sesongvariasjoner og optimaliserer transportplanlegging.
- **Analyse og beslutningsstøtte**: Funksjonsbaserte agenter brukes til rapportering og som grunnlag for operative beslutninger.
- **Tekstproduksjon og tilbudsarbeid**: AI støtter tilbudsskriving og tekstproduksjon i administrative prosesser

Bruksområdene er operative og prosessnære. Gevinstene er frigjort tid, færre manuelle operasjoner og ressurser som kan omdisponeres til mer verdiskapende arbeid. Samtidig er bruken i stor grad begrenset til funksjoner i administrasjonen, og resten av organisasjonen har foreløpig liten tilgang til verktøyene.

Relasjonskompetanse under press

Aktørene forventer ikke at fysisk distribusjon forsvinner, men at måten verdi skapes på vil endre seg. AI vil over tid påvirke prising, kvalitetskontroll og kostnadsoptimalisering, og i neste omgang selve rollen grossisten har mellom produsent og kunde. Fremtidig konkurransekraft knyttes ikke primært til verktøyvalget, men til evnen til å kombinere god datautnyttelse med relasjonskompetanse og kundeservice. Aktørene som allerede har lagt grunnmuren, er bedre posisjonert til å gjøre nettopp det.





Avslutning

Veien videre for bransjen

På tvers av verdikjeden tegner intervjuene et tydelig bilde. Bransjen beveger seg fra spredte piloter mot mer systematisk bruk av AI, men farten varierer betydelig. AI blir en forutsetning for å være konkurransedyktig, ikke et varig fortrinn i seg selv. De viktigste funnene er at datakvalitet er den kritiske flaskehalsen, at gevinster oppstår i konkrete prosesser og at konkurransekraften flyttes fra tilgang på verktøy til evnen til å styre, kvalitetssikre og skalere bruken.

KI-forordningen kommer

Det samme grunnarbeidet som skal til for å skape verdi, blir også avgjørende for å møte kravene som er på vei. EUs KI-forordning (AI Act) trådte i kraft i august 2024 og innføres gradvis i Norge de neste årene. For bygg og anlegg vil kravene først og fremst treffe høyrisikosystemer, som HMS- og sikkerhetsrelatert bruk samt strukturelle analyser, med skjerpede krav til transparens, sporbarhet og menneskelig kontroll.

De fleste aktører i bransjen vil opptre som brukere av AI-systemer utviklet av andre, ikke som utviklere. Det fritar likevel ikke fra plikten til å vurdere risiko, en plikt som bør inn i interne retningslinjer allerede nå. Dette er ikke et regelverk virksomhetene kan forholde seg til i etterkant. De virksomhetene som allerede har ryddet i data, dokumentert prosesser og bygget internt eierskap til sine AI-løsninger, vil møte kravene som en formalisering av noe de allerede gjør. De som fortsatt jobber usystematisk, vil oppleve regelverket som en ny og krevende barriere i tillegg til dem de allerede har.

Anbefalinger

Verdiskaping med AI og evnen til å møte fremtidig regulering henger tett sammen. Uten data å bygge på uteblir automatiseringen og analysen. Uten gode analyser uteblir prediksjon, dokumentasjon og kvalitetssikring.

Basert på funnene i denne analysen bør bransjen prioritere følgende:

- **Bygg datagrunnlaget først**: Strukturer og rydd eksisterende tilbudsdata, kontrakter, FDV-dokumentasjon, prosjektdata, sikker jobbanalyser og logistikkdata før det investeres videre i mer avanserte AI-løsninger.
- **Del erfaringer på tvers av team og prosjekter**: Gevinster skaleres ikke av seg selv. Strukturert erfaringsdeling er nødvendig for å unngå at verdi fra tilbud, dokumentkontroll, møtetranskribering og prosjektstyring blir låst i enkeltinitiativer.
- **Gi ansatte tilgang med tydelige rammer**: Sørg for at AI-bruken ikke forblir forbeholdt hovedkontor og administrasjon, men kombiner bred tilgang med opplæring, risikoforståelse og krav til kvalitetssikring.
- **Beveg deg fra pilot til strukturert bruk**: Integrer AI der verdiskapingen faktisk skjer, for eksempel i anbudsbeslutninger, kontraktsgjennomgang, dokumentkontroll, avviksregistrering, prosjektstyring og lager- og logistikkprosesser.

For å gjøre verdiskapingen ved AI målbar, må det settes KPI-er for hver prosess der AI brukes. Dette kan være KPI-er som tidsbesparelse i dokumentkontroll, andel tilbud man velger å levere på og win-rate i tilbud, feilrate i dokumentasjon, tid brukt på møtereferater eller kvalitet i anbudsbesvarelser.

De virksomhetene som lykkes best med AI i årene fremover, vil være de som kombinerer teknologisk utprøving med systematisk bruk av AI, og som klarer å gjøre verdiskaping fra enkeltprosesser til en styrt og målbar del av kjernevirksomheten.



08
Metode

Metode

Slik er analysegrunnlaget for verdikjeden bygget opp: kilde, populasjon, inndeling og definisjonene bak nøkkeltallene i kapittelet.

Kilde

Tallgrunnlaget for verdikjeden er regnskapsdata fra Dun & Bradstreet for regnskapsårene 2020 til 2025, hentet 1. september 2026. Antall ansatte og styresammensetning er hentet fra Brønnøysundregistrene. Alle tall i verdikjedekapittelet er låst til uttrekket på denne datoen. Selskapene er kategorisert manuelt av BDO ut fra hva virksomheten faktisk driver med, ikke ut fra registrert næringskode.

Populasjon

Analysen omfatter 4 545 selskaper med hovedvirksomhet innen bygg og anlegg og en omsetning over 30 millioner kroner i 2024- eller 2025-regnskapet. Selskapene følges med alle regnskapsår tilbake til 2020, også år der omsetningen lå under grensen, slik at utviklingen måles på de samme selskapene gjennom hele perioden. Selskaper som er avviklet eller fusjonert før uttrekket, inngår ikke.

Selskapene omsatte for 780 milliarder kroner i 2025. Omsetningen summeres over hele verdikjeden, og samme krone telles derfor flere ganger på veien fra produsent til byggherre. Tallet egner seg til å måle utvikling over tid, ikke næringens størrelse. Verdiskapingen i utvalget var 239 milliarder kroner.

Forbehold

Balansetallene for planlegging og prosjektering domineres av veiselskaper i offentlig-privat samarbeid som eier infrastruktur. Hos grossistene er varekostnaden mer fullstendig rapportert i 2025 enn før, og kredittiden mot leverandører kan derfor ikke sammenlignes over tid.

Inndeling i verdikjeden

Selskapene er plassert i seks hovedkategorier etter hvor i verdikjeden de hovedsakelig opererer, med 37 underkategorier:

Planlegging og prosjektering (232 selskaper): rådgivende ingeniører, prosjektadministrasjon og arkitekter.

Utførende entreprenører – Anlegg (885): anleggsentreprenører, graving og grunnarbeid, fundamentering, anleggsgartnere, tekniske anlegg, tunnel, bru, kai og dam.

Utførende entreprenører – Bygg (1 637): byggentreprenører, boligentreprenører og håndverksfagene.

Utførende entreprenører – Teknisk (960): elektro og automasjon, rør, ventilasjon og energimontasje.

Produkter (615): industri som produserer byggevarer, elementer, moduler, vinduer, dører og isolasjon.

Grossister (216): videresalg av byggevarer, trelast, VVS- og elektromateriell, verktøy og maskiner.

Når rapporten bruker ordet verdikjeden, menes alle seks hovedkategoriene samlet.

Størrelsesgrupper

Selskapene er delt inn etter omsetning i det enkelte regnskapsåret: Minste (30–100 millioner kroner), Små (100–250), Mellomstore (250–500), Store (500–1 000) og Største (over 1 000 millioner kroner). Selskaper som i et enkelt år lå under 30 millioner kroner, telles i den minste gruppen.

Nøkkeltall

Nøkkeltallene for en hovedkategori er regnet på summene for selskapene i kategorien, ikke som gjennomsnitt av selskapenes egne tall. Medianen viser det midterste selskapet og brukes der summen skjuler bredden.

Driftsmargin: driftsresultat i prosent av omsetning.

Egenkapitalandel: egenkapital i prosent av sum eiendeler.
Egenkapitalrentabilitet: årsresultat i prosent av gjennomsnittlig egenkapital gjennom året.

Kapitalbinding: anleggsmidler pluss arbeidskapital, der arbeidskapital er omløpsmidler minus kortsiktig gjeld.
Avkastning på bundet kapital: driftsresultat i prosent av kapitalbindingen.

Likviditetsgrad 1: omløpsmidler delt på kortsiktig gjeld.
Likviditetsgrad 2: Likviditetsgrad 1 uten varelager.

Kredittid: gjennomsnittlige kundefordringer i dager av omsetningen inklusive merverdiavgift, og tilsvarende for leverandørgjeld mot varekostnaden.

Prisjustering og sammenligning

Vekst oppgis i løpende priser og justert for byggekostnadsindeksen for boligblokk (SSB-tabell 08655), som steg 4,0 prosent fra 2024 til 2025. Femårssnitt er regnet på summene for årene 2021 til 2025. Utvalget er større enn i 2025-utgaven, som bygde på 4 198 selskaper, og nivåtall i de to rapportene kan derfor ikke sammenlignes direkte.

Ta kontakt!

BDO følger bygg- og anleggsbransjen tett og kan hjelpe deg med å holde tritt



Henning Dalsegg
Nasjonal bransjeleder bygg og anlegg

+47 909 19 006
Henning.dalsegg@bdo.no