



BDO AS

Markeds- oppdatering

Vår 2026



Forord

BDO har utarbeidet Bygg- og anleggsanalysen siden 2018, og den har etablert seg som en sentral analyse for beslutningstakere i bransjen. I vårens markedsoppdatering tar vi temperaturen på markedet og belyser nye utviklingstrekk.

BDO har daglig tett dialog med tusenvis av aktører i hele verdikjeden, og denne innsikten, kombinert med datadrevne analyser, danner grunnlaget for våre bransjeanalyser.

Bransjen har flere krevende år bak seg, men i 2025 ser vi tegn til bedring. Aktiviteten i boligmarkedet har beveget seg fra nedgang til gradvis oppgang mot slutten av året. Ordreserve blant børsnoterte aktører styrker seg, og transaksjonsmarkedet i Norden er på rekordnivåer. Konkursnivået viser også en nedgang i 2025, men er fortsatt på et historisk høyt nivå. Samtidig er kostnadsnivået fortsatt høyt, og sysselsettingen i næringen er lavere enn tidligere. Utviklingen varierer på tvers av landet, med store regionale forskjeller i både boligbygging, igangsettelse og konkursnivå.

Etter en krevende periode preget av økt rente, kostnadsvekst og lav igangsetting av nye boligprosjekter, forventer vi at markedet for bygg og anlegg gradvis stabiliserer seg gjennom 2026. Aktiviteten vil fortsatt være todelt: Boligbyggingen vil bruke lengre tid på å hente seg inn igjen, mens investeringer i infrastruktur,

energiprosjekter, industri og offentlige bygg bidrar til å opprettholde aktivitetsnivået innenfor anlegg. Samtidig vil bransjen møte økende krav til effektivitet, digitalisering og bærekraft, blant annet gjennom strengere klimakrav og mer omfattende rapportering. I et marked preget av geopolitisk uro, strukturell omstilling og økende konsolidering blir evnen til å navigere riktig stadig viktigere.

BDO bistår aktører i bransjen med å navigere i et komplekst og dynamisk marked. Gjennom analyser, transaksjonsrådgivning, restrukturering, juridisk rådgivning og strategisk støtte bidrar vi til robuste beslutninger i et krevende landskap.

Vi håper markedsoppdateringen gir verdifull innsikt og et godt beslutningsgrunnlag for tiden som kommer.

God lesning!



HENNING DALSEGG
Partner, nasjonal bransjeleder bygg og anlegg



Innhold

Børs nordisk	4
Markedsdrivere	9
Produktivitet	15
Transaksjonsmarkedet	23

Sammendrag

Bygg- og anleggsbransjen gikk i løpet av 2025 fra nedgang til stabilisering. Aktiviteten er fortsatt lav, men utviklingen peker i en mer positiv retning inn i 2026. Strukturelle drivere og oppkjøpsaktivitet spiller en stadig tydeligere rolle i bransjen.

Hovedfunn fra rapporten

Børs Nordisk

- **God marginforbedring i 2025 – vekst forventes fra 2026.** Omsetningen flater ut, men marginene styrkes gradvis. Estimatenes er positive og peker mot tydelig vekst i 2026 og 2027.
- **Rekordhøye ordrebøker.** Ordreserven og ordreinngangen styrkes i 2025. Hvert kvartal i 2025 viser 12-måneders vekst.
- **Boligsegmentet bedres mot slutten av året.** Salg og igangsetting tar seg opp i fjerde kvartal. Markedet beveger seg mot bedre balanse.

Markedsdrivere

- **Todelt marked.** Bygg trekker ned, mens anlegg holder aktiviteten oppe. Investeringer i energi, kraft og infrastruktur demper den samlede nedgangen.
- **Boligmarkedet bunnet ut – svak opphenting i 2025.** Igangsettingen øker noe gjennom året, særlig mot fjerde kvartal. Nivået er likevel klart under det langsiktige behovet, og et betydelig etterslep består.
- **Kostnadsnivået forblir høyt.** Veksten har avtatt, men nivået er strukturelt høyere enn før pandemien. Materialkostnader bidrar fortsatt til marginpress.
- **Kapasiteten justeres.** Konkursnivået er fortsatt høyt, selv om det faller noe i 2025. Sysselsettingen går ned, og ledigheten stabiliseres på et høyere nivå enn tidligere.

Produktivitet

- **Produktiviteten har økt, men veksten er ujevnt fordelt.** Utvalget viser en samlet vekst på 8,2 prosent i perioden, men utviklingen er skjevt fordelt mellom selskaper og segmenter.
- **Selskapseffekten driver oppgangen.** Veksten kommer primært fra forbedringer internt i eksisterende selskaper, heller enn fra nyetableringer eller strukturelle skift.
- **Reallokeringen trekker bare delvis i riktig retning.** Arbeidskraft flyttes mot mer produktive selskaper, men ikke i tilstrekkelig grad til å forsterke produktivitetsveksten fullt ut.
- **Lønnsomheten følger produktiviteten.** Selskaper med høy produktivitetsvekst styrker bunnlinjen, mens svak produktivitetsutvikling henger sammen med pressede marginer.

Transaksjonsmarkedet

- **Rekordhøy oppkjøpsaktivitet i Norden.** I 2025 ble det registrert 426 oppkjøp i Norden og 129 i Norge, og begge nivåene er rekordhøye.
- **Norge og Sverige dominerer markedet.** Oppkjøp av svenske selskaper har dominert det nordiske transaksjonsmarkedet siden 2021, men aktiviteten blant norske selskaper er nå fullt på høyde med de svenske.
- **Teknisk installasjon er mest attraktiv.** Segmentet er det meste aktive innen bygg og anlegg, drevet i hovedsak av høy aktivitet blant Private Equity-aktører.
- **Større selskaper prises høyere.** Det nordiske bygg- og anleggsmarkedet viser et tydelig skille, der større og mer robuste selskaper oppnår høyere multipler enn mindre aktører.

01 Børs Nordisk



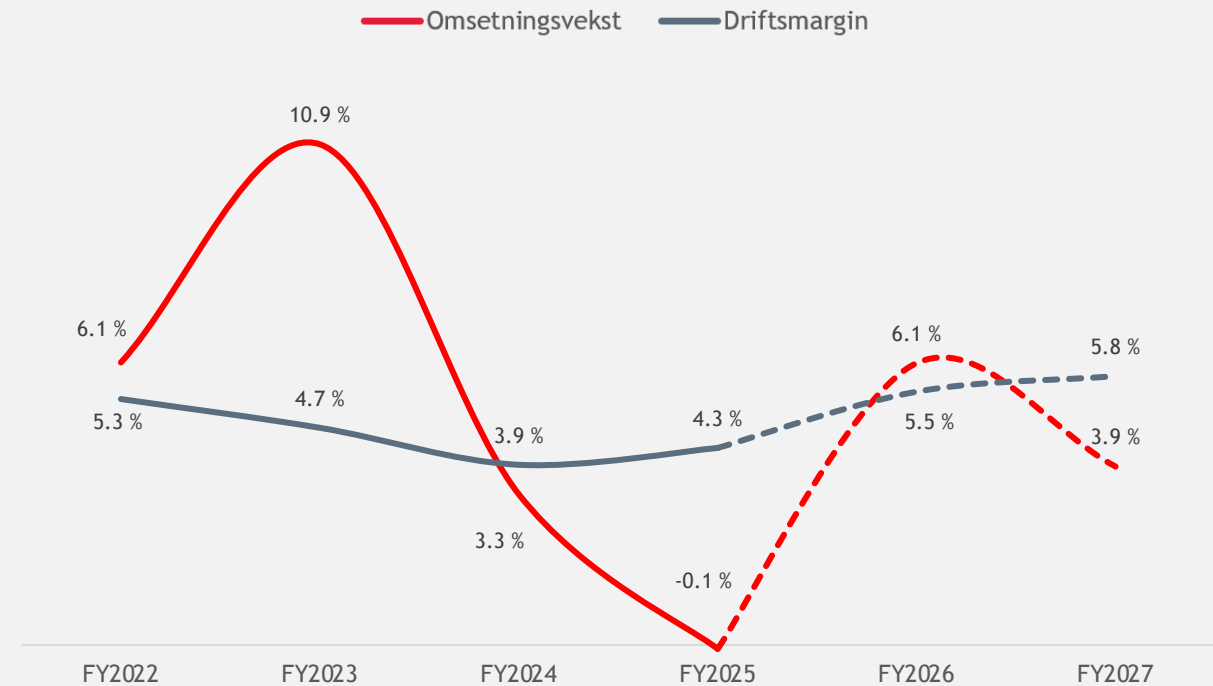
Forventet vekstløft og gradvis marginbedring blant nordiske børsnoterte aktører

De børsnoterte selskapene i Norden leverer samlet en omsetning på 692 milliarder kroner i 2025, en svak nedgang fra 2024. I fjorårets rapport forventet aksjeanalytikerne en vekst på 0,3 prosent i 2025 og 8,6 prosent i 2026. Realisert vekst ble minus 0,1 prosent i 2025, og estimatene for 2026 er siden nedjustert til 6,1 prosent. Lønnsomheten viser samtidig tegn til bedring i 2025, og driftsmarginene forventes å øke videre de neste to årene.

Bygg- og anleggsentreprenørene opererer fortsatt i et krevende marked i 2025, med en omsetningsnedgang på 1 prosent. Lav boligigangsetting, høye finansieringskostnader og tilbakeholdne investeringsbeslutninger preger aktiviteten, særlig innen boligsegmentet. Samtidig viser lønnsomheten tegn til stabilisering. Driftsmarginen øker fra 3,2 prosent i 2024 til 4,8 prosent i 2025, noe som tyder på bedre prosjektseleksjon, strammere kostnadskontroll og mer disiplinert gjennomføring. For 2026 og 2027 forventer analytikerne en tydeligere aktivitetsoppgang, med vekst på henholdsvis 4,3 og 3,9 prosent. Drevet av forventninger om gradvis bedring i boligetterpørselen og økte investeringer innen infrastruktur, energi og offentlige prosjekter anslås marginene å styrkes videre til 5,1 prosent innen 2027.

Tekniske entreprenører leverer nullvekst i 2025 etter flere år med positiv, men avtakende vekst. Etterpørselen innen service, rehabilitering og energieffektivisering har bidratt til å stabilisere segmentet gjennom nedgangen og dempet effekten av svakere nybyggaktivitet. Driftsmarginen øker svakt til 5,2 prosent i 2025 og forventes å øke videre til 6,8 og 7,4 prosent i 2026 og 2027. Strukturelle drivere som elektrifisering, det grønne skiftet og økende tekniske krav i både nye og eksisterende bygg gir et solid grunnlag for videre lønnsomhetsforbedring.

Rådgiversegmentet fortsetter å levere den sterkeste utviklingen i verdikjeden. I 2025 vokser omsetningen med 5 prosent, samtidig som marginene holder seg solide på 7,7 prosent, til tross for en viss normalisering fra tidligere toppnivåer. For 2026 og 2027 forventes videre vekst i både omsetning og marginer. Høy aktivitet innen energi, industri, infrastruktur og forsvar bidrar til sterk etterpørsel etter rådgivnings- og prosjekteringstjenester. Den kapitallette forretningsmodellen og den fleksible kostnadsstrukturen gjør segmentet bedre rustet til å håndtere markedsvariasjoner, noe som reflekteres i de gjennomgående høyere marginene.



Omsetningsvekst måler den årlige økningen i total omsetning blant de inkluderte nordiske børsnoterte selskapene, mens driftsmargin beregnes som totalt driftsresultat delt på total omsetning. For inkluderte selskaper og kilder til fremtidige estimater, se side 9.

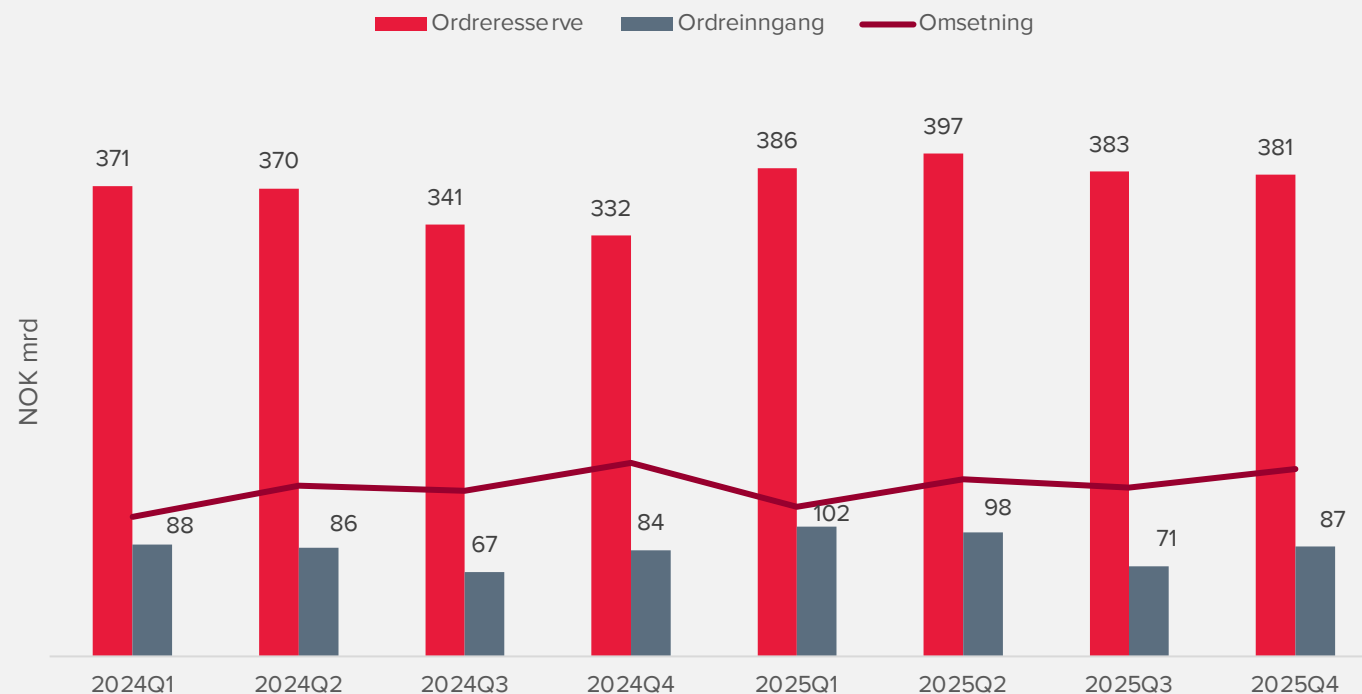
Ordreserven ved utgangen av 2025 er 15 prosent høyere enn året før

Til tross for et fortsatt krevende marked viser de børsnoterte selskapene i Norden en mer stabil utvikling i 2025.

Ved utgangen av året er den samlede ordreserven på 381 milliarder kroner, mot 332 milliarder kroner på samme tidspunkt i 2024. Hvert kvartal i 2025 viser også økt ordreserve sammenlignet med samme kvartal året før. Veksten i ordreserven er i stor grad drevet av anleggsvirksomhet, som løfter nivået i markedet gjennom 2025. Det bidrar til å trekke opp totalbildet i et marked som ellers fortsatt er preget av varierende aktivitet.

Samlet omsetning øker samtidig fra 529 milliarder kroner i 2024 til 539 milliarder kroner i 2025. Det peker mot et marked som gradvis har funnet et mer stabilt nivå etter en svakere periode. Samtidig er veksten i omsetningen mer moderat enn veksten i ordreserven.

Norge og Sverige står for den største delen av aktiviteten blant de nordiske børsnoterte selskapene og preger derfor totalbildet mest. Begge markedene viser vekst i ordreserven sammenlignet med året før. Danmark utvikler seg også positivt, men fra et lavere nivå. Finland skiller seg ut med en svakere utvikling og lavere ordreserver enn ved utgangen av 2024. Oppgangen i Norden er dermed bred, men ikke jevnt fordelt mellom landene.



Inkluderer: AF Gruppen ASA, Bravida AB, ByggPartner Gruppen AB, Consti Oyji, Endúr ASA, Højgaard Holding, Multiconsult ASA, NCC AB, Norconsult ASA, NRC Group ASA, Peab AB, Ratos AB, Sitowise Group Oyji, Skanska AB (filtrert for aktivitet i Norden) og Veidekke ASA.

Aktivitetsnedgang i boligmarkedet, men aktørene viser tydelig opphenting mot slutten av året

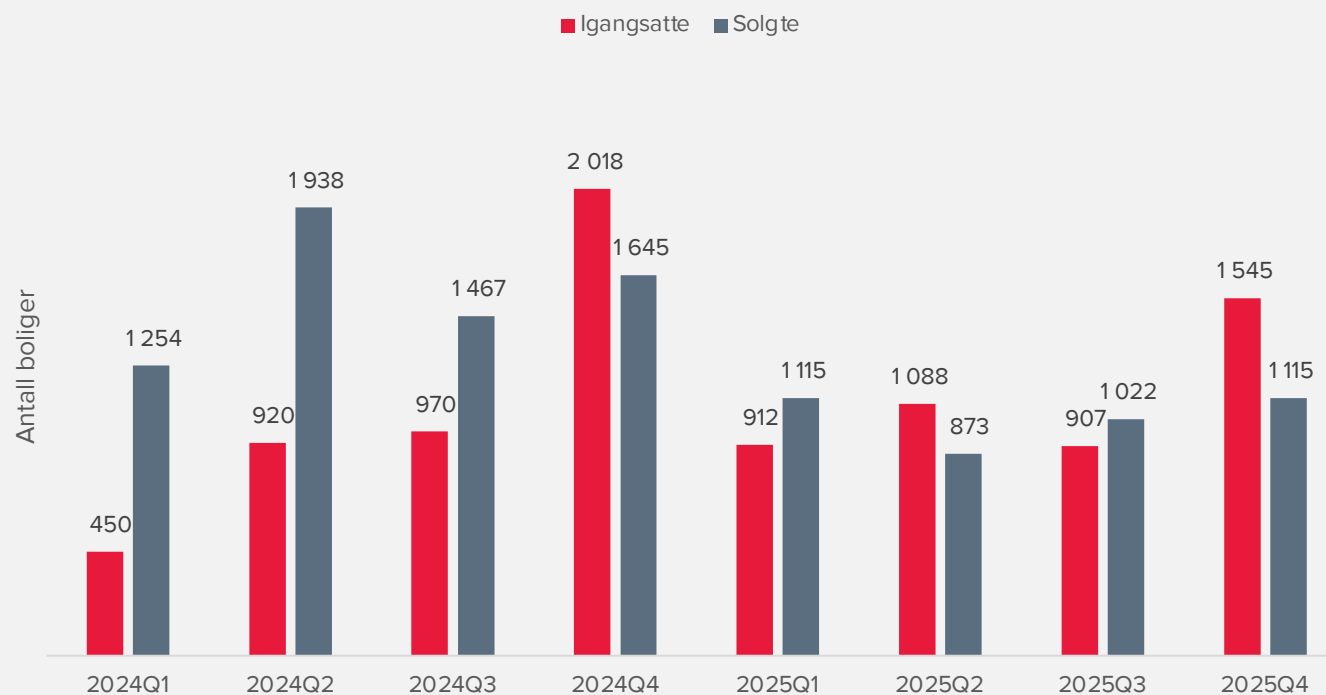
Boligmarkedet i Norden gikk inn i 2025 med lavere aktivitet enn i siste kvartal i 2024, men utviklet seg gjennom året fra tydelig nedgang til gradvis stabilisering og bedring mot fjerde kvartal. Aktørene har i økende grad tilpasset igangsettingen til etterspørselen, noe som reduserer ubalansen mellom solgte og igangsatte boliger.

Boligmarkedet viser til fall i både salget og igangsettingen i første kvartal, før utviklingen stabiliserer seg gjennom sommeren. Det er først i fjerde kvartal 2025 at markedet viser en klar bedring, særlig innen igangsetting av nye boliger.

Igangsettingen ligger relativt stabilt mellom 900 og 1 100 boliger gjennom de tre første kvartalene, mens salget varierer mer og når årets laveste nivå i andre kvartal. Avstanden mellom salg og igangsetting er betydelig redusert sammenlignet med 2024, noe som tyder på at aktørene har tilpasset produksjonen bedre til faktisk etterspørsel. Samlet sett har de nordiske børsnoterte boligprodusentene solgt 4 125 boliger i 2025, en nedgang på 35 prosent fra 6 304 boliger i 2024. Igangsettingen stiger kraftig i fjerde kvartal, samtidig som salget stabiliserer seg på et høyere nivå enn tidligere i året. Dette kan indikere økt tro på markedet, og at flere prosjekter realiseres etter en periode med forsiktighet.

Utviklingen gjennom 2025 peker mot en overgang fra lagerreduksjon og tilbakeholdenhet til en mer normalisert situasjon, der igangsettingen igjen er på vei opp. Dersom etterspørselen holder seg og de økonomiske rammevilkårene bedres, ligger forholdene til rette for videre vekst inn i 2026.

Samtlige av landene viser samme utvikling, med Finland som landet med størst nedgang i aktivitet og salg.



Inkluderer: Bonava AB (filtrert for aktivitet i Sverige og Finland), JM AB, Selvaag Bolig ASA, Skanska AB (filtrert for aktivitet i Norden) og YIT Oyj.

Nordiske børsnoterte selskap inkludert i analysen

<i>Børs</i>	<i>Entreprenører (bygg- og anlegg)</i>
Oslo	AF Gruppen ASA
Stockholm	ByggPartner Gruppen AB
Helsinki	Consti Oyj
Oslo	Endúr ASA
Stockholm	Fasadgruppen Group AB
Stockholm	Green Landscaping Group AB
Oslo	Inin Group AS
Helsinki	Kreate Group Oyj
København	MT Højgaard Holding A/S
Stockholm	NCC AB
Oslo	NRC Group ASA
Stockholm	Peab AB
København	Per Aarsleff Holding A/S
Stockholm	Ratos AB
Stockholm	Skanska AB
Helsinki	SRV Yhtiöt Oyj
Oslo	Veidekke ASA
Helsinki	YIT Oyj
Oslo	Sentia ASA

<i>Børs</i>	<i>Entreprenører (teknisk utførende)</i>
Stockholm	Bravida Holding AB
Stockholm	Instalco AB
Stockholm	Netel Holding AB
Stockholm	Eltel AB

<i>Børs</i>	<i>Boligprodusenter</i>
Stockholm	Bonava AB
Stockholm	JM AB
Oslo	Selvaag Bolig ASA

<i>Børs</i>	<i>Rådgivere</i>
Stockholm	Afry AB
Oslo	Multiconsult ASA
Oslo	Norconsult ASA
Stockholm	Rejlers AB
Stockholm	Sweco AB
Helsinki	Sitowise Group Oyj

Bakgrunnsinformasjon

- ▶ Vi har analysert 32 selskaper i bygg- og anleggsbransjen notert på Oslo Børs, Stockholmsbørsen, Helsingforsbørsen og Københavnsbørsen.
- ▶ Regnskapsdataene, som omsetning og driftsresultat, både historiske og estimerte, er hentet fra Capital IQs database. Capital IQ sine estimater er et snitt av estimatene til analytikerne i deres database. For regnskapstall er konsensustall benyttet. Det vil si at også aktivitet utenfor Norden er inkludert for selskapene som opererer utenfor Norden.
- ▶ Andre aktivitetsparametere er hentet fra års- og kvartalsrapporter: ordreserve, ordreinngang, antall igangsettinger og antall solgte boliger. Her er tallene segmentert på de nordiske landene der det er tilgjengelig informasjon om aktiviteten i Norden.
- ▶ SEK, DKK og EUR er konvertert til NOK med kursdato per siste dag i hvert enkelt kvartal.
- ▶ Endúr ASA og Sentia ASA er inkludert i årets markedsoppdatering, men var ikke en del av fjorårets analyse. Sentia ble notert i juni 2025. Ettersom selskapet kun har publisert kvartalsrapport fra og med andre kvartal, er aktivitetsparametere ikke inkludert i analysen.



02 Markedsdrivere

Aktivitetsnedgang i store deler av bransjen i Norge, men anleggssektoren demper den samlede nedgangen

Bygg- og anleggsbransjen preges fortsatt av lavere aktivitet, men utviklingen er todelt. Selskaper som driver med oppføring av bygninger, trekker klart ned, mens anleggssektoren har hatt en tydelig opphenting det siste året.

Produksjonsindeksen måler aktivitetsutviklingen i bygg- og anleggsnæringen. Statistikkserien er en månedlig volumindeks beregnet på grunnlag av timeverkstall og er delt inn i bransjekoder.

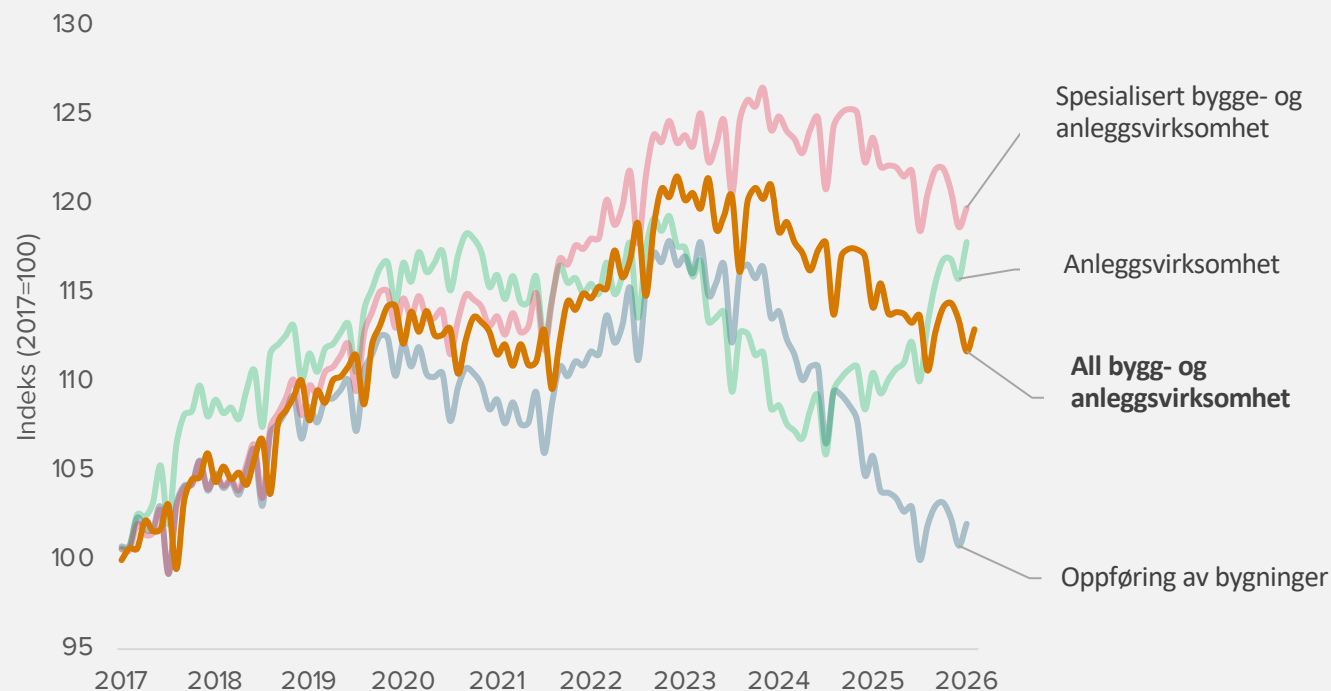
Selskaper innen oppføring av bygninger har hatt en markant aktivitetsnedgang siden toppen i 2022–2023. Nedgangen fortsatte gjennom 2024 og vedvarte i 2025, og indeksen ligger nå betydelig lavere enn tidligere nivåer. Høy rente, svakere boligetterterspørsel og lavere optimisme hos husholdningene bidrar til å dempe aktiviteten.

For spesialiserte bygge- og anleggstjenester har utviklingen også vært negativ det siste året, etter en periode med vekst. Nedgangen har imidlertid vært mer moderat enn for oppføring av bygninger, og utviklingen ser ut til å flate ut mot slutten av perioden.

Anleggsvirksomhet skiller seg ut med en tydelig positiv utvikling det siste året. Etter svak utvikling gjennom 2023 og deler av 2024 har aktiviteten økt markant, med en klar oppgang inn i 2025. Dette bidrar til å dempe nedgangen i bransjen samlet sett. Oppgangen må ses i sammenheng med høyt investeringsnivå innen kraftforsyning, energiinfrastruktur og offentlige anleggsprosjekter, der SSB rapporterer om kraftig vekst i investeringene både i 2024 og 2025.

Samlet sett viser utviklingen at aktivitetsnivået i bygg og anlegg fortsatt er lavere enn ved toppnivåene fra tidligere år, men nedgangen har avtatt, og deler av bransjen er igjen i vekst. Videre utvikling vil avhenge av rentenivå, boligetterterspørsel og investeringsnivå fremover.

Produksjonsindeks for bygge- og anleggsvirksomhet i Norge



Kilde: SSB

Nyboligmarkedet preges fortsatt av lav igangsetting – med tegn til bedring i 2025

Nyboligmarkedet i Norge er fortsatt preget av lav aktivitet etter det markante fallet i 2023 og 2024. Både antall igangsatte boliger, igangsettingstillatelser og samlet bruksareal falt kraftig i 2024, til nivåer som er blant de laveste på flere år. I 2025 ser vi imidlertid de første tegnene til bedring, med en svak oppgang fra de lave nivåene året før.

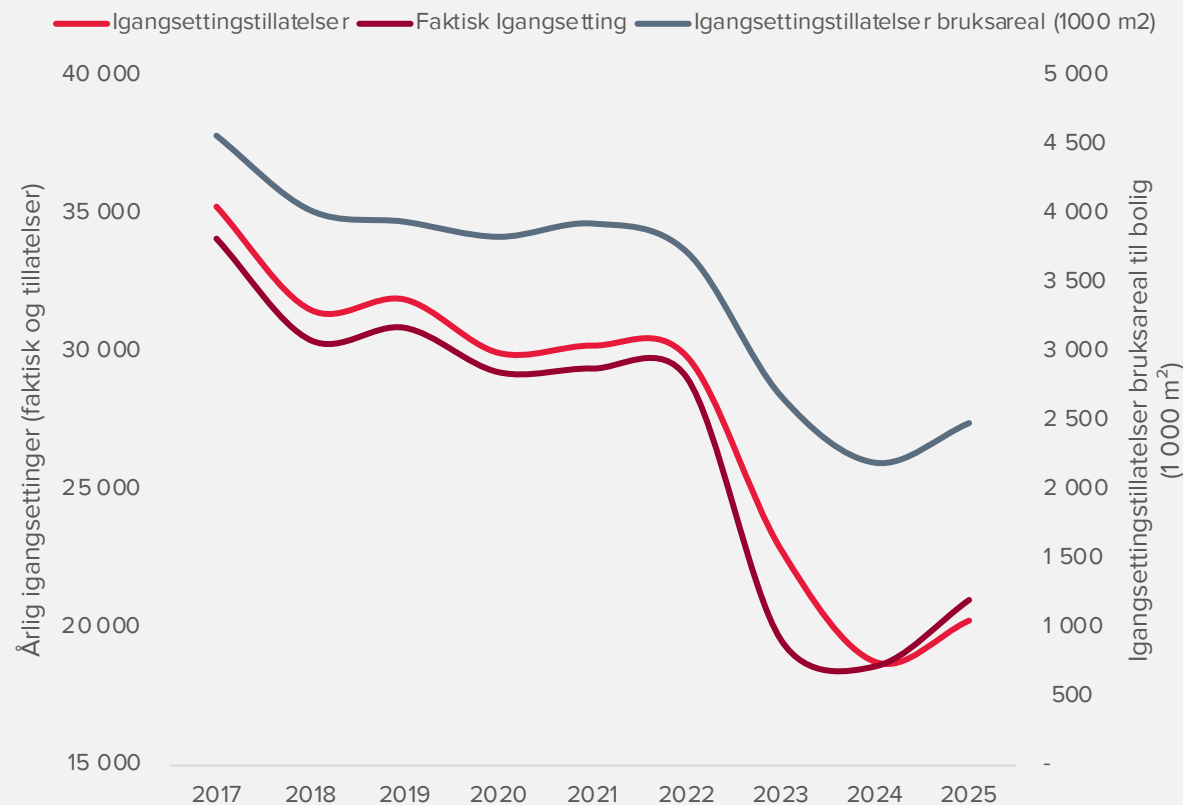
Utviklingen i faktisk igangsetting viser at antall igangsatte boliger bunnet ut i 2024, før nivået øker noe i 2025. Dette bekreftes også av Boligprodusentenes Forening, som anslår at igangsettingen i 2025 vil ligge om lag 15 prosent over nivået i 2024.

Samtidig viser igangsettingstillatelsene en moderat oppgang. SSB rapporterer at det i 2025 ble gitt tillatelser til rundt 20 000 boliger, en økning på om lag 8 prosent fra 2024. Også samlet bruksareal i igangsettingstillatelsene øker noe fra 2024 til 2025, noe som kan indikere høyere samlet prosjektvolum og økt forventet aktivitet fremover.

Nedgangen de siste årene må ses i sammenheng med krevende makroforhold. Høy rente, økte byggekostnader og svekket kjøpekraft har redusert etterspørselen etter nye boliger og gjort lønnsomheten i prosjektene lavere. Dette har ført til utsettelse, nedskalering og lav igangsettingstakt gjennom hele perioden 2023–2024.

I løpet av 2025 ser vi samtidig flere tegn til stabilisering. Inflasjonen er på vei ned, rentetoppen ser ut til å være nådd, og aktiviteten i bruktboligmarkedet har tatt seg opp. Bransjen rapporterer også om økt salg og høyere igangsetting i deler av 2025 sammenlignet med året før, noe som understøtter bildet av en gradvis bedring, selv om nivået fortsatt er svakt.

Til tross for en viss oppgang i igangsettingen er markedet fortsatt langt unna regjeringens mål om 130 000 boliger i årlig igangsetting innen 2030. Flere aktører peker på at boligbyggingen fortsatt ligger klart under det beregnede behovet, og at det har oppstått et betydelig etterslep som vil ta tid å hente inn.



Kilde: SSB og Prognosesentetert

Høyt kostnadsnivå vedvarer i byggenæringen

Byggekostnadene i Norge holder seg på et høyt nivå i 2025. Etter den kraftige veksten i 2021 og 2022 har kostnadsveksten avtatt, men nivået ligger fortsatt klart over nivåene før pandemien, justert for inflasjon. I 2025 øker de samlede byggekostnadene med 0,96 prosent i realverdi, noe som viser at kostnadspresset vedvarer til tross for lavere generell inflasjon.

Byggekostnadene i Norge holder seg på et høyt nivå også når de justeres for inflasjon. Etter den kraftige veksten i 2021 og 2022 har kostnadsveksten avtatt, men nivået ligger fortsatt klart over nivåene før pandemien. I 2025 øker de samlede byggekostnadene med 0,96 prosent i realverdi, noe som viser at kostnadspresset vedvarer til tross for lavere generell inflasjon.

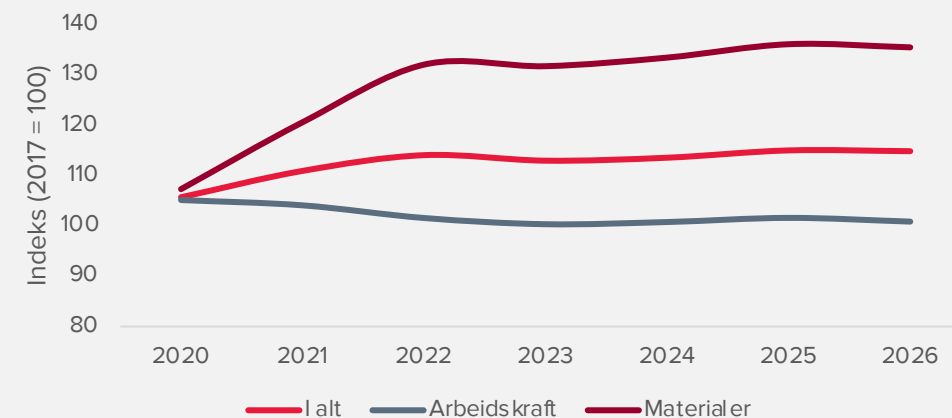
Utviklingen drives fortsatt i stor grad av materialprisene. Materialkostnadene øker med 1,79 prosent i realverdi fra 2024 til 2025, og ligger nå over 33 prosent høyere enn nivået i 2015. Prisene steg kraftig i 2021 og 2022 og har siden stabilisert seg på et høyt nivå, med en svak oppgang gjennom 2024 og 2025. Økningen må blant annet ses i sammenheng med en svak norsk krone, høye energi- og transportkostnader og økte krav til klimavennlige materialer og dokumentasjon, som samlet bidrar til å holde prisnivået oppe.

Kostnadene til arbeidskraft har hatt en svakere vekst. Fra 2024 til 2025 øker lønnskostnadene med 0,70 prosent i realverdi, og de ligger fortsatt noe under nivået fra toppåret 2021. Over tid har arbeidskraftkostnadene hatt en relativt flat utvikling sammenlignet med materialkostnadene, selv om økt konkurranse om arbeidskraft og generell lønnsvekst kan bidra til høyere kostnader fremover.

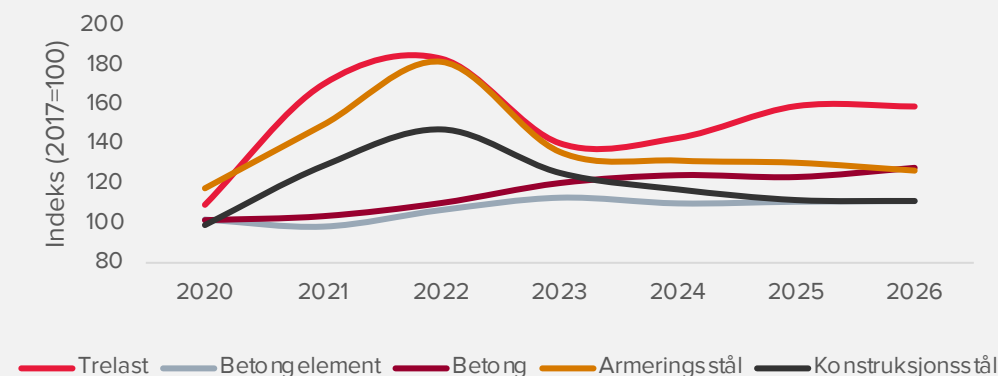
Samlet innebærer dette at byggekostnadene i realverdi fortsatt ligger betydelig over nivået før 2021, og at nedgangen i inflasjonen i liten grad har slått ut i lavere kostnader i byggenæringen. Det høye kostnadsnivået vil fortsatt legge press på lønnsomheten i nye prosjekter og bidra til lav igangsetting, særlig i boligmarkedet. Fremover kan en sterkere krone dempe noe av kostnadsveksten på importerte materialer, men usikkerheten er fortsatt høy. Samtidig kan varslede produksjonsstanser ved flere europeiske stålverk, som følge av høye energipriser, bidra til fornyet prispress på enkelte materialgrupper.

For næringen innebærer dette fortsatt behov for å tilpasse seg et høyere kostnadsnivå. Økt grad av industrialisering, standardisering og mer effektive gjennomføringsmodeller vil være sentralt for å styrke produktiviteten og bedre lønnsomheten i årene fremover.

Byggekostnadsindeks



Byggekostnadsindeks nedbrutt i type materialer



Antall konkurser faller i 2025, men konkursene rammer fortsatt større selskaper

Konkursnivået i byggenæringen nådde en topp i 2024, men har vist en moderat nedgang i 2025. Selv om utviklingen peker i riktig retning, er nivået fortsatt historisk høyt, og konkurser blant større selskaper har gitt betydelige ringvirkninger i verdikjeden.

Antall konkurser i byggenæringen nådde et toppnivå i 2024. I 2025 viser statistikken en nedgang i antall konkurser, men nivået i 2025 ligger fortsatt over nivåene før pandemien.

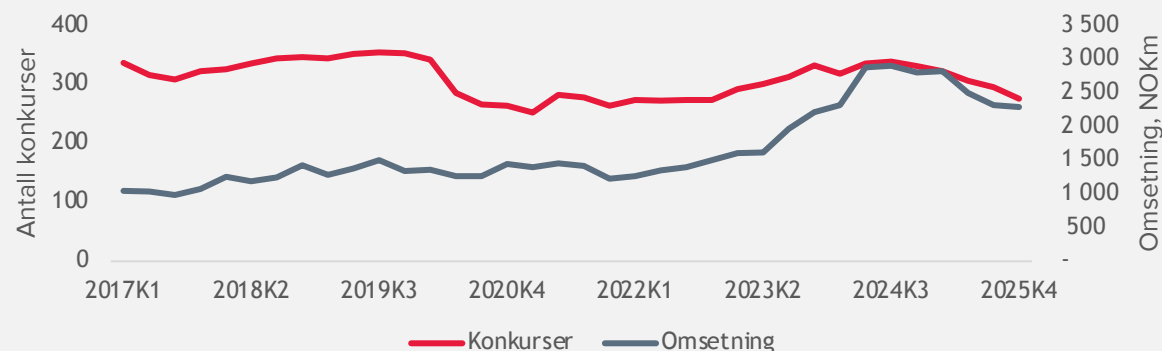
Samtidig viser utviklingen i omsetningen til selskapene som har gått konkurs, at det i større grad er mellomstore og større aktører som har blitt rammet de siste årene. Den samlede omsetningen knyttet til konkursrammede selskaper steg markant fra 2024, noe som indikerer at konkursene har fått større økonomiske konsekvenser enn tidligere. Utviklingen i 2025 viser at større selskaper fortsatt sliter, selv om nivåene er noe lavere enn toppnivåene i 2024.

Nedgangen i antall konkurser i 2025 kan tyde på at den mest akutte fasen er passert, men omsetningsnivået for selskapene som går konkurs, er fortsatt historisk høyt. Samtidig tar det tid før bedret markedsaktivitet slår fullt ut i regnskapene. Flere selskaper opplever fortsatt pressede marginer etter en periode med høye kostnader og lav igangsetting.

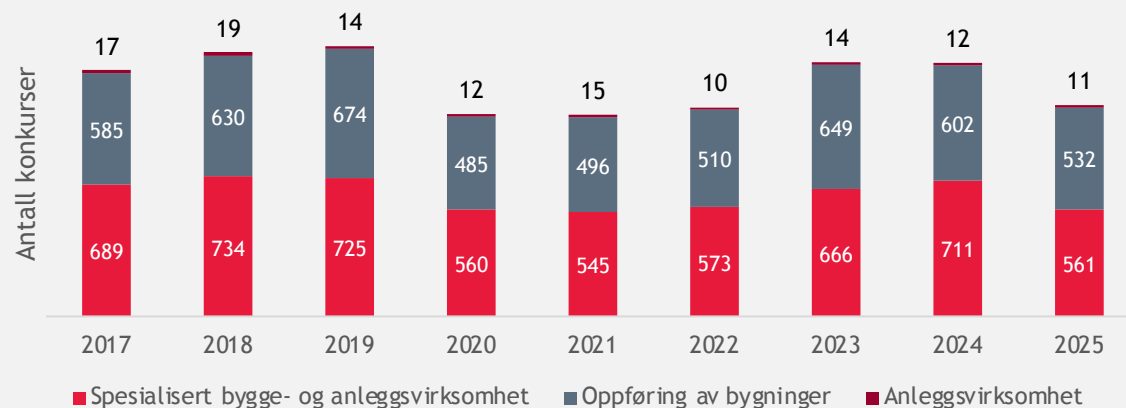
Samlet sett innebærer dette at konkursbildet i byggenæringen har blitt mer alvorlig de siste årene, ikke nødvendigvis på grunn av antallet alene, men fordi større selskaper har vært rammet. Selv om utviklingen peker svakt nedover, er risikoen i verdikjeden fortsatt forhøyet.

I 2025 ligger antall årlige konkurser lavere enn i toppårene 2023–2024, men fortsatt noe over nivåene i 2020–2022. Konkursene er klart konsentrert i de utførende delene av verdikjeden, mens anleggsvirksomhet utgjør en mindre andel.

Kvartalsvis utvikling (snitt av 4 siste kvartal)



Antall årlige konkurser fordelt på bransjekode



Kilde: SSB

Bygg- og anleggsnæringen mister arbeidskraft, mens ledigheten forblir forhøyet

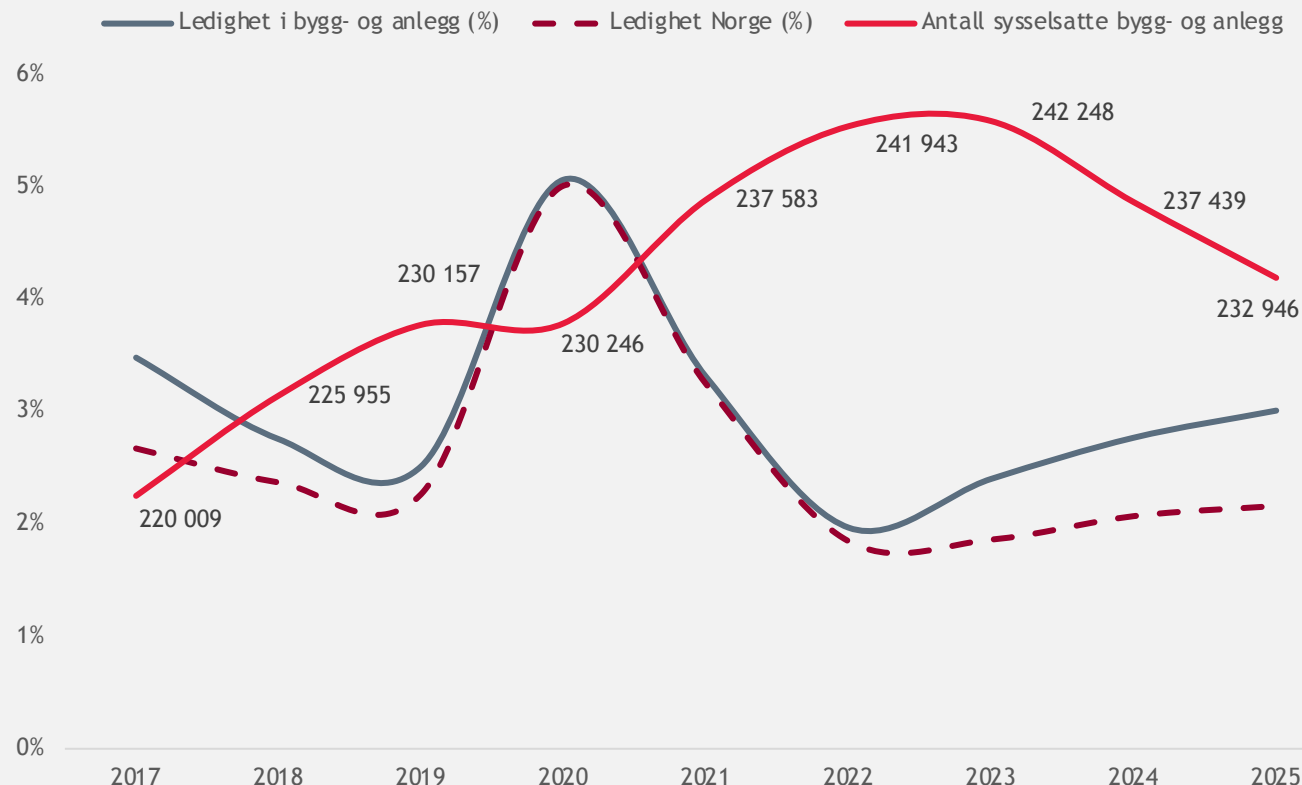
Sysselsettingen i bygg og anlegg faller videre, mens arbeidsledigheten stabiliserer seg på et høyere nivå.

Sysselsatte i bygg- og anleggsnæringen har fortsatt å avta gjennom 2025 og inn i 2026. Etter en stigende trend i sysselsettingen fra 2020 til 2022 har sysselsettingen fortsatt å falle gjennom 2025. Nedgangen ser ut til å flate noe ut mot slutten av perioden, men det er foreløpig få tegn til at sysselsettingen er i ferd med å ta seg opp igjen.

Utviklingen i arbeidsledigheten viser samtidig at situasjonen i bygg- og anleggsnæringen er svakere enn i arbeidsmarkedet generelt. Etter bunnpunktet i 2022 har ledigheten i næringen økt jevnt gjennom 2023, 2024 og gjennom 2025. Sammenlignet med ledigheten i Norge samlet sett ligger ledigheten i bygg og anlegg gjennomgående høyere.

En viktig årsak er at den reduserte aktiviteten i bygg og anlegg ikke er midlertidig, men ser ut til å være mer strukturell. I motsetning til tidligere topper og fall, der bransjen relativt raskt har hentet inn igjen arbeidskraft, peker utviklingen de siste tre årene på at etterspørselen etter arbeidskraft i sektoren fortsatt er svak.

Basert på utviklingen gjennom 2025 er det lite som tyder på at trenden vil snu på kort sikt. Arbeidsledigheten ventes å forbli høy sammenlignet med tidligere år, noe som tyder på at arbeidsmarkedet ikke fullt ut absorberer arbeidstakerne som har forlatt bygg- og anleggsnæringen. Dette gir grunn til å vente at bransjen vil ha fortsatt lav kapasitetsutnyttelse og moderat etterspørsel etter arbeidskraft gjennom 2026.



Kilde: NAV



03 Produktivitet

Et nytt perspektiv på bransjens produktivetsutvikling

Produktivitet har fått økt oppmerksomhet de siste årene, særlig i bygg- og anleggsbransjen. Samtidig er produktivitet en krevende størrelse å måle i denne bransjen, ettersom man på makronivå måler verdiskaping, det vil si driftsresultat, kapitalist og lønnskostnader, opp mot samlet ressursinnsats, altså arbeidstimer, og ikke konkrete fysiske leveranser som mengden asfalt eller antall boliger bygget. Det gjør både måling og tolkning av produktivetsutviklingen krevende.

SSBs statistikk viser at verdiskapingen øker, mens antallet arbeidstimer, altså ressursinnsatsen, øker i større grad i perioden, og derfor faller produktiviteten.

BDO har siden 2018 overvåket utviklingen i hele verdikjeden i bygg- og anleggsbransjen. Med utgangspunkt i dette datagrunnlaget har BDO gjennomført en analyse av hvordan de enkelte selskapene i verdikjeden bidrar til den samlede produktivetsutviklingen.

Analysen gir dermed et selskaps- og verdikjedeperspektiv som supplerer mer aggregerte makrotall. Analysen er basert på et utvalg av 4 870 selskaper i ulike deler av verdikjeden, med regnskapstall for perioden 2015–2024. Utvalget fra BDOs årlige bygg- og anleggsanalyse omfatter kun selskaper med en omsetning på over 30 mill. kr i minst ett regnskapsår mellom 2019 og 2024. For å ta hensyn til at bygg- og anleggsbransjen er prosjektbasert og preget av årlige svingninger, måles produktivetsutviklingen ved å sammenligne gjennomsnittstall for perioden 2015–2017 med gjennomsnittstall for 2022–2024. Dette gir et mer robust bilde av den underliggende utviklingen.

For å få bedre innsikt i de faktiske underliggende faktorene bruker vi en mikroøkonomisk metode fra Haltiwanger og Krizan (2001): Aggregate Productivity Growth. Lessons from Microeconomic Evidence, som dekomponerer effektene i fem elementer: **selskapseffekten**, **reallokerings-effekten**, **samspilleffekten**, **entry- og exit-effekten**, som bidrar til produktivetsutviklingen basert på EBITDA (driftsresultat og kapitalstilt), lønnskostnader og antall ansatte, altså ressursinnsats.

I tillegg beregnes utviklingen i EBITDA per ansatt og lønnskostnader per ansatt som mål på hvordan produktiviteten fordeles.

Selskapseffekt

Produktivetsvekst som skjer *inne* i eksisterende selskaper

Reallokerings-effekt

Arbeidskraften trekker mot allerede produktive selskaper

Samspilleffekten

Selskapene med produktivetsøkning 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

EBITDA per ansatt

Andelen av produktiviteten bedriftene sitter igjen med

Lønnskostnader per ansatt

Andelen av produktiviteten de ansatte sitter igjen med

Produktiviteten i utvalget har økt med 8,2 prosent og drives i hovedsak av produktivitetsvekst i eksisterende selskaper

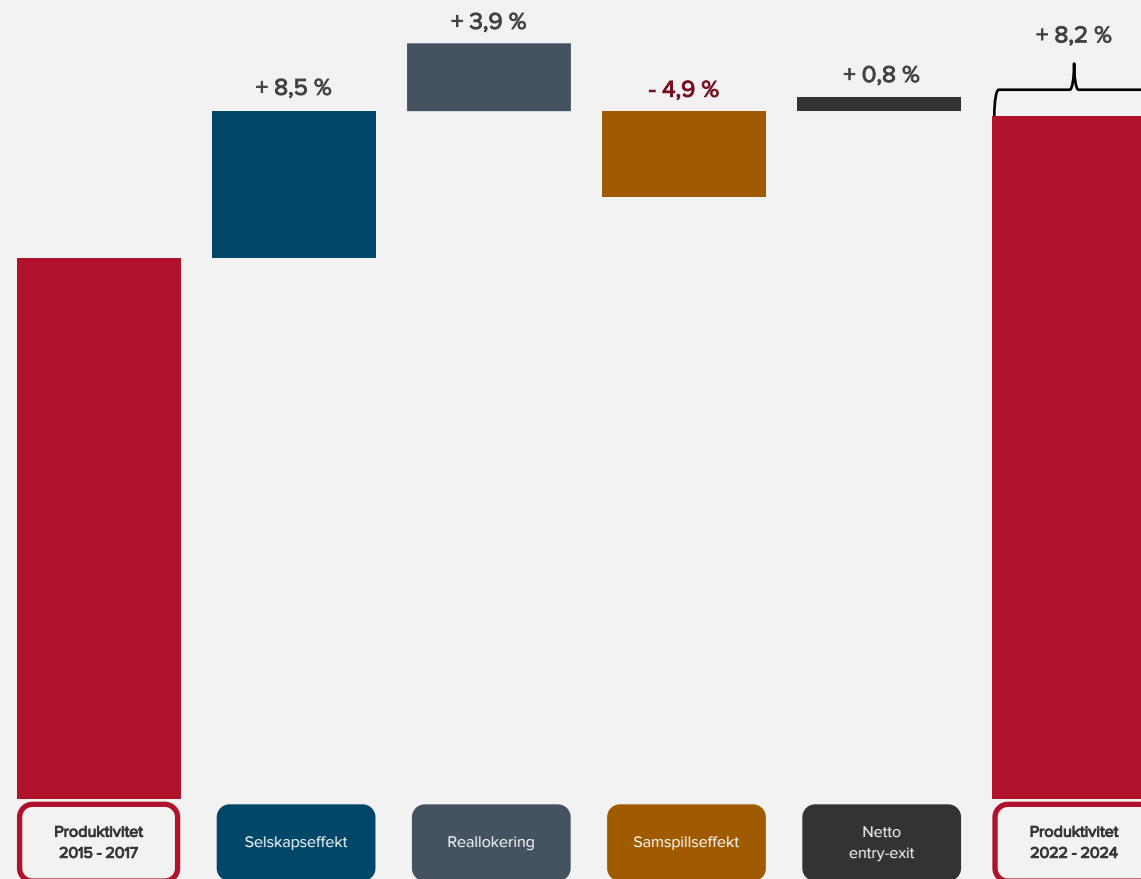
Produktivitetsveksten i utvalget drives i hovedsak av forbedringer internt i selskapene, mens vekst i sysselsettingen i mindre produktive virksomheter trekker den samlede produktiviteten ned.

Utvalgets samlede produktivitetsvekst på 8,2 prosent fra perioden 2015-17 til perioden 2022-24, er dekomponert i bidrag fra selskapseffekt, reallokeringseffekt, samspilleffekt og netto entry-exit. Figuren viser utviklingen i perioden og bidraget fra de enkelte komponentene.

Selskapseffekten bidrar med en økning på 8,5 prosent, noe som indikerer at hoveddelen av produktivitetsveksten skyldes forbedringer internt i selskapene. **Reallokeringseffekten** bidrar positivt med 3,9 prosent, som følge av at sysselsettingen i perioden i økende grad er flyttet mot allerede produktive selskaper. **Samspilleffekten** er derimot negativ og trekker produktiviteten ned med 4,9 prosent. Dette indikerer at selskaper uten faktisk produktivitetsvekst i perioden har økt sin andel av sysselsettingen. **Nettoeffekten av entry-exit** bidrar i mindre grad til den samlede utviklingen.

Den sterke positive **selskapseffekten** reflekterer at mange av selskapene har evnet å kapitalisere på mer effektive arbeidsprosesser, økt digitalisering og bedre utnyttelse av innsatsfaktorene i deler av næringen. I praksis innebærer dette at verdiskapingen per ansatt har økt i perioden for mange av selskapene, og dermed også produktiviteten.

Den negative **samspilleffekten** kan samtidig indikere at veksten i antall ansatte i større grad skjer i mindre produktive selskaper. Dette kan tyde på at virksomheter som i mindre grad oppnår produktivitetsvekst, også i mindre grad investerer i kompetanse, teknologi og utstyr som styrker produktiviteten, og i stedet vokser gjennom økt bruk av arbeidskraft. Over tid kan dette bidra til å dempe den samlede produktivitetsutviklingen i næringen.



Kilde: Dun & Bradstreet, BRREG, BDO bransjeanalyse

Hovedparten av produktivitsveksten bæres av et mindretall, mens en stor del av arbeidskraften er bundet i selskaper med fallende produktivitet

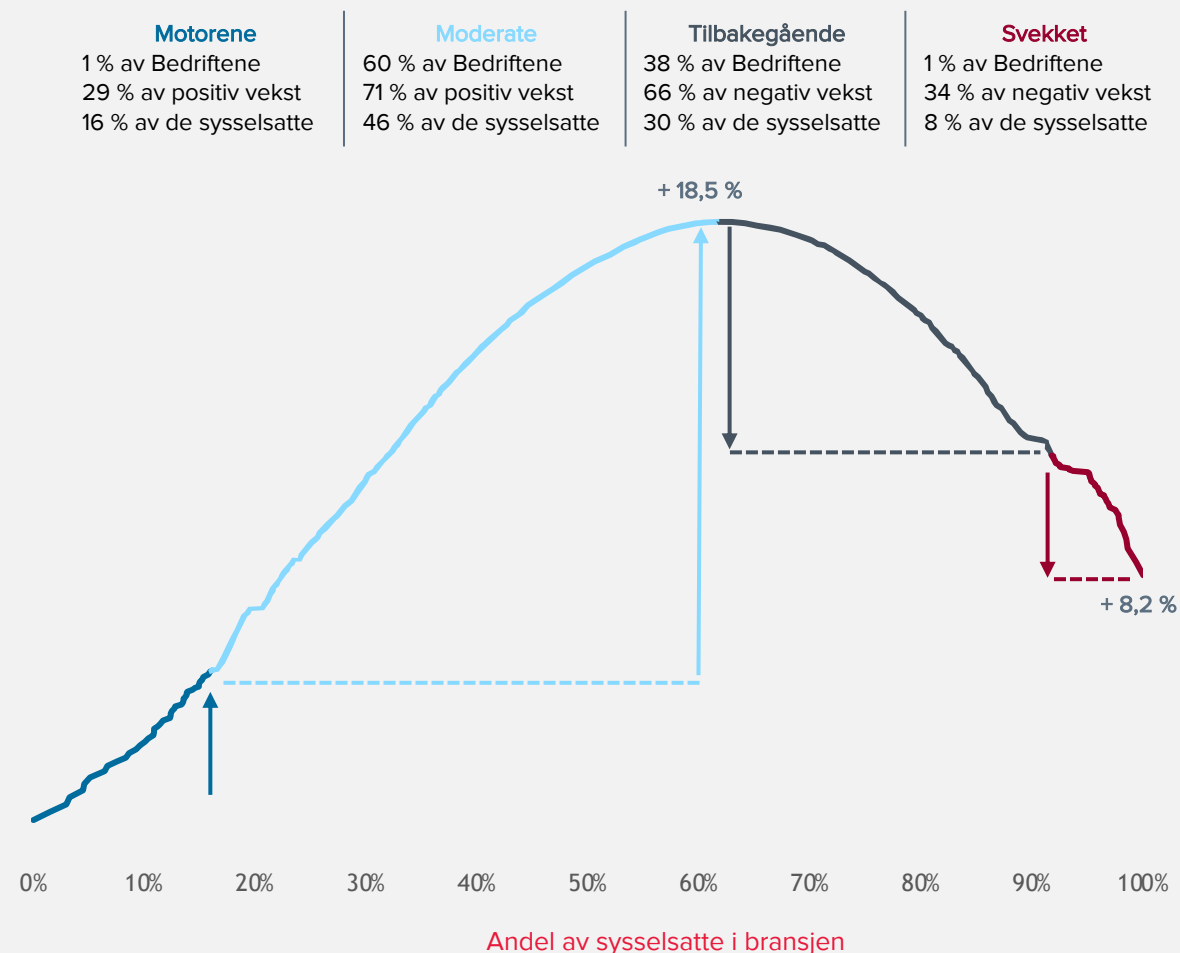
Når de akkumulerte tallene brytes ned på individnivå for selskapene, kommer det frem betydelige forskjeller i hvordan enkeltbedrifter bidrar til den samlede produktivitsveksten. Selskapene er segmentert i fire kategorier basert på deres bidrag:

- **Motorene:** Topp 1 % av utvalget målt i bidrag til produktivitsvekst
- **Moderate:** Øvrige selskaper med positivt bidrag til produktivitsutviklingen
- **Tilbakegående:** Selskaper med nedgang i produktivitet i perioden
- **Svekket:** Bunn 1 % av selskapene som trekker produktiviteten ned

Figuren viser utviklingen i selskapenes individuelle bidrag til produktivitsveksten. Den samlede produktivitsveksten i utvalget er 8,2 prosent i perioden. Av dette bidrar **Motorene** alene med 5,4 prosent, mens de **Moderate** bidrar med 13,1 prosent, som til sammen utgjør 18,5 prosent i produktivitsvekst. Disse to gruppene hadde samlet en sysselsettingsandel på 62 prosent i perioden 2022–2024.

Den samlede produktivitsveksten trekkes samtidig ned av selskapene med fallende produktivitet. De **Tilbakegående** og **Svekket** bidrar negativt med henholdsvis 6,8 og 3,5 prosent. Andelen av sysselsettingen i disse selskapene utgjør 38 prosent.

Produktivitsveksten er i hovedsak konsentrert hos et begrenset antall selskaper, som står for en stor del av verdiskapingsforbedringen og samtidig sysselsetter flertallet av arbeidsstyrken. Samtidig er en betydelig andel av sysselsettingen knyttet til selskaper med fallende produktivitet, noe som over tid kan dempe den samlede produktivitsutviklingen i næringen.



Kilde: Dun & Bradstreet, BRREG, BDO bransjeanalyse

Hele verdikjeden og omsetningsgruppene

Verdikjeden er, i tråd med BDOs bygg- og anleggsanalyse, inndelt i fire hovedsegmenter: planlegging og prosjektering, utførende virksomhet (bygg, anlegg og tekniske fag), produkter samt grossister. Inndelingen reflekterer sentrale funksjoner i verdikjeden og danner et analytisk rammeverk for å undersøke hvordan verdiskaping og ressursinnsats fordeles seg mellom aktører med ulike forretningsmodeller.

Produktivitet utvikles gjennom samspillet mellom flere ledd i verdikjeden, snarere enn i ett enkelt segment isolert. Samtidig kan aggregerte analyser skjule vesentlige forskjeller mellom segmentene, både når det gjelder produktivitetsvekst og hvordan den realiseres.

Formålet med verdikjedeanalysen er todelt. For det første analyseres hvordan de ulike segmentene har bidratt til den samlede produktivitetsutviklingen i perioden. For det andre belyses hvordan verdiskapingen fordeles, og i hvilken grad produktivitetsutviklingen gir utslag i økt lønnsomhet eller økte lønnskostnader.

Analysen tar utgangspunkt i EBITDA per ansatt og lønnskostnader per ansatt. Denne inndelingen gir innsikt i hvordan produktivitetsforbedringer fordeles mellom økt lønn og marginer i selskapet.

I tillegg gjennomføres en separat analyse etter omsetningsgrupper for å undersøke hvordan produktivitetsutviklingen varierer med selskapsstørrelse. Analysen gir innsikt i om det er bestemte størrelsesgrupper som står for produktivitetsveksten, og hvilke selskaper som i mindre grad klarer å forbedre produktiviteten over tid.



Utførende har den største produktivitetsveksten i perioden

Den samlede produktivitetsveksten i utvalget er i hovedsak drevet av økte lønnskostnader per ansatt, mens bidraget fra økt EBITDA per ansatt varierer betydelig mellom verdikjedesegmentene. Segmentet med høyest vekst i EBITDA per ansatt oppnår gjennomgående den sterkeste utviklingen.

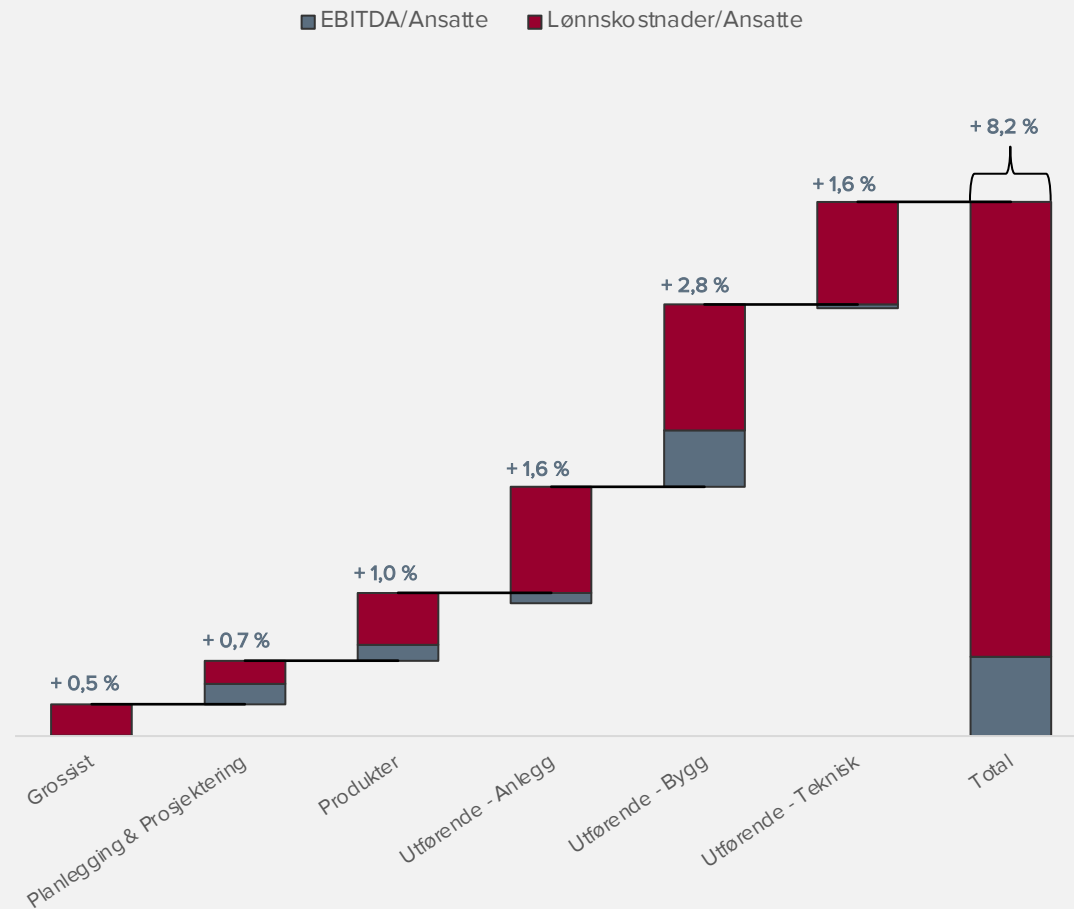
Figuren viser utviklingen i EBITDA per ansatt og lønnskostnader per ansatt fordelt på verdikjedesegmenter, samt samlet for bransjen. For hvert segment illustreres den samlede endringen som summen av endringen i lønnskostnader per ansatt (rød søyle) og EBITDA per ansatt (grå søyle).

Grossistleddet har den svakeste samlede utviklingen, med en økning på om lag 0,5 prosent. Denne utviklingen er i all hovedsak drevet av økte lønnskostnader per ansatt, mens bidraget fra EBITDA per ansatt er marginalt. Planlegging og prosjektering, med en samlet økning på rundt 0,7 prosent, viser en tilsvarende utvikling.

Segmentet produkter viser en noe sterkere samlet utvikling på om lag 1,0 prosent. Her er bidraget fra EBITDA per ansatt tydeligere enn i grossistleddet, men fortsatt mindre enn bidraget fra lønnskostnadsveksten.

Blant de utførende segmentene er sammenhengen mellom økning i EBITDA per ansatt og samlet utvikling klarere. Utførende – anlegg og utførende – teknisk har begge en samlet økning på om lag 1,6 prosent, i hovedsak drevet av økte lønnskostnader per ansatt. Utførende – bygg skiller seg ut med den sterkeste utviklingen, på rundt 2,8 prosent, og har samtidig det klart største bidraget fra EBITDA per ansatt.

Analysen indikerer store variasjoner i produktivitetsutviklingen på tvers av verdikjedesegmentene. Likevel peker det i én tydelig retning: Segmentet utførende – bygg, som i større grad klarer å øke EBITDA per ansatt, oppnår også den sterkeste samlede utviklingen sammenlignet med segmenter der veksten i hovedsak drives av økte lønnskostnader per ansatt.



Kilde: Dun & Bradstreet, BRREG, BDO bransjeanalyse

De største og minste målt i omsetning har størst vekst i produktivitet

Utviklingen i produktivitet varierer tydelig med selskapsstørrelse. De største selskapene har den sterkeste samlede utviklingen, drevet av økt EBITDA per ansatt, mens mindre selskaper i hovedsak har vekst gjennom økte lønnskostnader per ansatt.

Figuren viser at utviklingen varierer systematisk med selskapsstørrelse. De største selskapene, med en omsetning på over 1 000 MNOK, har den sterkeste samlede utviklingen i perioden, på om lag 2,9 prosent. Denne gruppen har samtidig det klart største bidraget fra EBITDA per ansatt.

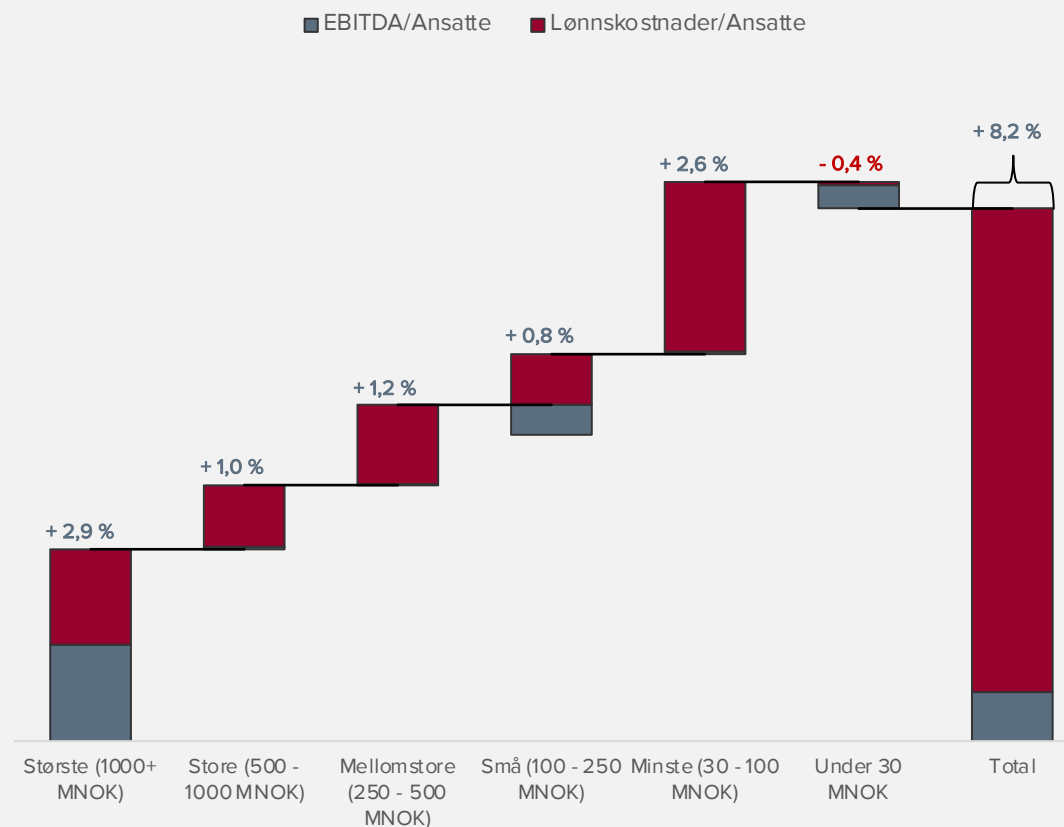
I de påfølgende størrelsesgruppene avtar den samlede veksten gradvis. For mellomstore og mindre selskaper forklares utviklingen i økende grad av vekst i lønnskostnader per ansatt, mens bidraget fra EBITDA per ansatt er begrenset.

De minste selskapene, med omsetning mellom 30 og 100 MNOK, har relativt høy samlet vekst, men denne er i all hovedsak drevet av økte lønnskostnader per ansatt. Selskaper med omsetning under 30 MNOK skiller seg ut med svakest samlet utvikling og et negativt bidrag fra EBITDA per ansatt.

Analysen viser en tydelig sammenheng mellom selskapsstørrelse, evne til å øke EBITDA per ansatt og samlet produktivitetsutvikling. De største selskapene ser i større grad ut til å klare å omsette produktivetsforbedringer i økt EBITDA per ansatt, noe som gir sterkere samlet utvikling.

Mindre selskaper har i større grad vekst uten tilsvarende forbedring i EBITDA per ansatt. Det innebærer at en større andel av produktivetsforbedringen går med til å dekke økte lønnskostnader, fremfor å styrke lønnsomheten. Over tid kan dette skape økonomiske utfordringer for de mindre aktørene og bidra til vedvarende forskjeller i produktivetsutvikling mellom selskapsgruppene.

Dette samsvarer med tidligere funn i rapporten, der produktivetsvekst i hovedsak forklares av forbedringer internt i etablerte selskaper, snarere enn av reallokering eller strukturelle endringer. Segmenter med svakere utvikling kan i større grad være preget av vekst i arbeidskraft uten tilsvarende forbedringer i den underliggende produktiviteten.



Kilde: Dun & Bradstreet, BRREG, BDO bransjeanalyse

Gevinsten ved produktivitet ses på bunnlinjen av de med produktivetsvekst

Selskaper med høy produktivetsvekst har hatt en markant sterkere utvikling i lønnsomhet enn selskaper med lav eller negativ produktivetsutvikling. Manglende produktivetsforbedringer har over tid ført til svekkede driftsmarginer og fall i bunnlinjen.

Analysene viser en tydelig sammenheng mellom produktivetsutvikling og utviklingen i driftsresultatet. Selskaper med høy produktivetsvekst har siden 2020 hatt en vesentlig sterkere vekst i driftsresultatet enn selskaper med lav eller negativ produktivetsutvikling.

De mest produktive selskapene har hatt en gjennomsnittlig årlig vekst i driftsresultatet på om lag 8 prosent, tilsvarende en samlet vekst på rundt 34 prosent i perioden. Selskaper med noe lavere, men fortsatt positiv produktivetsvekst, har hatt en samlet vekst i driftsresultatet på om lag 3 prosent.

For selskaper som ikke har klart å forbedre produktiveten, viser analysen motsatt utvikling. Kostnadsvekst har gradvis redusert driftsmarginene, og de svakeste gruppene har hatt et samlet fall i driftsresultatet på henholdsvis 76 og 112 prosent. I gjennomsnitt har disse selskapene negativ bunnlinje i 2024.

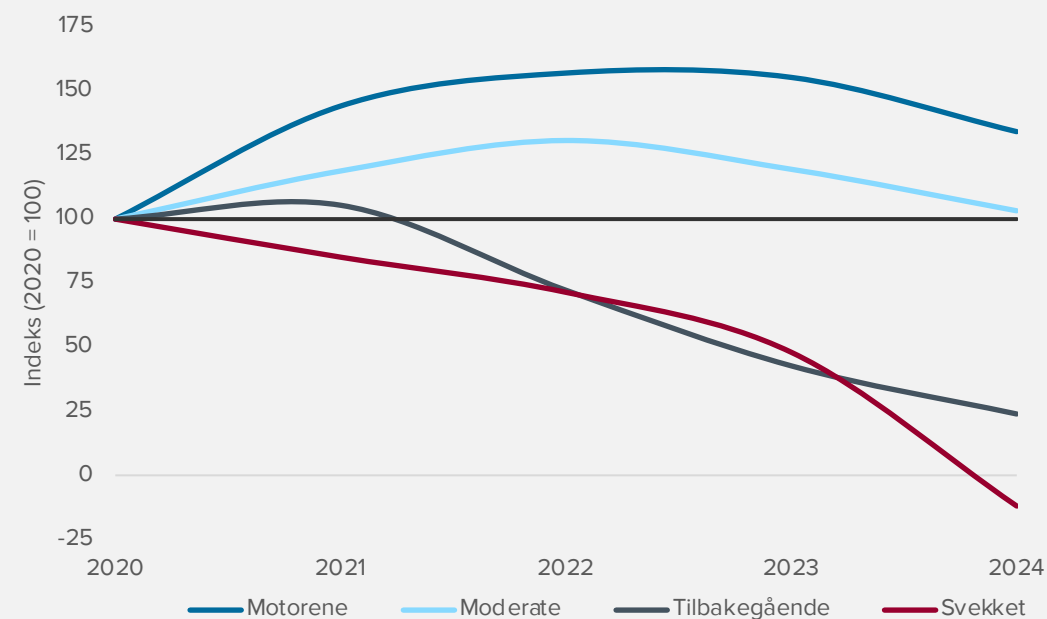
Mønsteret går igjen både på tvers av verdikjeden og mellom omsetningsgruppene. Aktører med sterkest vekst i EBITDA per ansatt har også den høyeste produktivetsveksten. Selskaper med lav produktivetsvekst opplever i større grad at økt verdiskaping absorberes av økte lønnskostnader per ansatt, uten tilsvarende økning i EBITDA per ansatt.

Analysen viser at produktivitet er en avgjørende forutsetning for varig lønnsomhet. Selskaper som lykkes med å kombinere høy produktivitet og sterk bunnlinje, får samtidig større økonomisk handlingsrom til å reinvestere i produktivetsfremmende tiltak, som teknologi, kompetanse og mer effektive arbeidsprosesser.

Over tid bidrar dette til å forsterke forskjellene, ved at de mest produktive aktørene både leverer bedre lønnsomhet og har bedre forutsetninger for videre produktivetsvekst. Samlet sett viser analysen at produktivitet er sentralt både for løpende lønnsomhet og for selskapenes evne til å styrke sin framtidige konkurransekraft.

BDO har utarbeidet analysen på selskaps- og kommunenivå. For aktører som ønsker å forstå egen posisjon i næringen, verdikjeden eller i et lokalt marked, kan analysen gi et relevant sammenligningsgrunnlag. Ta kontakt for mer info knyttet til dette.

Utvikling i driftsresultat



Kilde: Dun & Bradstreet, BDO bransjeanalyse

04 Transaksjons- markedet



Transaksjonsaktiviteten i Norden når rekordnivåer i 2025

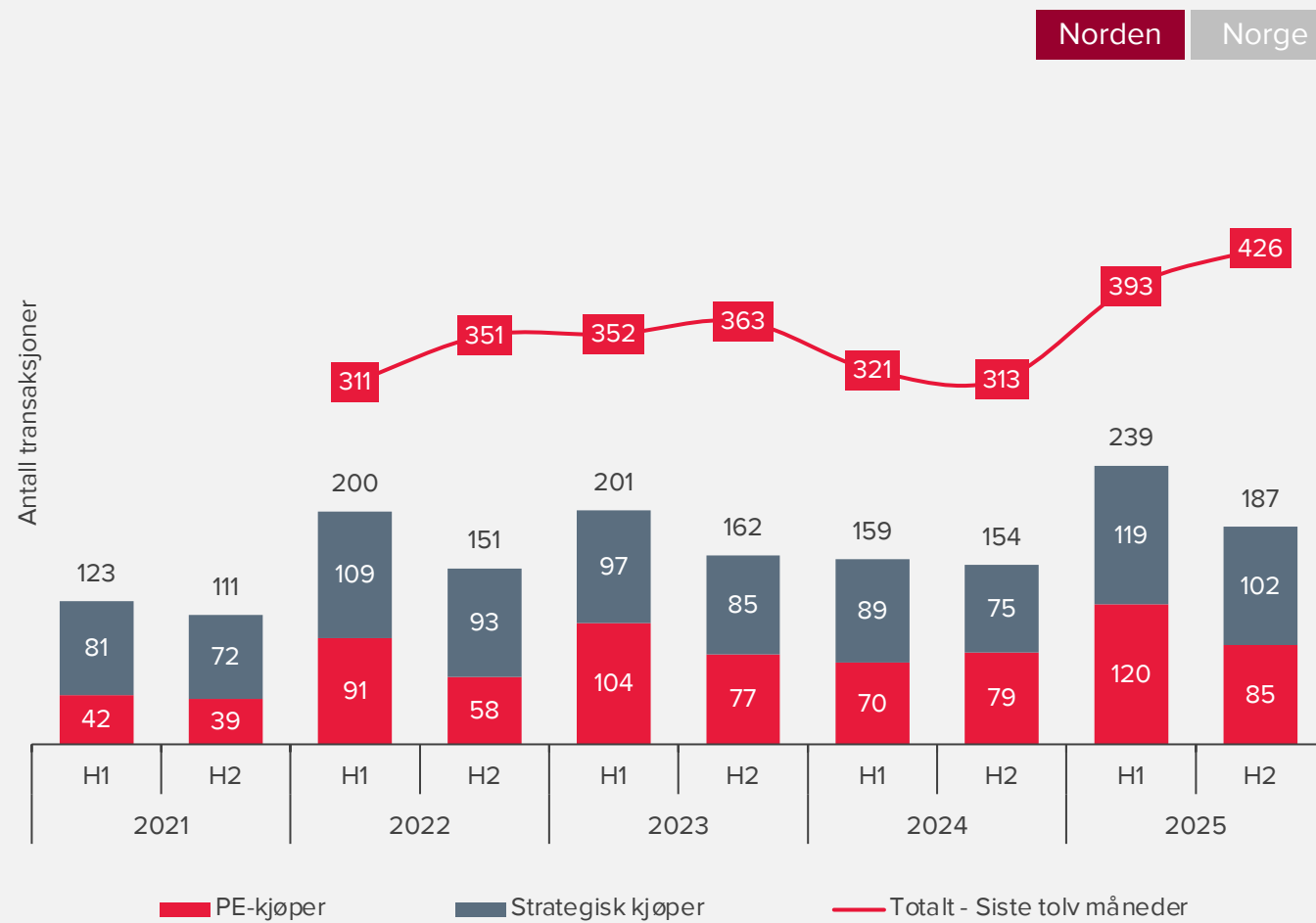
Oppkjøpsaktiviteten i Norden holder et høyt tempo til tross for usikkerhet. I 2025 ble det gjennomført 426 transaksjoner i bygg- og anleggsmarkedet, en markant oppgang fra året før, drevet av både private equity og strategiske kjøpere, som begge økte aktiviteten betydelig.

Transaksjonsmarkedet i det nordiske bygg- og anleggssegmentet viste sterk vekst gjennom 2025. Totalt viser 2025 en økning i antall gjennomførte transaksjoner på rundt 36 prosent fra 2024, og det høyeste nivået registrert i hele analyseperioden. Oppgangen reflekterer en solid oppkjøpsappetitt drevet av flere typer kjøpere.

Private equity gjennomførte 205 transaksjoner i 2025, en økning på rundt 38 prosent fra året før. Samtidig steg antallet strategiske oppkjøp til 221, som tilsvarer en vekst på rundt 35 prosent fra 2024. Begge kjøperkategorier oppnådde dermed sine høyeste aktivitetsnivåer i analyseperioden.

Strategiske kjøpere står fortsatt for flertallet av oppkjøpene, med en andel på 52 prosent i 2025. Andelen er imidlertid lavere enn tidligere år, ned fra 65 prosent i 2021 og betydelig under nivåene før 2021, da strategiske aktører ofte utgjorde over 70 prosent av totalen. Dette understreker hvordan private equity i økende grad setter sitt preg på transaksjonsaktiviteten innen bygg og anlegg i Norden, selv om strategiske kjøpere fortsatt er mest aktive totalt.

Samlet viser 2025 et transaksjonsmarked i vekst, drevet av både strategiske og finansielle aktører som øker aktiviteten betydelig fra foregående år.



Kilde: MergerMarket

Transaksjonsaktiviteten i Norge når også nye høyder i 2025

Oppkjøpsaktiviteten i Norge økte også kraftig i 2025. Året sett under ett viser at det totalt ble gjennomført 129 transaksjoner i bygg- og anleggsmarkedet, der private equity-aktører var den viktigste driveren bak den sterke veksten gjennom året.

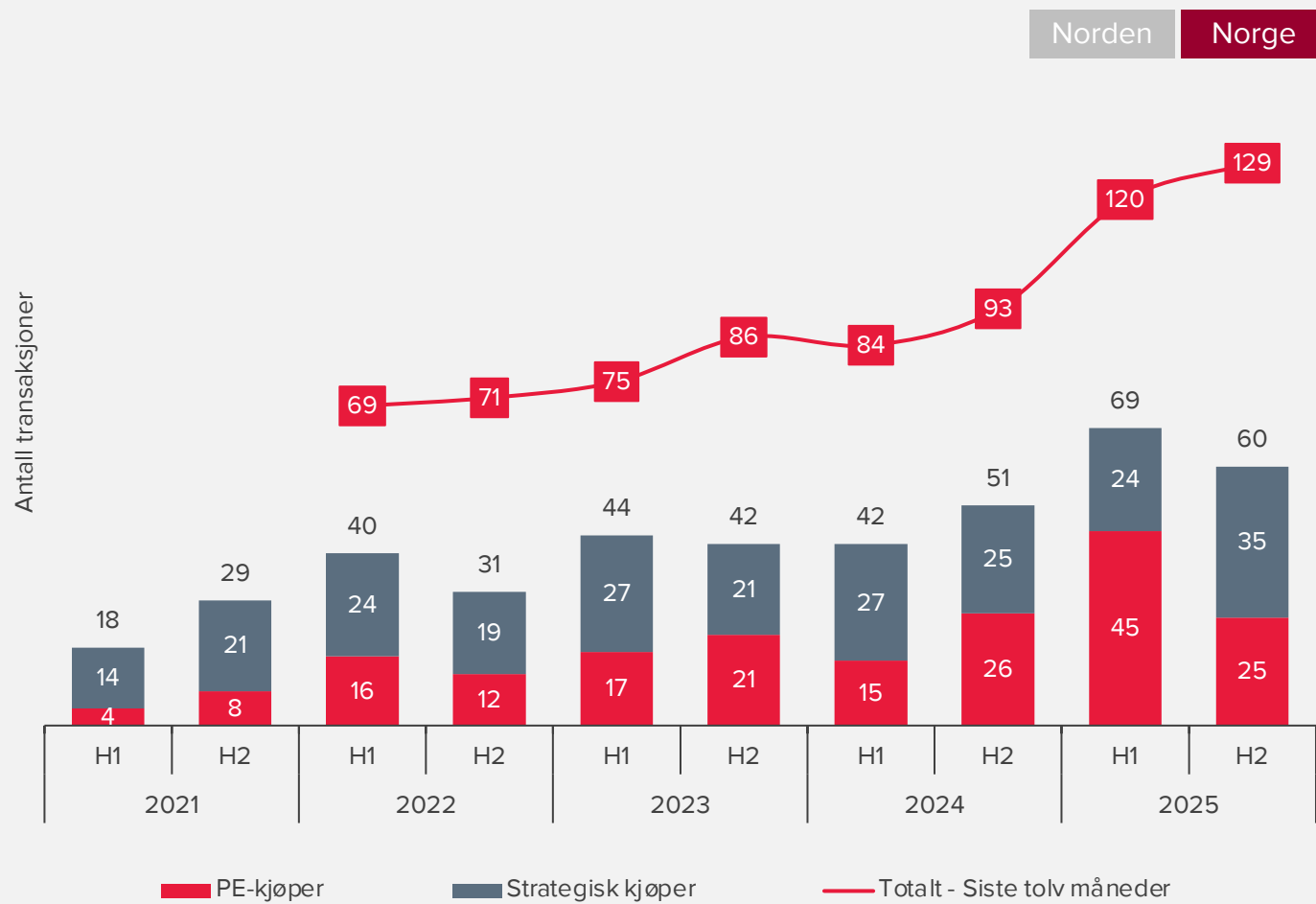
Transaksjonsmarkedet innen bygg og anlegg i Norge steg kraftig i 2025, opp rundt 39 prosent fra 2024, og er nå på sitt høyeste nivå i hele analyseperioden. Private equity sto for 70 oppkjøp i 2025, tilsvarende en vekst på 71 prosent fra året før, mens strategiske kjøpere gjennomførte 59 oppkjøp, tilsvarende en økning på 14 prosent. Både private equity-aktører og strategiske kjøpere ligger dermed på rekordnivåer.

Historisk har strategiske aktører stått for flertallet av oppkjøpsaktiviteten, men i 2025 ser vi et markant skifte. Private equity-aktører utgjør nå 54 prosent av det totale volumet, drevet av at flere nye aktører som har kommet til markedet. Eksempler på denne utviklingen er Driv Kapital og Linx Equity, som gjennom plattformene Tekni og Anter har gjennomført et betydelig antall oppkjøp innen rør, elektro og ventilasjon.

Tekni ble etablert i mai 2025 da Driv Kapital konsoliderte 4 selskaper innen teknisk installasjon: Helgevold Elektro, Gardermoen Elektro, Arendal EI-team og Østfold Enøk & Ventilasjon, inkludert deres respektive datterselskaper. Plattformen vokste videre med ytterligere 3 oppkjøp og bestod ved årsslutt 2025 av totalt 7 selskaper.

Anter ble lansert i februar 2025 da Linx Equity konsoliderte 7 selskaper innen rør og elektro: Bærums Verk Rørleggerbedrift, Vinderen Rør, Vinderen Bad & Våtrom, Vinderen Elektro, Asbjørn Nordsveen, Kristiansen Rørservice og Hamar Rørleggerbedrift. Anter ekspanderte videre med ytterligere 7 oppkjøp og teller 14 selskaper ved utgangen av 2025.

Det strategiske oppkjøpsvolumet er likevel fortsatt høyt. AF Gruppen har de siste årene gjort flere oppkjøp, deriblant Brødrene Myhre og Eviny Solutions i 2025. Endú gjennomførte åtte oppkjøp i 2025, blant annet Gann Tre, Tronfjell Maskin og Kragerø Sjøtjenester.



Kilde: MergerMarket

Oppkjøpsaktiviteten er på samme nivå i Norge som i Sverige i 2025

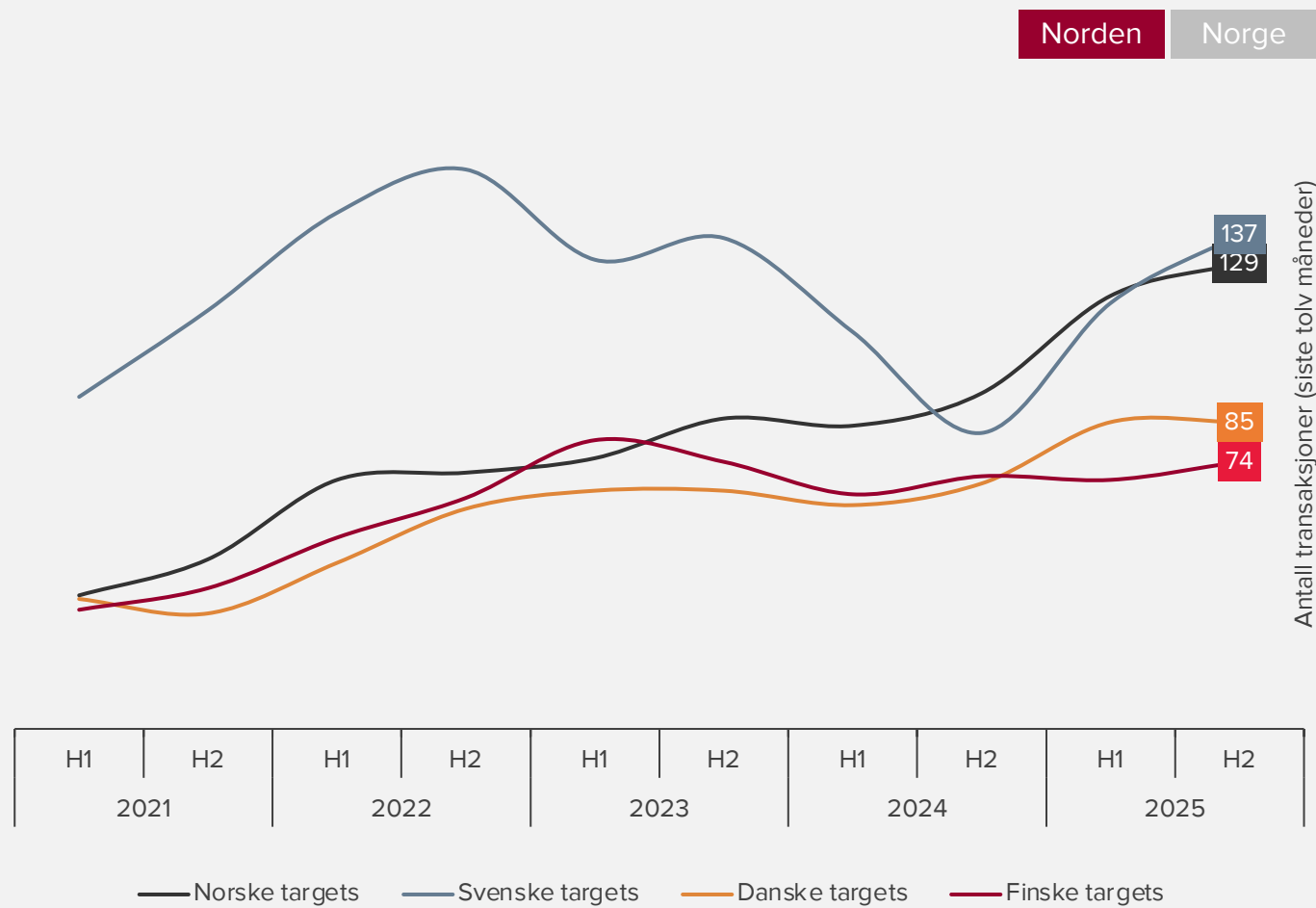
Sverige og Norge er de mest aktive transaksjonsmarkedene i Norden i 2025, mens Danmark og Finland viser en flatere utvikling. Antallet norske targets er særlig høyt sammenlignet med tidligere år.

Antallet oppkjøpte norske targets øker betydelig gjennom 2025, og Norge er nå på nivå med Sverige målt i aktivitet.

Samtidig beholder Sverige sin posisjon som det mest modne markedet, drevet av flere år med høy aktivitet innen PE-støttede plattforminvesteringer og omfattende rollup-strategier i årene etter pandemien.

Det svenske transaksjonsmarkedet var i årene etter pandemien svært fragmentert, noe som gjorde Sverige til et naturlig tyngdepunkt for private equity-aktører og investeringsselskaper. Etter hvert som markedet har blitt gradvis mer konsolidert, har disse aktørene i økende grad vendt oppmerksomheten mot Norge. Denne utviklingen har bidratt betydelig til veksten i antall oppkjøpte norske targets i 2024 og 2025.

Danmark viser stabil, men lavere aktivitet enn Norge og Sverige i 2025, mens Finland viser en tilnærmet flat utvikling.



Kilde: MergerMarket

Teknisk installasjon er det mest ettertraktede segmentet innen bygg og anlegg

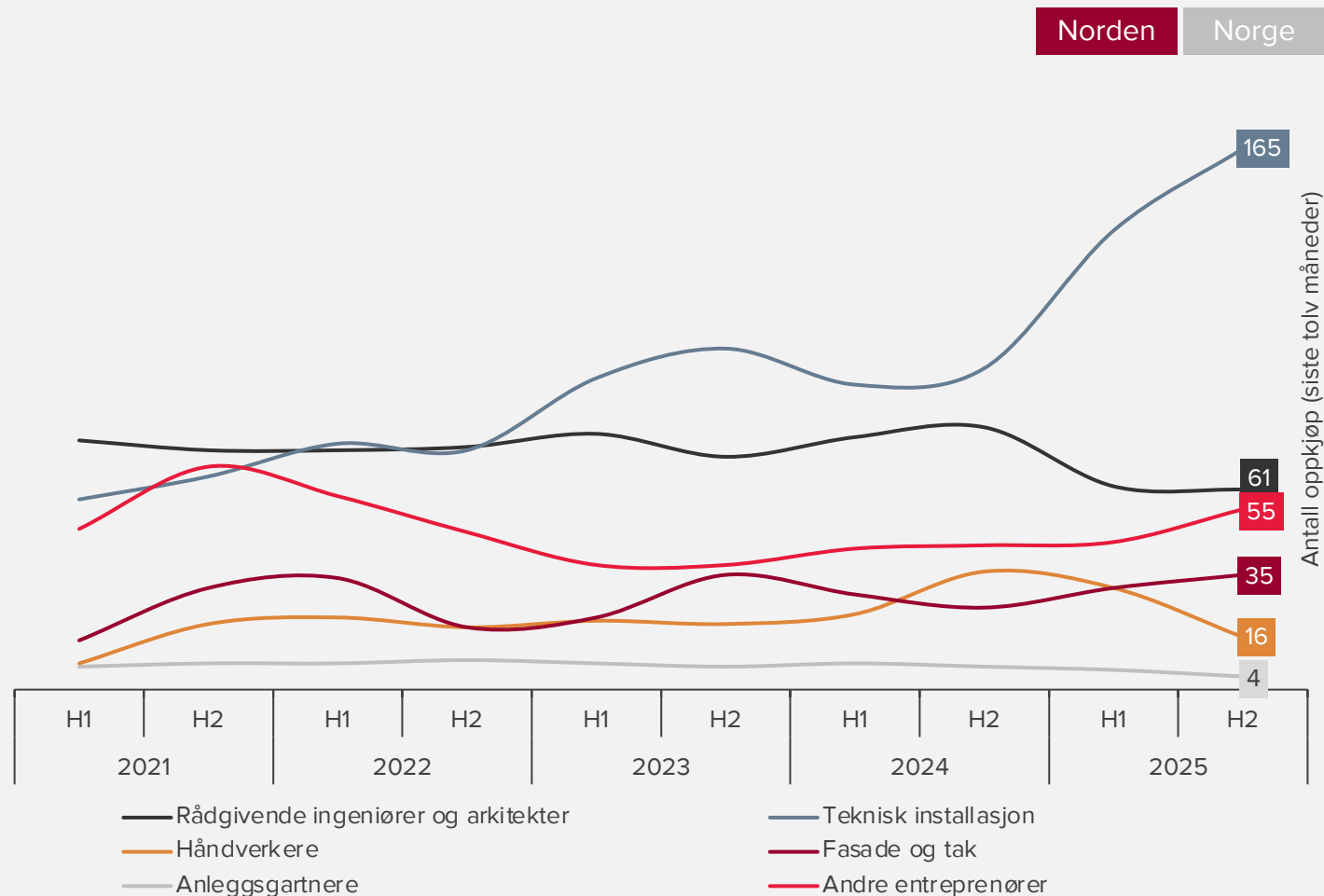
Teknisk installasjon og rådgivende ingeniører skiller seg tydelig ut som de mest aktive kategoriene i Norden, og mesteparten av transaksjonene innen disse segmentene gjennomføres av private equity-aktører.

Teknisk installasjon og rådgivende ingeniører er de klart mest aktive segmentene i Norden, med særlig sterk vekst innen teknisk installasjon. Driveren bak den høye aktiviteten er i hovedsak et svært fragmentert marked som legger til rette for konsolidering.

Private equity er den dominerende kraften bak oppkjøpsaktiviteten i flere av de mest fremtredende segmentene, særlig teknisk installasjon, rådgivende ingeniører, håndverkere samt fasade og tak. Disse segmentene tiltrekker seg private equity-aktører fordi de inneholder målselskaper som ofte er kapitaleffektive og har relativt sterk og stabil lønnsomhet.

Entreprenører skiller seg derimot ut ved at oppkjøpsaktiviteten i større grad drives av strategiske aktører. Her skyldes transaksjonene oftere behov for kapasitetsutvidelser, prosjektportefølje og geografisk tilstedeværelse, fremfor finansielle rollup-strategier.

Samlet sett viser markedsbildet i 2025 at private equity-aktører fortsatt er motoren i konsolideringen av de mest fragmenterte segmentene, mens entreprenørleddet i større grad preges av industrielle aktører som kjøper for å styrke kjernevirksomheten.



Kilde: MergerMarket

Større selskaper prises høyere i det nordiske bygg- og anleggsmarkedet

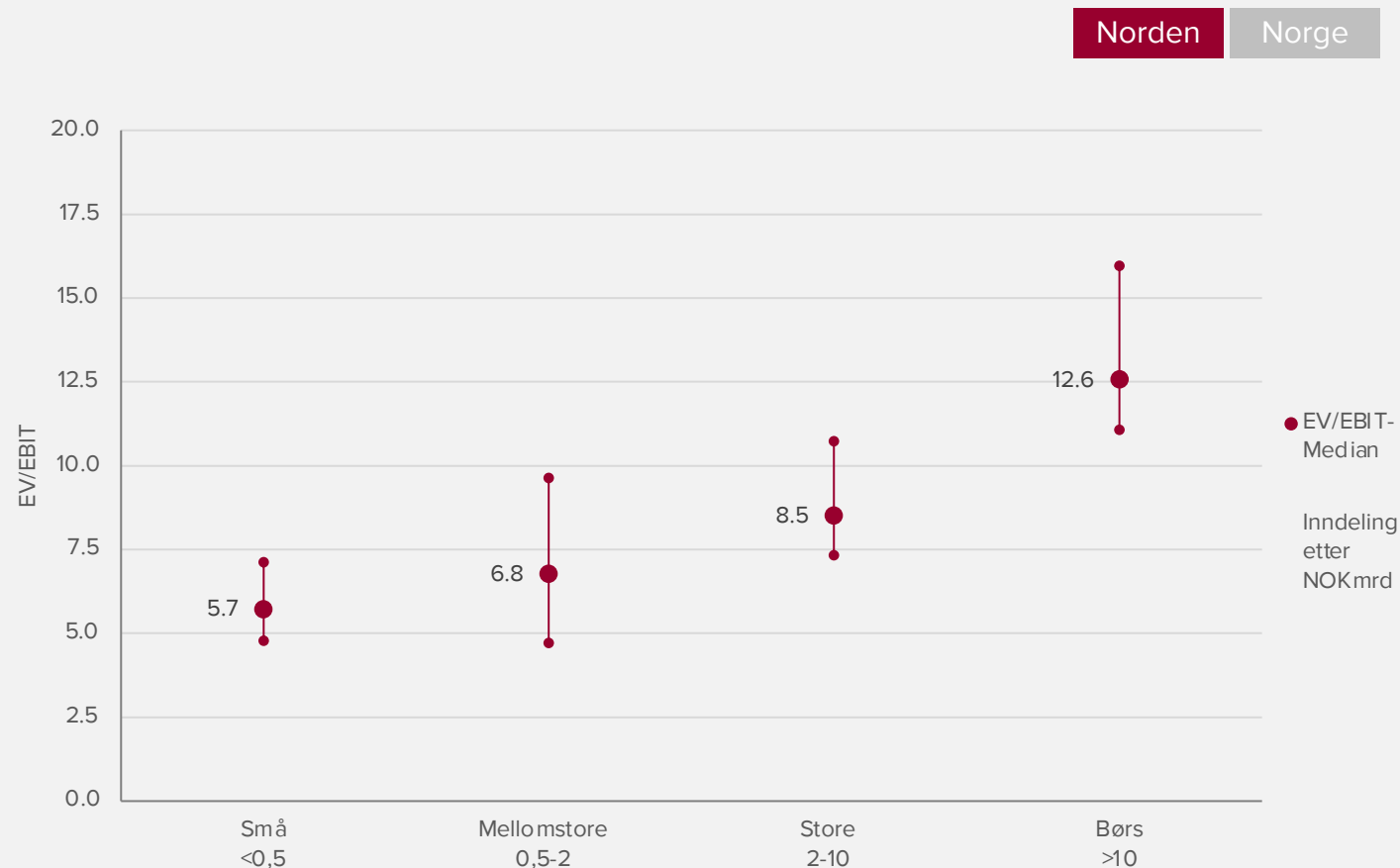
Prisingen i det nordiske bygg- og anleggsmarkedet viser fortsatt et tydelig skille mellom små og store selskaper. Observasjoner gjennom flere år viser at størrelse, robusthet og diversifisering fortsatt premieres i høyere prising.

Vi har fulgt det nordiske bygg- og anleggsmarkedet over flere år, og ser et tydelig og konsistent mønster der større selskaper gjennomgående oppnår høyere prisingsmultipler enn mindre aktører. Våre observasjoner for 2025 bekrefter at denne trenden fortsatt gjør seg gjeldende.

Mindre selskaper prises typisk i området 5–7x EBIT, mens større selskaper oppnår vesentlig høyere multipler. Dette understøtter at størrelse, diversifisering og robusthet fortsatt har stor betydning for hva kjøpere er villige til å betale.

Lavere prising blant mindre selskaper henger ofte sammen med høyere eksponering mot enkeltprosjekter, smalere geografisk nedslagsfelt og mindre grad av stordriftsfordeler. Større aktører oppfattes gjerne som mer robuste, med bredere kundebase, mer profesjonalisert drift og bedre tilgang til kapital.

Den strukturelle forskjellen i verdsettelse er fortsatt en viktig driver for aktiviteten i transaksjonsmarkedet. Ved å samle flere mindre selskaper under én felles struktur kan man bygge større og mer profesjonelle enheter som samlet oppnår høyere markedsverdi. Dette er ofte et bevisst mål for finansielle kjøpere, som bygger plattformer stegvis med tanke på et fremtidig eierskifte til høyere verdi. Strategiske aktører bruker på sin side oppkjøp for å styrke kjernevirksomheten, øke kapasiteten eller utvide det geografiske nedslagsfeltet.



Kilde: MergerMarket

Ta kontakt!

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



Henning Dalsegg
Partner, bransjeleder bygg og anlegg

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



BDO AS
bdo.no

Innholdet i denne presentasjonen er kun for generell informasjon og kan ikke erstatte profesjonell veiledning om de enkelte emner som omtales. Vennligst ta kontakt med et av våre kontorer dersom du ønsker svar på spesifikke spørsmål vedrørende omtalte emner. BDO, bedriftens partnere, ansatte eller samarbeidspartnere, er ikke å regne som ansvarlig for eventuelle tap som er resultat av handlinger eller beslutninger basert på innholdet.

BDO AS, et norsk aksjeselskap, er deltaker i BDO International Limited, et engelsk selskap med begrenset ansvar, og er en del av det internasjonale BDO-nettverket, som består av uavhengige selskaper i de enkelte land.

BDO er varemerkenavnet for BDO-nettverket og for hvert enkelt BDO medlemsfirma.

Copyright © Juni 2025 BDO AS. Alle rettigheter forbeholdt. Publisert i Norge.

Foto: BDO / Shutterstock



BDO