

Bygg- og anleggsanalysen

2026

BDO











1 Utvikling i verdikjeden

2 Produktivitet

3 Drivere

4 AI

5 Strukturell utvikling



1 Utvikling i verdikjeden

2 Produktivitet

3 Drivere

4 AI

5 Strukturell utvikling

Nøkkeltall for verdikjeden i 2026



3,8 %

4 529 selskaper og hele veksten på 3,8 % gikk til byggekostnadene som økte med 4 %. En reell nedgang.



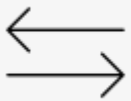
3,9 %

Driftsmarginen opp fra 3,8 % til 3,9 % - positiv utvikling for første gang siden 2021.



+ 41 %

Kapitalbindingen vokser raskere enn omsetningen. Avkastningen faller.



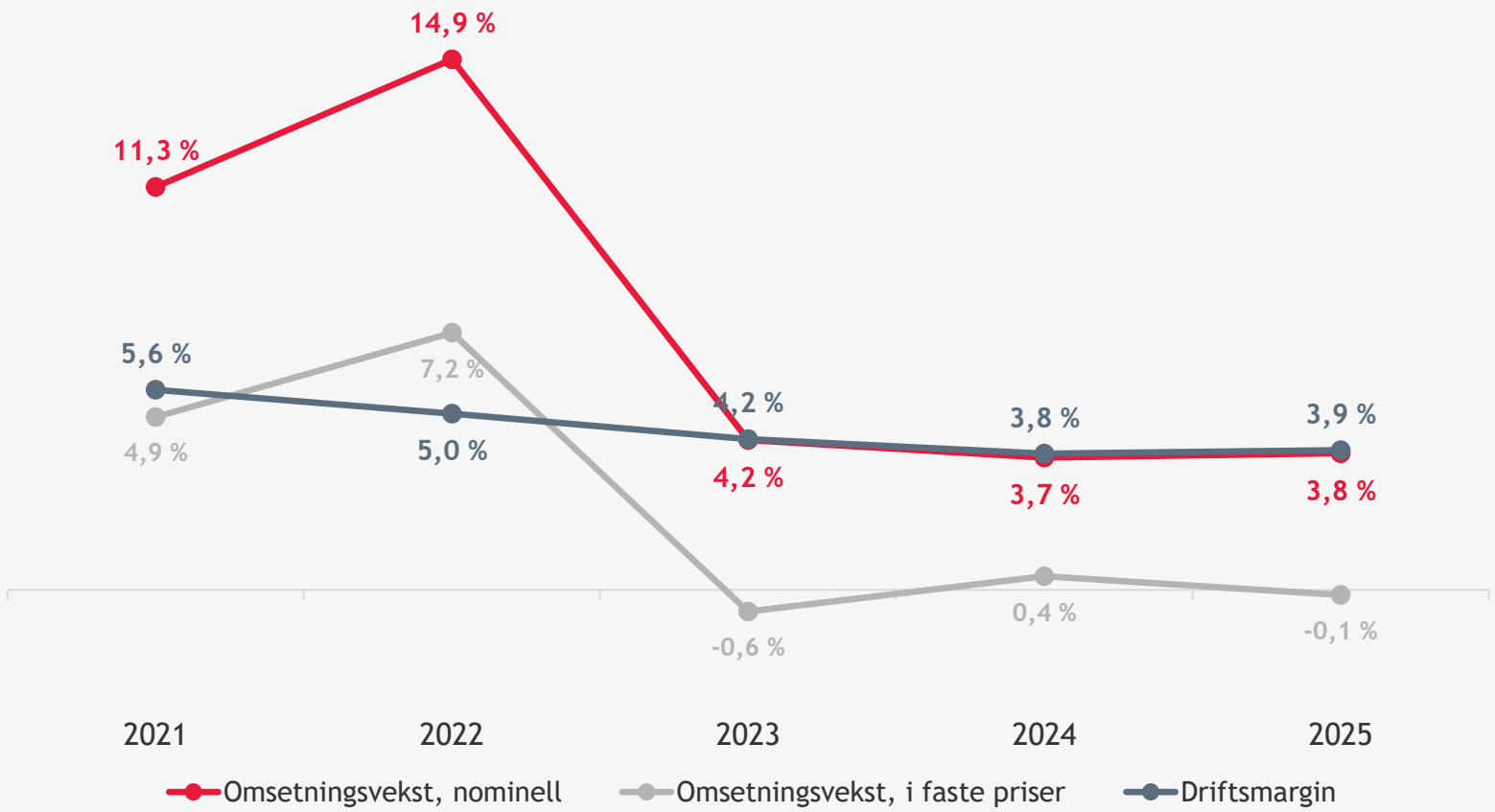
18 %

Eierne får 18 prosent på egenkapitalen, mot 29 prosent i 2021.

Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet. 4 529 selskaper i verdikjeden med omsetning over 30 millioner kroner i 2024- eller 2025-regnskapet. Uttrekk 3. september 2026. Byggekostnadsindeks for boligblokk, SSB tabell 08655.

Byggekostnadene tok hele omsetningsveksten på 3,8 prosent

- Byggekostnadene steg 4,0 prosent og realveksten ble −0,1 prosent
- Driftsmarginen opp fra 3,8 til 3,9 prosent, **første oppgang i femårsperioden**
- Målt i faste priser (justert for inflasjon) er bransjen like stor som i 2022

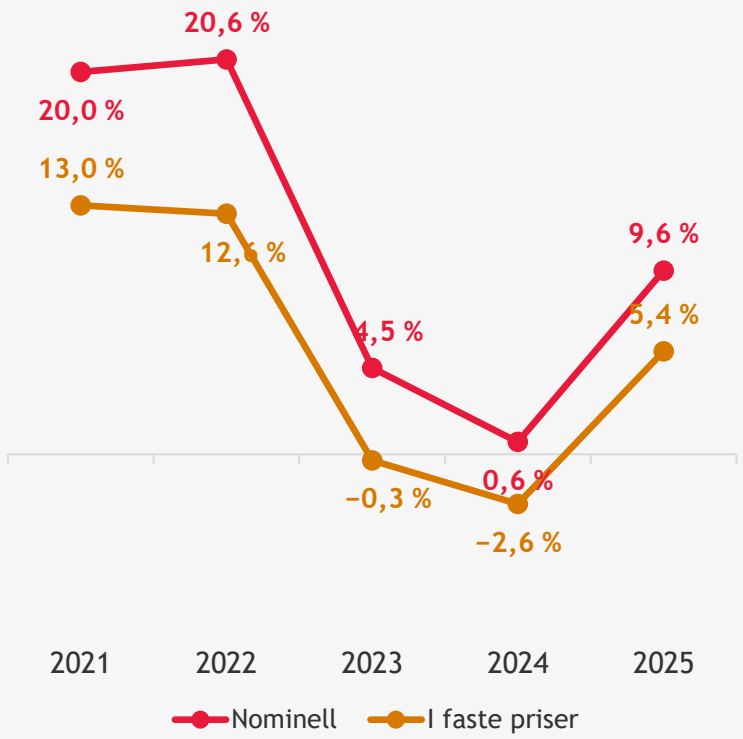


Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet. 4 529 selskaper i verdikjeden med omsetning over 30 millioner kroner i 2024- eller 2025-regnskapet. Uttrekk 3. september 2026. Byggekostnadsindeks for boligblokk, SSB tabell 08655.

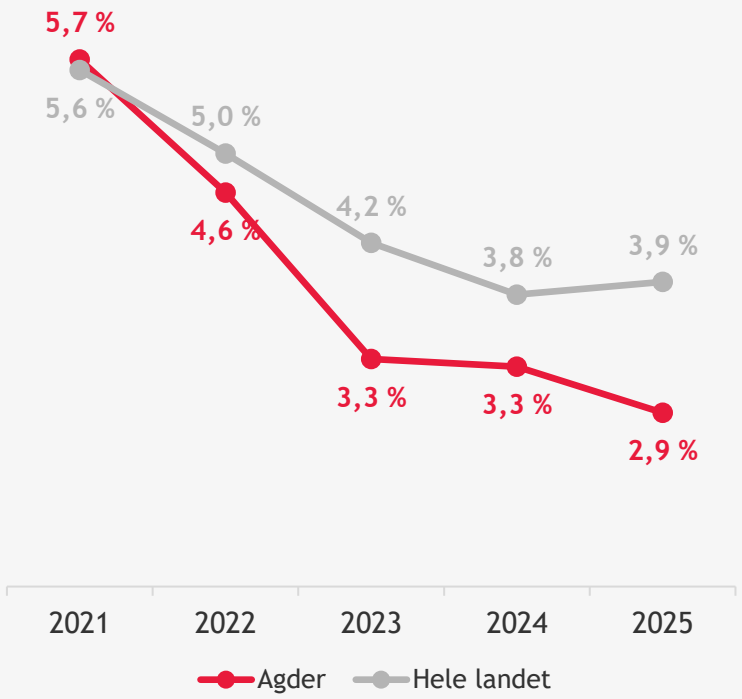
Veksten på Agder tok seg opp til 9,6 prosent, men marginen falt til 2,9

- Omsetningen økte med 9,6 prosent mot 3,8 på landsbasis
- Realveksten på Agder på 5,4 prosent
- Driftsmarginen falt videre til fra 3,3 prosent til 2,9 prosent mot 3,9 prosent på landsbasis

Omsetningsvekst



Driftsmargin

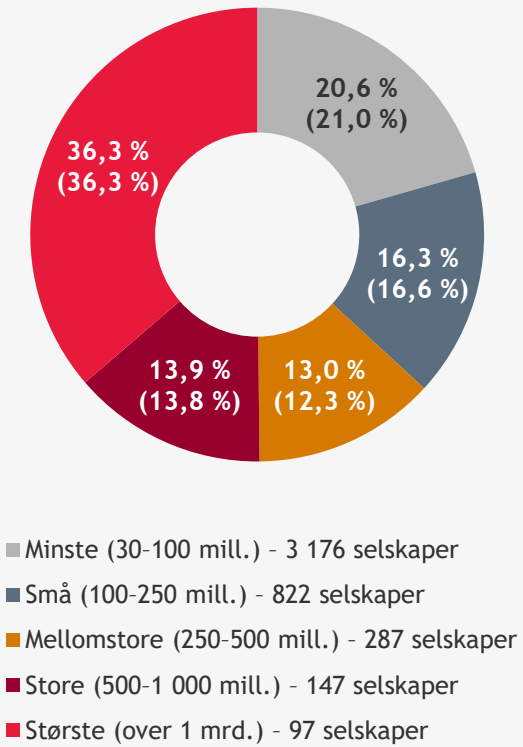


Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet. 258 selskaper i Agder med omsetning over 30 millioner kroner i 2024- eller 2025-regnskapet, plassert etter forretningsadresse. Uttrekk 3. september 2026. Byggekostnadsindeks for boligblokk, SSB tabell 08655.

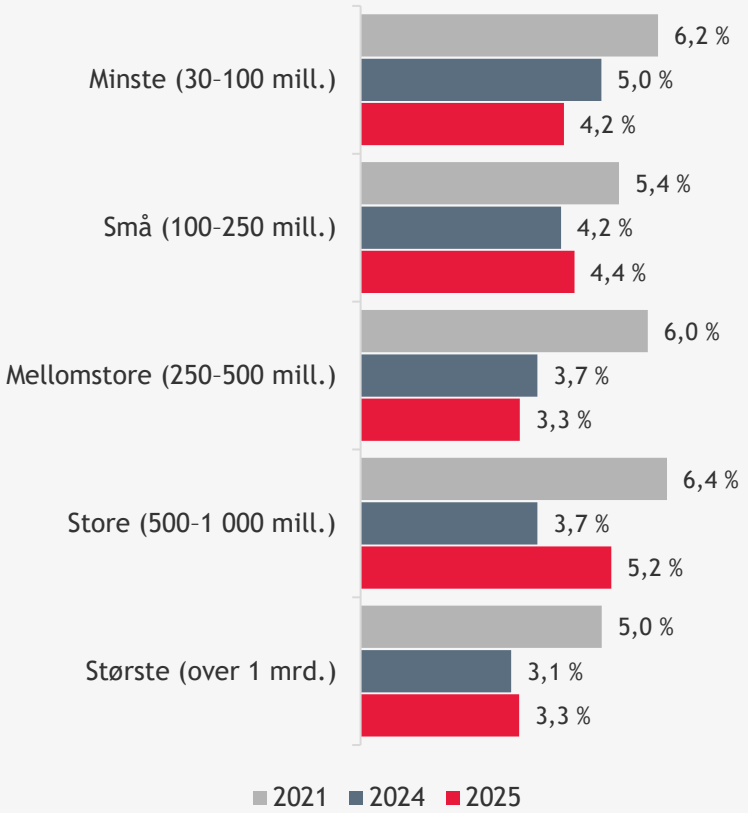
De 97 største har 36 prosent av omsetningen, men lav margin

- Markedsandelene er stort sett uendret fra 2024
- De «store» har best margin på 5,2 % sml. med de andre segmentene
- Betydelig marginløft hos de store. De minste er eneste som faller, men opprettholder likevel en relativt god margin.

Andel av omsetningen 2025 (2024 i parentes)



Driftsmargin per størrelsesgruppe

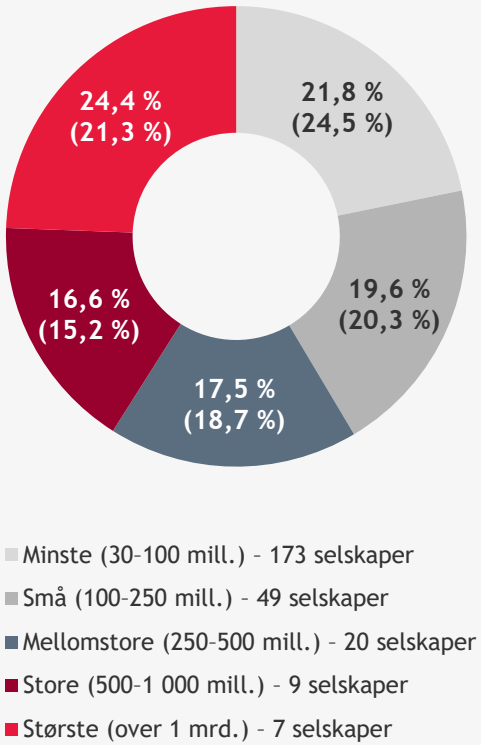


Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet. 4 529 selskaper i verdikjeden med omsetning over 30 millioner kroner i 2024- eller 2025-regnskapet. Uttrekk 3. september 2026.

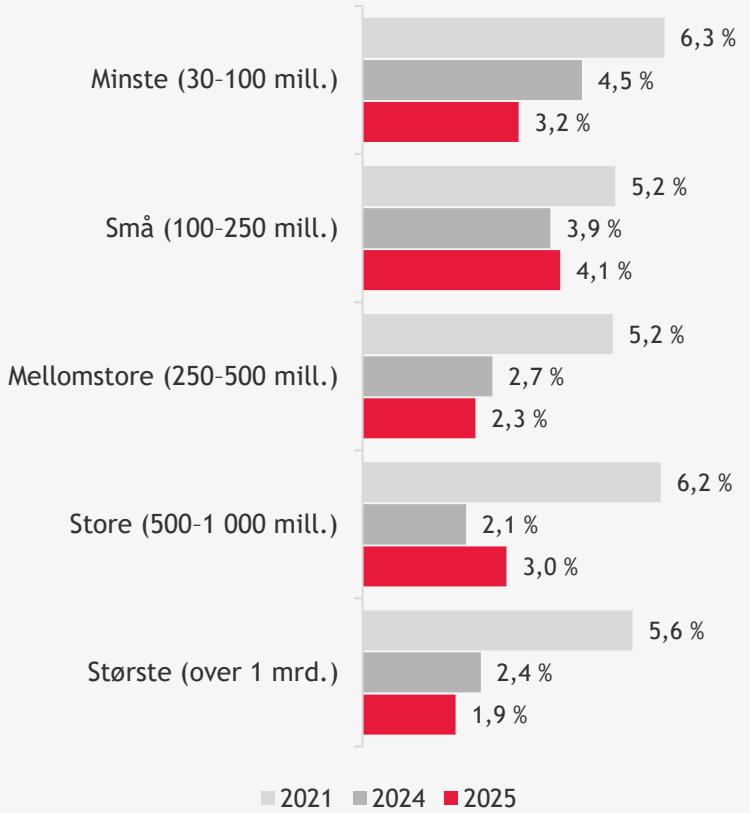
De 7 største selskapene i Agder tar 24 prosent av omsetningen

- De 7 største selskapene har 24 prosent av omsetningen. I Norge har samme gruppe 36 prosent
- De tjener 1,9 prosent, mot 3,3 for samme gruppe i landet
- Alle størrelsesgruppene ligger under landet, mest de store

Andel av omsetningen 2025 (2024 i parentes)

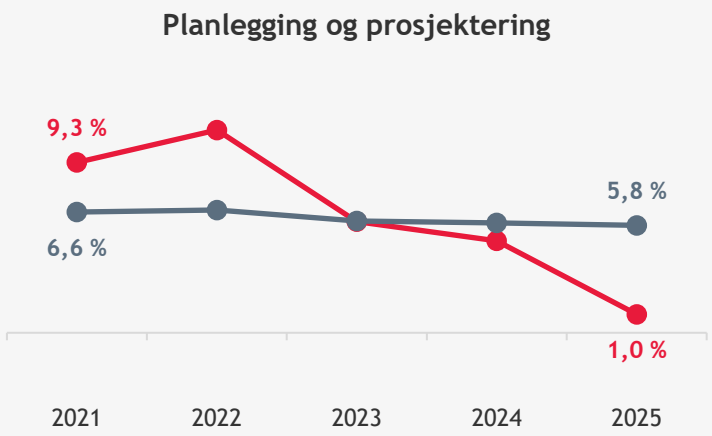


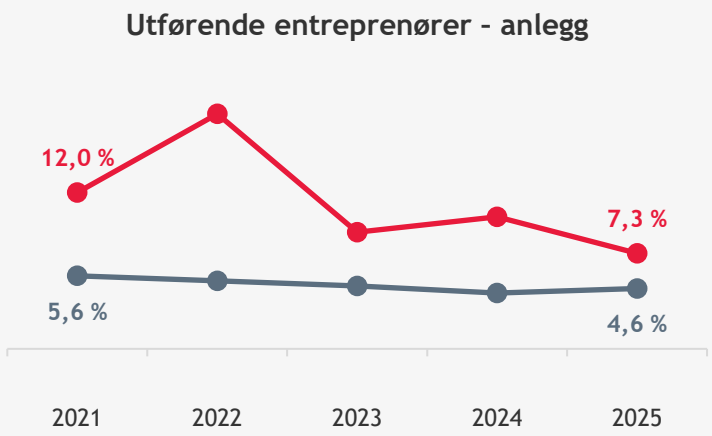
Driftsmargin per størrelsesgruppe

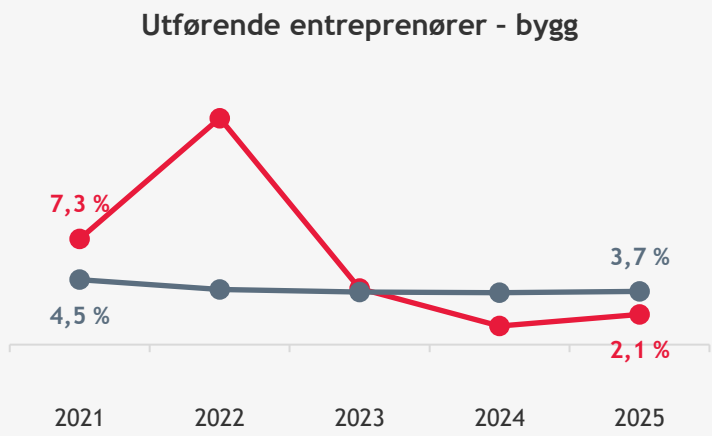


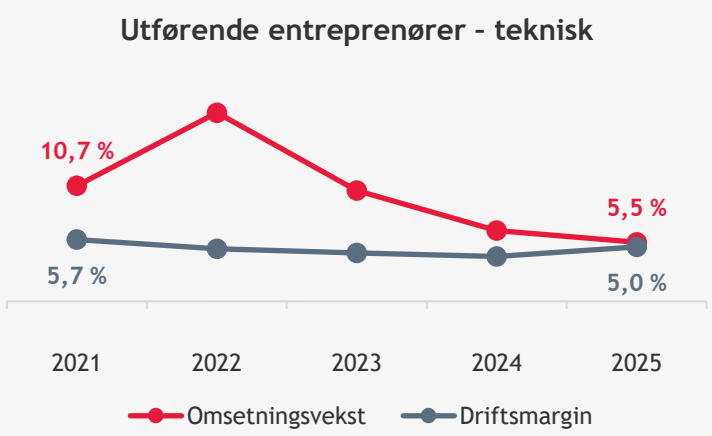
Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet. 258 selskaper i Agder med omsetning over 30 millioner kroner i 2024- eller 2025-regnskapet, plassert etter forretningsadresse. Uttrekk 3. september 2026.

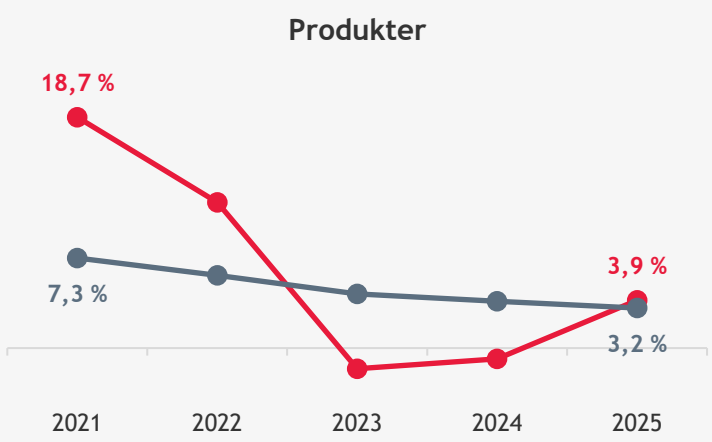
Anlegg og teknisk løftet marginen, produkter og grossister falt videre

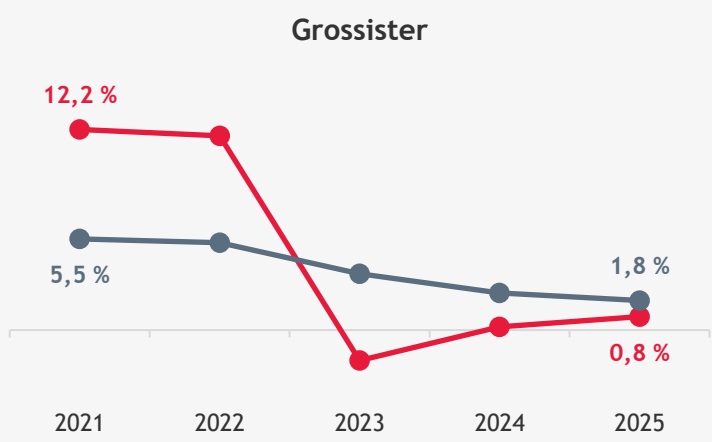






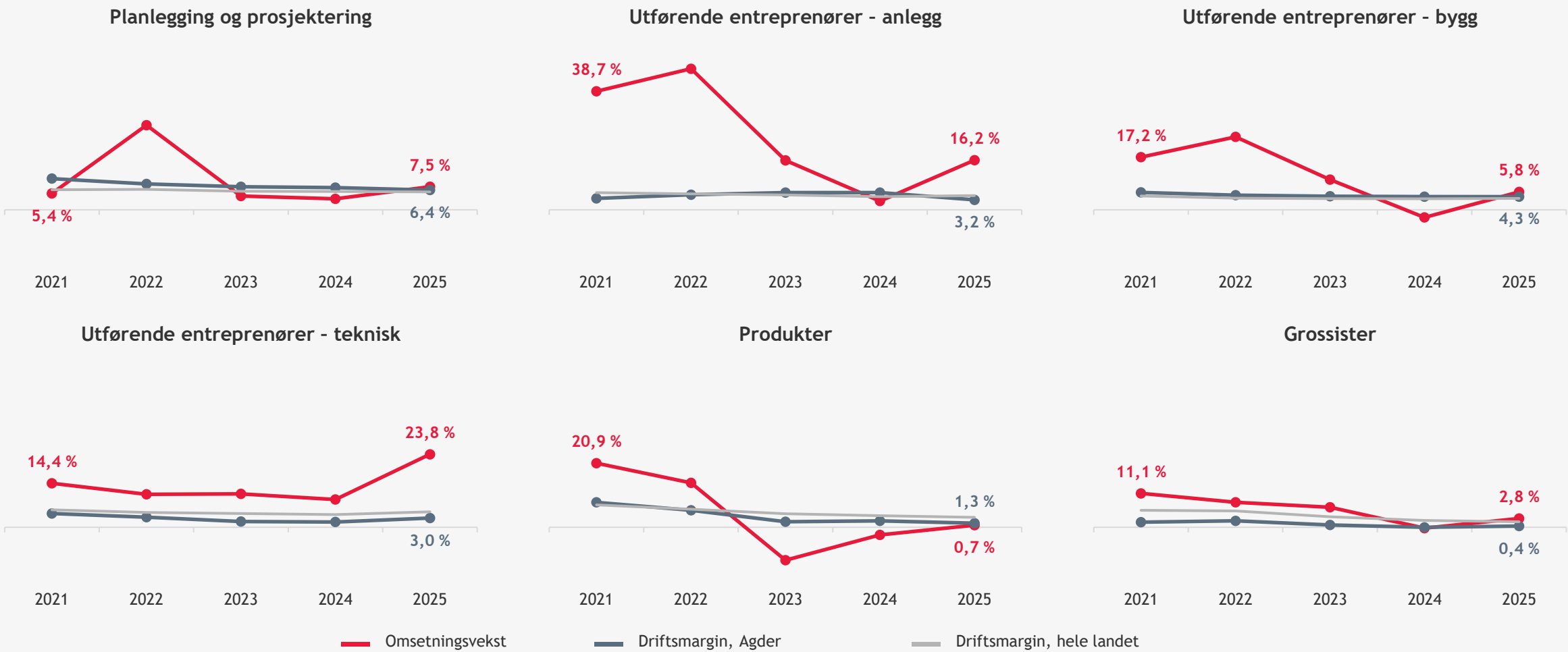






Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet. 4 529 selskaper i verdikjeden med omsetning over 30 millioner kroner i 2024- eller 2025-regnskapet. Uttrekk 3. september 2026.

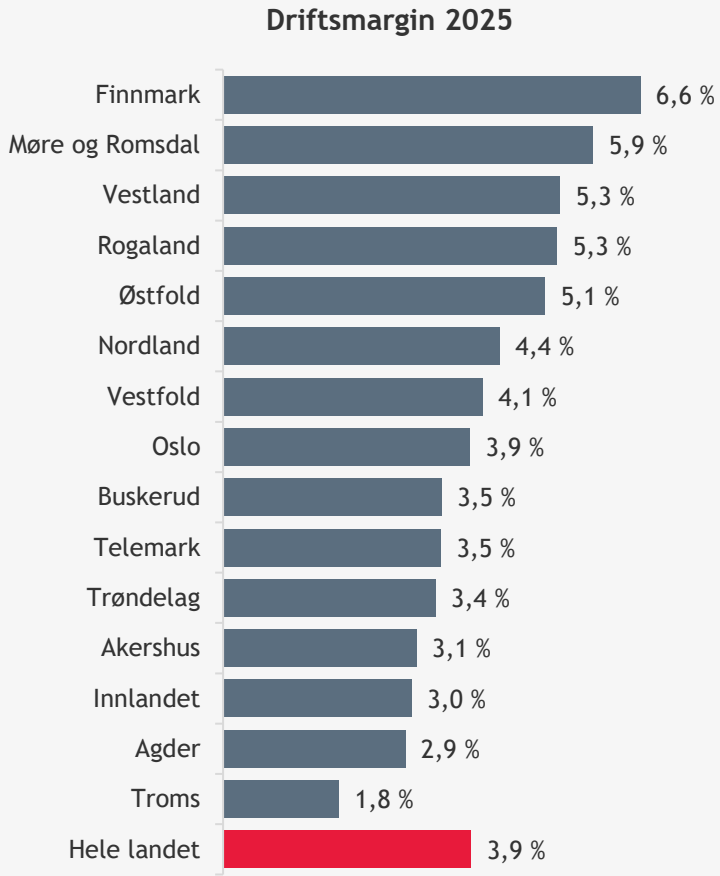
Planlegging og prosjektering tjener best i Agder, grossistene dårligst

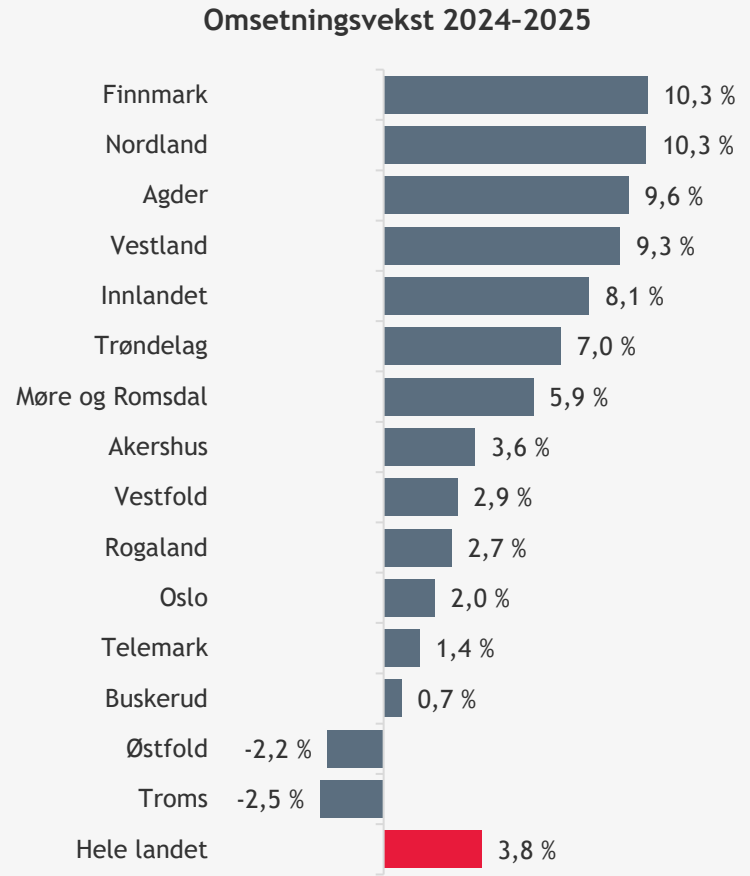


Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet. 258 selskaper i Agder med omsetning over 30 millioner kroner i 2024- eller 2025-regnskapet, plassert etter forretningsadresse. Uttrekk 3. september 2026.

Driftsmarginen spenner fra 1,8 prosent i Troms til 6,6 prosent i Finnmark

- Fem fylker ligger over fem prosent, ett under to
- Finnmark og Nordland vokste over ti prosent, mens Troms og Østfold falt
- Oslo og Akershus har 44 prosent av omsetningen

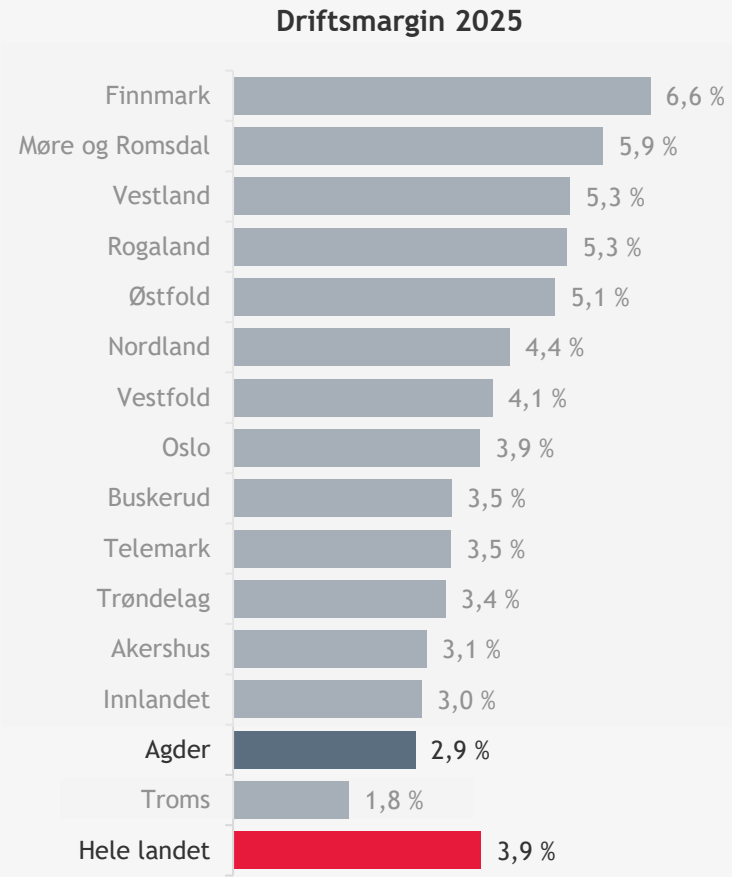


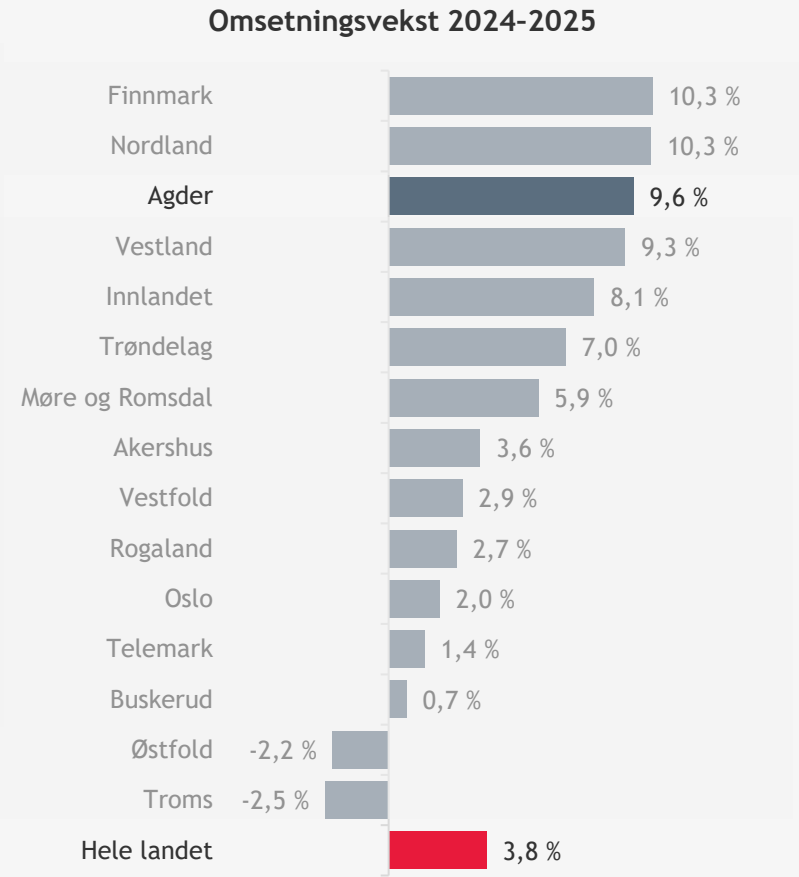


Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet. 4 529 selskaper i verdikjeden med omsetning over 30 millioner kroner i 2024- eller 2025-regnskapet. Uttrekk 3. september 2026. Hvert selskap er plassert etter forretningsadressen i regnskapet.

Driftsmarginen spenner fra 1,8 prosent i Troms til 6,6 prosent i Finnmark

- Fem fylker ligger over fem prosent, ett under to
- Finnmark og Nordland vokste over ti prosent, mens Troms og Østfold falt
- Oslo og Akershus har 44 prosent av omsetningen
- **Agder har høy vekst, men lav margin totalt sett**





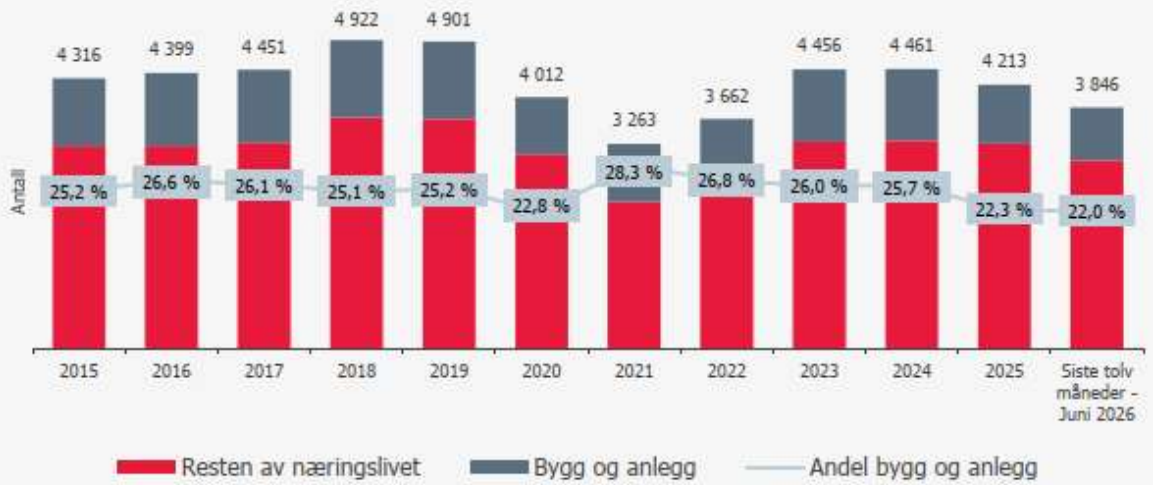
Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet. 4 529 selskaper i verdikjeden med omsetning over 30 millioner kroner i 2024- eller 2025-regnskapet. Uttrekk 3. september 2026. Hvert selskap er plassert etter forretningsadressen i regnskapet.

Konkurser

- Målt over siste tolv måneder er både antall konkurser og nyetableringer på sitt laveste nivå siden 2015
- Utviklingen kan over tid bidra til at større og mer etablerte aktører preger bransjen
- I bransjen er det byggentreprenørene som står for flest antall konkurser
- Konkursene rammer fortsatt i hovedsak mindre selskaper, der 95 prosent av konkursene rammer selskaper som omsetter for mindre enn 30 MNOK
- I perioden 2015-2022 gikk ingen store eller større selskaper konkurs, mens i perioden 2023-2026 har 4 gått konkurs i denne kategorien

Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet

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



Antall konkurser innen bygg og anlegg fordelt på segmenter i Norge







1 Verdikjeden

2 Produktivitet

3 Drivere

4 AI

5 Strukturell utvikling

Produktivitetsøkning fra perioden

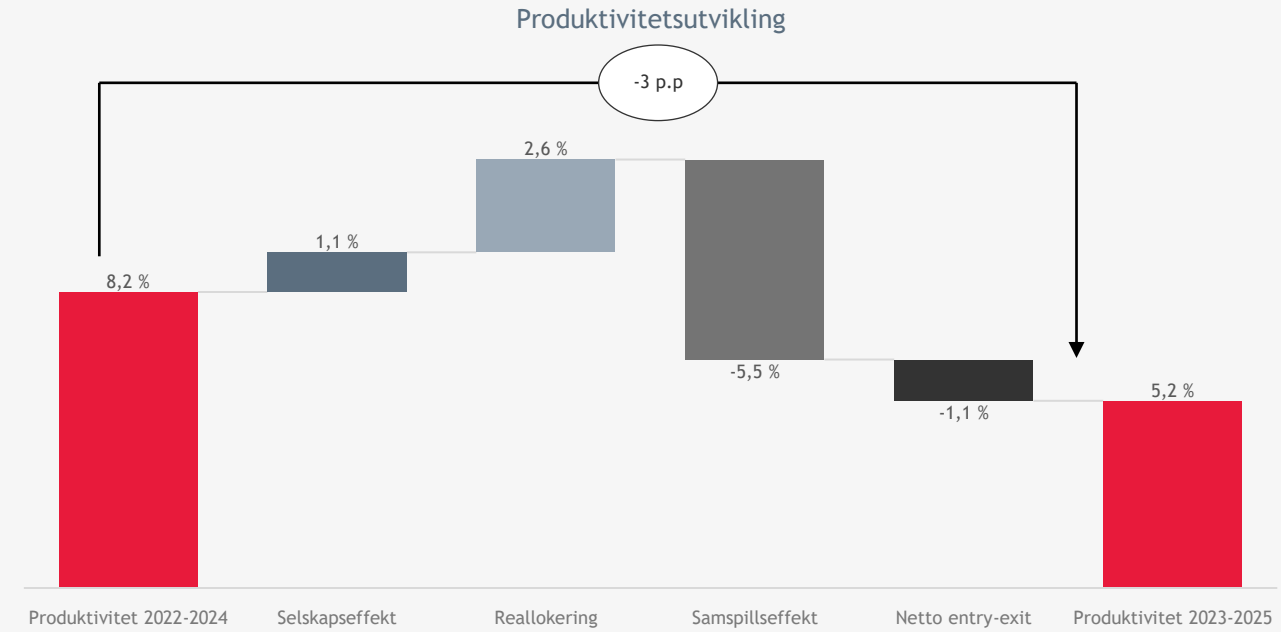
Målt mot gjennomsnittlig produktivitet i perioden 2015-2017 ser vi en produktivitetsøkning målt mot perioden 2023-2025 på 5,2 %, dette er en nedgang på 3,0 prosentpoeng fra perioden 2022-2024

Selskapene har i seg selv blitt mer produktive og produserer mer per sysselsatt

Næringen tynges 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

Samspillseffekten trekker produktiviteten mest ned. De ulike aktørene i byggeprosjektene jobber ikke godt nok sammen.

Nyetableringer og konkurser bidrar i liten grad positivt til utviklingen, og den samlede effekten trekker produktivitetsveksten ned tilsvarende bidraget fra de interne produktivitetsforbedringene



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

Prefabrikasjon og digitalisering gir produktivitetsløft - men krever investeringer og kompetanse.



1 Utvikling i verdikjeden

2 Produktivitet

3 Drivere

4 AI

5 Strukturell utvikling

Befolkningsveksten vil flate ut frem mot 2050

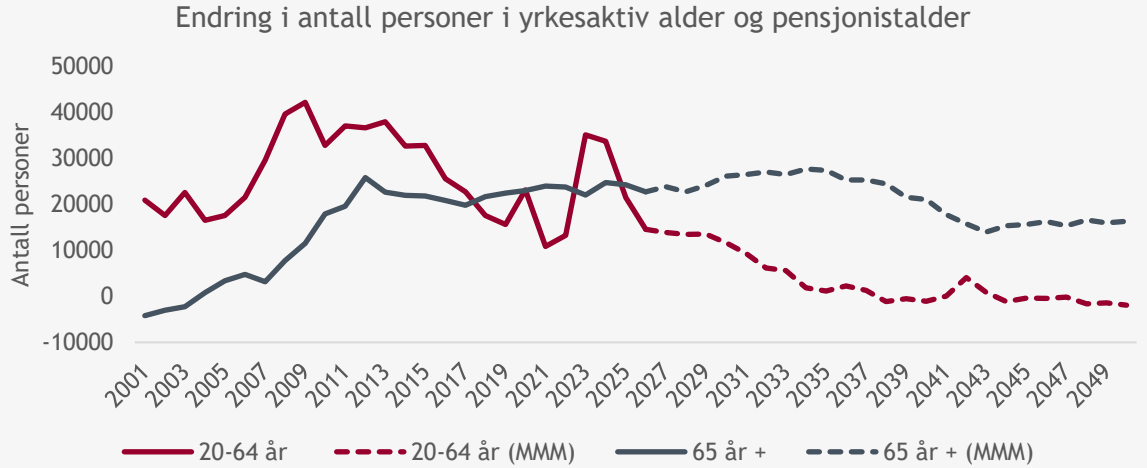
Befolkningen forventes å øke med 550 000 (ca. 10 %) frem mot 2050, men veksten vil flate ut og på 2040-tallet vil fødselsoverskuddet gå mot null

Etterspørselen etter nye boliger anslås til 28 000 enheter i 2027, men det samlede behovet for nye boliger vil reduseres over tid

Det forventes økt behov for segmenttilpassede boliger (små husholdninger, eldre, osv.)

Antall personer over 80 år vil dobles fra 2026 til 2050 – dette gir et årlig behov på minst 1.300 – 3.400 nye omsorgsplasser årlig



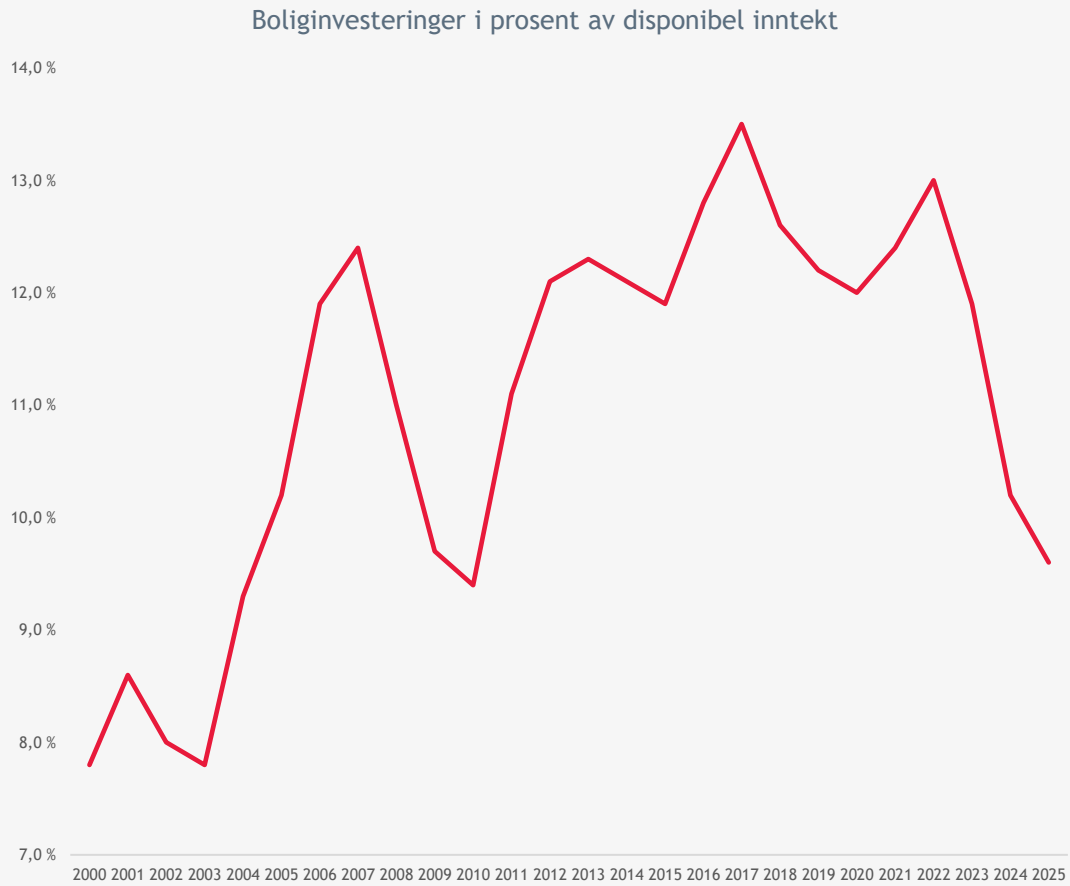


Husholdningene får bedre råd – men holder igjen på boliginvesteringene

Husholdningenes andel av disponibel inntekt som går til boliginvesteringer har falt jevnt fra 2022 til 2025. Vi er nå tilbake til nivået rett før finanskrisen

Samtidig er gjeldsgraden redusert fra toppen på 247 prosent i 2021 til 212 prosent i 2025.

Husholdningene bruker mindre del av inntekten på bolig, og tar opp mindre gjeld ➔ Bedret kjøpekraft har dermed ikke resultert i økt byggeaktivitet.



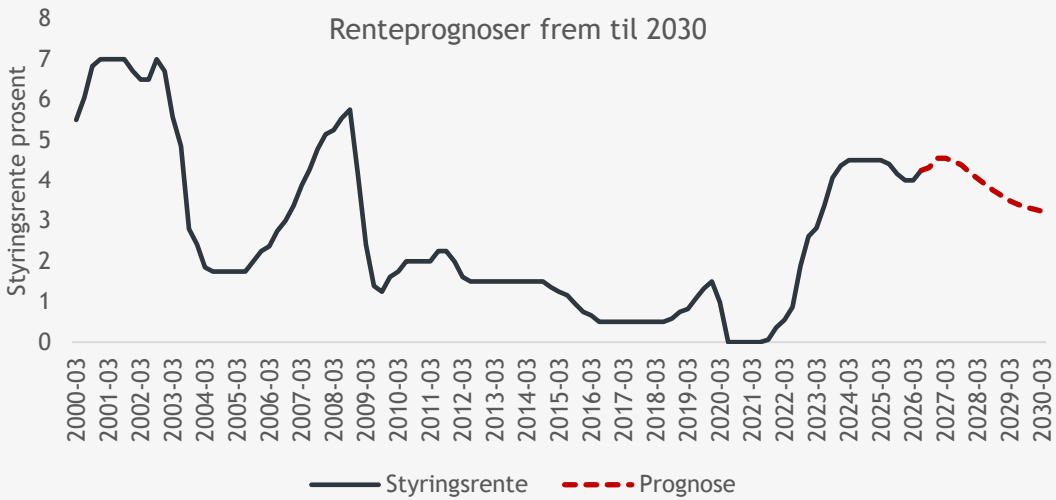
Fra ventede rentekutt til renteøkning… og høye energipriser og materialkostnader

Styringsrenten ble holdt **uendret i august**, men høy usikkerhet i makroøkonomien med blant annet økte energipriser gjør at markedet fortsatt preges av uro

Det **økte rentenivået** gir vedvarende **høye kapitalkostnader** som gjør finansiering dyrere og reduserer investeringsviljen i bransjen

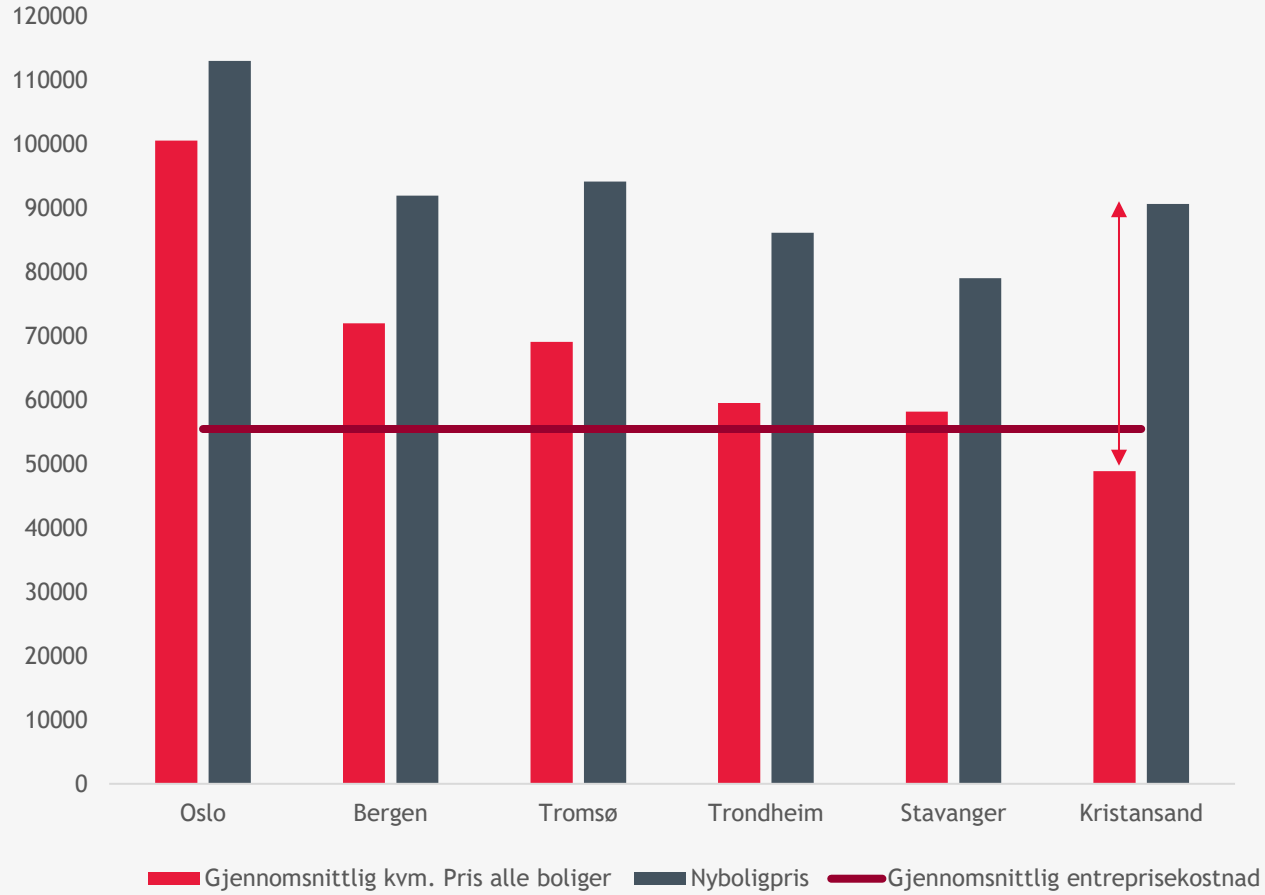
Gjennomsnittlig boliglånsrente ventes å **stige til 5,6 prosent**, samtidig som prispåslaget på nye boliger mot bruktmarkedet holder seg høyt – kombinasjonen ga det svakeste andrekvartalssalget siden 1999

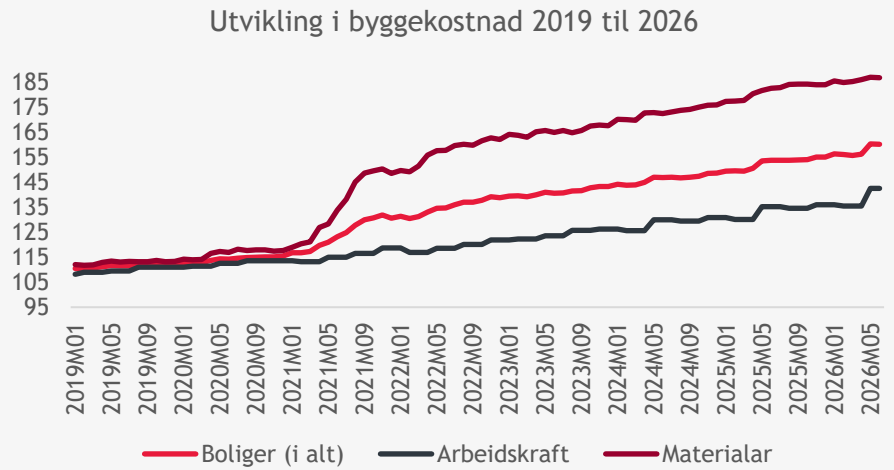
Høyere rente rammer både etterspørselen og kapitalkostnadene, og den svake kronestyrkingen i kombinasjon med økning i energiprisene resulterer til økte materialpriser i bygg- og anleggsnæringen





Utviklingen i byggekostnad gjør boligbygging ulønnsomt i flere deler av Norge





> Samlet utviklingskostnad på om lag **75 000 kroner per kvadratmeter,** eksklusive tomteverdi og fortjeneste, gjør boligbygging ulønnsomt i distriktene, og kalkylen går kun opp i markeder med høyt prisnivå.

Kilde: *Eiendom Norge og Nbbl*

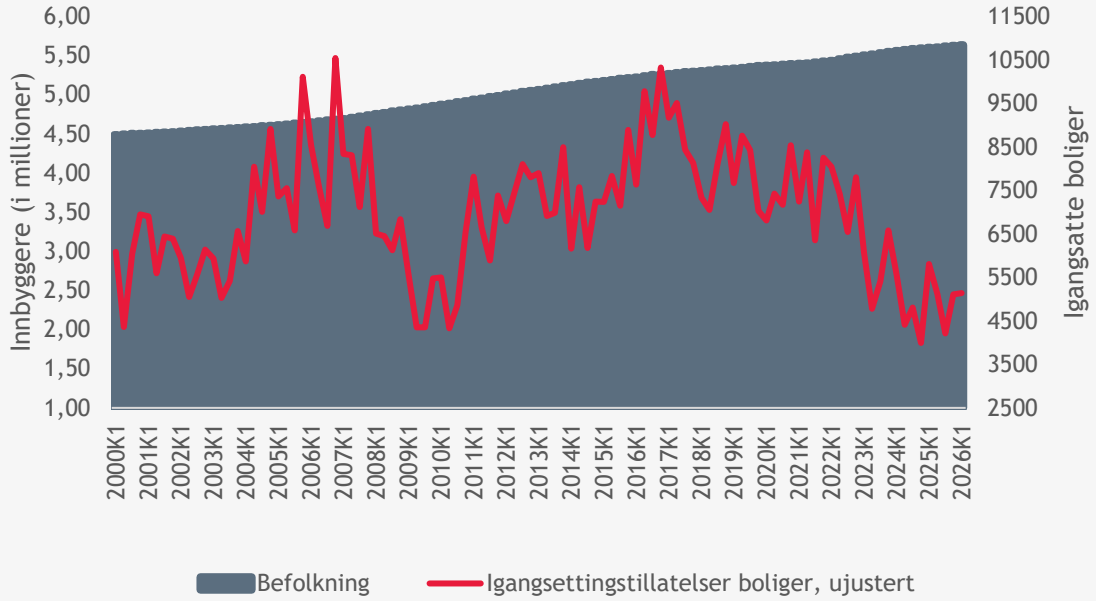
Høye byggekostnader bremser boligbygging og forskyver aktiviteten til offentlig sektor

19 498 fullførte boliger i 2025 er det laveste siden 2010. Igangsettelser ligger **44 prosent under beregnet behov** for 2026.

Materialkostnadene har **steget 39 prosent siden 2019**

Tomteprisene har **falt 30 prosent siden toppen i 2021, men har liten effekt**

Investeringsbehov i samferdsel, vann og avløp, kraftnett og forsvar **demper konjunkturfølsomheten**, men øker avhengigheten av politiske bevilgninger.



Store investeringer i strømnettet, men kamp om kapasiteten



Nettinvesteringer gir stor oppdragsstrøm

Statnett investerte 10,6 mrd. kr i 2025 (+40 % fra 2024), og planlegger å mer enn doble investeringene neste tiår

Gir økt etterspørsel etter grunnarbeid, fundamentering, transformatorstasjoner og kabelgrøfter



Kraftkø kan bremse utviklingen i prosjekter

Elektrifisering, fornybarsatsing og vekst i kraftkrevende næringer (bl.a. datasentre) presser strømnettet

Manglende nettkapasitet forsinker eller stanser prosjekter der nettet er fullt – demper lokal etterspørsel



Opprusting av kraftverk skaper behov for entreprenører

Statkraft planlegger å investere 80 mrd. kroner i vann- og vindkraft frem mot 2035 – halvparten skal gå til rehabilitering og vedlikehold av eksisterende anlegg

Investeringen tilfaller norske entreprenører, store som små, over hele landet

Datasenterboomen krever mer enn strøm

Attraktivt land for datasenteretablering

- Fornybar kraft, kjølig klima og politisk stabilitet trekker aktører til Norge står for 40 % av reservert nettkapasitet og nær halvparten av tilknytningskøen

Stor vekst

- Antallet datasentre har økt **fra 18 i 2020 til 115** per august 2026
- Strømforbruket fra datasentre kan femdobles til rundt 9 TWh innen 2030

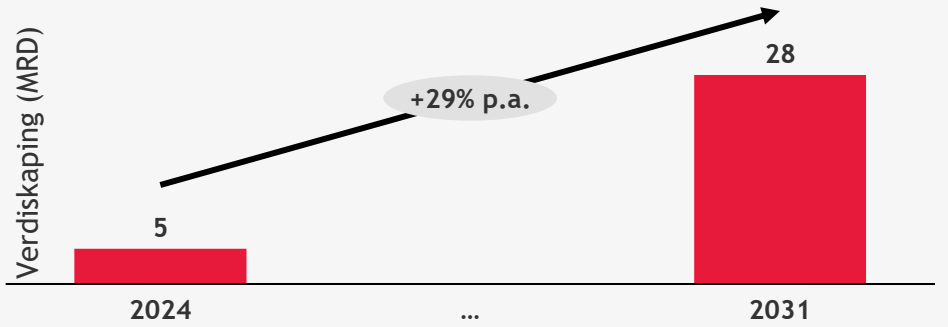
Relevant for bygg- og anleggsbransjen

- Størst aktivitet i etableringsfasen – investeringer i bygg, anlegg og utstyr i milliardklassen
- Arbeidsplasser tilfaller leverandører og entreprenører både lokalt og nasjonalt

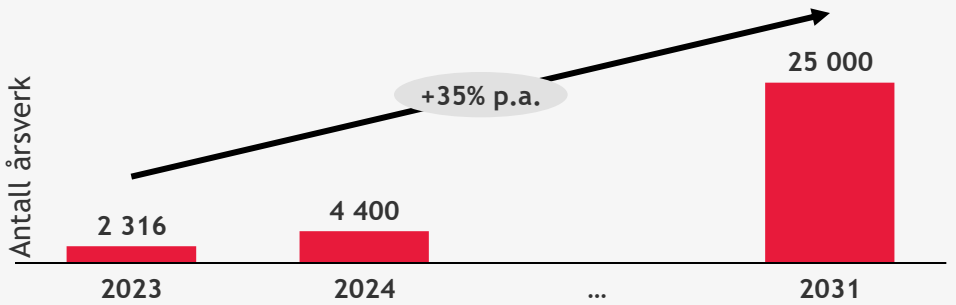
Nettkapasitet er den store flaskehalsen

- Mange prosjekter avhenger av nettutbygging som ikke er klar innen 2030
- Ikke alle køprosjekter blir realisert – markedet konsentreres om regioner med ledig kapasitet

Estimert verdiskapning (mrd) fra datasentre



Antall årsverk i datasenterbransjen



Forsvaret blir en av bransjens klareste vekstdrivere

Blant de tydeligste vekstdriverne i bygg- og anleggsmarkedet

- Forsvarsbygg planlegger å investere 114 milliarder kroner i bygg og anlegg over de neste 12 årene

Bredde i oppdragene – både type og geografi

- 2,4 mrd. kr til boliger, kvarter, kaserner og utdanningsbygg
- Store rammeavtaler for vedlikehold, med stor geografisk spredning
- Alliert-finansierte utbyggingsprosjekter (Rygge flystasjon)

Egne krav til leverandører i nye rammeavtaler

- Minst 50 % fagarbeidere, lærlinger skal inn, og minst 80 % egne ansatte eller underleverandører
- Leverandører skal kunne bidra i beredskapsarbeid og øvelser

Totalforsvaret gir ringvirkninger også utover egne byggeprosjekter

- Lokalsamfunnenes kapasitet (boliger, skoler og arbeidsplasser) er en forutsetning for at forsvarsløftet skal lykkes



Stort vedlikeholdsetterslep gjør at offentlige investeringer vil fortsette å være en viktig drivkraft i næringen

Statsbygg og helseforetak

47 % av sykehusbygg er i **utilfredsstillende teknisk stand**

Oppgraderingsbehov **på 67 mrd. kr**

Nasjonal transportplan

NTP 2025-2036 har en samlet ramme på **1 308 mrd. kr** for å ta igjen **etterslep på vei og bane**

Vann og avløp

Investeringsbehov på **~500 mrd. kr** neste 20 år

Gammelt rørnett og begrenset fornyelsestakt driver behovet

Kommunale bygg

Én av tre kommunale bygg er i **dårlig eller svært dårlig stand**

Oppgraderingsbehov på **168 mrd. kr** for å ruste opp bygg



Statsbudsjettet

Målet er å legge til rette for 130 000 nye boliger innen 2030

Forenkling i byggekrav og lempe på fordyrende krav

Bevilges mer penger til planlegging

Statsbudsjettet foreslår mer penger til planlegging, byutvikling og geodata for raskere saksbehandling og færre innsigelser

Bevilgning til klima- og energifondet kuttes

Kuttes med 3,8 mrd. til 4,1 mrd. Kroner. Enova får mindre penger å forvalte

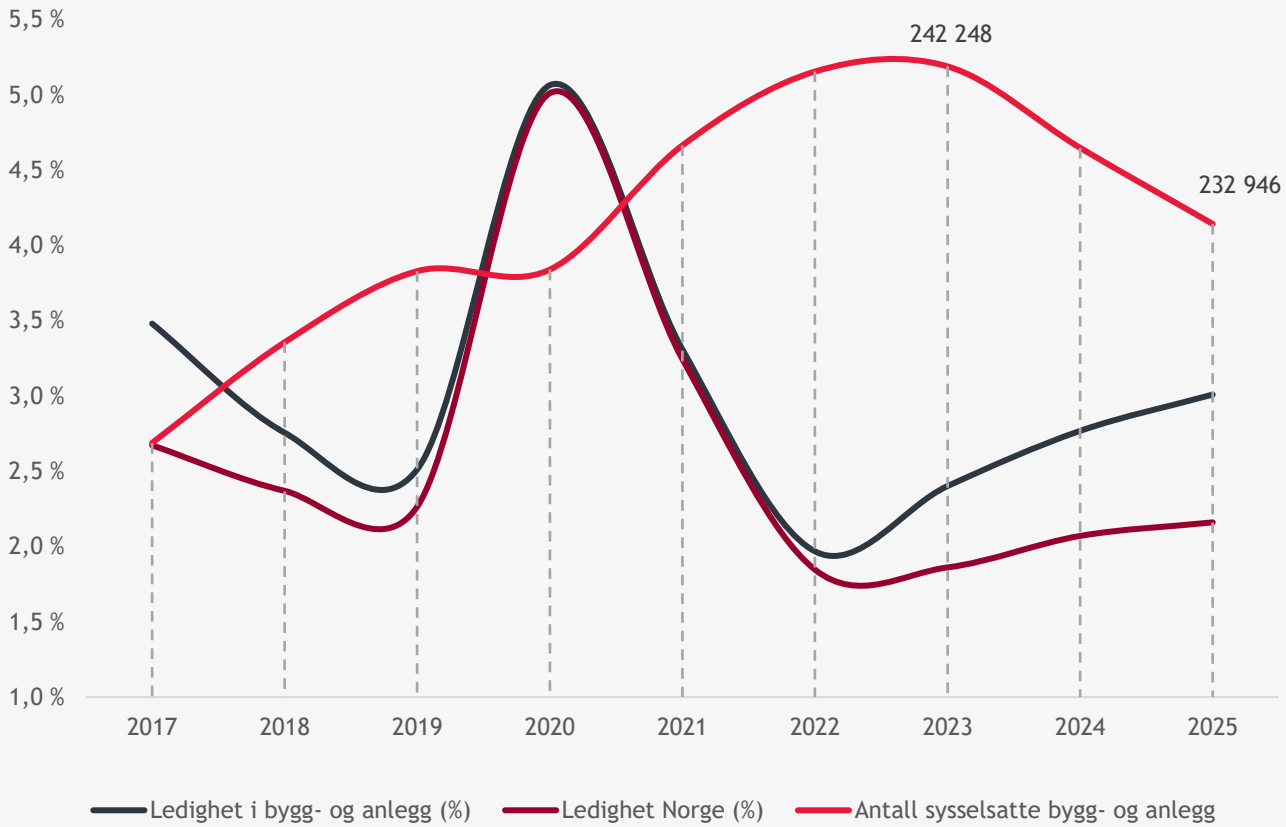


Bygg- og anleggsnæringen mister arbeidskraft, mens ledigheten forblir forhøyet

Sysselsatte i bygg- og anleggsnæringen har fortsatt å avta gjennom 2025

Den reduserte aktiviteten i bygg og anlegg ikke er midlertidig, men ser ut til å være mer strukturell

Arbeidsledigheten ventes å forbli høy sammenlignet med tidligere år





1 Verdikjeden

2 Produktivitet

3 Drivere

4 AI

5 Strukturell utvikling

AI har beveget seg fra eksperimentering til nødvendighet

I 2025 handlet AI i bygg og anlegg om å komme i gang.

I 2026 handler det om å henge med.



Nasjonale tall for 2026 viser at over halvparten i byggebransjen ikke har investert i AI

41 %

Har investert i Kunstig Intelligens (AI)

Til anbud og kalkulering, økonomi og rapportering, salg og markedsføring

De fleste har tatt i bruk ferdige hyllevareløsninger (Copilot, ChatGPT)

En liten andel har utviklet egne AI-løsninger

59 %

Har IKKE investert i Kunstig Intelligens (AI)

53% ser ikke behovet

20% mangler kompetanse

13% sier det er for tidlig

16% sier de planlegger å investere det neste året

44 %

Mener AI ikke vil påvirke virksomheten noe særlig

6% mener AI ikke vil påvirke

38% mener AI vil påvirke i liten grad

39% mener AI vil påvirke i middels grad

17% mener AI vil påvirke i stor grad

19 %

Har etablert retningslinjer

19 % har etablert retningslinjer til ansatte for bruk av AI i virksomheten

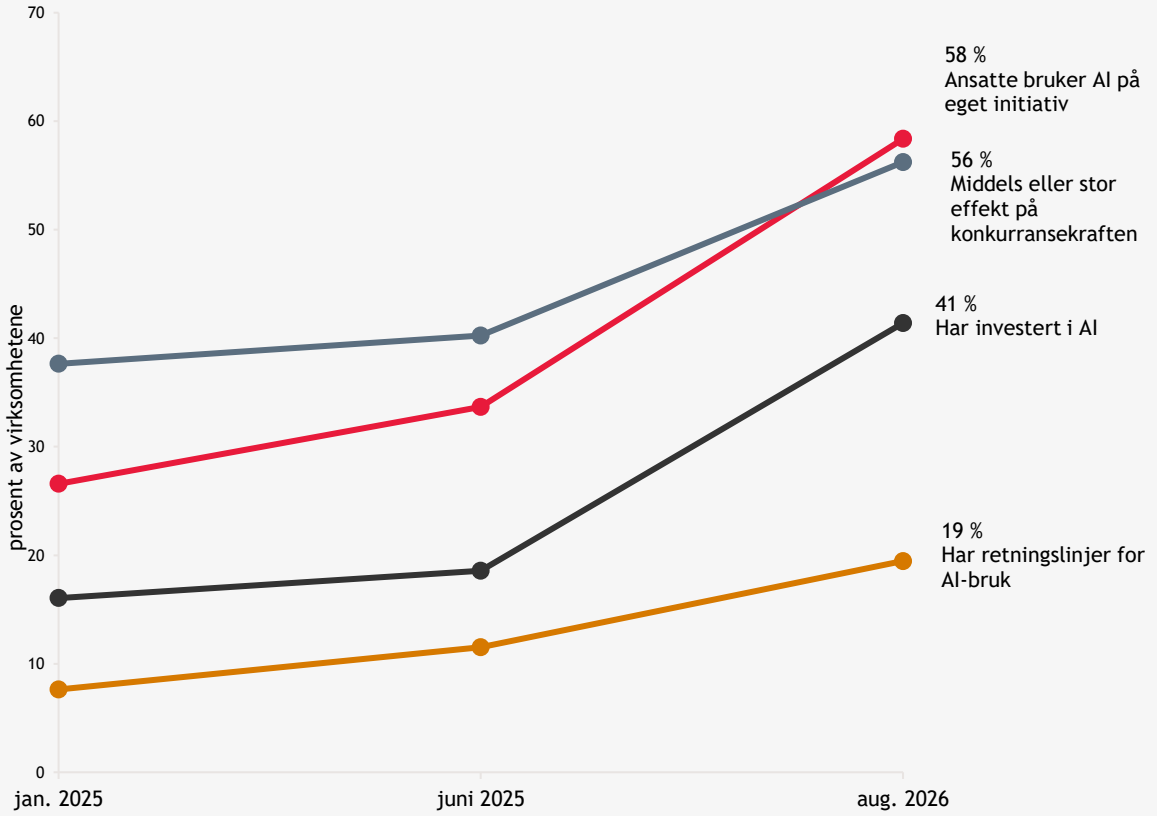
Kilde: Norstat bransjeundersøkelse, juni 2026

Investeringsviljen øker, men det er fortsatt en vei å gå

Hvordan har endringen vært siden forrige analyse?

- Investeringsviljen øker, men over halvparten av aktørene har fortsatt ikke investert i AI og ser heller ikke behovet
- De som var tidlig ute, bygget seg et forsprang i tilbudsarbeid, kontrakter og dokumenthåndtering, men forspranget er ikke lenger like sikkert
- Bransjen går fra spredte piloter til mer systematisk bruk, men utviklingstakten varierer betydelig

Norstat-undersøkelse, prosent av virksomhetene



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).

Disse fire AI-grepene vil være avgjørende for bransjen

1

Bygg datagrunnlag

Strukturer og rydd i eksisterende data først

2

Kjenn prosessene

Forstå rutinene og prosessene godt og implementer AI der dere ser gevinsten

3

Del verktøy og erfaringer

Sørg for at AI-bruken når hele organisasjonen, ikke bare administrasjonen

4

Fra pilot til kjerne

Integrer AI der verdiskapingen faktisk skjer. Kartlegg gjennom AI Mulighetsstudie



Start enkelt og synliggjør gevinsten av AI

Det er bedre å gjennomføre èn prosess godt, enn mange prosesser dårlig.

Tidsbesparelse – Feilrate - Tilbudskvalitet





1 Verdikjeden

2 Produktivitet

3 Drivere

4 AI

5 Strukturell utvikling



Transaksjonsmarkedet innen bygg og anlegg

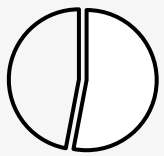
Det nordiske transaksjonsmarkedet innen bygg og anlegg er på et rekordnivå, der aktiviteten særlig er drevet Private Equity-aktører

Antall transaksjoner i det nordiske bygg- og anleggsmarkedet

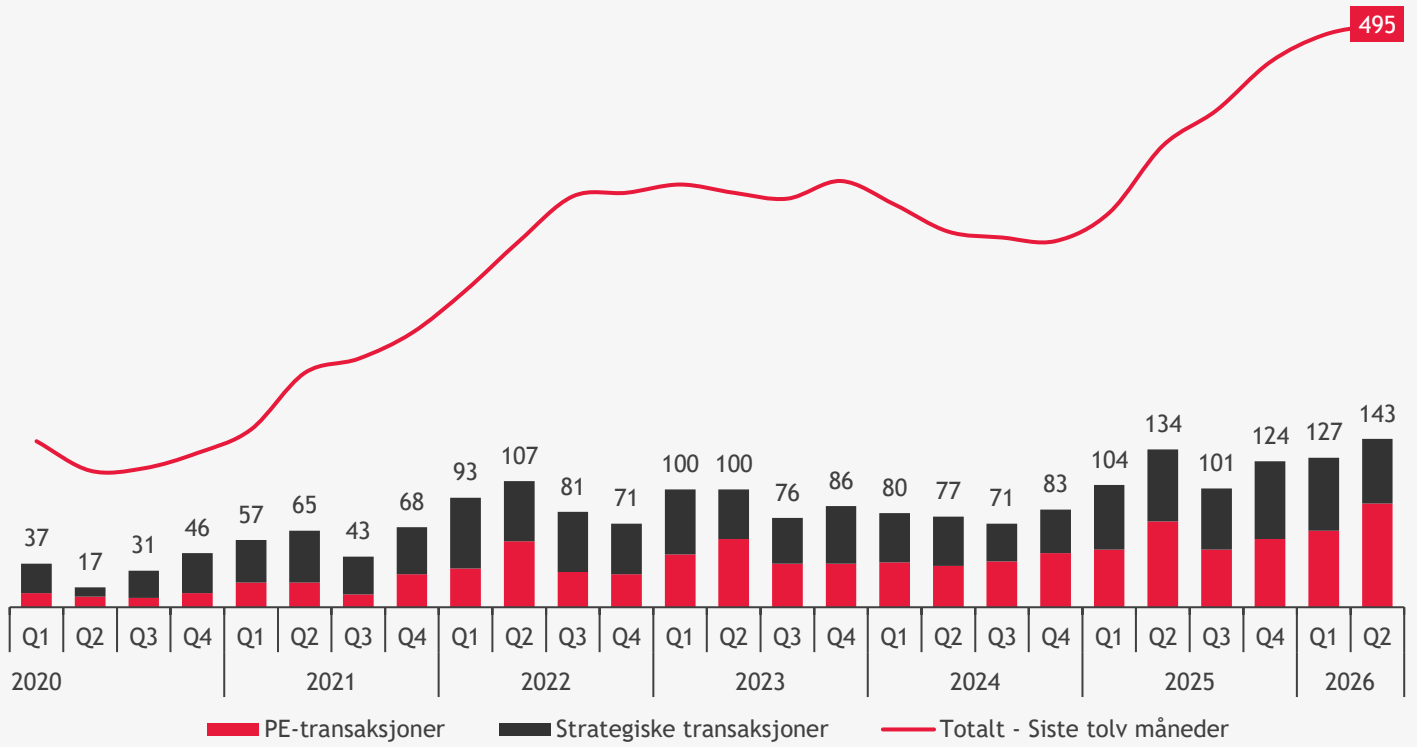
Norden | Norge

>4x

Transaksjonsaktiviteten er mer enn firedoblet på årlig basis fra Q2 2020 til Q2 2026



Per Q2 2026 står PE-aktører bak 53 % av transaksjonene, opp 24 prosentpoeng fra Q2 2020



Kilde: Mergermarket

Norge skiller seg ut med en vedvarende sterk vekst i oppkjøpsaktivitet

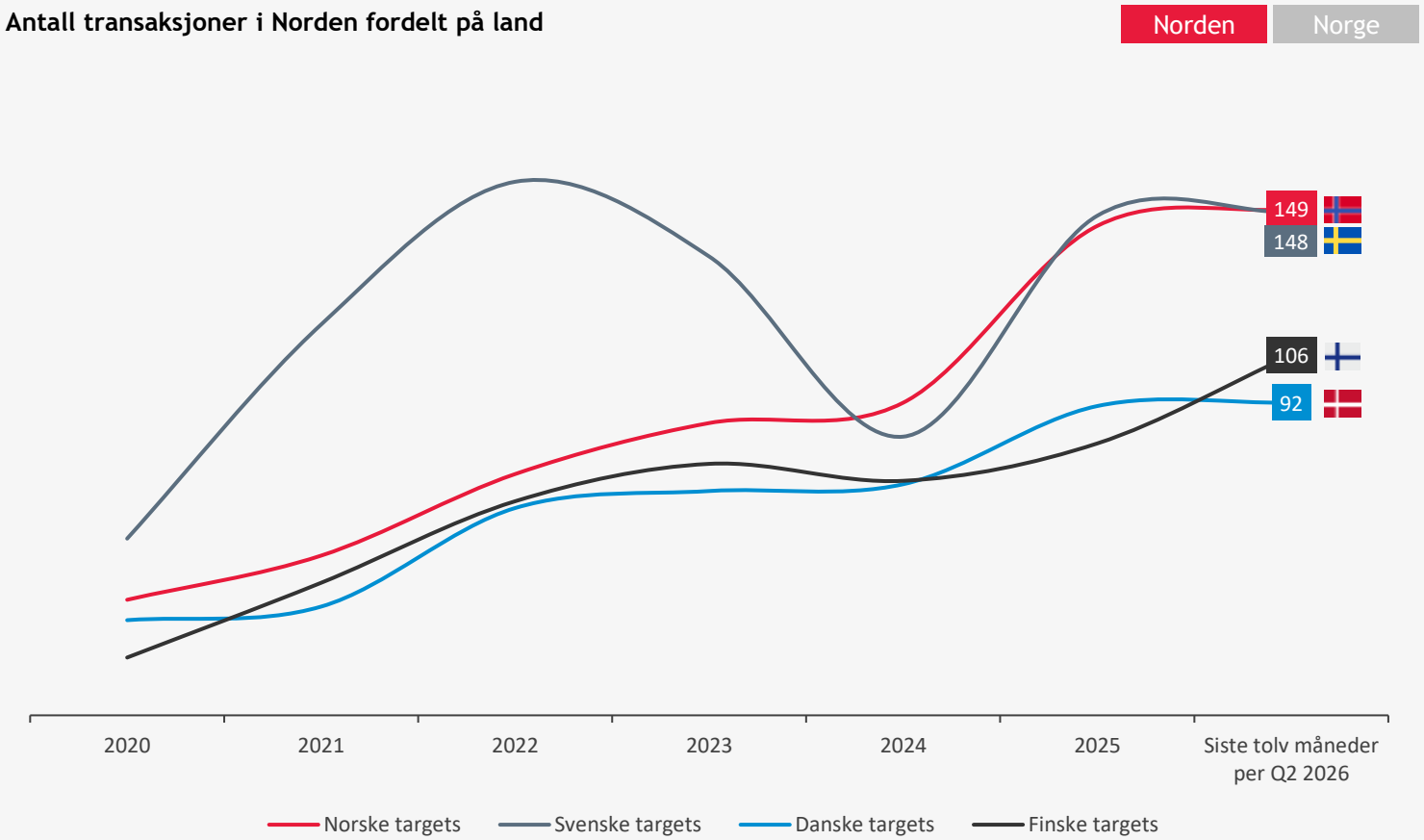


Etter Covid sto svenske PE-aktører og investeringsselskaper bak flest oppkjøp, drevet av et fragmentert hjemmemarked



Svenske PE-fond og investeringsselskaper har i større grad vendt fokus mot Norge fra 2024

Antall transaksjoner i Norden fordelt på land

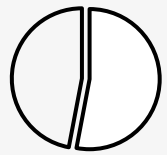


Kilde: Mergermarket

Antall oppkjøp av norske selskaper har økt jevnt siden 2020, og er per Q2 2026 på rekordnivå

~5x

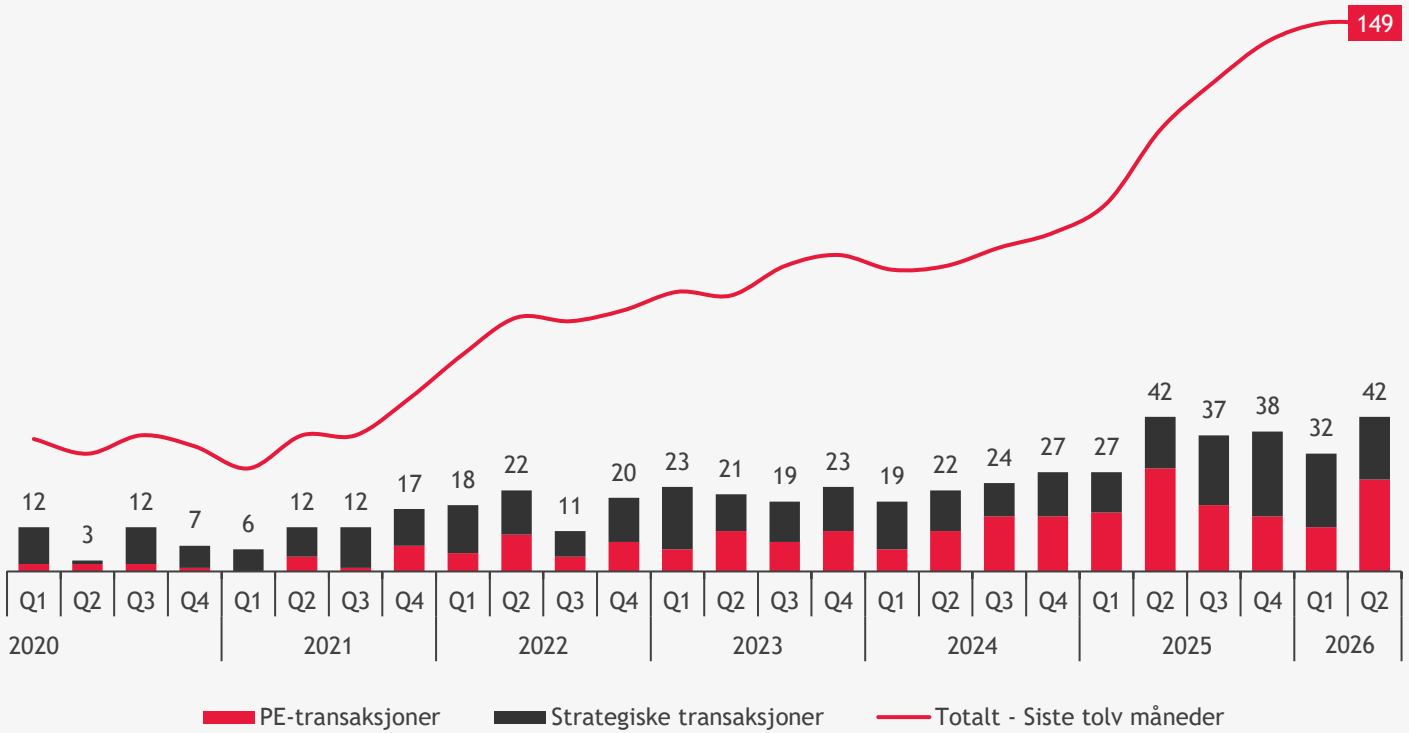
Transaksjonsaktiviteten i norsk bygg og anlegg er nesten femdoblet på årlig basis fra Q2 2020 til Q2 2026



Per Q2 2026 står PE-aktører bak 47 % av transaksjonene, mer enn dobbelt så høyt som nivået per Q2 2020

Antall transaksjoner i det norske bygg- og anleggsmarkedet

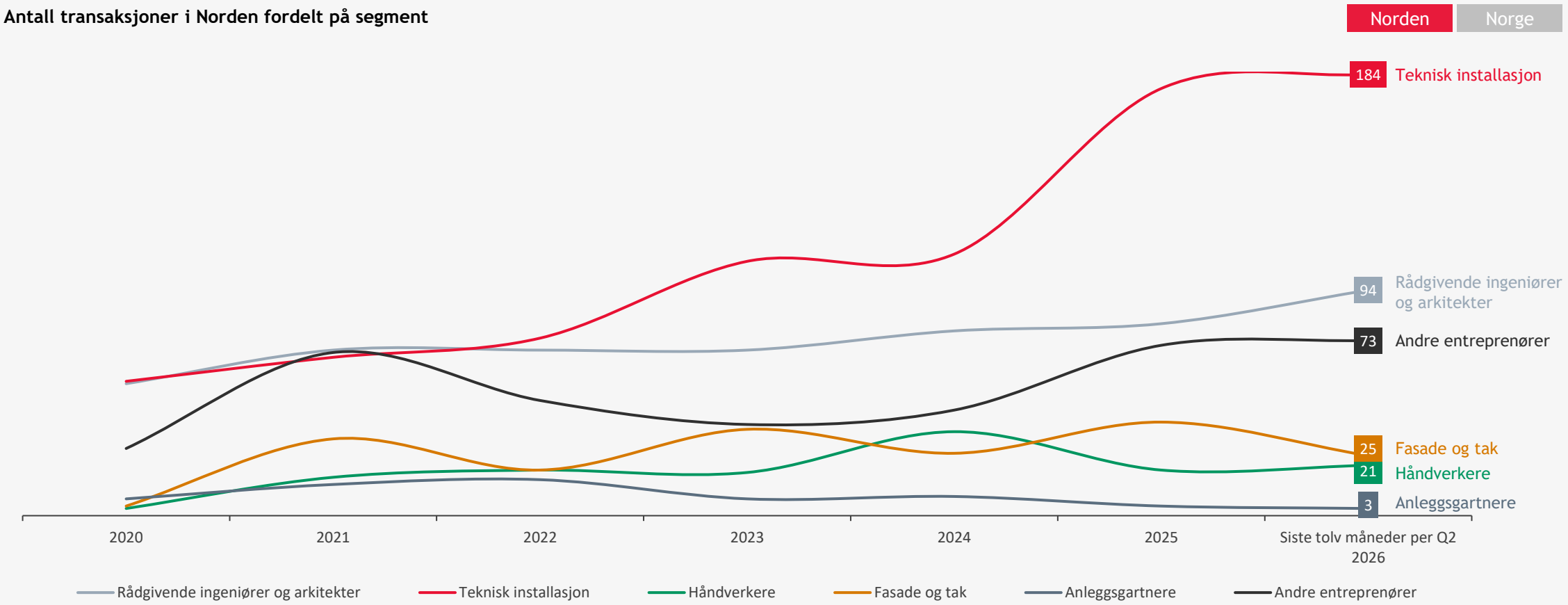
Norden | Norge



Kilde: Mergermarket

På nordisk nivå er det særlig høy transaksjonsaktivitet innen utvalgte segmenter

Antall transaksjoner i Norden fordelt på segment

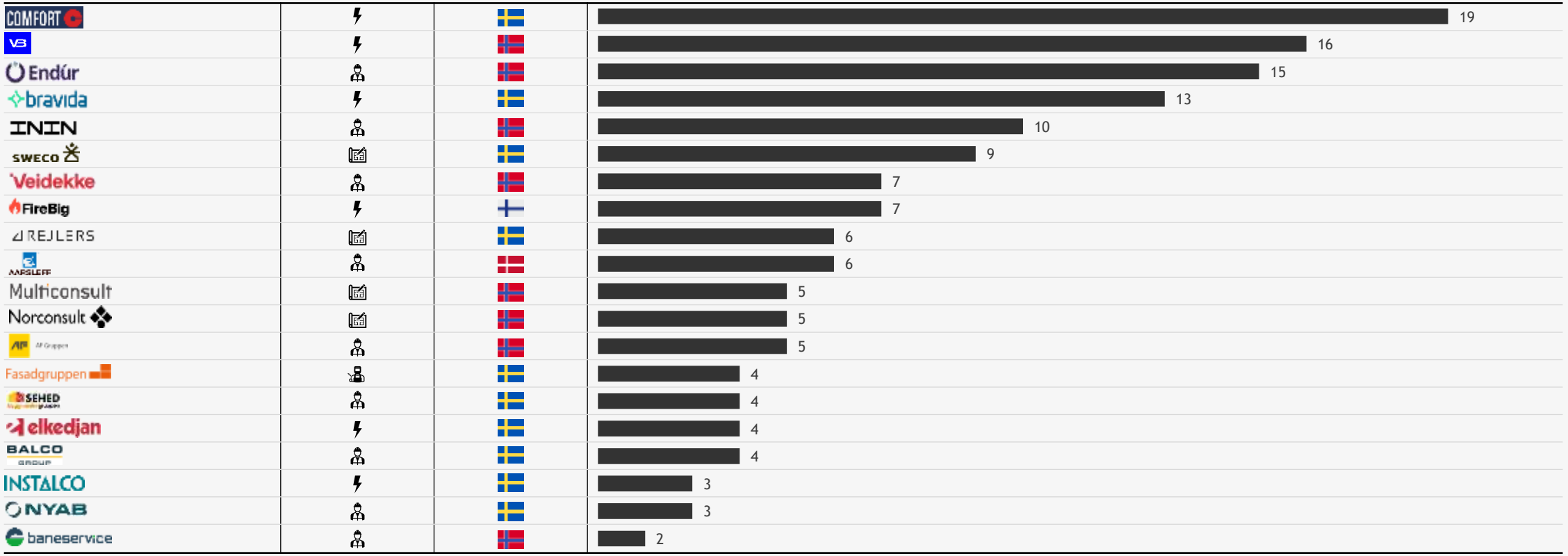


Kilde: BDO-analyse, Mergermarket

I perioden 2024-Q2 2026 er de mest aktive strategiske kjøperne innen bygg og anlegg knyttet til teknisk installasjon

De mest aktive nordiske strategiske kjøperne

Norden | Norge



Kilde: BDO-analyse, Mergermarket

I perioden 2024-Q2 2026 er de mest aktive PE-eide plattformene innen bygg og anlegg knyttet til teknisk installasjon og rådgivende ingeniører

De mest aktive nordiske PE-eide plattformene

Norden | Norge

Plattform	Segment	Land	Antall oppkjøp gjort 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
INSTALLATOR GRUPPEN	Teknisk installasjon	Danmark	33	FSN CAPITAL	Q1 2023
[illegible]	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	Q1 2025
Caverion	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	Fasade og tak	Sverige	17	ASPIRA	Q3 2021
Granlund	Rådgivende ingeniør	Finland	17	ICG	Q2 2024
NORDIC CLIMATE GROUP	Teknisk installasjon	Sverige	16	ALTOR	Q2 2022
[illegible]	Teknisk installasjon	Sverige	15	NORDIC CAPITAL	Q3 2023
noble	Teknisk installasjon	Sverige	14	CREDO	Q1 2023
TEKNI	Teknisk installasjon	Norge	13	Driv	Q2 2025
Sertion	Teknisk installasjon	Sverige	12	ALTOR	Q2 2026

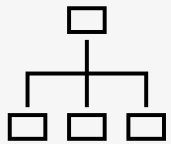
**Antall transaksjoner for Circura inkluderer transaksjoner gjennomført av alle selskapene i Circura Group, herunder Circura, Vokstr og Re:mount*
Kilde: BDO-analyse, Mergermarket

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

Utenlandske Private Equity-aktører står igjen for majoriteten av oppkjøpene av norske selskaper innen bygg og anlegg



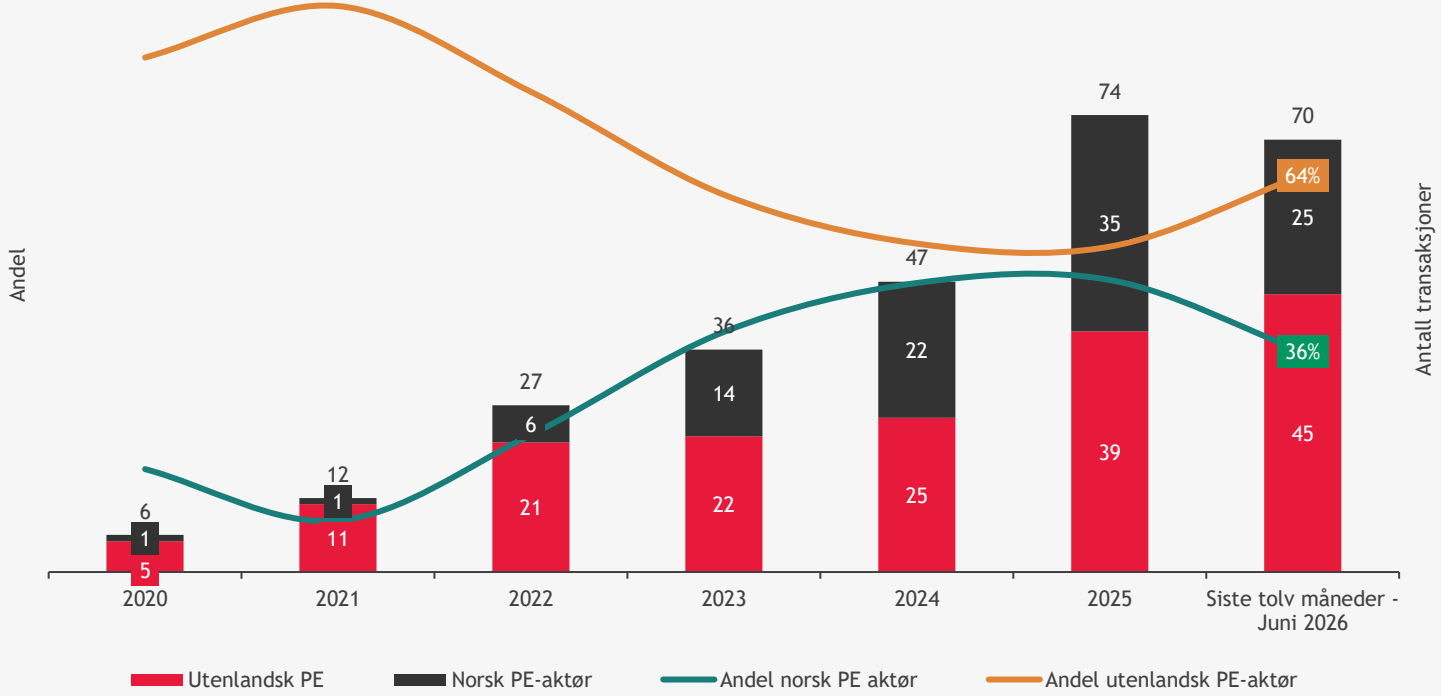
Norske Private Equity-aktører står igjen for en lav andel av oppkjøpene i 2026, sammenlignet med utenlandske aktører



Oppkjøpsaktiviteten er i stor grad drevet av små og mellomstore selskaper som konsolideres inn i større plattformer

Andel Private Equity-transaksjoner i Norge som har utenlandsk kjøper

Norden | Norge



Kilde: Mergermarket

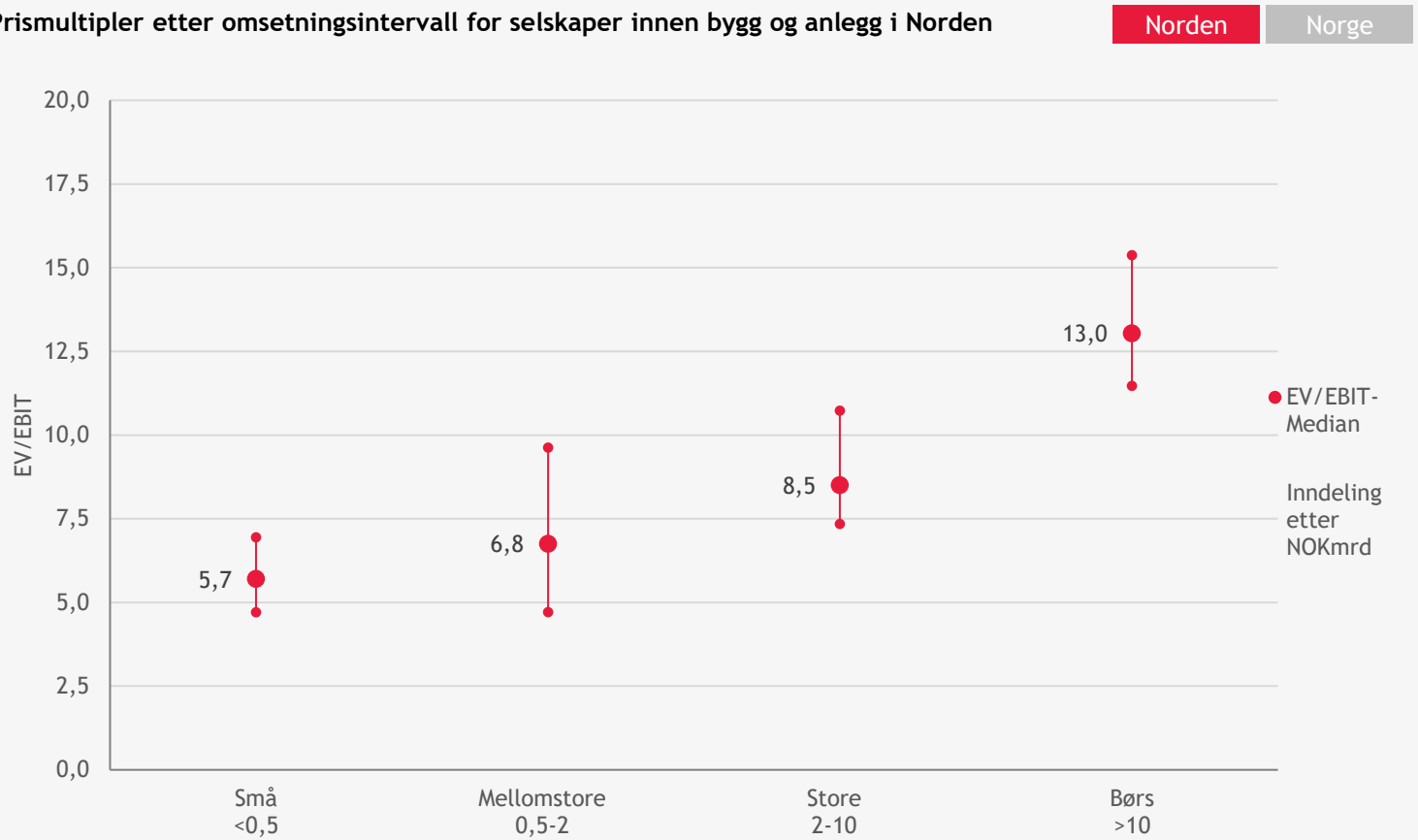
Prising innen bygg og anlegg i Norden øker med størrelsen

Størrelse, kompleksitet og forretningsstruktur har stor betydning for prising

Mindre selskaper prises lavere grunnet begrenset robusthet og skalautfordringer

Strukturell forskjell i verdsettelse er en viktig drivkraft bak aktiviteten i transaksjonsmarkedet

Prismultipler etter omsetningsintervall for selskaper innen bygg og anlegg i Norden



Kilde: BDO-analyse, Mergermarket

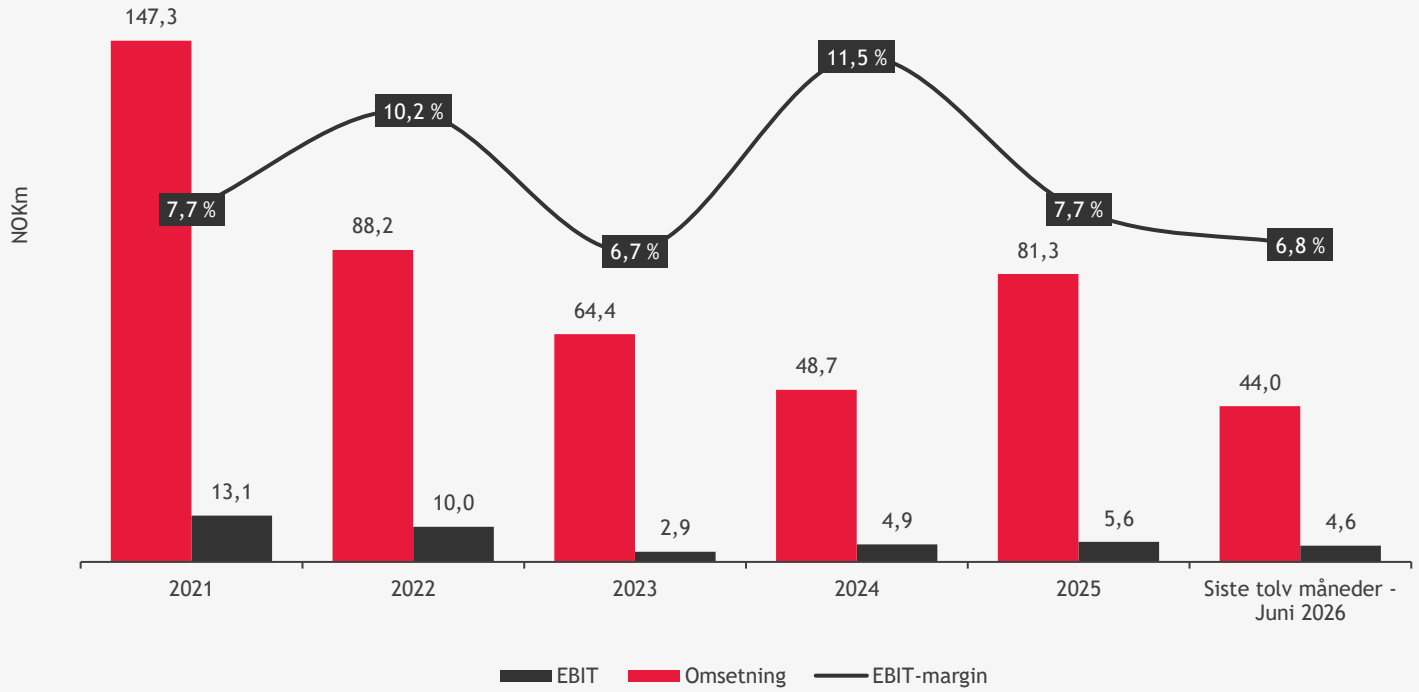
Kjøperne jakter ikke på «billige» selskaper i trøbbel, de konkurrerer om solide virksomheter med dokumentert lønnsomhet og høy kvalitet

Oppkjøpte selskaper har en median EBIT-margin i intervallet 6,7–11,5 % siden 2021

Bygg- og anleggsbransjen som helhet har til sammenligning en EBIT-margin i intervallet 3,8-5,4 % i samme periode

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

Norden | Norge



Kilde: BDO-analyse, Mergermarket

De mest attraktive selskapene kjennetegnes ved at de kombinerer lønnsomhet, lav risiko og vekst – og en selvstendig organisasjon

Høy lønnsomhet



Lav risiko



Sterke vekstutsikter



Attraktiv markedsposisjon



Profesjonell drift





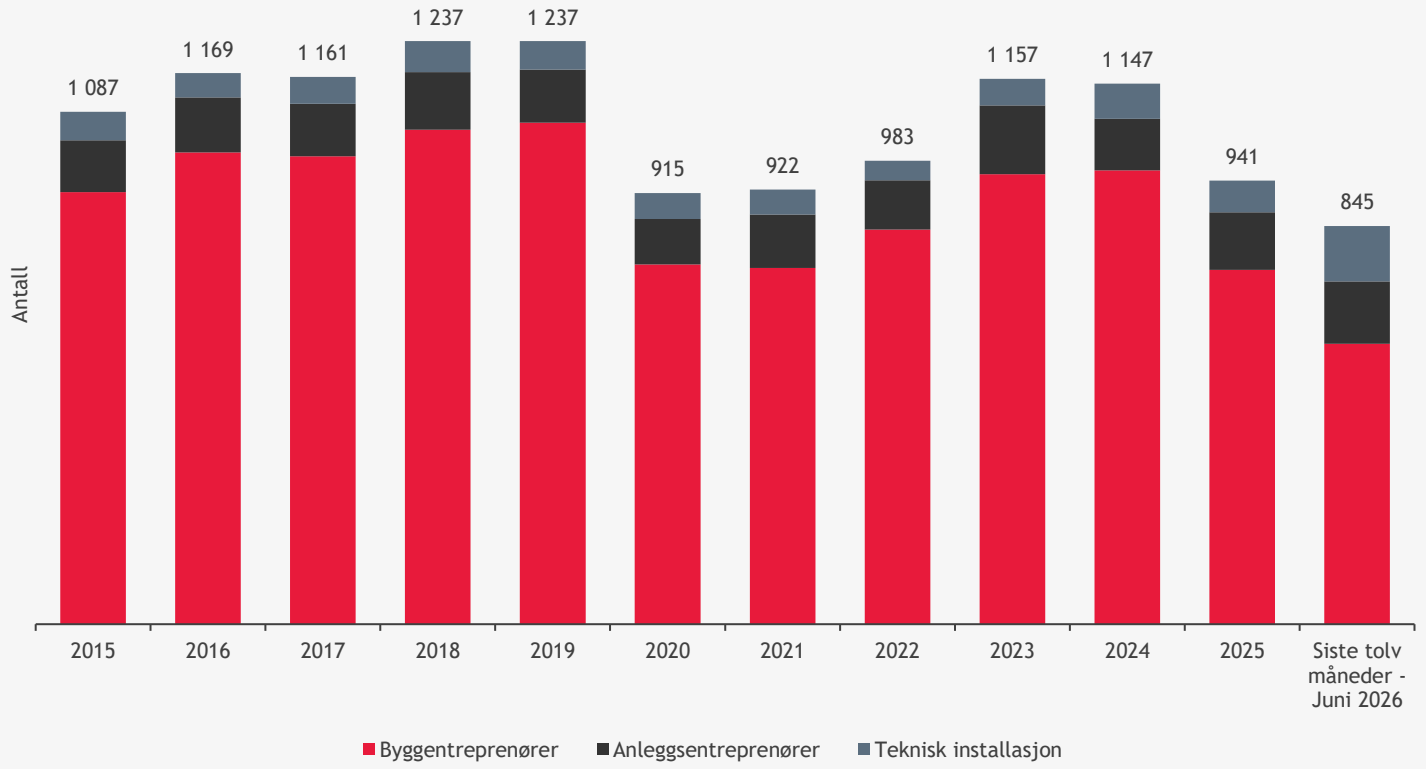
Konkurser og nyetableringer

Konkursnedgangen drives av byggentreprenører

Antall konkurser blant byggentreprenører falt med 21 % per Q2 2026 (siste tolv måneder), sammenlignet med 2025

Teknisk installasjon har historisk hatt stabile konkurstall, men første halvår 2026 endte på 81 konkurser, over tidligere høyeste årsnivå fra 2024

Antall konkurser fordelt på segmenter innen bygg og anlegg i Norge



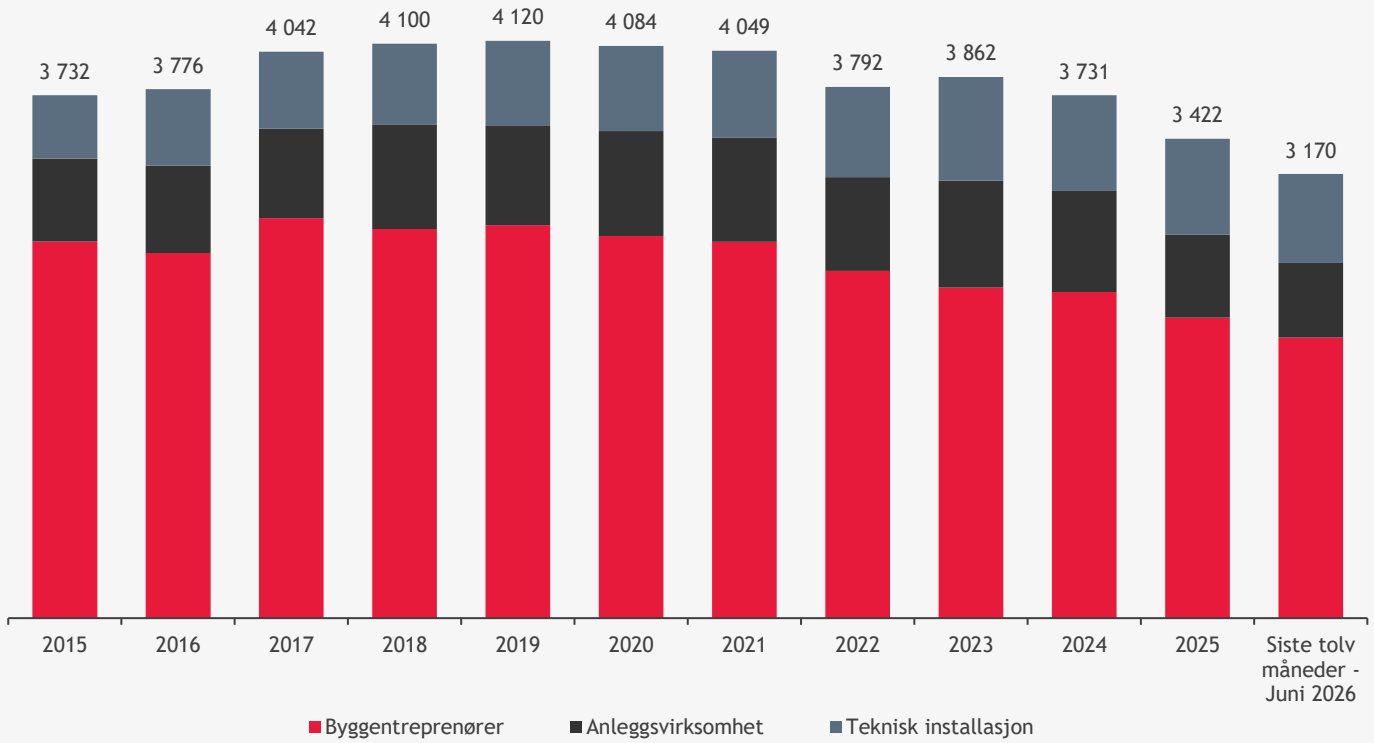
Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet

Nedgangen i nyetableringer drives i størst grad av byggentreprenører

Færre nyetableringer i alle segmenter per juni 2026 (siste tolv måneder), sammenlignet med 2025, drevet av byggentreprenører

Antall nyetableringer innen teknisk installasjon ligger i 2025 ca. 50 % over nivået i 2015

Antall nyetableringer innen bygg og anlegg fordelt per segment



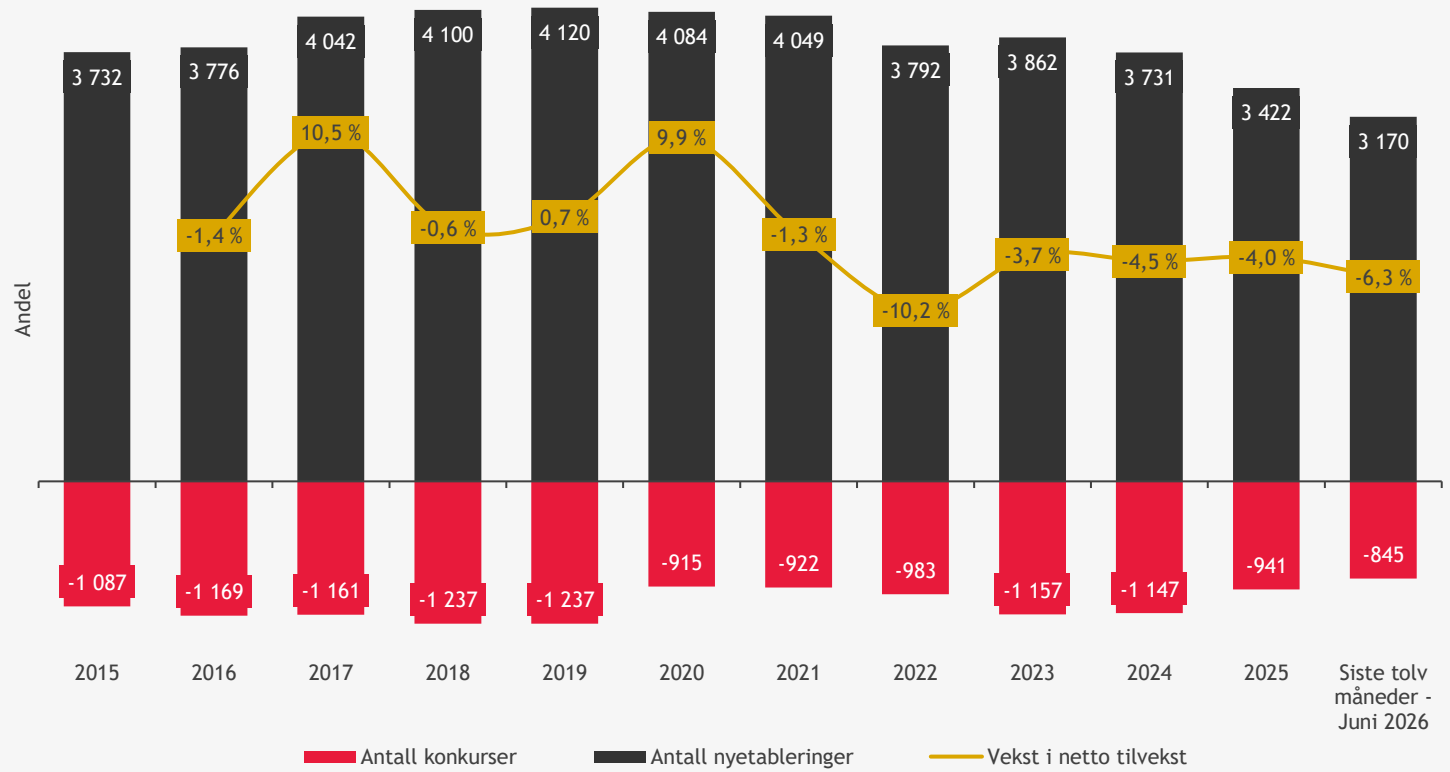
Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet

Netto tilvekst av selskaper er nede på det laveste nivået i analyseperioden

Antall nyetableringer har falt med rundt 22 % siden 2020

Netto tilvekst endte på 2 325 selskaper siste tolv måneder, per juni 2026

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



Kilde: BDO Analyse, Dun & Bradstreet



Forventninger til strukturell utvikling

Tre drivere som vil forme bygg- og anleggsmarkedet fremover

Konsolideringen fortsetter



Konsolideringen i bygg og anlegg forventes å fortsette, drevet av sterk kjøperinteresse og høy etableringsaktivitet innen teknisk installasjon

Flere plattformer nærmer seg realisering



Flere modne plattformer i Norge og Sverige nærmer seg exit, samtidig som nylige plattformsalg kan være de første tegnene på en bredere realiseringsbølge

Konkurransekraft avgjøres i økende grad utenfor byggeplassen



Større plattformstrukturer forventes å hente økende konkurransekraft fra stordriftsfordeler, datautnyttelse og profesjonalisering

Ta kontakt!



Erik Reinertsen
Partner, Revisjon

+47 926 23 224
Erik.reinertseng@bdo.no



Morten Bogaard
Partner, Deal Advisory

+47 951 40 567
morten.bogaard@bdo.no