

Bygg- og
anleggsanalysen

2025

Erik Reinertsen, Jostein Håland, Morten Bogaard
3. November 2025

Agenda

- ▶ Temperaturmåler
- ▶ Drivere og produktivitet
- ▶ Transaksjonsmarkedet

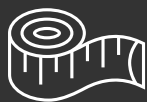




Temperaturmåler - Hele verdikjeden

De største aktørene fortsetter trenden med å ta markedsandeler

Andel av omsetning for hele verdikjeden i Norge



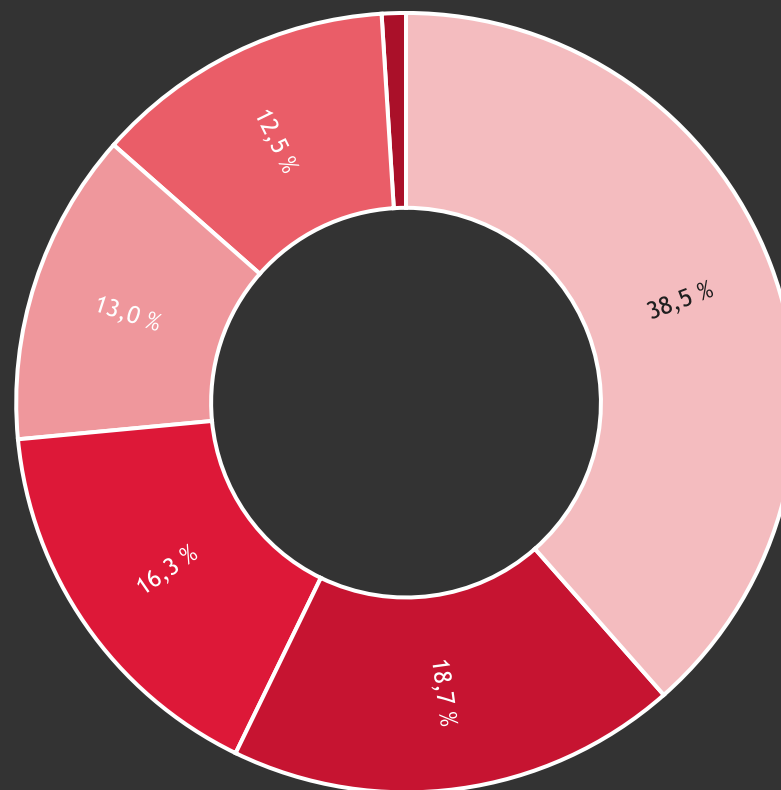
Selskapene i denne analysen er gruppert etter hvilken del av verdikjeden de hovedsakelig opererer, samt størrelse



I 2024 fortsetter trenden med at de største selskapene (over 1000 MNOK omsetning) tar markedsandeler



I 2024 tok de største selskapene 4,4 prosentpoeng i markedsandeler sammenlignet med 2023. Resterende markedsstørrelser har lavere markedsandel enn fjoråret



- Under 30 MNOK
- Minste (30-100 MNOK)
- Små (100-250 MNOK)
- Mellomstore (250-500 MNOK)
- Store (500-1000 MNOK)
- Største (>1000 MNOK)

Hele verdikjeden - Utvikling i omsetning og driftsmargin



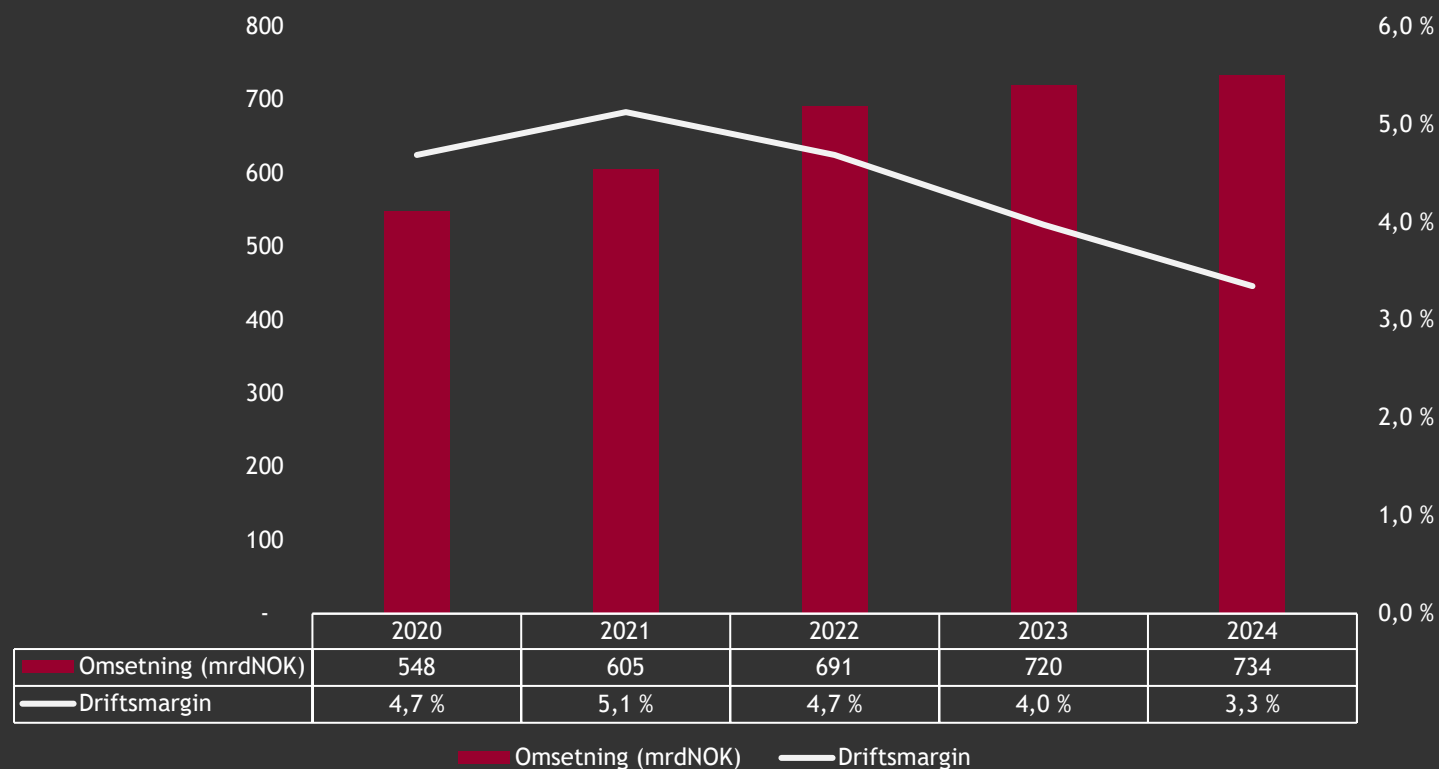
- Den samlede omsetningen i verdikjeden økte med 1,8 prosent i 2024 (reelt sett en nedgang). Til sammenligning var veksten 4,2 prosent i 2023 og 14,3 prosent i 2022

- De største innen bygg, anlegg og teknisk har en vekst på 12 %. Øvrige deler av bransjen har 0-vekst



- Driftsmarginen for hele verdikjeden er 3,3 prosent i 2024, ned fra 4 prosent i 2023. Marginene er nå på sitt laveste på fem år.

Nøkkeltall



Hele verdikjeden - Utvikling i omsetning og driftsmargin (Agder)

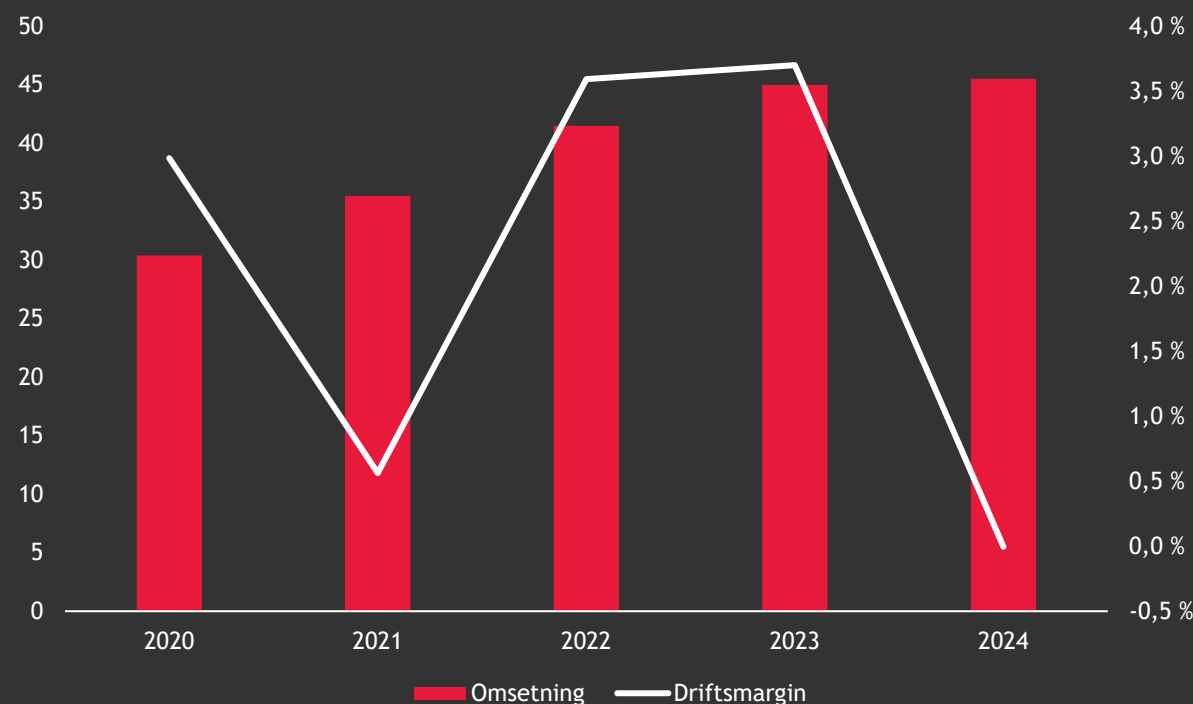


- Den samlede omsetningen i verdikjeden økte med 0,9 prosent i 2024 (reelt sett en nedgang). Til sammenligning var veksten 5,3 prosent i 2023 og 16,1 prosent i 2022.



- Driftsmarginen for hele verdikjeden er 0 prosent i 2024, ned fra 3,7 prosent i 2023.
- Justert for Nye Veier er driftsmarginen 2,8 prosent
- Marginene er nå på sitt laveste siden 2021
- De største selskapene opplever størst press på marginene

Nøkkeltall



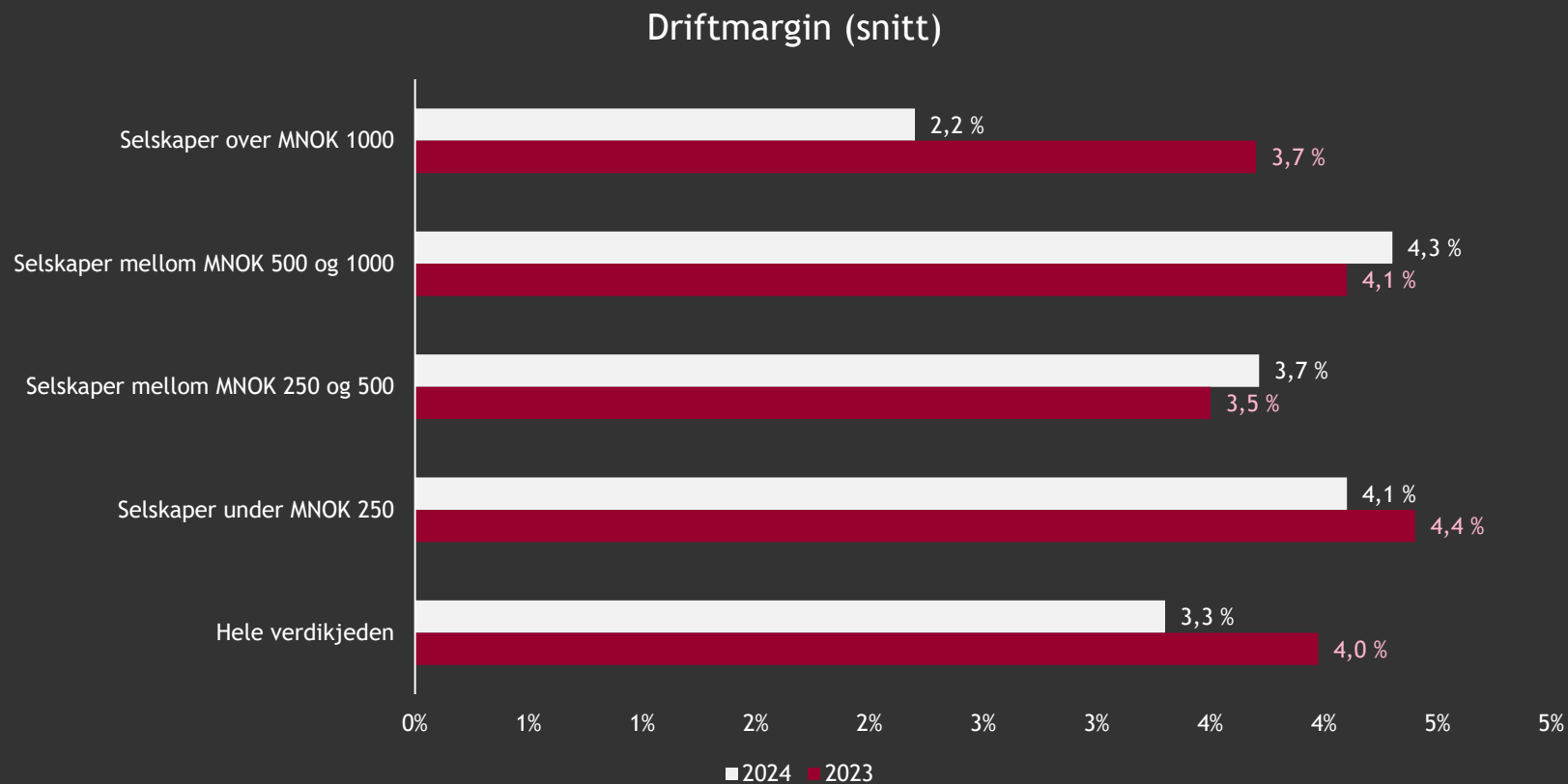
Hele verdikjeden har fall i marginer (Norge)



- Selskaper med omsetning over MNOK 1 000 opplever det største fallet i marginer med 1,5 prosentpoeng



- Selskaper under MNOK 500 i omsetning har klart å holde marginene relativt stabile



Store regionale forskjeller i omsetningsvekst og utvikling i margin

Omsetningsvekst

- Flere fylker med negativ omsetningsvekst i 2024
- Troms med sterk omsetningsvekst grunnet fusjon i Consto AS

Omsetningsvekst	2020	2021	2022	2023	2024	Gj.snitt
Agder	1 %	17 %	17 %	8 %	1 %	9 %
Akershus	15 %	10 %	13 %	8 %	2 %	10 %
Buskerud	5 %	8 %	18 %	3 %	1 %	7 %
Finnmark	7 %	16 %	17 %	8 %	7 %	11 %
Innlandet	8 %	16 %	15 %	-2 %	0 %	7 %
Møre og Romsdal	9 %	18 %	17 %	5 %	-1 %	10 %
Nordland	2 %	15 %	16 %	3 %	0 %	7 %
Oslo	8 %	6 %	10 %	1 %	0 %	5 %
Rogaland	0 %	14 %	19 %	13 %	10 %	11 %
Telemark	20 %	10 %	24 %	4 %	-2 %	11 %
Troms	8 %	8 %	21 %	0 %	48 %	17 %
Trøndelag	5 %	12 %	10 %	4 %	-1 %	6 %
Vestfold	3 %	10 %	19 %	7 %	-2 %	7 %
Vestland	5 %	15 %	16 %	2 %	3 %	8 %
Østfold	10 %	12 %	21 %	5 %	-2 %	9 %

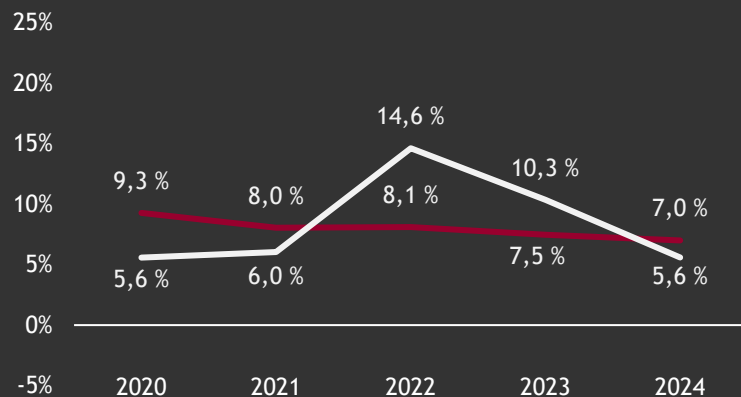
Driftsmargin

- Samtlige fylker har positiv driftsmargin, foruten om Agder
- Agder er sterkt påvirket av Nye Veier
- Finnmark og Rogaland har klart og holdt sine marginer stabile over 5 % de siste fem årene

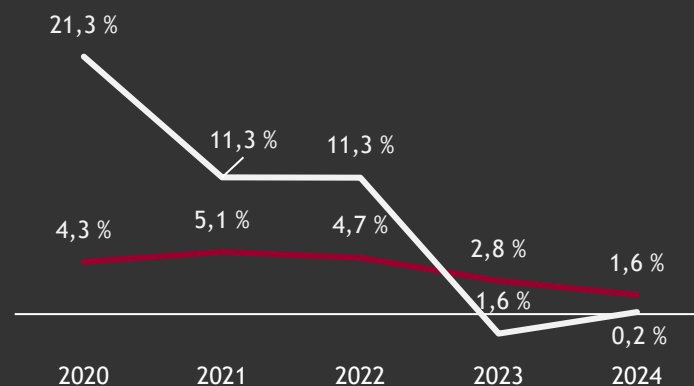
Driftsmargin	2020	2021	2022	2023	2024	Gj.snitt
Agder	3 %	1 %	4 %	4 %	0 %	2 %
Akershus	4 %	5 %	5 %	4 %	3 %	4 %
Buskerud	5 %	5 %	5 %	5 %	4 %	5 %
Finnmark	8 %	5 %	6 %	6 %	5 %	6 %
Innlandet	6 %	8 %	6 %	4 %	3 %	5 %
Møre og Romsdal	5 %	6 %	6 %	4 %	4 %	5 %
Nordland	4 %	4 %	4 %	4 %	3 %	4 %
Oslo	4 %	5 %	5 %	3 %	3 %	4 %
Rogaland	5 %	5 %	5 %	6 %	6 %	5 %
Telemark	5 %	5 %	5 %	4 %	4 %	5 %
Troms	5 %	4 %	4 %	3 %	1 %	3 %
Trøndelag	5 %	7 %	4 %	3 %	3 %	4 %
Vestfold	6 %	6 %	6 %	5 %	4 %	5 %
Vestland	5 %	5 %	5 %	4 %	5 %	5 %
Østfold	6 %	6 %	4 %	4 %	2 %	5 %

Hele verdikjeden - Ikke alle er truffet like hardt (Nasjonalt)

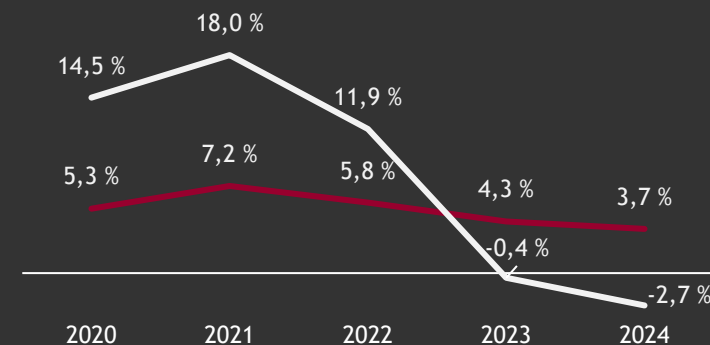
Planlegging & prosjektering



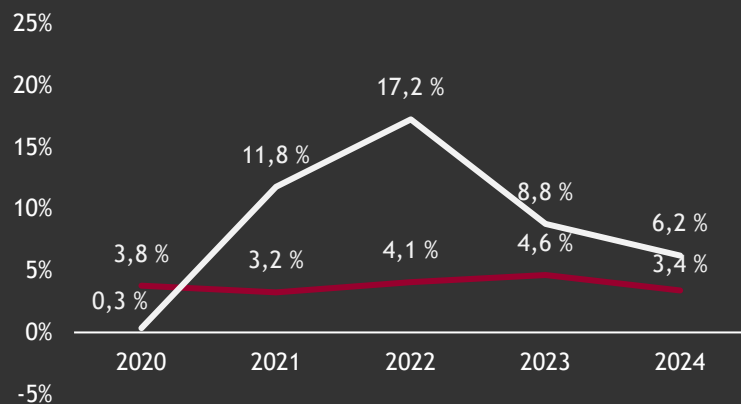
Grossister



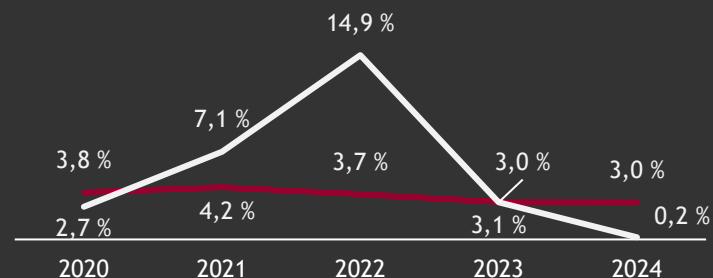
Produkter



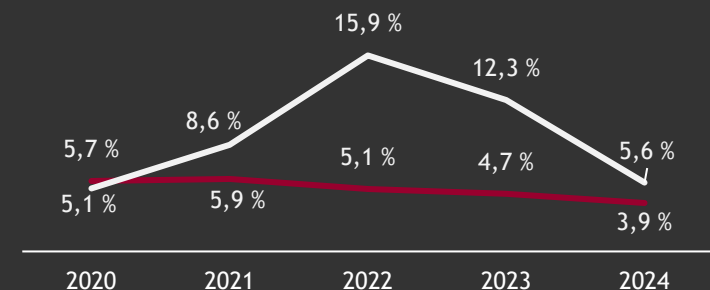
Anlegg



Bygg



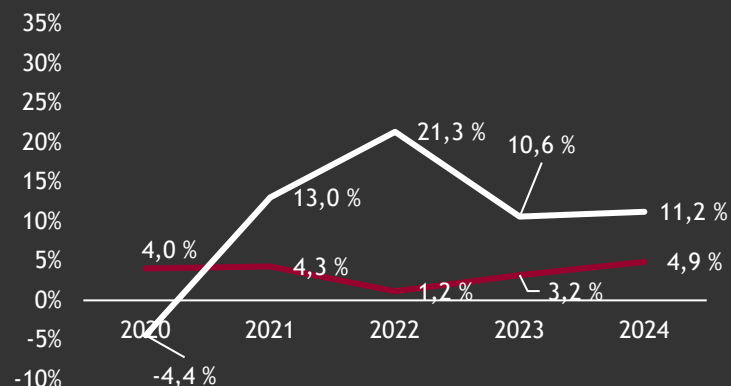
Teknisk



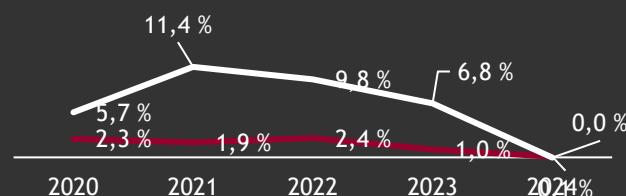
— Driftsmargin — Omsetningsvekst

Hele verdikjeden - Ikke alle er truffet like hardt (Agder)

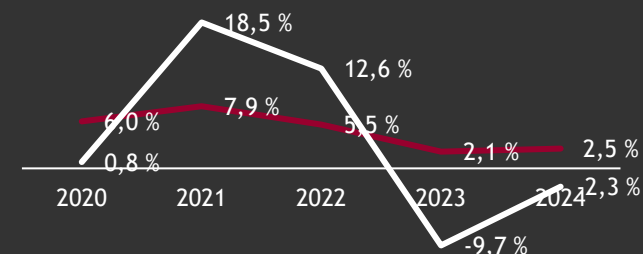
Planlegging & prosjektering



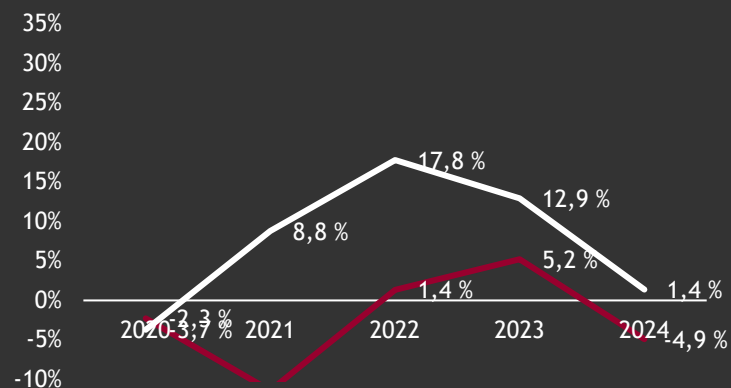
Grossister



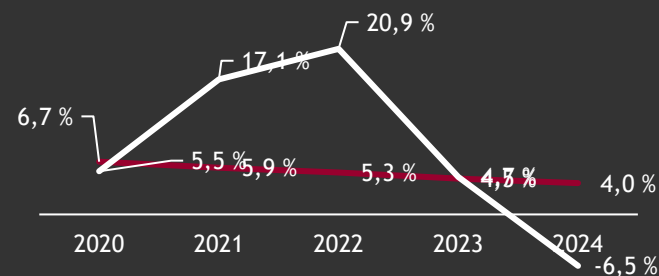
Produkter



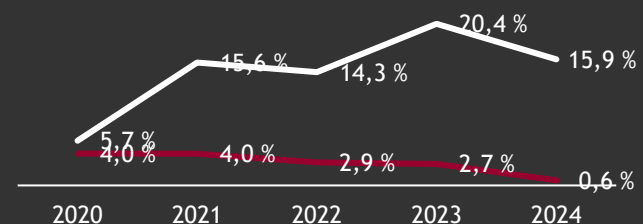
Anlegg



Bygg



Teknisk

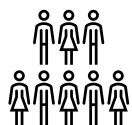


— Driftsmargin — Omsetningsvekst

A high-angle, top-down photograph looking into a large, circular industrial opening, possibly a tunnel or a large pipe. A worker is positioned inside the opening, wearing a white hard hat with a headlamp, a green and yellow respirator mask covering their nose and mouth, and a dark green jacket. The worker is looking down into the dark interior of the pipe. The surrounding structure is made of heavy metal, with visible bolts and some rust. A diagonal blue and grey graphic overlay is present on the left side of the image.

Drivere

Befolkningsveksten vil flate ut frem mot 2050



- Befolkningen forventes å øke med 520 000 (9 %) frem mot 2050, men veksten vil flate ut
- Store regionale forskjeller resulterer til press i boligmarkedet i storbyene



- Etterspørselen etter nye boliger anslås til 27 000 enheter i 2026, med en nedgang til rundt 17 000 enheter årlig innen 2030 (husholdningsstørrelse fremskrevet av 2025)



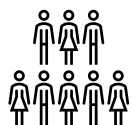
- Det forventes økt behov for segmenttilpassede boliger (små husholdninger, eldre, osv.)
- Foreslått at det bevilges 89 MNOK i tilskudd for å kunne tilpasse egen bolig til alder



Det forventes høyere kvalitets- og energikrav drevet av utslippsreduksjoner



Befolkningsveksten vil flate ut frem mot 2050 (Agder)



- Befolkningen forventes å øke med 36 000 (11 %) frem mot 2050, men veksten vil flate ut



- Etterspørselen etter nye boliger anslås til 1 700 enheter i 2026, med en nedgang til rundt 800 enheter årlig innen 2030 («rule of thumb» utregning)



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



Det forventes høyere kvalitets- og energikrav drevet av utslippsreduksjoner



Kvalifisert arbeidskraft fortsetter å være en utfordring



- Årlig endring i den samlede arbeidsstyrken viser en fallende tendens, med en **forventet negativ utvikling** fra og med 2034



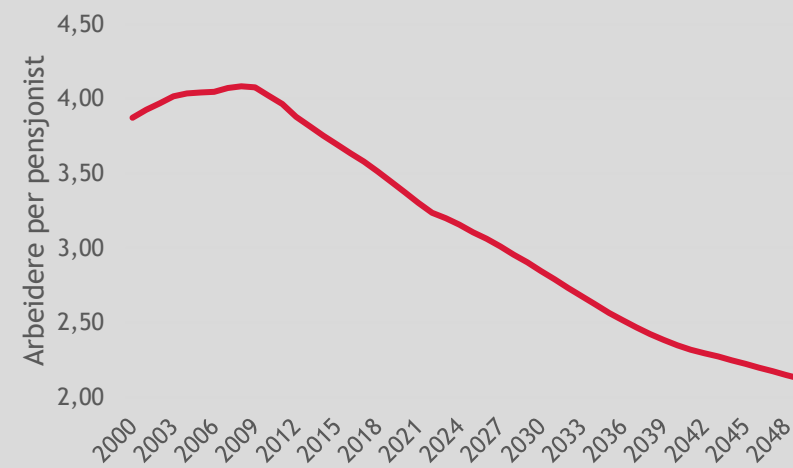
- Bransjens andel av **arbeidsstyrken har økt** og utgjør i dag om lag 8,5 %



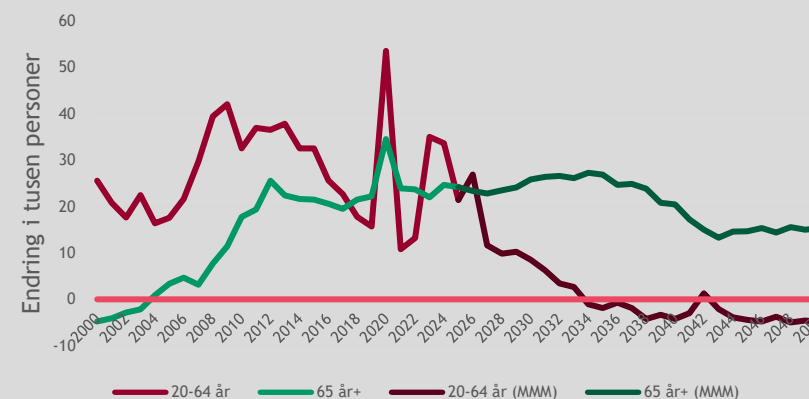
- Konkurransen om **kvalifisert arbeidskraft** vil bli intensivert, både innad i bransjen og med andre som etterspør den samme arbeidskraften



- Andelen som tar **yrkesfaglig utdanning** innen bygg og anlegg har økt og er nå på samme nivå som helsefag



Vekst pensjonister mot folk i arbeidssalder



Igangsettelse og saksbehandling

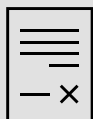
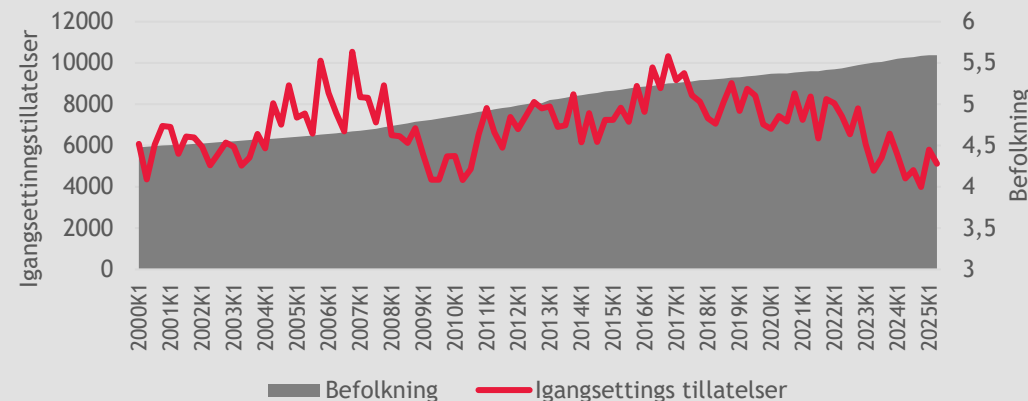


Markedssituasjonen

- Høyere styringsrente har bidratt til svekket etterspørsel i boligmarkedet og lavere igangsetting av nye prosjekter
- Færre nye bygg har lagt press på markedet → igangsettelse ser nå ut til å ta seg noe opp igjen



Igangsettingstillatelser av boliger per kvartal

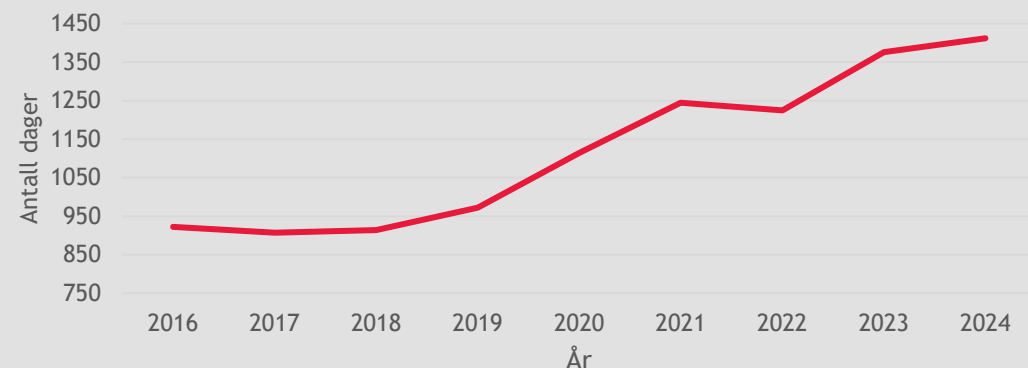


Regulering og saksbehandling

- Økt saksbehandlingstid de siste årene, samt færre behandlede søknader
- Nye krav fra 1. juli 2025 gir lengre ledetid:
 - Strengere dokumentasjon for miljø og bærekraft
 - Økt medvirkning fra naboer
 - Større kommunalt handlingsrom
- Regjeringens mål: 130 000 nye boliger innen 2030
- Tiltak for kortere saksbehandlingstid er varslet men effektene ventes først på lang sikt



Vektet snitt av samlet tid medgått fra oppstartsmøte til endelig vedtak (20 største kommuner)



Ingangsettelse og saksbehandling (Agder)

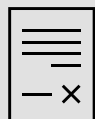
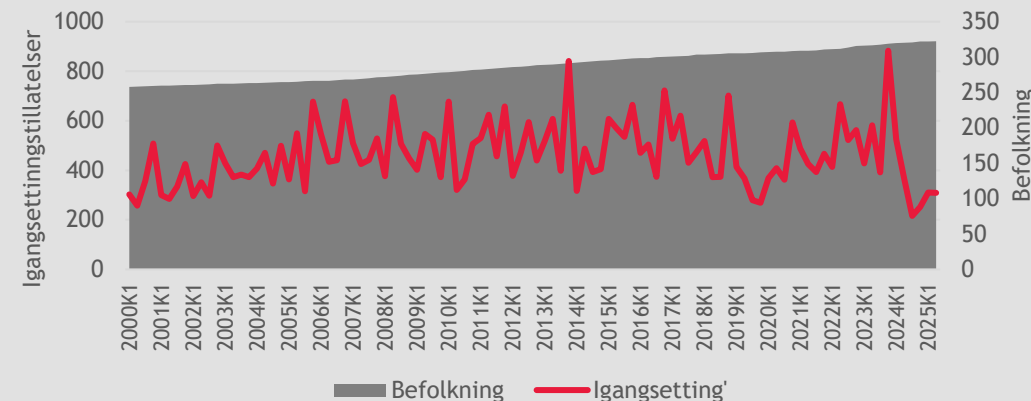


Markedssituasjonen

- Agder hadde en oppgang i igangsettelse i slutten av 2023, før en historisk bratt nedgang i slutten av 2024
- Vi ser en liten oppgang i igangsettelse i starten av 2025
- En bratt nedgang i igangsettelse vil resultere til lavere aktivitet i nybygg i tiden som kommer



Igangsettingstillatelse av boliger per kvartal

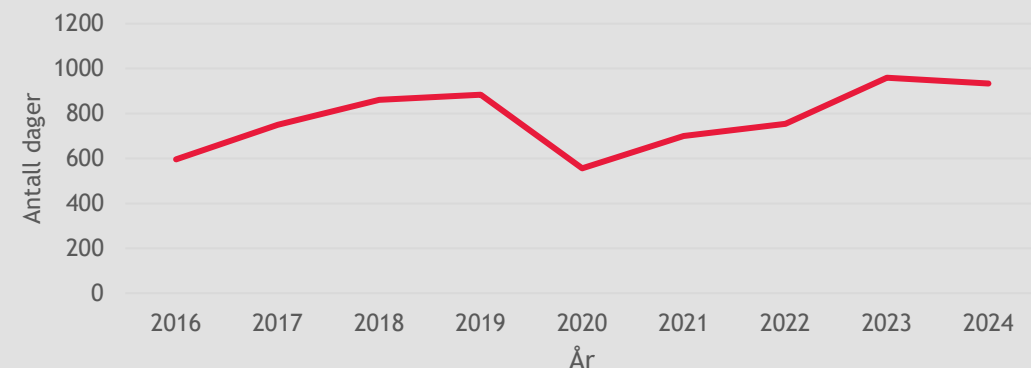


Regulering og saksbehandling

- Økt saksbehandlingstid de siste årene i Agder, men noe utflating i 2023 og 2024
- Sammenliknet med nasjonalt er Agder på omtrentlig 1 000 dager mot 1 400 dager nasjonalt (nasjonalt snitt av 20 største kommuner)



Vektet snitt av samlet tid medgått fra oppstartsmøte til endelig vedtak (Agder)



Krig og handelspolitikk skaper usikkerhet



Verdensbildet

- Den samfunnspolitiske dagsordenen har vært preget av krig, handelskonflikter og økende politiske spenninger
- Fører til en vedvarende makroøkonomisk usikkerhet



Krigen i Ukraina

- Betydelig innvirkning på fremtidsutsiktene for bygg- og anleggsbransjen
- Fredelig løsning kan føre til retur av flyktninger og redusert press i boligmarkedet
- En storskala gjenoppbygging vil gi et skifte i etterspørsel etter byggevarer, kapasitet og kompetanse → kan gi store virkninger på ressurser og prisnivå i hele det europeiske bygg- og anleggsmarkedet



Usikkerhet i internasjonal handel

- Handelskonflikter skaper usikkerhet, men få forventer at høyere tollsatser vil påvirke aktiviteten nevneverdig
- Virksomhetene i regionalt nettverk rapporterer ikke vesentlige kutt i investeringsplanene for 2025-2026



Fra rentekutt til svak krone - makroforholdene preger bransjen



- Styringsrenten ble **kuttet** i **september**, men høy usikkerhet i makroøkonomien **utsetter** rentekuttene bransjen trenger



- Det **høye** rentenivået gir vedvarende **høye** **kapitalkostnader** → finansiering blir dyrere og **reduserer investeringsviljen i bransjen**

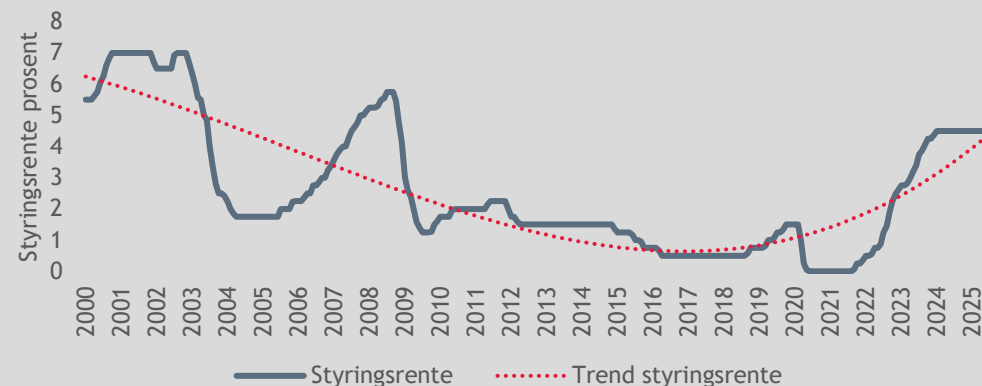


- Den norske kronen har ligget på et **historisk lavt** nivå gjennom store deler av 2024 → har gitt svekket kjøpekraft og økt risiko i markedet

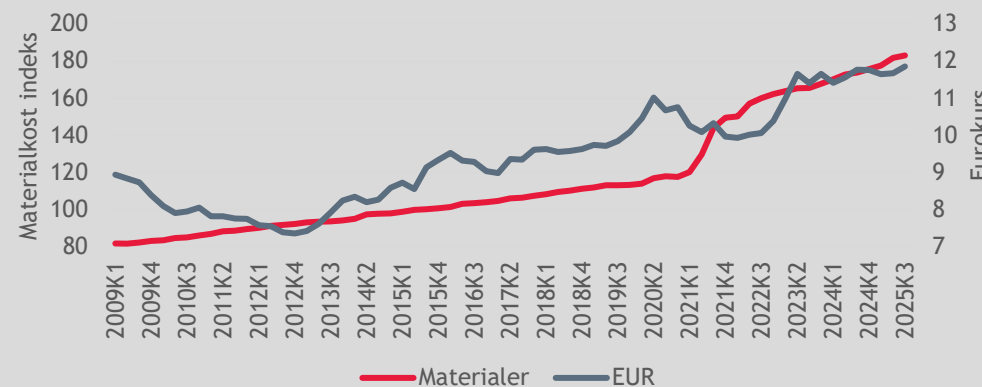


- Den svake kronen påvirker både **etterspørselen** i markedet og **kostnadene** for kapital og materialer → gir **vedvarende** høyere priser i bygg- og anleggsnæringen

Styringsrente



Svak krone holder materialkostnaden høy



Offentlige investeringsbehov vil øke etterspørselen



Statsbygg og helseforetak

Vedlikeholdsetterslep og behov for oppgraderinger samt nybygg og kapasitetsutvidelser

25-30 mrd. kr pr år



Nasjonal transportplan

Redusere utslipp, øke effektivitet og tilpasse infrastruktur til klimaendringer

1 300 mrd. totalt, rundt 40 mrd. kr årlig



Vann og avløp

Ledningsfornyelse, strengere rensekraft og økt forsyningssikkerhet (kommunalt investeringsbehov)

400-500 mrd. kr frem til 2045



Forsvaret forvalter 13 000 bygg og anlegg



Budsjettvekst

- Investeringene i 2024 var på 4,7 mrd. kr
- Forsvarsbudsjettet foreslås nesten doblet innen 2036
- Fra ~85 mrd. (2024) → ~166 mrd. kr (2036)



Eiendom, bygg og anlegg (EBA)

- Utgjør normalt ca. 15 % av forsvarsbudsjett
- Investeringer alene har ligget på 5-6 %
- Indikerer samlede investeringer på over 100 mrd. kr frem mot 2036



Fremtidige investeringer

- Investeringsnivået i EBA ventes å øke gradvis
- Størst aktivitet mot slutten av perioden
- Foreslått å heve terskelverdien for Stortingets godkjenning til 1 mrd. kr



Krafttilgang og investeringer påvirker bygg- og anleggsbransjen

Utfordringer



Begrenset nettkapasitet: Mangel på kapasitet bremser næringsutvikling og boligbygging, noe som reduserer etterspørsel etter bygg- og anleggstjenester



Prosjektstopp eller forsinkelser: I flere regioner er nettet fullt, og i 2024 var det over 370 prosjekter som ble satt på vent/ventet på nettilgang



Store regionale forskjeller: Noen områder har vekstmuligheter, andre stanses helt

Muligheter



Økte investeringer i strømnett: Statnett dobler investeringene de neste 10 årene, og nettselskapene vil bruke ca. 179 mrd. kr innen 2030



Kraftproduksjon som vekstmotor: Statkraft vil alene investere mellom 44 og 67 mrd. kr i kraftproduksjonsleddet. Lokale kraftselskap kommer i tillegg.



Energiskifte: Ny produksjon rettes fra vannkraft til sol- og vindkraft på land

Konkurser rammer tyngre samt laveste etableringstakt på 15 år



- Konkursnivået i 2024 var **historisk høyt** (på nivå med finanskrisen), og bransjen står fortsatt for nær 1/3 av alle konkurser i Norge
- Kraftig fall** i nyetableringer → fra stabile nivåer på 3 600 - 3 800 årlig frem til 2021, til kun 2 400 i 2024 - det **laveste nivået på 15 år**.



- Det mest markante trekket ved dagens utvikling → Flere **veletablerte aktører** går konkurs, noe som gir **større ringvirkninger**

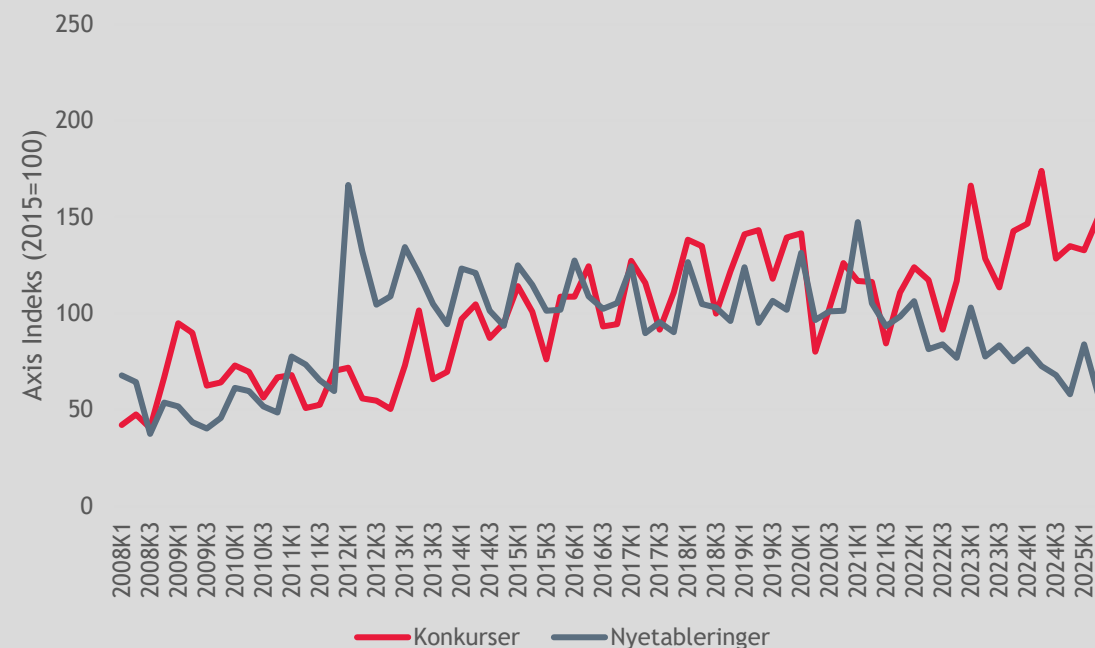


- Høyere inngangsbarrierer** gjør det tyngre å starte opp → strengere regelverk, økte teknologikrav, høyere kapitalkrav og markedsusikkerhet



- I starten av 2025 ble det registrert **3 % økning** i nyetableringer → tolkes som er tidlig tegn på optimisme

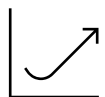
Antall konkurser vs nyetableringer



Konkurser og nyetableringer (Agder)

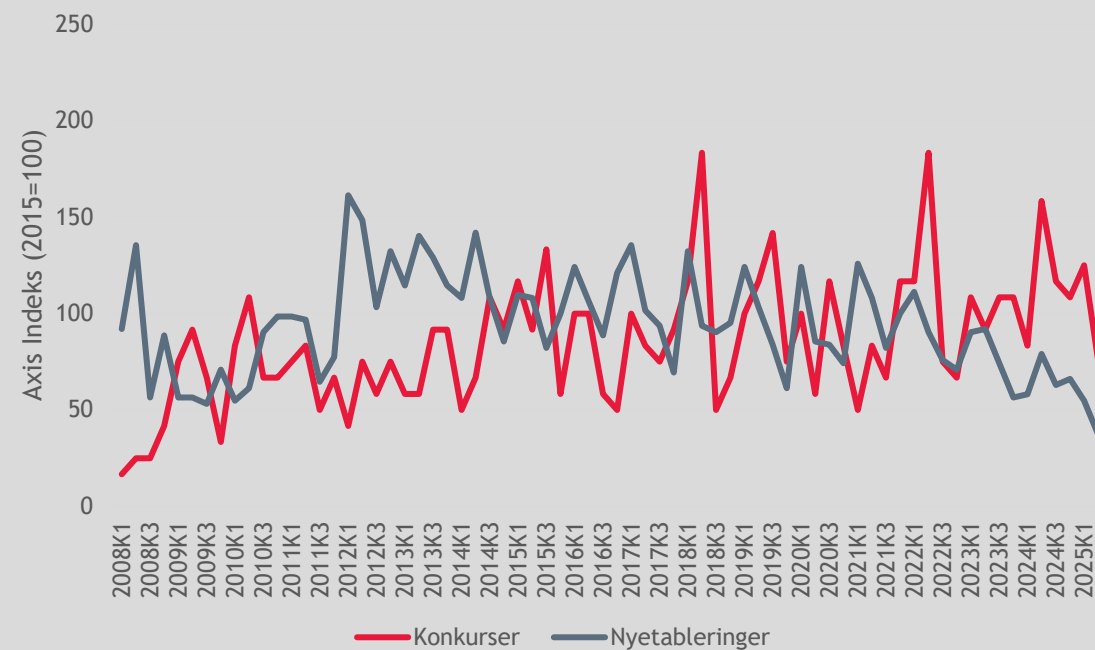


- Økning i konkurser også i Agder, men vi ser en nedadgående trend i starten av 2025
- **Kraftig fall** i nyetableringer også i Agder → fra stabile nivåer på 200 - 300 årlig frem til 2021, til kun 165 i 2024 - det **laveste nivået på 15 år.**



- Nedgang i antall konkurser og nyetableringer kan tyde på at markedet har stabilisert seg på et lavt nivå (de som skal gå konkurs, har gått konkurs)

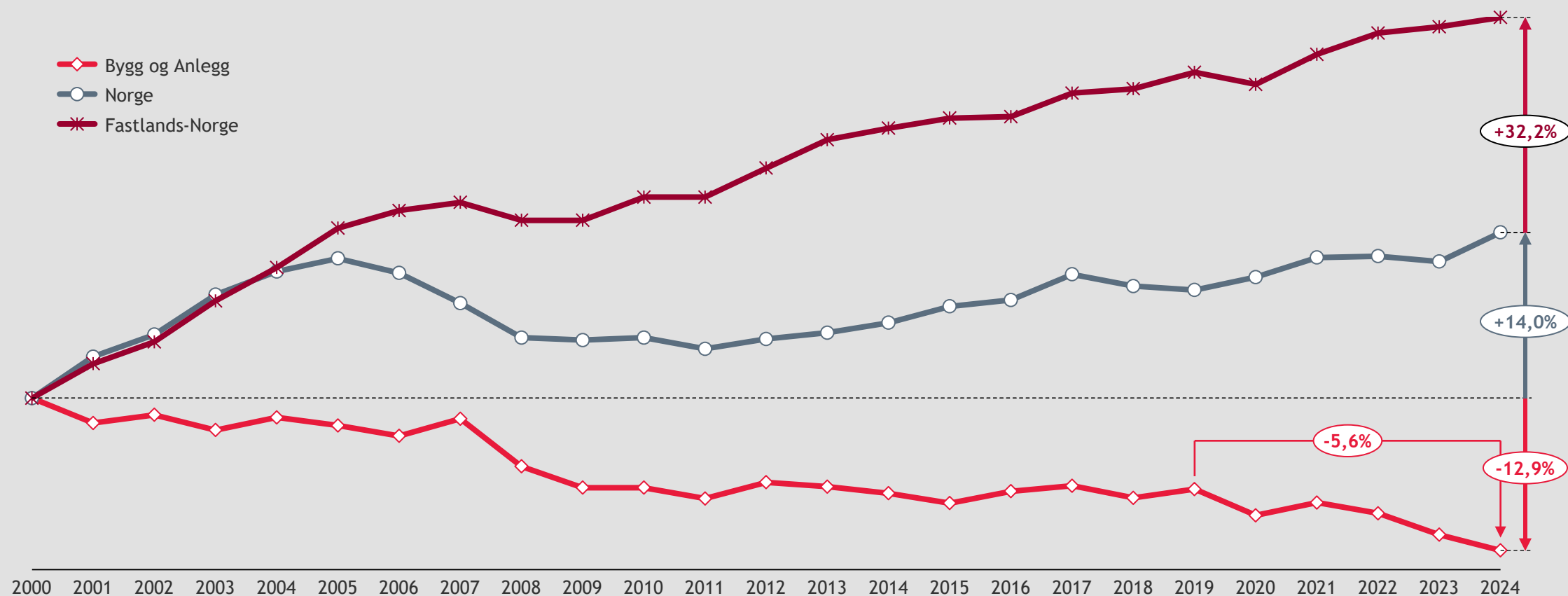
Antall konkurser vs nyetableringer



A low-angle photograph of a construction site. A large yellow and green tower crane is lifting a large, rectangular metal formwork panel from the top left towards the center. The panel is suspended by cables. In the foreground, two construction workers wearing hard hats and safety vests are visible. One worker is on the left, and another is in the center, looking up at the panel. The background shows a blue sky with some clouds and the skeletal structure of a building under construction, with many vertical rebar rods protruding from the concrete slabs.

Produktivitet

Produktivitetskrise: Nå må vi bygge smartere - ikke bare dyrere



Kilde: SSB og BDO Analyse. Produktivitetsutviklingen i perioden 2000-2024 (Normalisert utvikling: år 2000 = 100) | Faste priser

Verdiskapning/antall arbeidstimer = Produktivitet

Hvorfor faller produktiviteten i bransjen?



Bildet er AI-generert

Det krever innsats fra både entreprenører, byggherrer og myndigheter for å sikre produktivitsvekst

Utfordring

Produktiviteten, som måles gjennom verdiskaping delt på antall arbeidstimer, har hatt en nedgang siden år 2000

En årsak til dette er at antall arbeidstimer har hatt en høyere vekst enn verdiskaping i perioden

Dette påvirker bransjens effektivitet og kan få påvirkning på bransjens kostnadsnivå og driftsmarginer



Hvorfor?

- Økt kompleksitet, strengere krav, høyere konfliktnivå og omfattende dokumentasjonsbehov legger press på både tid og ressurser. Lave investeringer i innovasjon og digitalisering har gjort det vanskelig å møte utfordringene effektivt (produktivitet har ikke vært en prioritet fra bransjens side)



Hva?

- Pressede marginer, økt konkurranse og behov for effektivisering har aktualisert produktivitet som et strategisk tema



Hvordan?

- Både interne prosesser og eksterne rammebetingelser må forbedres. Det krever innsats fra både entreprenører, byggherrer og **myndigheter** for å sikre produktivitsvekst og konkurransekraft i bransjen
- Regjeringen foreslår å bevilge 5 MNOK for å fremme produktivitsutvikling i statsbudsjettet for 2026

Tiltak for å sette produktivitet på dagsordenen

BDO anbefaler følgende:



Forenkle og standardisere prosesser ved hjelp av digitale verktøy

Etabler tydelige rutiner og maler for dokumentasjon og rapportering. Benytt digitale verktøy for å støtte prosjektstyring og beslutninger



Styrk kompetanse og kapasitet i prosjektledelsen

Riktig team har komplementær fagkompetanse, gir bedre beslutninger, færre feil, og effektiv gjennomføring



Integrere produktivitet som del av virksomhetens strategi

Gjør produktivitet til en eksplisitt del av virksomhetens strategi, ikke bare et resultat av effektiv prosjektgjennomføring



Innfør parametere for å måle produktivitet i prosjektene

Etabler målbare KPI-er som fokuserer på områder som påvirker produktiviteten

2026 - våre forventinger

- *Den internasjonale usikkerheten vil vedvare og potensielt øke*
- *Etterspørsel vil ta seg opp i 2026. Renovering og ombygging vil styrkes før nybygg.*
- *Tomme ordrebøker, svak likviditet og økende konkurranse vil medføre flere konkurser*
- *Bransjen må tilpasse seg markedet ved å bygge mindre og rimeligere boliger*
- *Staten har penger på bok og kan komme med motkonjunkturtiltakene når inflasjonen er under kontroll*



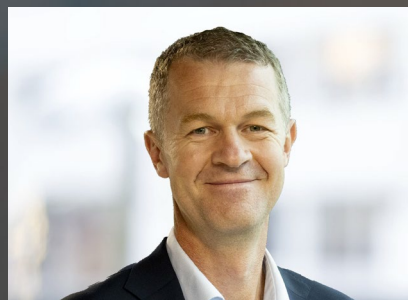
Ta kontakt

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



Erik Reinertsen
Partner | Revisjon | Regionleder B&A SørVest

+47 926 23 224
erik.reinertsen@bdo.no



Jostein Håland
Partner | Revisjon | Kontorleder Agder

+47 406 39 533
Jostein.haaland@bdo.no



Morten Bogaard
Partner | M&A

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





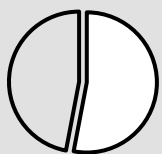
Transaksjons- markedet

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

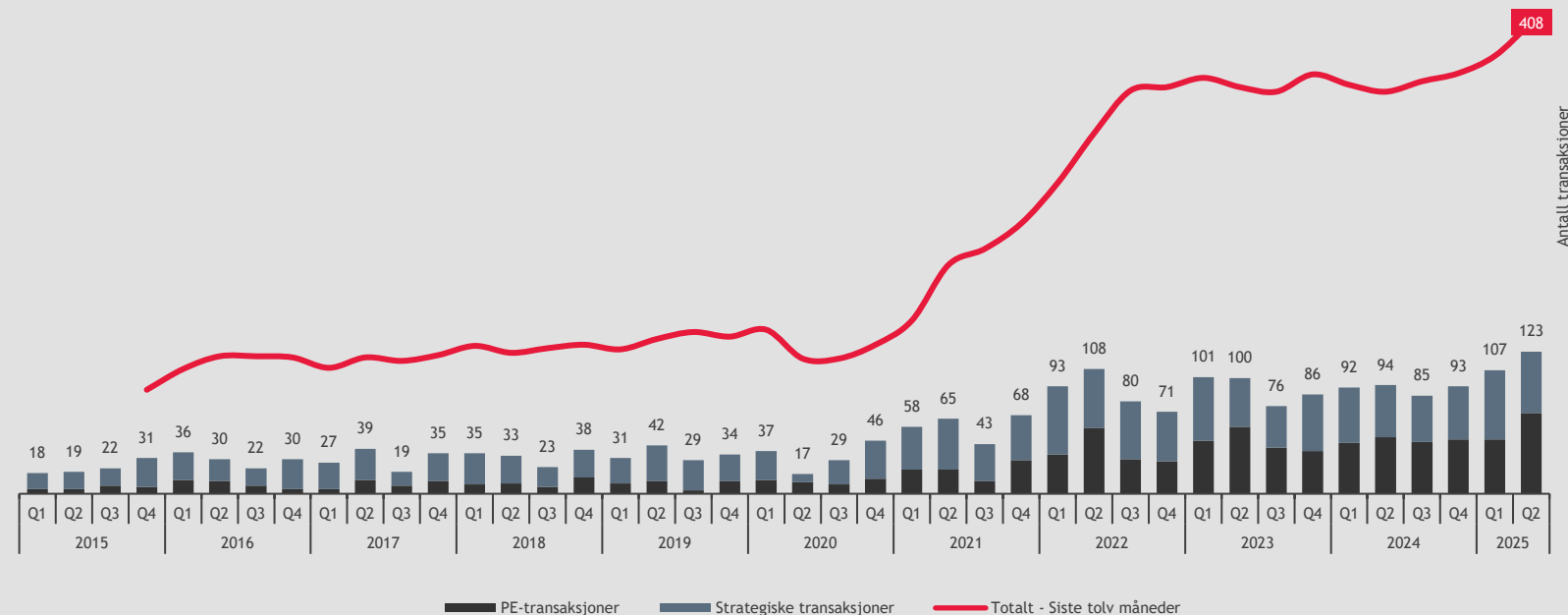
Antall transaksjoner i det nordiske bygg- og anleggsmarkedet

2x

Transaksjonsaktiviteten er mer enn doblet fra 2021 til 2025



Per andre kvartal 2025 står PE-aktører bak 53% av transaksjonene, dobbelt så mye som før pandemien



Norge skiller seg ut med en vedvarende sterk vekst i oppkjøpsaktivitet

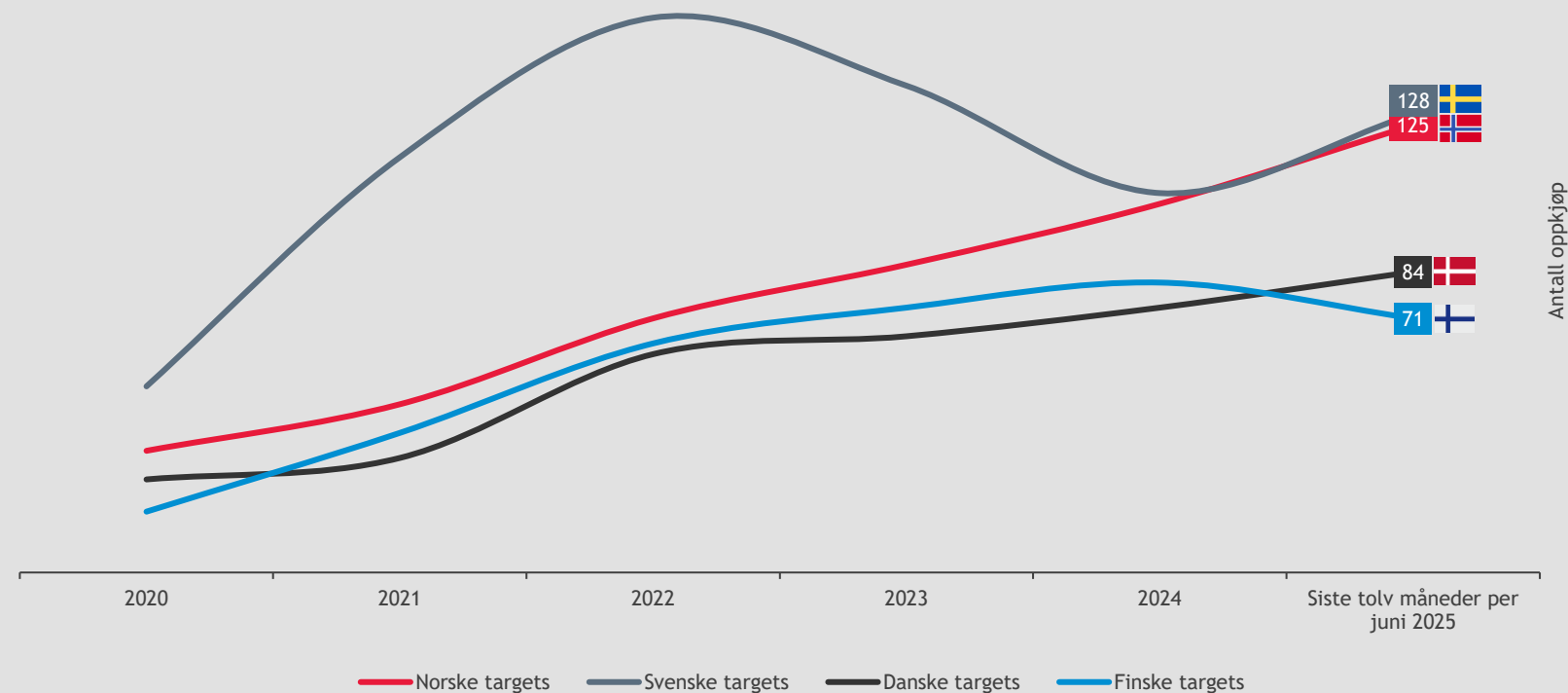
Antall transaksjoner i Norden fordelt på land



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 i 2024 og 2025

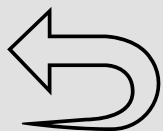


Antall oppkjøp av norske selskaper har økt jevnt siden 2021, og er per første halvår 2025 på et rekordnivå

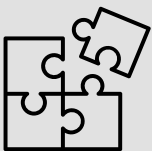
Antall transaksjoner i det norske bygg- og anleggsmarkedet

3X

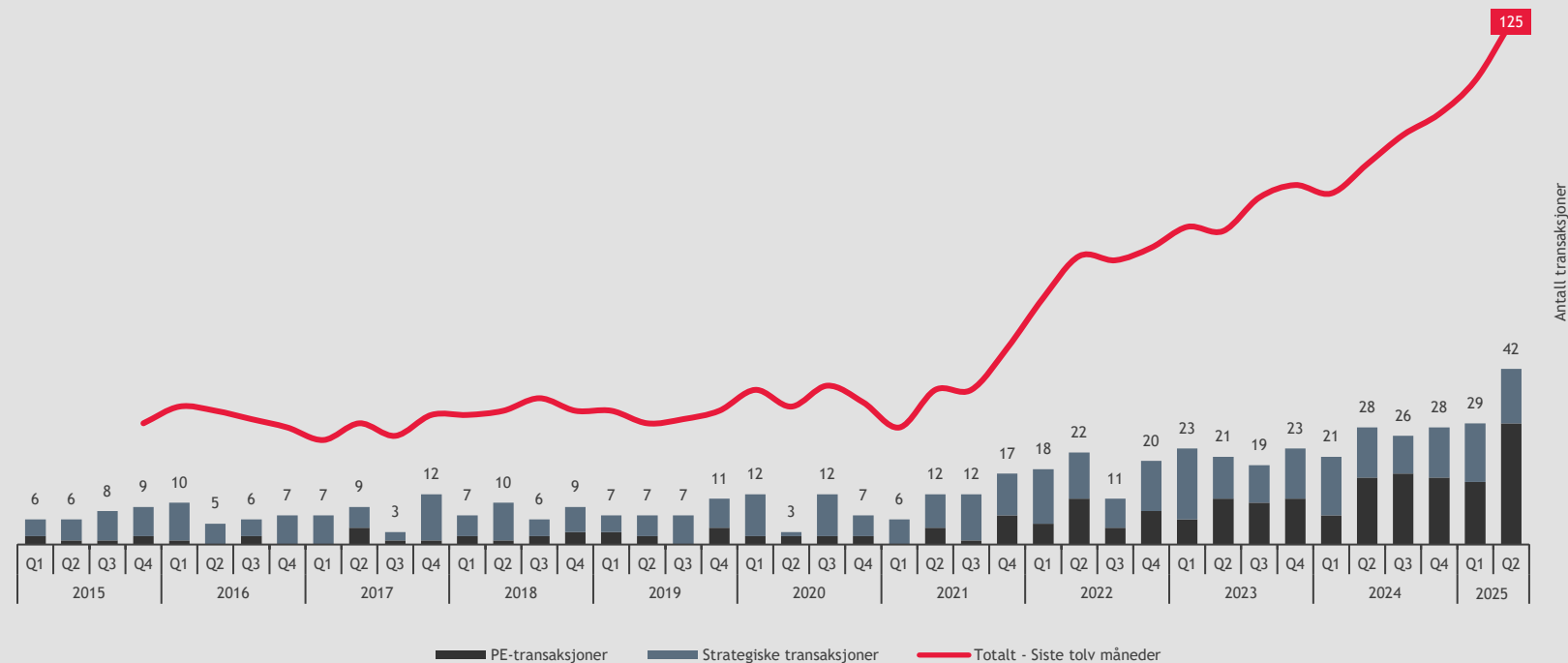
Oppkjøp av norske selskaper har tredoblet seg siden 2021



PE-aktører utgjør en økende andel av transaksjonene, i tråd med trenden i Norden

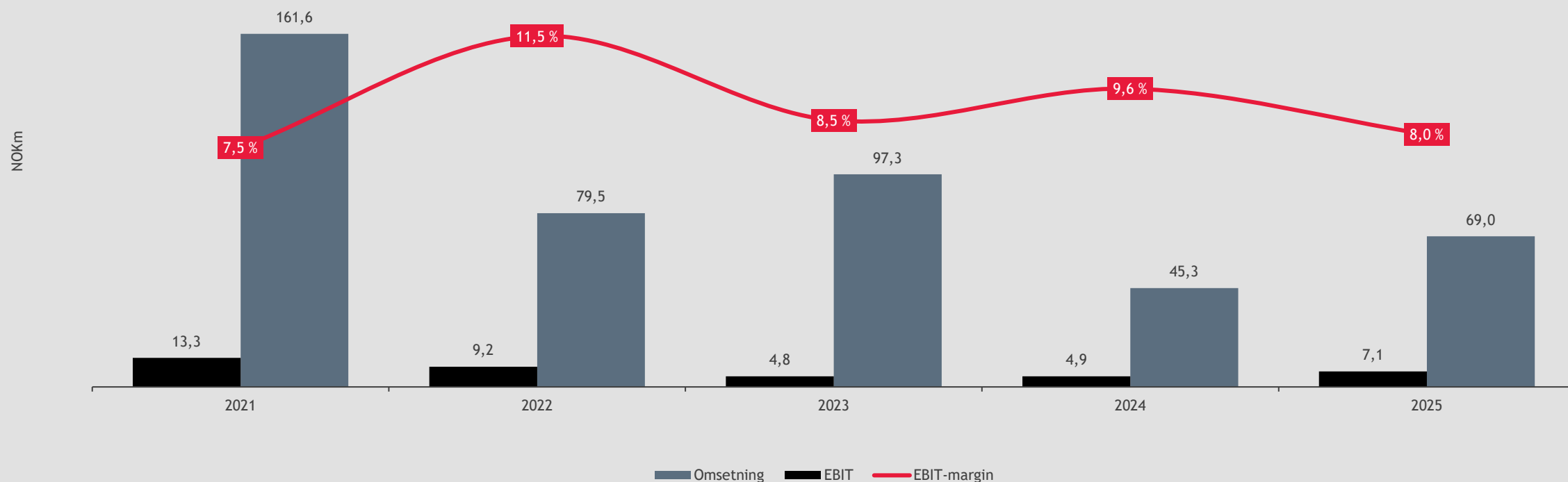


Fragmenterte segmenter i Norge gir grunnlag for fortsatt høy oppkjøpsaktivitet



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

Median omsetning og lønnsomhet blant oppkjøpte selskaper i Norge fra 2021 til 2025



I Norden er plattforminvesteringer på sitt laveste nivå de siste fire årene, mens roll-up-transaksjoner er på sitt høyeste

Antall oppkjøp av Private Equity-aktører i Norden



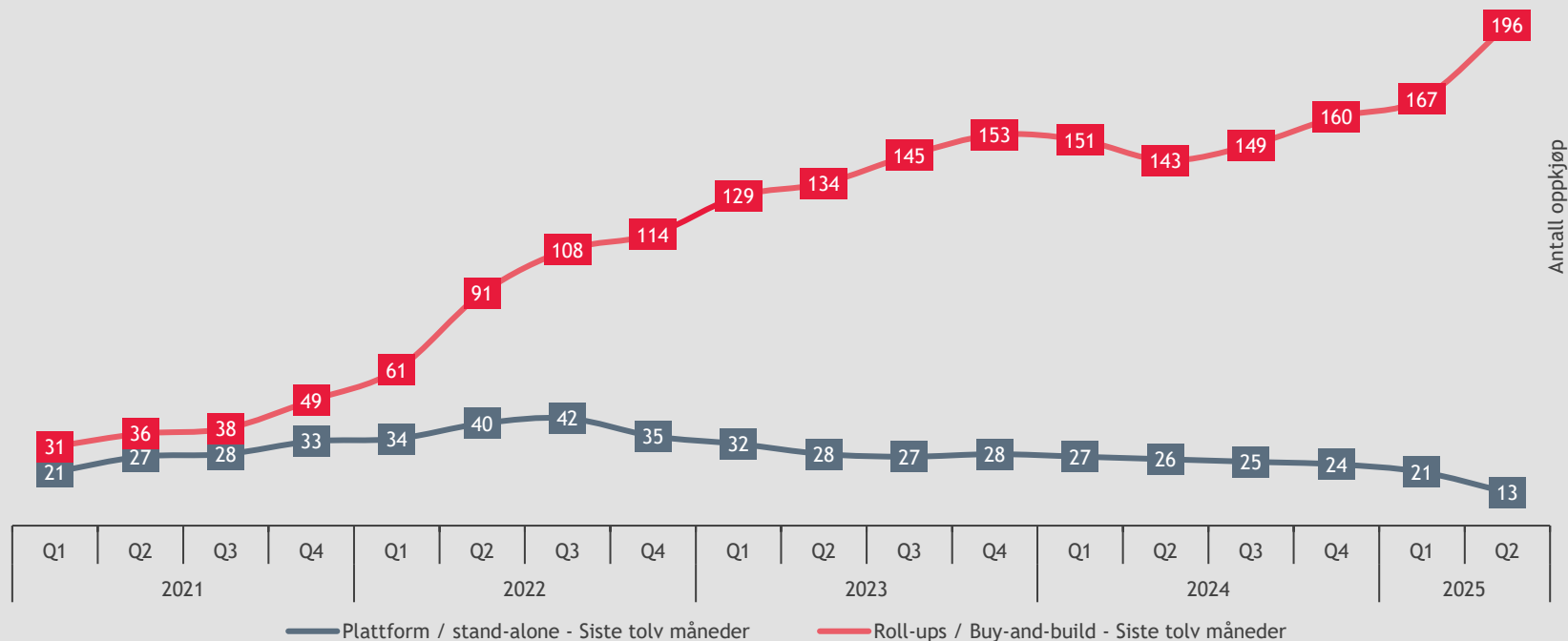
Plattforminvesteringer gir utgangspunkt for buy-and-build-strategier som driver konsolidering



Flere PE-aktører utvider eksisterende plattformer med roll-ups, fremfor å etablere nye



Regulering og behov for profesjonalisering gjør SMB-er attraktive oppkjøpsmål og driver volumet av roll-ups

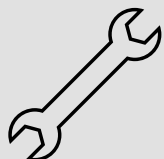


I 2024 og 2025 er de mest aktive plattformene innen bygg og anlegg knyttet til teknisk installasjon og rådgivende ingeniører

Et utvalg av de mest aktive plattformene i 2024 og 2025, eid av nordiske PE-aktører (per juni 2025)*



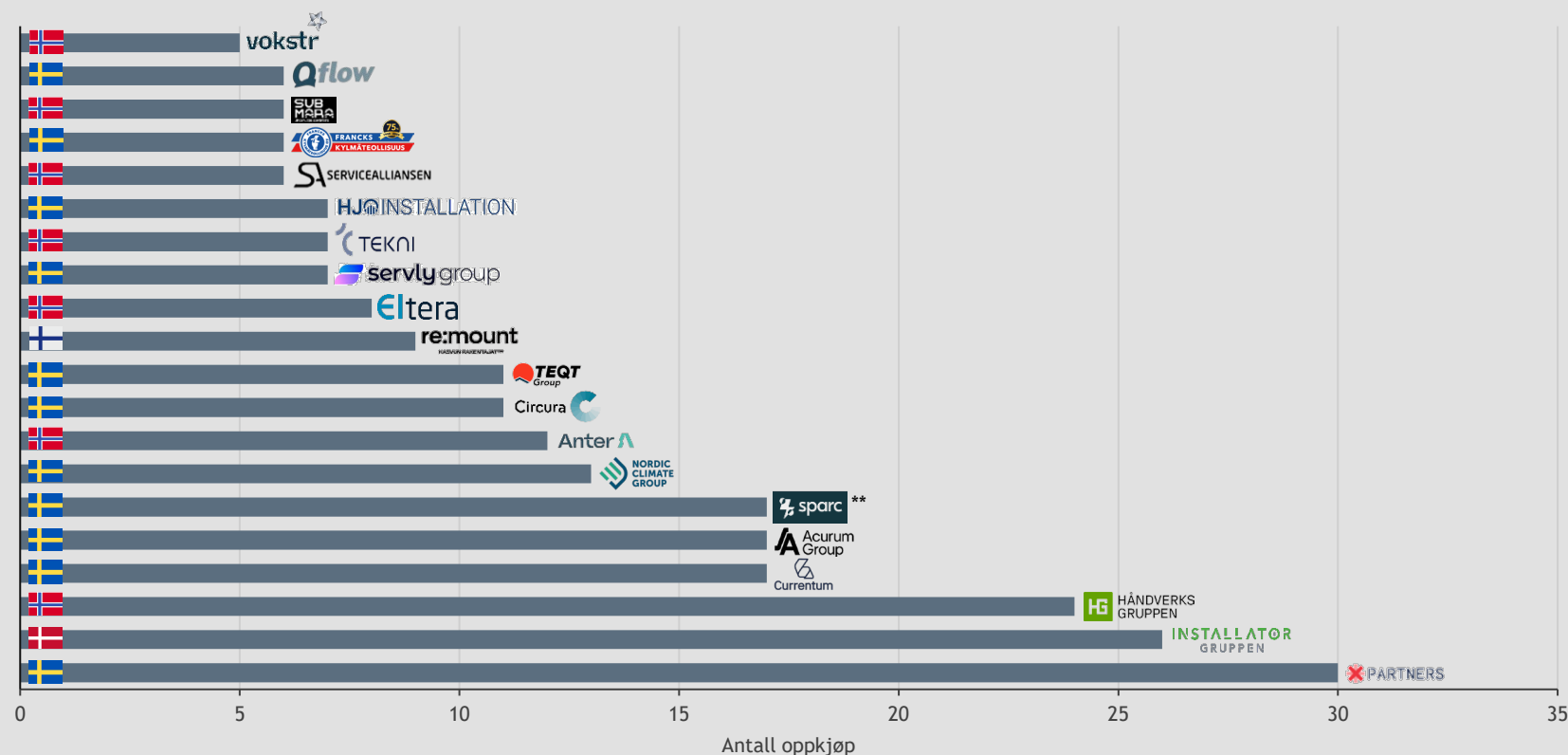
Svenske Xpartners, eid av Axcel, er svært aktive med flere oppkjøp innen rådgivende ingeniører



InstallatørGruppen, eid av norske FSN, har kjøpt en rekke rørleggere og elektrikere i Danmark



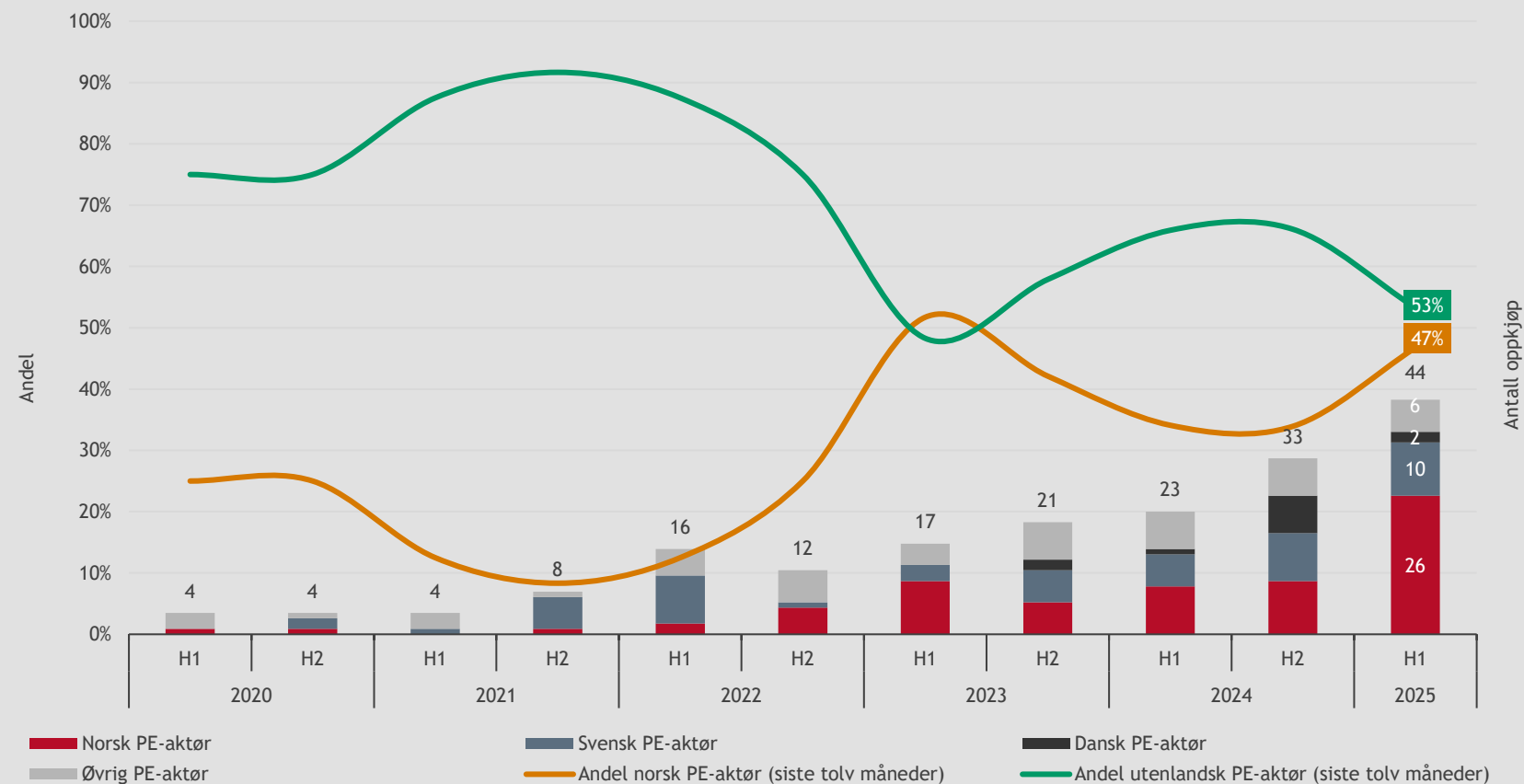
Håndverksgruppen, eid av FSN, fortsetter å styrke sin posisjon innen overflatebehandling gjennom oppkjøp av håndverksbedrifter



*I hovedsak pressemeldte oppkjøp, og antallet er i realiteten ofte større hos enkelte av aktørene. Enkelte aktører kan derfor være utelatt. **Sparc Group er minoritetseid av Private Equity-aktøren PCP Capital

Målrettet plattformbygging gjør at norske Private Equity-aktører tetter gapet mot de utenlandske målt i antall oppkjøp

Andel Private Equity-transaksjoner i Norge som har utenlandsk kjøper



I 2025 har norske Private Equity-aktører samme oppkjøpsandel som utenlandske, etter år med utenlandsk dominans



Flere norske kjøpere har bygget plattformer via oppkjøp av mindre selskaper, særlig i fragmenterte markeder

På nordisk nivå er det særlig høy transaksjonsaktivitet innen utvalgte segmenter (1/2)

Antall transaksjoner i Norden fordelt på segment



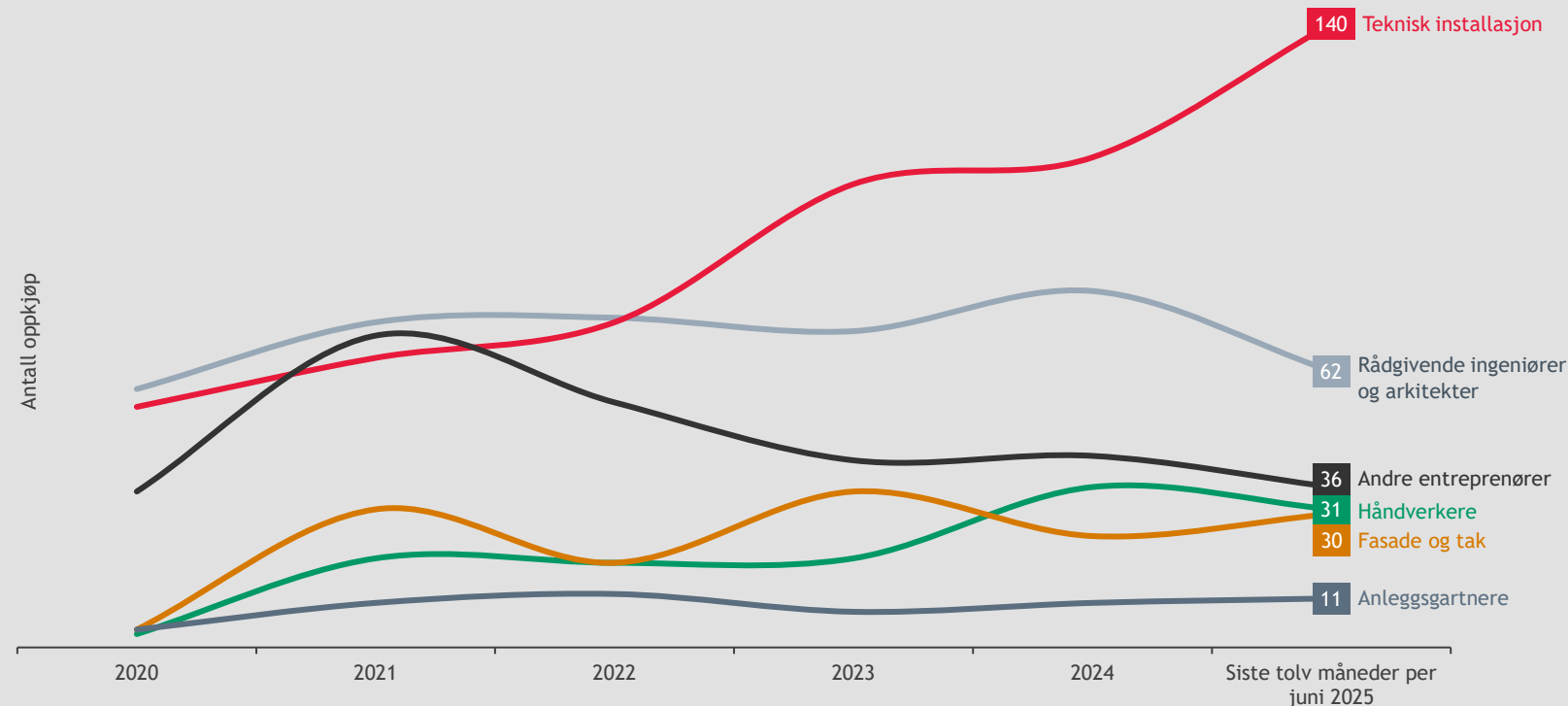
Teknisk installasjon og rådgivende ingeniører er mest aktiv, med sterkest vekst i førstnevnte



PE er hoveddriver innen teknisk installasjon, rådgivende ingeniører håndverkere, samt fasade og tak



Entreprenører preges mer av oppkjøp fra strategiske aktører



På nordisk nivå er det særlig høy transaksjonsaktivitet innen utvalgte segmenter (2/2)

Teknisk installasjon

Rådgivende ingeniører og arkitekter

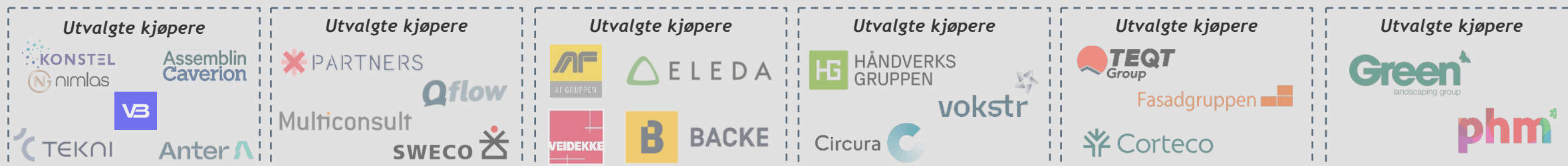
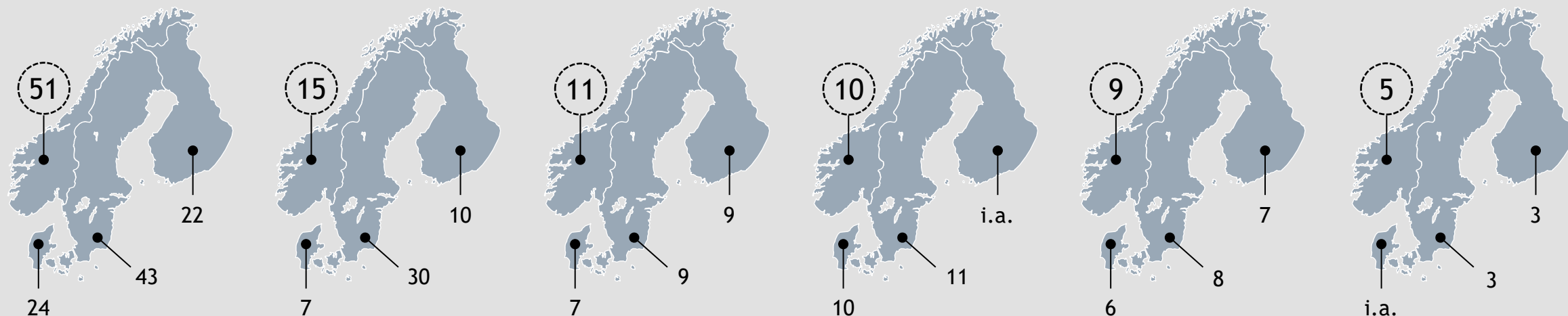
Andre entreprenører

Håndverkere

Fasade og tak

Anleggsgartnere

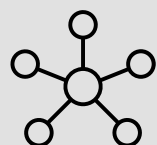
Antall oppkjøp per land



The background of the slide is a photograph of a person's hand holding a pen, poised to draw on architectural blueprints spread across a desk. The blueprints show detailed floor plans of buildings. A laptop is partially visible on the left side of the frame. A large, semi-transparent grey diagonal bar covers the bottom-left portion of the image, serving as a background for the title text.

Utvikling i prising

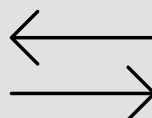
Prisingen innen bygg og anlegg i Norden øker med størrelsen



Størrelse, kompleksitet og forretningsstruktur har stor betydning for prising

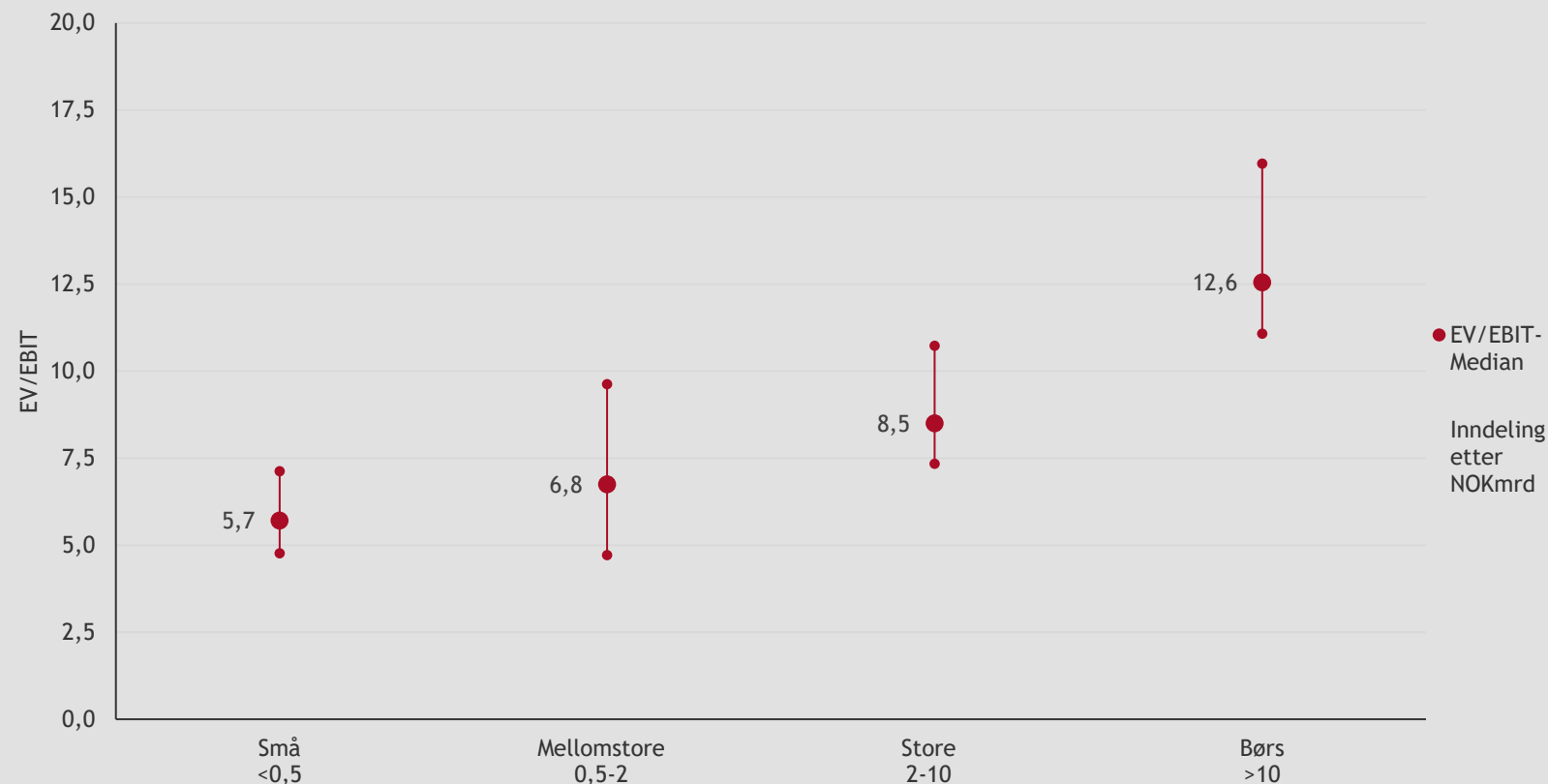


Mindre selskaper prises lavere grunnet begrenset robusthet og skalautfordringer



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

Prismultipler etter omsetningsintervall for selskaper innen bygg og anlegg i Norden



A close-up photograph of a person's hand holding a silver pen, pointing at architectural blueprints spread out on a desk. The blueprints show detailed floor plans of buildings. A laptop is partially visible on the left side of the frame. The image has a diagonal split, with the top right showing the hand and pen, and the bottom left showing a blurred view of the blueprints.

BDO forventer

BDO forventer fortsatt høyt aktivitetsnivå i transaksjonsmarkedet



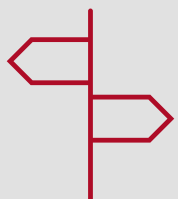
Stabil oppkjøpsaktivitet til tross for markedsmessig og geopolitisk uro



Modenhet i Private Equity-plattformer vil gi en realiseringsbølge



Økt villighet til oppkjøp blant SMB-aktører



Høy oppkjøpsaktivitet fremtvinger et valg hos bedriftseiere



Mindre "attraktive" selskaper med høy risiko og/eller svak inntjening vil slite med å få solgt, og tape posisjon i markedet



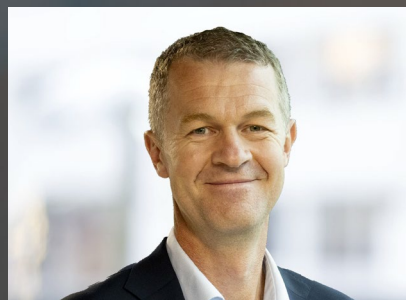
Ta kontakt

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



Erik Reinertsen
Partner | Revisjon | Regionleder B&A SørVest

+47 926 23 224
erik.reinertsen@bdo.no



Jostein Håland
Partner | Revisjon | Kontorleder Agder

+47 406 39 533
Jostein.haaland@bdo.no



Morten Bogaard
Partner | M&A

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





BDO