

BOLIGUTVIKLINGS- UNDERSØKELSEN

HØSTEN 2024



UNION

Om undersøkelsen

- UNION har intervjuet åtte av de antatt største boligutviklerne i Oslo-regionen om diverse forhold rundt boligutviklingsmarkedet, med særlig vekt på byggekostnader.
- Svarene er ikke vektet med hensyn til de ulike aktørenes markedsandel eller hvor sikre de føler seg på de ulike svarene. Hensynet til anonymisering hindrer oss i å komme med en del relevante nyanseringer, særlig med tanke på de ulike aktørenes størrelse og hvor ofte de kontraherer entrepriser.
- Til tross for enkelte utliggerer i datagrunnlaget, er vårt inntrykk at undersøkelsen gir en god pekepinn på nivåene når vi ser på snittverdier og hvor tyngden av svarene ligger.
- Undersøkelsen ble gjennomført første gang i januar 2021 og vil bli gjennomført hvert halvår.

NB! Åtte av de største boligutviklerne har svart på denne undersøkelsen, men bare syv av aktørene har svart alle gangene. For at undersøkelsen i størst mulig grad skal gjenspeile den faktiske utviklingen, og ikke sammensetningen av utvalget, har vi gjort noen justeringer som innebærer at noen av tallene kan avvike fra det som er rapportert tidligere.



Totalentreprise – standardcase i Hovinbyen

I gjennomsnitt oppgir respondentene at en totalentreprise koster 53 300 NOK/BRA-s for et standard prosjekt med 50 leiligheter i Hovinbyen (NB! inklusive parkeringsdelen). Totalentreprisen er dermed 1700 NOK/BRA-s høyere enn i mai 2024.

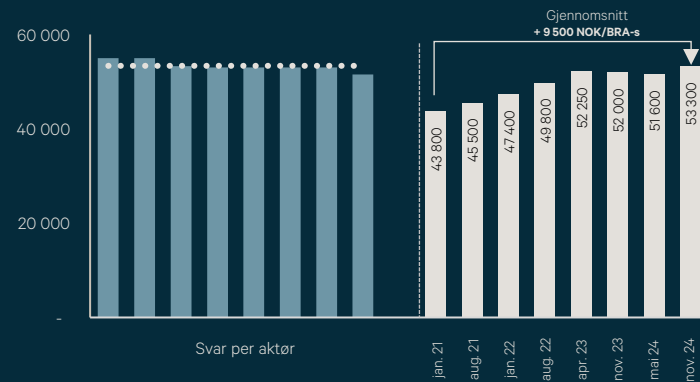
De fleste aktørene i undersøkelsen har kontrahert ett eller flere prosjekter siden sist. Det er kun to av utviklerne som har holdt entreprisen uendret siden mai. Differansen mellom høyeste og laveste anslag på entreprisen har kommet betydelig ned, og er nå 3 500 NOK/BRA-s for et standard prosjekt i Hovinbyen med 50 leiligheter. I august 2022 var differansen mellom høyeste og laveste entrepris hele 8 000 NOK/BRA-s.

Entreprisekostnaden er dermed 9 500 NOK/BRA-s høyere enn i januar 2021. Dette tilsvarer en økning på 22 prosent. Dersom vi ser på svarene til de aktørene som har svart på undersøkelsen alle gangene, så oppgir de en økning på mellom 7 500 og 16 000 NOK/BRA-s for denne perioden.

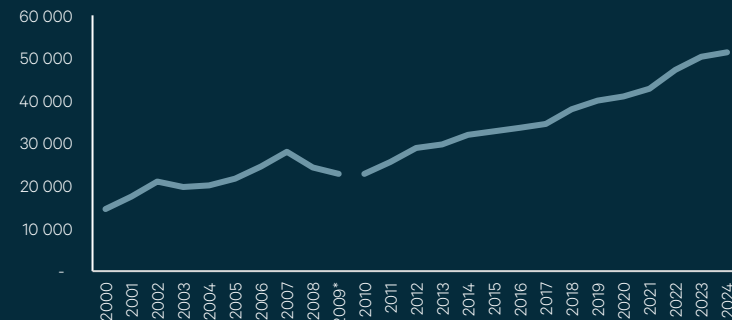
Vi har tidligere avdekket at et prosjekt på 100 leiligheter ofte er mer representativt. Dersom vi legger til grunn samme forutsetninger som i 1a), men 100 leiligheter i stedet for 50, er entreprisen anslått til 51 300 NOK/BRA-s i gjennomsnitt. Altså 2 000 NOK/BRA-s lavere enn i spørsmål 1 a).

Utviklerne har imidlertid sprikende syn på hvor mye det er å spare på at prosjektstørrelsen øker, fra 700 til 3 000 NOK/BRA-s. De fleste utviklerne oppgir uendret skalafordel siden mai 2024, mens to av utviklerne oppgir at det nå er mer å spare på at prosjektstørrelsen. En av utviklerne oppgir at skalafordelen har blitt noe mindre.

Entreprise i Hovinbyen NOK/BRA-s (spørsmål 1a)



Entreprisekostnadsutvikling for et standard prosjekt (per BRA-s)**



Kilde: UNION

**Kilde: UNION, OBOS, SSB. Tallene er bearbejdet. Større prosjekter. (ingen datapunkter for 2009)

Totalentreprise – Skøyen & Moss

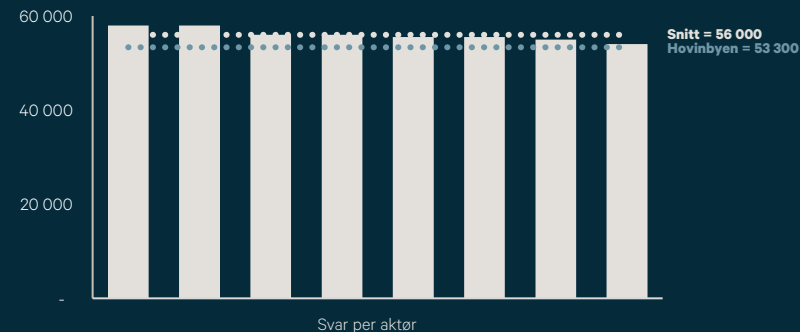
I gjennomsnitt oppgir respondentene at en totalentreprise koster 56 000 NOK/BRA-s på Skøyen. Det er 2 700 kroner høyere enn i Hovinbyen (1a). Syv av åtte respondenter mener at det koster mer på Skøyen, fordi kjøperne i dette området har større forventninger til kvalitet.

Det er stor forskjell på hvor mye mer aktørene mener man bør legge inn i et prosjekt på vestkanten. Noen mener at man kommer unna med 2 000 NOK/BRA-s. I motsatt ende finner vi aktører som mener man må legge til 4 500 NOK/BRA-s for å tilfredsstille kjøperne på Skøyen.

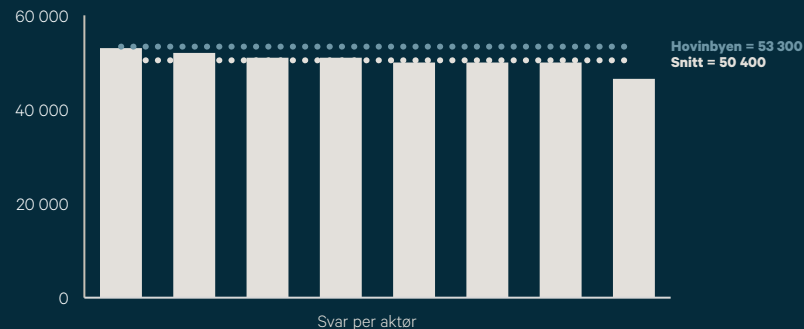
Når man kommer et stykke utenfor Oslo, for eksempel til Moss, anslår boligutviklerne at entreprisen ligger på 50 400 NOK/BRA-s. Dette er en økning på 1 400 NOK/BRA-s siden mai. Det innebærer at entreprisen er 2 900 kroner lavere enn i Hovinbyen i Oslo (spørsmål 1a). Til sammenligning var differansen 2 500 NOK/BRA-s i mai. Fem av utviklerne har økt sitt anslag med mellom 1 000 til 3 500 NOK/BRA-s siden i vår. Utviklerne har imidlertid ulikt syn på hvor mye lavere entreprisen ligger, og svarene varierer i intervallet fra 1 000 til 5 000 NOK/BRA-s.

Dette spørsmålet er formulert slik at vi forutsetter normale grunnforhold. Flere har påpekt at det ofte er mye leire og tyngre grunnforhold på Skøyen og i Moss, noe som innebærer at kostnadene i praksis kan være litt høyere enn denne undersøkelsen indikerer.

Entreprise på Skøyen NOK/BRA-s (spørsmål 1b)



Entreprise i Moss NOK/BRA-s (spørsmål 1c)



Høy lønnsvekst holder entreprisekostnadene oppe

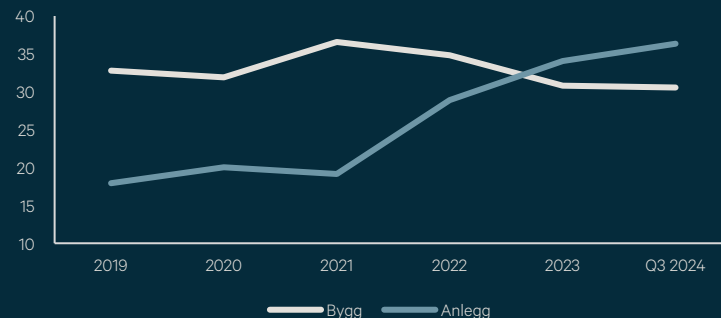
For ett år siden ventet fem av utviklerne litt lavere entrepriser det kommende året, hvor hovedargumentet var tynnere ordrebøker hos entreprenørene. På den ene siden er det flere faktorer som burde trekke i retning av lavere entrepriser:

- **Ordreinngangen for nye leiligheter og småhus** er 16 prosent lavere i første halvår 2024 sammenlignet med samme periode i 2023, ifølge Veidekkes estimater.
- I tillegg har **ordreinngangen for private yrkesbygg** falt med 13 prosent.

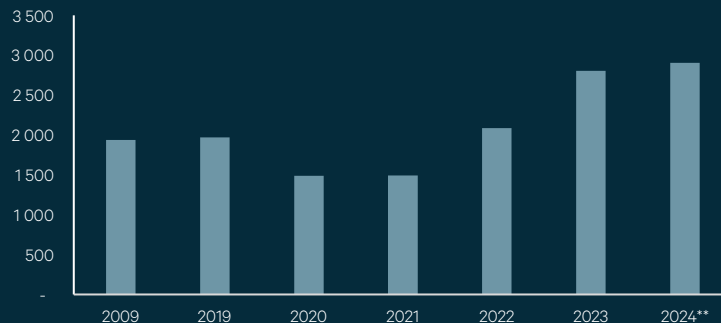
Men i motsatt retning ser vi at:

- Utviklerne i undersøkelsen trekker frem **økte lønnskostnader** som den viktigste forklaringen på hvorfor entreprisrekostnadene øker videre. Lønnskostnadene utgjør rundt halvparten av entreprisrekostnadene i et byggeprosjekt, selv om det er store variasjoner mellom prosjekter.
- Statens utgifter til **samferdselsformål** er fremdeles på høye nivåer, selv om andelen har vært svakt fallende siden 2021. Igangsettingen av offentlige yrkesbygg økte imidlertid markant i første halvår, hovedsakelig som følge av nye sykehusprosjekter.
- Økning i **entreprenører som har gått konkurs**, gjør at det blir flere potensielle oppdrag for entreprenørene som klarer seg. Målt i antall ansatte er det totalt 5 700 ansatte i selskaper innenfor kategorien «oppføring av bygninger» som er rammet av konkurser de to siste årene. Trolig vil dette antallet øke til neste år.
- I tillegg bidrar blant annet også økte investeringer i **forsvaret, klimatilpasninger og forbedringer av vann- og avløpssystemene** til å øke ordreserven hos entreprenørene.

Ordreserver for store entreprenører (NOK mrd.)*



Antall ansatte i selskaper innenfor kategorien «oppføring av bygninger» som har gått konkurs



Kilde: SSB Selskapsrapporter *Gjelder for Veidekke og AF Gruppen. Ordreserven til Betonmast er utelatt. **Per uke 46

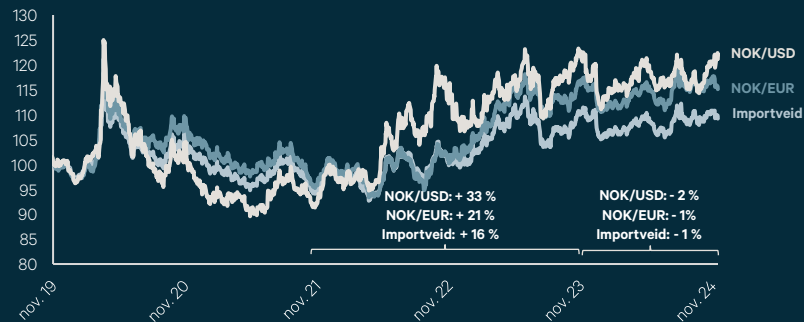
Valuta, inflasjon og fraktkostnader

Svekket krone, høy inflasjon og høye fraktkostnader er viktige forklaringer til de høye entreprisestandardene vi ser i dag. Men det er ikke lenger disse faktorene som driver utviklingen i entreprisestandardene.

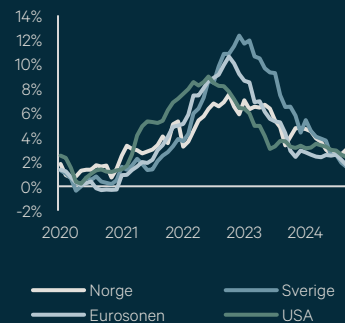
- Selv om det har vært (til tider store) **svingninger i valutakursene** i løpet av det siste året, er det i sum uendret. Sammenlignet med november 2023 er NOK/USD ned 2 prosent og NOK/EUR er ned 1 prosent. Den importveide kronkursen er også ned 1 prosent. Valutaeffektene er i stor grad tatt ut.
- **Inflasjonen har kommet betydelig ned** fra toppen i 2022, og 12-månedersveksten har i flere land kommet under inflasjonsmålet på 2 prosent. Inflasjonen hos de fleste land vi importerer fra er lavere enn inflasjonen i Norge.
- **Flaskehalsene i de globale verdikjedene** etter pandemien virker å være et tilbaketrukket kapittel. Siden februar 2023 har indeksen som måler presset på de globale verdikjedene i hovedsak vært i negativt terreng.

Flere av utviklerne trekker likevel frem en ytterligere svekkelse av kronen som en bekymringsfaktor rundt entreprisutviklingen fremover, både for råvareprisene og lønnskostnadene. Selv om valutaeffektene trolig er tatt ut på mange områder, kan det være tidsetterslep i arbeidsmarkedet. Reallønnen innenfor bygg og anlegg har falt hele 33 prosent siden 2012 (målt i EUR). Dersom byggeaktiviteten tar seg opp, og vi må importere mer arbeidskraft igjen, kan det hende at lønningene må bys opp

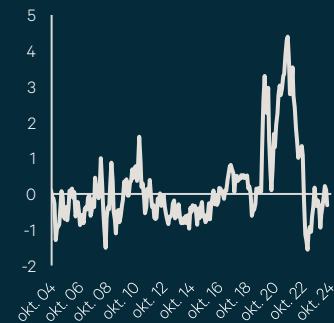
Valuta
(1. november 2019 = 100)



KPI (12-månedersendring)



Global Supply Chain Pressure Index



Kilde: Macrobond

Har råvareprisene og energiprisene stabilisert seg på et høyere nivå?

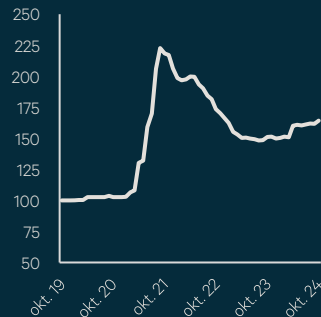
De fleste utviklerne i undersøkelsen opplever at **materialekostnadene har vært relativt stabile** det siste året, støttet av mer stabile energipriser. Det er likevel noen unntak:

- **Betong** er verdens vanligste byggemateriale, og den viktigste ingrediensen i betong er sement. Prisen på betong har økt med mer enn 47 prosent i løpet av de fem siste årene. Dette skyldes i hovedsak økte sementpriser, som en konsekvens av blant annet høyere priser på CO₂-kvoter.
- **Tømmer:** Samtidig som det er lav etterspørsel etter trelast som følge av lav aktivitet i byggenæringen, er etterspørselen etter tømmer høy. Den norske tømmerprisen har aldri vært så høy som nå, og vi må 30 år tilbake for å finne tilsvarende høy tømmerpris målt i faste priser. Hovedårsaken er mangel på trevirke globalt, på grunn av krigen i Ukraina, handelsboikott mot Russland og barkbilleangrep i Canada og Sentral-Europa. I tillegg gjør den svake krona norsk trelast svært attraktivt i eksportmarkedet. Kostnadsindeksen for norsk trevare er 64 prosent høyere enn før pandemien
- I tillegg spiller fremdeles **energikostnadene** en viktig rolle. Selv om gassprisen har kommet betydelig ned fra toppen, er den fremdeles 172 prosent høyere enn gjennomsnittet for perioden 2016 til 2021. Stål, aluminium, betong, glass og isolasjonsmaterialer er eksempler på materialer som det er energikrevende å produsere.

Etter hvert som etterspørselen blir lavere fordi det igangsettes færre prosjekter, er det naturlig å forvente at prisene vil justere seg deretter. Det er ikke bare i Norge at byggeaktiviteten er lav. Når etterspørselen etter for eksempel stål blir lavere fra både Kina, USA og Europa, vil dette kunne påvirke prisen.

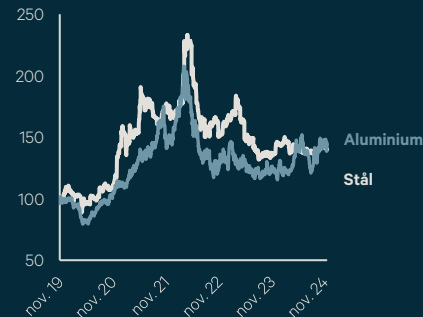
Norsk trevare

(1. oktober 2019 = 100)



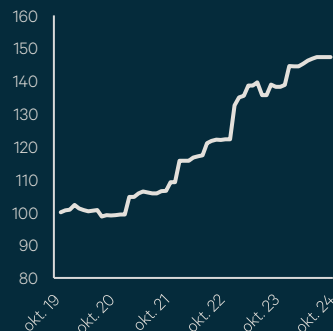
Stål og aluminium

(1. november 2019 = 100)



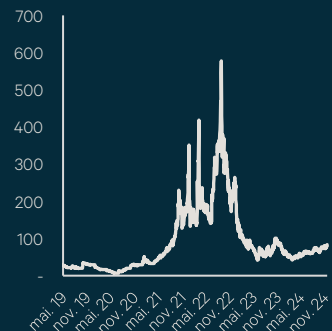
Betong

(1. november 2019 = 100)



Europeisk gasspris

(USD per fat oljeekvivalent)



Utviklerne har mistet troen på at entreprisen skal falle

Seks av åtte utviklere i undersøkelsen venter ingen endringer i entreprisen de kommende 12 månedene. For ett år siden ventet fem av utviklerne litt lavere entreprisede de kommende årene. Ifølge vår undersøkelse har entrepriskostanden økt 2,5 prosent i denne perioden.

Ingen av utviklerne venter lavere entreprisede de kommende 12 månedene. Hovedinntrykket blant utviklerne er fremdeles at lavere materialkostnader spises opp av høy lønnsvekst og svak krone. I tillegg er det fortsatt noen råvarer som stiger i pris, se side 7.

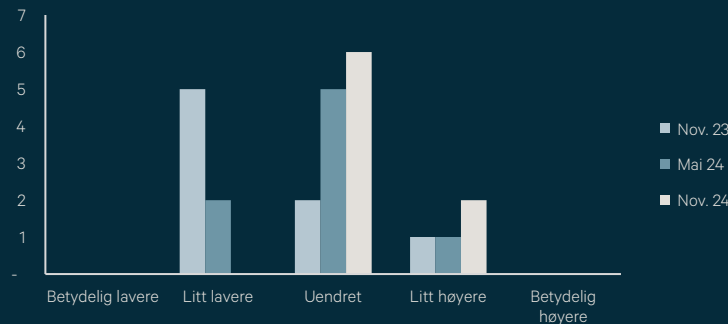
De totale kostnadene for vårt standardprosjekt i Hovinbyen, med både totalentreprise, byggherrekostnad, rentekostnad og rekkefølgekrav, har dermed økt med 29 prosent siden januar 2021. Dette tilsvarer 15 600 NOK/BRA-s.

Om 12 måneder estimerer vi at totale byggekostnader for dette standardprosjektet har økt ytterligere, til 71 300 NOK/BRA-s. Dette tilsvarer en vekst på 1,4 prosent. Da har vi lagt til grunn en nominell vekst i entrepriskostnaden på 2,5 prosent, som er i tråd med både Veidekke og utviklernes forventninger.

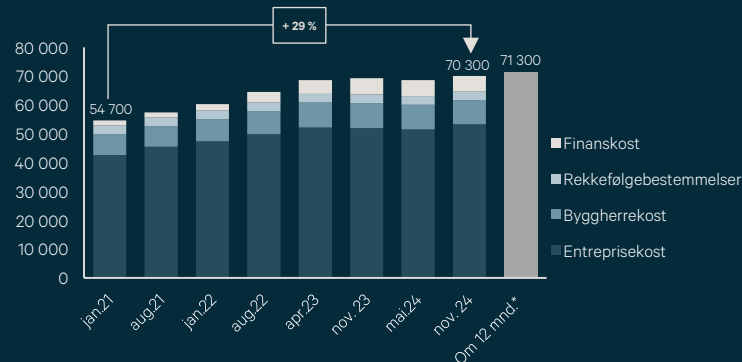
FORUSETNINGER

- Totalentreprise fra standardcase i Hovinbyen
- 50 % belåning
- Byggeperioden går over to år
- Flytende rente
- Margin utvikler (se side 11)
- 3 000 NOK/BRA-s i rekkefølgekrav
- Tomteverdi 30 000 NOK/BRA-s i hele perioden

Hva tror boligutviklerne om utviklingen i entreprisen neste 12 måneder?



Utvikling i totale kostnader (NOK/BRA-s)



Kilde: UNION

*Estimerte totale kostnader om 12 mnd. basert på 2,5 % økning i entrepriskostnaden, 3m Nibor på 4,25 % (forwardkurve) og uendret margin, byggherrekost og rekkefølgebestemmelser.

Byggherrekostnader flater ut

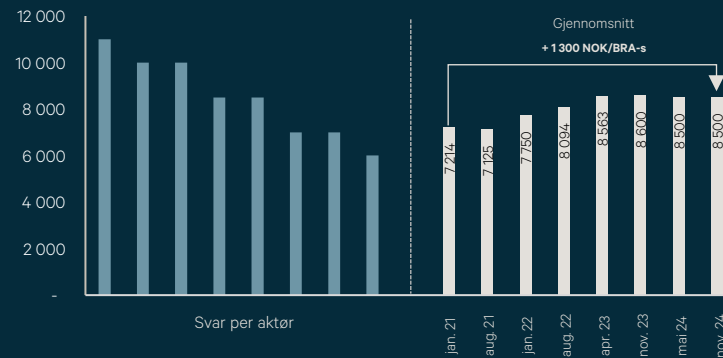
Byggherrekostnadene virker å ha stabilisert seg på et høyt nivå det siste året. Gjennomsnittsnivået blant utviklerne er 8 500 NOK/BRA-s, marginalt ned siden november i fjor.

Ingen av utviklerne har endret sitt anslag på byggherrekostnader siden sist, men vi ser fortsatt stor variasjon i svarene på dette spørsmålet. Svarene varierer fra 6 000 til 11 000 NOK/BRA-s. Det har blitt påpekt at byggherrekostnadene kan være utfordrende å estimere. Den kommer blant annet an på varighet, kompleksitet og størrelsen på prosjektene. Merk at vi forsøker å ta høyde for dette i spørsmålsformuleringen.

Siden januar 2021 har gjennomsnittlige byggherrekostnader økt med 18 prosent, eller 1 300 NOK/BRA-s. De viktigste årsakene som trekkes frem som forklaring på at byggherrekostnadene har økt over tid, er at prosjektiden øker på grunn av lang saksbehandlingstid og et krevende marked. I tillegg bemerker flere at mange rådgivere har økt prisene.

Flere utviklere peker på saksbehandlingstid og lite forutsigbarhet som en stor risiko i markedet, spesielt i Oslo.

Byggherrekostnad NOK/BRA-s (spørsmål 3)



PRESISERING AV SPØRSMÅL

Med byggherrekostnad mener vi kostnader knyttet til:

- Eksterne rådgivere (arkitekter, teknisk, juridisk etc.)
- Prosjektledelse
- Salg og marked
- Gebyr og avgifter
- Selskapskostnader som revisjon og forretningsførsel

Kostnader knyttet til skatt, infrastruktur og finans holdes utenfor. Se for øvrig spørsmålsformulering på [side 17](#).

Finanskostnadene holder seg høye

3m Nibor har holdt seg noenlunde stabil på et høyt nivå i løpet av det siste året. Siden januar 2021 er den flytende renten opp fra 0,48 til 4,70 prosent. I samme periode har bankmarginen kommet betydelig opp.

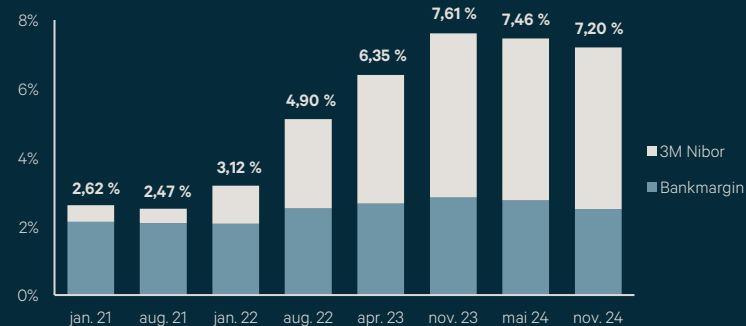
I løpet av det siste året har konkurransen mellom bankene tiltatt, og bankmarginen har kommet noe ned fra toppen. Tross en bankmargin som er omtrent 30 bps lavere, er lånefinansieringskostnadene bare 40 bps lavere enn toppen for omtrent ett år siden. Finanskostnadene er nesten tre ganger høyere enn for tre år siden.

Finanskostnadene for vårt standardprosjekt i Hovinbyen er 5 500 NOK/BRA-s.

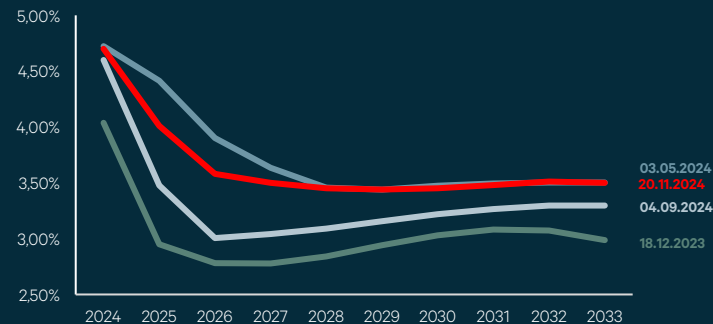
Lånefinansieringskostnadene er likevel bare 200 NOK/BRA-s lavere enn de var på toppen for ett år siden, som skyldes en økning i entreprisekostanden i denne perioden. Dette gjelder kun byggelånet (inkludert tomt), finansieringskostnader som løper gjennom reguleringsperioden er ikke hensyntatt.

Renteforventningen fremover er veldig volatil. Ifølge 3m Nibor forward-kurve, virker markedet å ha mistet troen på 6-7 rentekutt. Markedet priser nå kurven 53 bps høyere i 2025 enn i september.

Lånefinansieringskostnader



3m Nibor (forward)



Kilde: UNION, Macrobond, DNB Markets

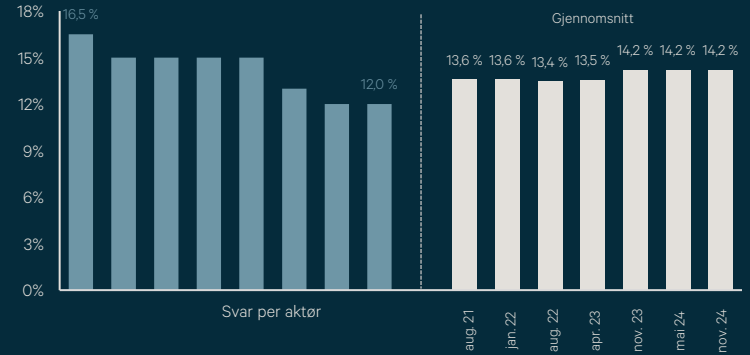
Prosjektmarginen har stabilisert seg

Ingen av utviklerne i undersøkelsen har endret prosjektmarginen i forbindelse med nye investeringer siden forrige undersøkelse i vår. Merk at det her **ikke** er snakk om realisert margin, som er historisk betinget, men hva man legger inn i kalkylene ved nye tomtekjøp. Svarene varierer fra 12 til 16,5 prosent. Flere påpeker imidlertid at dette er veldig prosjektspesifikt, flere utviklere budsjetterer med en betydelig høyere prosjektmargin på prosjekter med høy usikkerhet.

Boligutviklerne legger fremdeles til grunn en prosjektmargin på 14,2 prosent i snitt i nye prosjekter i Oslo. Dette er en økning på 0,7 prosentpoeng siden april 2023. Denne økningen skyldes i hovedsak at risikoen har økt. I tillegg tar prosjektene lengre tid, og da må da prosjektmarginen være høyere dersom man skal oppnå samme avkastning på investeringen

Noen av utviklerne sier også at de er inne i en krevende periode hvor de har akseptert lavere prosjektmargin for å få satt i gang prosjekter på eksisterende tomter. En annen måte å tolke dette på, er at verdien på eksisterende tomt har falt.

Estimert prosjektmargin for et standard prosjekt i Oslo* (spørsmål 7)



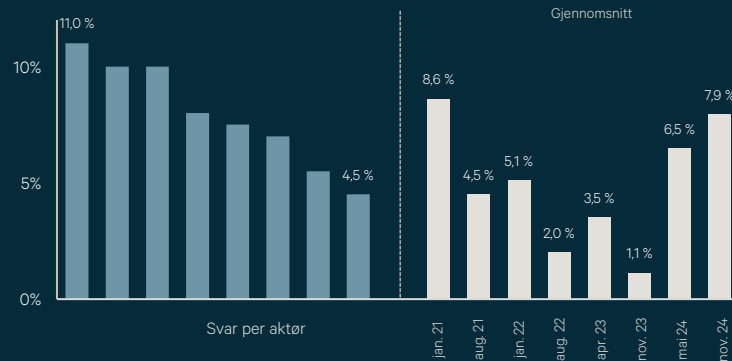
Utviklerne tror på høyere boligprisvekst

De fleste av utviklerne er betydelig mer positive til nyboligprisene i Oslo det kommende året. For ett år siden ventet halvparten null vekst i boligprisene, mens gjennomsnittet blant alle var 1,1 prosent. Nå venter to av utviklerne en vekst på hele 10-12 prosent de neste 12 månedene. I gjennomsnitt tror utviklerne at nyboligprisene i Oslo vil stige 6,5 prosent i denne perioden. Det er flere grunner til mer optimisme blant utviklerne:

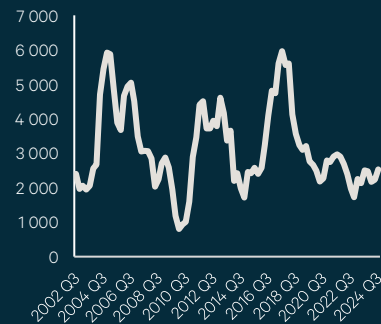
- **Tilbudssiden er veldig svak**, og på landsbasis er nybyggingsaktiviteten på det laveste siden finanskrisen. Mens boligbehovet øker, blant annet som følge av mange flyktninger fra Ukraina, har antall igangsettingstillatelser vært fallende de siste årene.
- **Rentetoppen er (trolig) nådd**, og Norges Bank har signalisert at første rentekutt kan komme til våren. Det er dog noe usikkerhet rundt både når første rentekutt kommer og hvor mange som kommer.
- **Høy lønnsvekst og lavere inflasjon** gir økt betjeningsevne. Statistisk sentralbyrå venter en nominell lønnsvekst på 4,6 prosent i 2025, som tilsvarer en reallønnsvekst på 1,3 prosent

Selv om utviklerne opplever at salgstakten i markedet er krevende, er det likevel en bedring siden undersøkelsen for ett år siden. Ifølge tall fra Plot.ai tok nyboligsalget i Oslo seg opp i vår, men har falt litt tilbake etter sommeren.

Hvordan forventer dere at nyboligprisene i Oslo utvikler seg neste 12 mnd.?

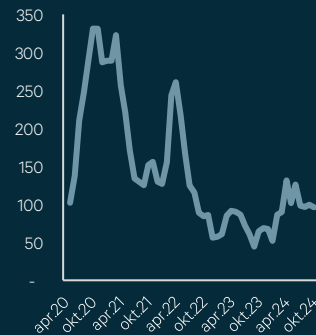


Igangsettingstillatelser i Oslo



Antall solgte nyboliger i Oslo

(sum siste 3 mnd.)



Kilde: UNION, SSB, Plot.ai

Et investordrevet nyboligmarked?

En betydelig andel av nyboligene er solgt til investorer. Dette er i hovedsak spekulering i kontraktsposisjoner på leiligheter med ferdigstillelse lengre frem i tid. Det er umulig å vite nøyaktig hvor stor denne andelen er av flere grunner:

- Det finnes ikke noe register med oversikt over alle kontraktsposisjoner.
- Det er i en del tilfeller vanskelig for utvikler eller megler å vite om vedkommende som kjøper en kontraktsposisjon faktisk har tenkt til å flytte inn selv ved ferdigstillelse.

Flere av utviklerne tror at andelen investorer er så høy som 50-70 prosent, men er det altså betydelig usikkerhet i tallene. Det er hovedsakelig de små leilighetene som er kjøpt av investorer.

Inngangsbarrierene for å kjøpe kontraktsposisjoner i nyboligprosjekter har også blitt betydelig lavere. Tidligere var det vanlig med 10 prosent i forskuddsbetaling ved kontraktsinngåelse, mens nå har mange utviklere nedjustert innskuddet til kun 100 000 NOK.

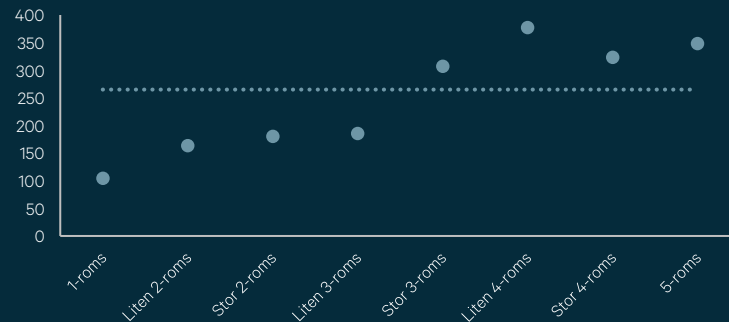
Ifølge Boligprodusentenes Forening, er 12-måneders **igangsetting av boliger** på det svakeste siden de startet målingene i 1999. Dersom ikke investorandelen hadde vært så høy, hadde tallet trolig vært enda lavere.

- På den ene siden er det positivt at investorer har kjøpt leiligheter i prosjekter, hvis ikke hadde vi hatt enda lavere færre igangsatte boliger.
- På den andre siden vil trolig de fleste av investorene ønske å selge disse ved ferdigstillelse, blant annet fordi avkastningen på utleie er betydelig lavere enn kapitalkostnaden. I så fall vil de ofte konkurrere med nye boligprosjekter/byggetrinn som legges ut frem i tid.

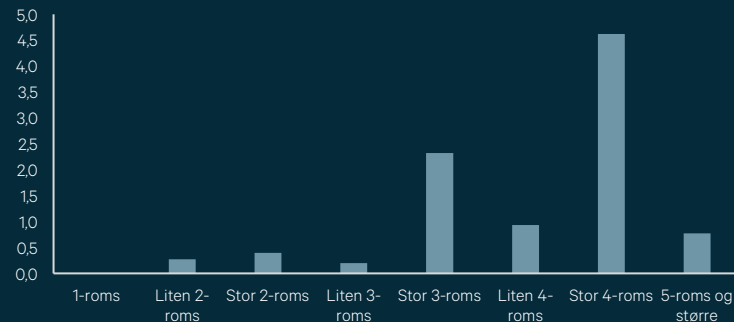
Gjennomsnittlig omsetningstid for leiligheter i nybyggprosjekter varierer i stor grad med størrelsen på leilighetene. I løpet av de siste 12 månedene har det i gjennomsnitt tatt 265 dager å selge en leilighet, men for 1-roms og liten 2-roms har det tatt henholdsvis 104 og 163 dager. For de største leilighetene (3-roms og større) tar det i gjennomsnitt rundt ett år å få solgt.

Vi estimerer at **verdien av usolgte nyboliger** i Oslo i dag er totalt 9,5 mrd. NOK, hvor de store leilighetene (3-roms og større) utgjør 8,6 mrd. NOK eller 91 prosent.

Gjennomsnittlig omsetningstid for leilighetsprosjekter i Oslo siste 12 mnd. (antall dager)



Estimert verdi av usolgte nyboliger i Oslo etter kategori (1 mrd. NOK)



Kilde: Plot.ai

Utviklerne er svært uenige om hvor tomteprisene skal

Det er stor variasjon i svarene til utviklingene om tomteprisutviklingen i Oslo. Dette skyldes i hovedsak to ting:

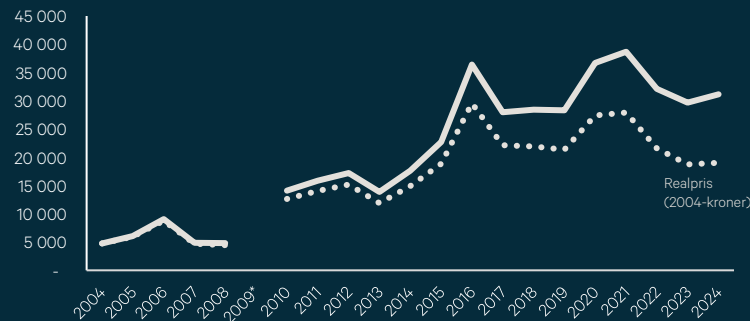
- Flere påpeker at tomtekjøp i dag gjøres med helt andre **oppgjørstrukturer og risikodeling** enn tidligere. Selger må i mange tilfeller ta betydelig mer risiko enn tidligere, blant annet ved å dele politisk risiko og fremdriftsrisiko. Utviklerne påpeker riktignok at det er svært vanskelig å svare på dette spørsmålet, både på grunn av få referansepunkter, men også på grunn av endrede oppgjørstrukturer.
- **Stor forskjell i prisutviklingen** på de mest attraktive tomtene i Oslo, og de mindre attraktive i randsonen og utenfor Oslo. Flere av utviklerne peker på at tomteprisene har falt betydelig mer utenfor Oslo, fordi her slår økte byggekostnader relativt mer.

Ifølge vår teoretiske tilnærming av tomteprisutviklingen for et standard prosjekt i Oslo, har tomteprisene falt med omtrent 20 prosent (nominelt) siden toppen i 2021. I reelle kroner er fallet 32 prosent i samme periode.

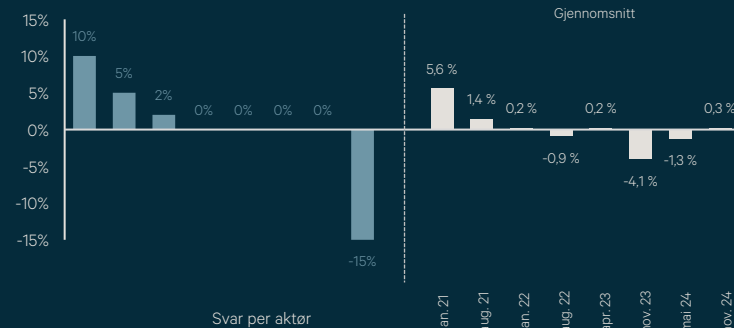
Utviklerne er svært delte i meningen om hvordan tomteprisene i Oslo skal utvikle seg de neste 12 månedene. Halvparten av utviklere tror at tomteprisene i Oslo skal være uendret om ett år. Én av utviklerne tror på et fall på mellom 10 og 20 prosent, mens to andre tror på en vekst på mellom 2 og 10 prosent i samme periode. I gjennomsnitt venter utviklerne at tomteprisene vil øke marginalt med 0,3 prosent de neste 12 månedene.

1) Prisutviklingen er beregnet basert på utviklingen i boligpriser, entrepris, byggherre og finanskostnader. Beregningen er ikke basert på faktiske transaksjoner, og den reelle utviklingen i tomtepriser har trolig avviket noe i perioden. I perioden 2015-2017 opplevde vi at tomteprisene hverken steg eller falt i nærheten av så mye som grafen indikerer. Det skyldes trolig at boligprisene steg mye på kort tid før markedet korrigerte ned igjen blant annet som følge av boliglånskriften. De mest ekstreme bevegelsene ble ikke gjenspeilet i tomteprisene i denne perioden.

Teoretisk beregning av tomtepris for et standard prosjekt i Oslo (per BRA-s) (1)



Hvordan forventer dere at tomteprisene i Oslo utvikler seg neste 12 mnd.?



Kilde: UNION, OBOS, Eiendom Norge, SSB, Macrobond
*Ingen datapunkter på entreprisestkostnaden i Oslo under finanskrisen

Hvordan er utviklernes planer for tomtebeholdningen det kommende året?

Perioden med høye renter og lave igangsettingstall for boliger har vart lenger enn de fleste så for seg. Transaksjonsvolumet hittil i år er likevel lavt sett i et historisk perspektiv.

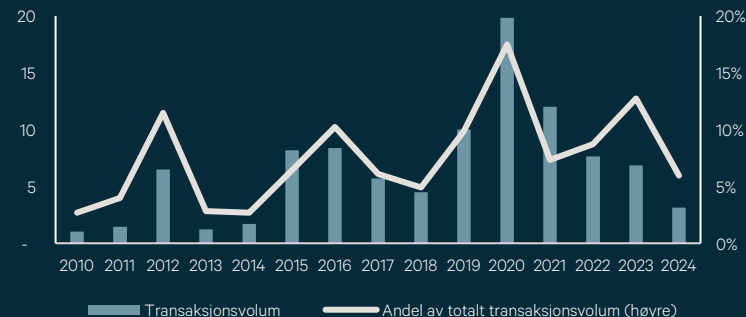
De tre største transaksjonene vi har registrert hittil i 2024, som utgjør 80-85 prosent av volumet, er:

- OBOS sitt kjøp av Felt A i Diakonhjemmet Hage i Oslo av Diakonhjemmet. Fellet er regulert til boligformål og har en utnyttelsesgrad som tilsier om lag 200 boliger.
- UNION Residential Development og UNION Real Estate Fund IV inngikk en avtale om å etablere et felles boligutviklingsselskap med Gjelsten Bolig. Selskapet har en tomtebank på 550-600 boliger fordelt på syv prosjekter i Oslo. Transaksjonen har en verdi på om lag 1,5 mrd. NOK.
- JM kjøpte tre boligtomter i Høn i Asker for MNOK 464 fra Asker kommune. Tomtene kan gi opp mot 350 nye boliger.

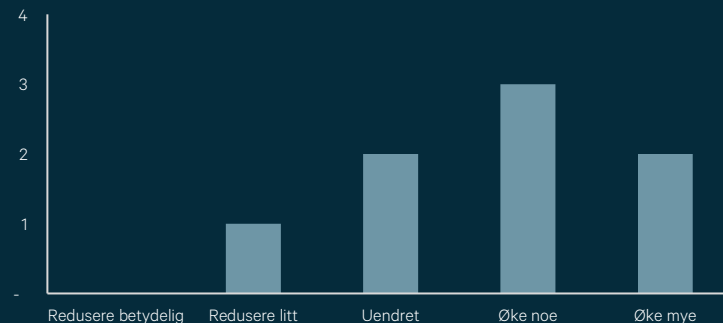
Det er store forskjeller i undersøkelsen når det gjelder **utviklernes planer for endringer i tomtebeholdningen**.

- Kun én av utviklerne ser for seg at de har tomtebeholdningen er mindre i dag om 12 måneder, fordi de planlegger å sette i gang flere prosjekter i løpet av neste år.
- To av utviklerne tror tomtebanken holder seg uendret fremover, men en av de peker på flere ting som trekker i retning av å redusere.
- Tre av utviklerne tror de vil øke tomtebeholdningen noe de kommende 12 månedene, mens to utviklere ønsker å øke tomtebeholdningen mye.

Transaksjonsvolum boligutvikling (i mrd. NOK)



De neste 12 månedene vil utviklerne trolig gjøre følgende endringer med sin tomtebeholdning:



Kilde: UNION

Hva sier boligutviklerne ellers?

”

- Det er fortsatt trått og seigt i nyboligmarkedet
- Det er ikke mulig å bygge noe på 40-tallet lenger
- Må sette i gang på lavere lønnsomhet enn det man ønsker
- Effektive 2-roms og effektive 3-roms er mest attraktive nå
- Vi må være mer fleksible på tilpasninger og tilvalg for å få solgt, spesielt de større leilighetene
- Vi har hatt økt fokus på arealeffektivisering
- Målet for prosjektmarginen er uendret, men det blir stadig vanskeligere å oppnå marginen
- De neste årene vil det bli bygd så lite i Stor-Oslo at det er helt krise

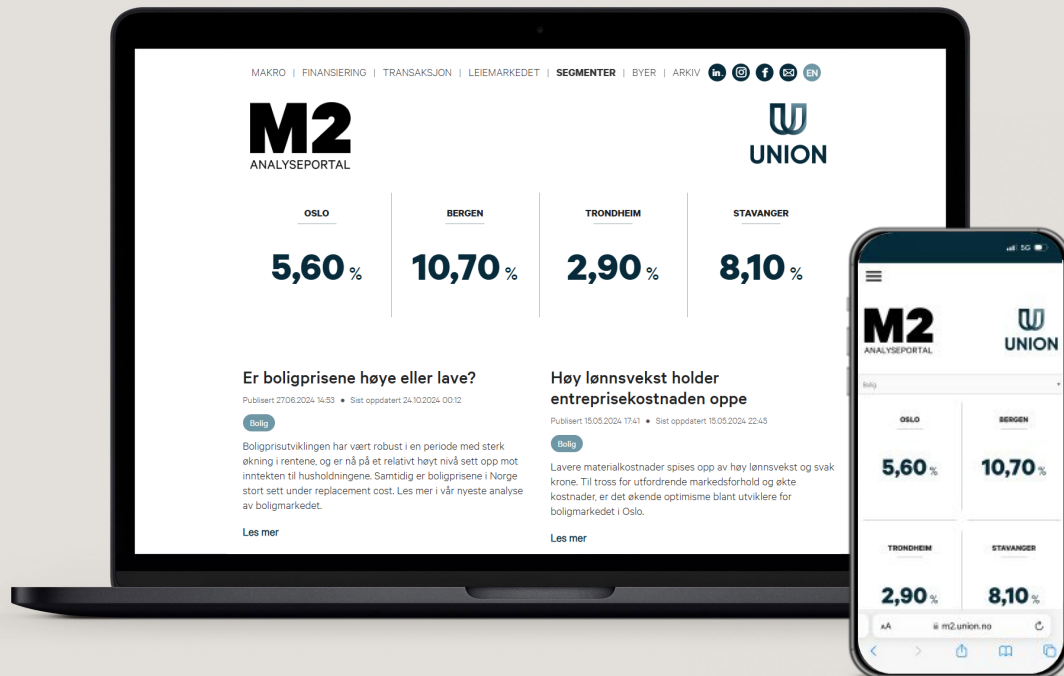


M2

ANALYSEPORTAL

Hold deg oppdatert på
eiendomsmarkedet

www.m2.union.no





UNION

SKAPER VERDIER AV EIENDOM

Spørsmål

NOVEMBER 2024

1

Vi ønsker å måle utviklingen i entreprisekostnaden. Med entreprisekostnad mener vi en «totalentreprise», hvor finanskostnad, rivekostnad, kostnader knyttet til regulering og andre byggherrekostnader holdes utenfor. Vennligst svar i NOK/BRA-s.

a) Hva er entreprisekostnaden i NOK/BRA-s når vi legger til grunn et standard leilighetsprosjekt med følgende forutsetninger:

- Prosjektet ligger innenfor Hovinbyen i Oslo
- Det er normale grunnforhold
- Prosjektet har ett byggetrinn med 50 leiligheter
- Prosjektet har normal standard uten ekstraordinær arkitektur eller fordyrende materialvalg
- Entreprisen inkluderer normal parkeringsdekning

b) Samme forutsetninger som i spørsmål a), men prosjektet ligger på Skøyen med tilhørende forventning til standard og materialvalg

c) Samme forutsetninger som i spørsmål a), men prosjektet ligger i Moss

d) Samme forutsetninger som i spørsmål a), men prosjektet har et byggetrinn med 100 leiligheter

2

Hvor stor er byggherrekostnadene for samme case som i 1a)? Med byggherrekostnad mener vi alle kostnader som er knyttet til prosjektet utenom finanskostnader, kostnader knyttet til rekkefølgebestemmelser og «totalentreprisen». Vennligst svar i NOK/BRA-s.

3

Hva har vært de viktigste drivene bak endringene i entreprisen i løpet av det siste året? Hva opplever dere som den største utfordringen for øyeblikket?

4

Hvordan forventer dere at utviklingen i entreprisekostnaden i Oslo blir de kommende tolv månedene?

- Betydelig lavere
- Litt lavere
- Uendret
- Litt høyere
- Betydelig høyere

Hva vil være de viktigste driverne fremover?

5

Hvordan forventer dere at utviklingen i nyboligprisene i Oslo blir de kommende tolv månedene? Vennligst svar i prosent.

Spørsmål

NOVEMBER 2024

6

Hvordan forventer dere at utviklingen i tomteprisene i Oslo blir de kommende tolv månedene? Vennligst svar i prosent.

9

Hva er den største risikofaktoren for øyeblikket? Hva tror du vil være viktig innenfor boligutvikling fremover?

7

Hvilken prosjektmargin legger dere til grunn i et standard prosjekt? Her legger vi til grunn margin som andel av salgsinntektene og før skatt.

10

Hva tror dere må til for at nyboligmarkedet skal ta seg opp igjen?

8

Hvilken påstand kjenner du deg mest igjen i? De neste 12 månedene vil vi trolig:

- Redusere tomtebeholdningen betydelig
- Redusere tomtebeholdningen litt
- Holde tomtebeholdningen uendret
- Øke tomtebeholdningen noe
- Øke tomtebeholdningen mye