

# **BOLIGUTVIKLINGS- UNDERSØKELSEN**

VÅREN 2025



**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 utligger 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 55 200 NOK/BRA-s for et standard prosjekt med 50 leiligheter i Hovinbyen (NB! inklusive parkeringsdelen). Totalentreprisen er dermed 1 900 NOK/BRA-s høyere enn i november 2024, og 3 600 NOK/BRA-s høyere enn for ett år siden. Dette tilsvarer en økning på 7 prosent i løpet av de siste 12 månedene.

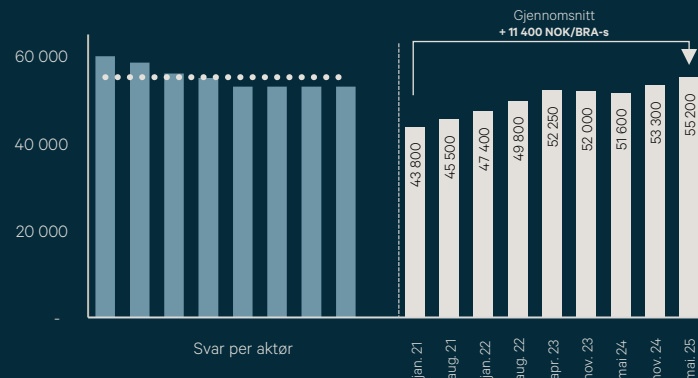
De fleste aktørene i undersøkelsen har kontrahert ett eller flere prosjekter siden sist. Det er kun én av utviklerne som har holdt entreprisen uendret siden november. Differansen mellom høyeste og laveste anslag på entreprisen har kommet en del opp igjen, og er nå 7 000 NOK/BRA-s for et standard prosjekt i Hovinbyen med 50 leiligheter. I november var differansen mellom høyeste og laveste entreprise kun 3 500 NOK/BRA-s.

Entreprisekostnaden er dermed 11 500 NOK/BRA-s høyere enn i januar 2021. Dette tilsvarer en økning på 26 prosent. Dersom vi ser på svarene til de aktørene som har svart på undersøkelsen alle gangene, så oppgir de en økning på mellom 9 000 og 16 000 NOK/BRA-s for denne perioden.

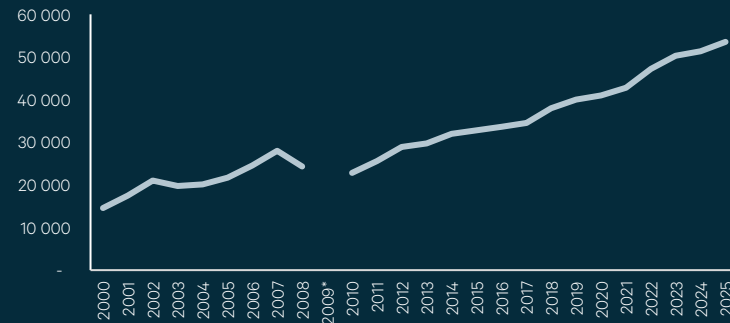
Vi har tidligere avdekket at et prosjekt på 100 leiligheter ofte er mer representativt. Dersom vi legger til grunn samme forutsetninger som i 1a), men 100 leiligheter i stedet for 50, er entreprisen anslått til 53 500 NOK/BRA-s i gjennomsnitt. Altså 1 700 NOK/BRA-s lavere enn i spørsmål 1 a).

Utviklerne har imidlertid sprikende syn på hvor mye det er å spare på at prosjektstørrelsen øker, fra 500 til 2 700 NOK/BRA-s. Halvparten av utviklerne oppgir lavere skalafordel sammenlignet med november 2024, mens resten oppgir at skalafordelen er uendret.

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

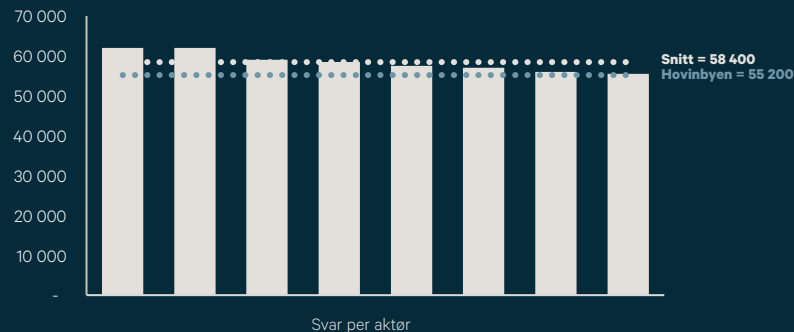
I gjennomsnitt oppgir respondentene at en totalentreprise koster 58 400 NOK/BRA-s på Skøyen. Det er 3 200 kroner høyere enn i Hovinbyen (1a). Samtlige utviklere mener at det koster mer på Skøyen, fordi kjøperne i dette området har større forventninger til kvalitet.

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.

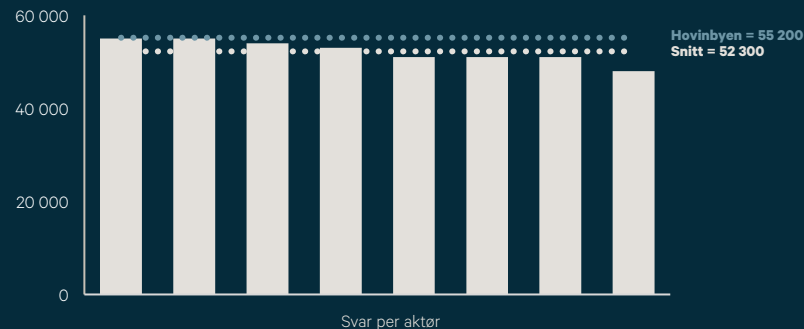
Når man kommer et stykke utenfor Oslo, for eksempel til Moss, anslår boligutviklerne at entreprisen ligger på 52 300 NOK/BRA-s. Dette er en økning på 1 800 NOK/BRA-s siden november. Det innebærer at entreprisen er 2 900 kroner lavere enn i Hovinbyen i Oslo (spørsmål 1a). Denne differansen er uendret siden november. Seks av utviklerne har økt sitt anslag med mellom 1 000 til 5 000 NOK/BRA-s siden i november. Utviklerne har imidlertid ulikt syn på hvor mye lavere entreprisen ligger, og svarene varierer i intervallet fra 2 000 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)



# Lønnsvekst og generell prisvekst driver entreprisekostnadene videre opp

For halvannet år siden forventet fem av utviklerne lavere entreprisekostnader det kommende året. I stedet har kostnadene fortsatt å øke, og vi ser fortsatt flere faktorer som peker mot ytterligere vekst i entreprisekostnadene:

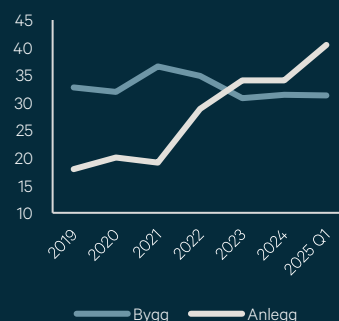
- **Utviklerne peker på økte lønnskostnader** som den viktigste drivfaktoren. Lønn utgjør omtrent halvparten av entreprisekostnadene i et byggeprosjekt, selv om dette varierer noe fra prosjekt til prosjekt.
- **Statens utgifter til samferdsel** holder seg på et høyt nivå, til tross for en svak nedgang siden 2021.
- **Igangsettingen av offentlige yrkesbygg har økt markant.**
- **Økte investeringer i forsvar, klimatilpasningstiltak og oppgraderinger av vann- og avløpssystemer** bidrar også til å styrke entreprenørenes ordreserver.

Hos de store entreprenørene har det vist seg at ordrebøkene har økt videre, drevet av en bred vekst innen anleggsektoren. Samtidig viser tall fra Veidekke at:

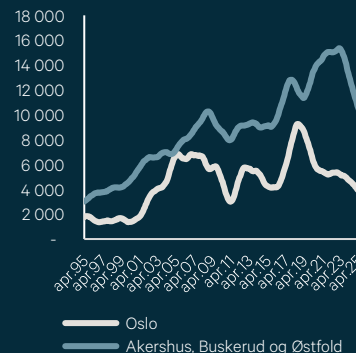
- Ordreinngangen for nye **leiligheter og småhus** i Norge var 22 prosent lavere i 2024 sammenlignet med 2023.
- Ordreinngangen for **private yrkesbygg** falt med 5 prosent i samme periode.

**Flere store konkurser** har preget bransjen. Selv om antallet konkurser har vært relativt stabilt, har størrelsen på selskapene som går konkurs økt betydelig. Til sammen har 5 500 ansatte vært berørt de siste to årene.

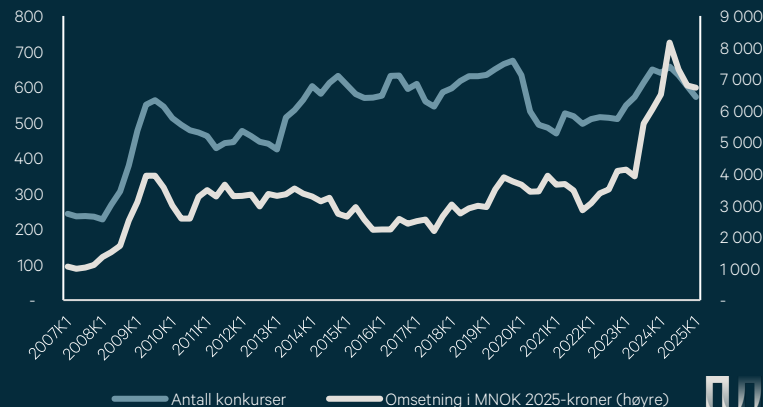
**Ordreserver for store entreprenører**  
(NOK mrd.)\*



**Antall boliger under arbeid**  
(12-måneders rullende gjennomsnitt)



**Konkurser innenfor «oppføring av bygninger» hele landet**  
(sum siste 4 kvartaler)



**Kilde:** SSB Selskapsrapporter \*Gjelder for Veidekke og AF Gruppen.  
Ordreserveren til Betonmast er utelatt.



UNION

# Sterkere krone og lavere inflasjon bidrar isolert sett til lavere kostnadspress

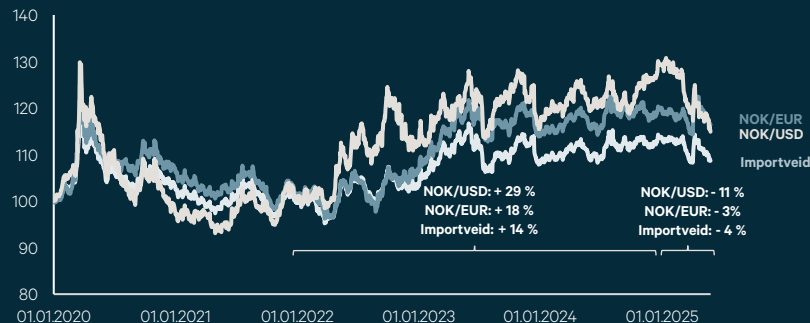
Svekket krone, høy inflasjon og høye fraktkostnader er viktige forklaringer til de høye entreprisestigningene vi ser i dag. Men i løpet av de siste månedene har denne utviklingen snudd.

- Selv om det har vært **svingninger i valutakursene** hittil i år, har kronen i sum styrket seg. Hittil i år er NOK/USD ned 11 prosent og NOK/EUR er ned 3 prosent. Den importveide kronekursen er også ned 4 prosent. NOK/USD og NOK/EUR er likevel henholdsvis 21 og 13 prosent svakere enn den var for fire år siden. Utviklingen i euroen er riktignok mye viktigere enn dollaren, siden vi importerer mest fra EU.
- 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 i Norge.
- Per mai 2025 er de globale **forsyningskjedene robuste**, med lavere press enn normalt. Det gir bedrifter bedre forutsigbarhet og reduserte kostnader. Likevel bør man være oppmerksom på potensielle risikoer knyttet til handelspolitikk og geopolitikk, som kan endre situasjonen raskt. Situasjonen er nå motsatt av det vi så under pandemien – i dag er utfordringen ofte å få solgt varene, snarere enn å produsere nok.

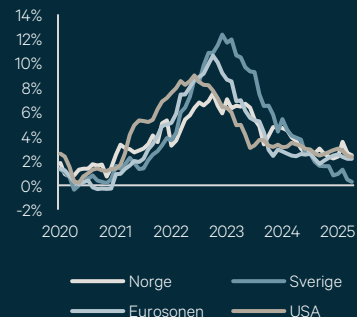
Flere av utviklerne trekker likevel frem valutasingninger som en bekymringsfaktor rundt entreprisutviklingen fremover, både for råvareprisene og lønnskostnadene. Selv om valutaeffektene trolig er tatt ut på mange områder, kan det være tidsetterslep i arbeidsmarkedet.

Reallønnen innenfor bygg og anlegg har falt hele 32 prosent siden 2012 (målt i EUR). De siste årene har Polen hatt en relativt sterk lønnsvekst, drevet av stramt arbeidsmarked, økt minstelønn og høy inflasjon. Samtidig har den økonomiske aktiviteten vært robust. Dersom byggeaktiviteten tar seg opp, og vi må importere mer arbeidskraft igjen, kan det hende at lønningene må bys opp.

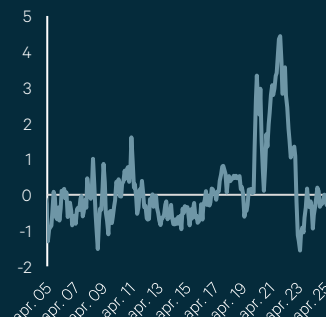
**Valuta**  
(1. januar 2020 = 100)



**KPI (12-månedersending)**



**Global Supply Chain Pressure Index**



Kilde: Macrobond

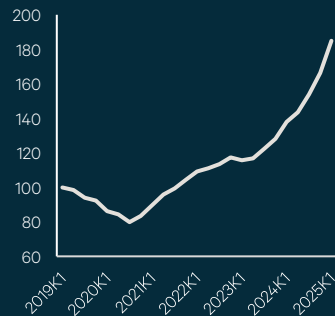
# Har råvare- og energiprisene stabilisert seg på et høyere nivå?

Utviklingen i råvarepriser preges fortsatt av betydelig variasjon, og flere utviklere peker på svingende materialkostnader som en vedvarende usikkerhetsfaktor – særlig for enkelte nøkkelråvarer som har hatt kraftige prisøkninger det siste året:

- **Tømmer:** De nominelle tømmerprisene har aldri vært så høye som i første kvartal 2025. De viktigste årsakene er økt internasjonal etterspørsel etter tømmer på grunn av krigen i Ukraina og store barkebilleangrep i Europa de siste årene. Svak kronekurs gjør det også mer attraktivt å eksportere norsk tømmer og trelast.
- **Betong** er verdens vanligste byggemateriale, og den viktigste ingrediensen i betong er sement. Prisen på betong har økt med nærmere 50 prosent i løpet av de fem siste årene. Dette skyldes i hovedsak økte sementpriser, som en konsekvens av blant annet høyere priser på CO<sub>2</sub>-kvoter.
- **Stål:** Ifølge en rapport fra OECD (Steel Outlook 2025) ventes stålprisene å holde seg lave eller falle ytterligere på kort sikt, drevet av global overkapasitet og økt eksport av rimelig stål fra Asia, og særlig Kina. Dette kan gi midlertidige kostnadsfordeler i bygge- og anleggsprosjekter. På lengre sikt øker imidlertid usikkerheten: økt bruk av handelstiltak i Europa, strengere miljøkrav og en gryende overgang til grønt stål kan bidra til høyere priser og større prisvolatilitet.
- I tillegg spiller fremdeles **energikostnadene** en viktig rolle. Selv om gassprisen har kommet betydelig ned fra toppen, er den fortsatt 124 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.

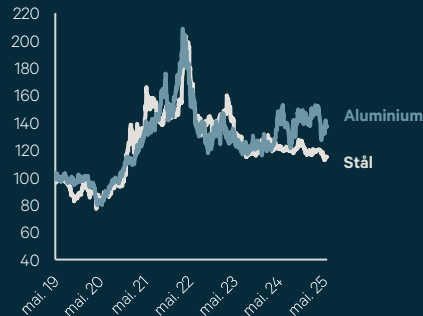
Gjennomsnittlig tømmerpris

(Q1 2019 = 100)



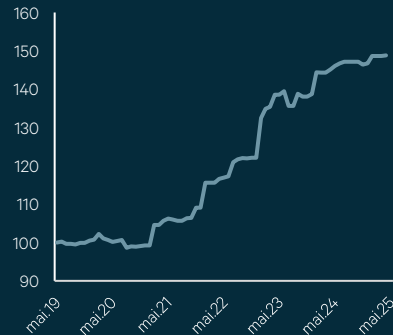
Stål og aluminium

(1. mai 2019 = 100)



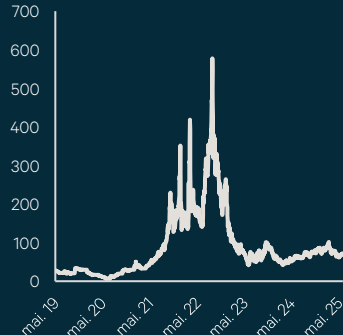
Betong

(1. november 2019 = 100)



Europeisk gasspris

(USD per fat oljeekvivalent)



Kilde: Macrobond, SSB

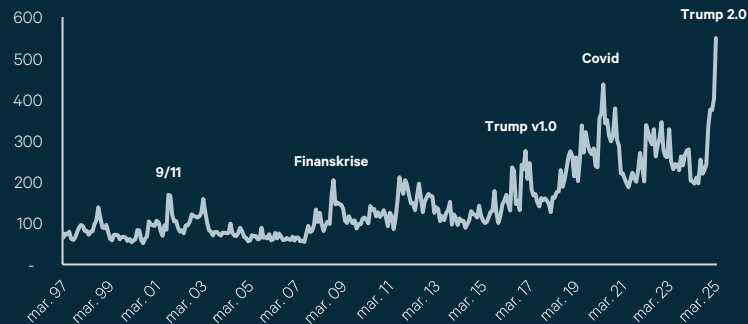
# Tolltrusler og geopolitisk uro

**Den globale usikkerheten knyttet til økonomisk politikk har steget markant**, og er nå på et historisk høyt nivå, ifølge Global Economic Policy Uncertainty Index. Den siste tids uro rundt tollsatser har løftet usikkerheten ytterligere, og det gir store utfordringer for næringslivet. Investeringer utsettes, fordi store selskaper sliter med å ta beslutninger om hvor de skal produsere, og hvordan rammevilkårene vil se ut bare uker frem i tid. Flere av utviklerne trekker frem økt geopolitisk uro som den største risikofaktoren for øyeblikket.

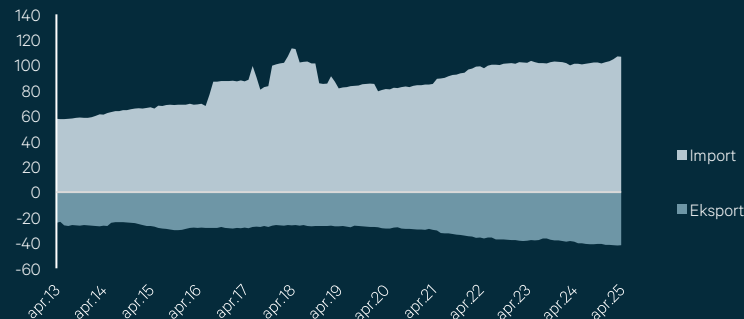
**Entreprenørmarkedet i Norge er sterkt avhengig av importerte innsatsfaktorer** og kan derfor regnes som en importdrevet næring. På kort sikt kan økte tollsatser, særlig fra USA, føre til lavere priser på stål og sement i EU på grunn av endrede konkurranseforhold og høyere produksjon i Asia. Dette er gunstig for norske entreprenører, som kan dra nytte av lavere byggekostnader. Samtidig kan langvarige handelskonflikter føre til prisvolatilitet, leveringsproblemer og økte risiko, noe som gjør det vanskeligere å forutsi kostnader og gjennomføre prosjekter lønnsomt.

**På lengre sikt** kan handelskonflikter i Europa føre til økt prisvolatilitet og redusert tilgang på viktige råvarer, noe som gjør det vanskeligere å forutsi kostnader. Dersom europeiske produsenter taper ytterligere konkurransekraft, kan det føre til høyere priser og leveringsproblemer i fremtiden. Dette kan igjen øke entreprenørenes risiko og kostnader, og dermed presse entreprisekostnadene oppover.

Global indeks på politisk økonomisk usikkerhet



Import og eksport av byggevarer  
(12-måneders løpende i mrd. NOK)



Kilde: Macrobond, SSB



# Ingen av utviklerne tror på lavere entrepriser

Ingen av utviklerne tror på lavere entrepriser de kommende 12 månedene. **Halvparten venter ingen endringer i entreprisen**, men den andre halvparten venter litt høyere entreprisestandarder. For ett år siden var det kun én av utviklerne som ventet en økning i entreprisestandardene. Ifølge vår undersøkelse har entreprisestandarden økt med 7 prosent i denne perioden.

Basert på tilbakemeldingene fra utviklerne, er det flere tegn på usikkerhet i entreprisemarkedet de neste 12 månedene. Mange peker på at entreprenørene må presse egne marginer og effektivisere for å vinne jobber. Samtidig meldes det om lavere bemanning hos mange aktører, noe som kan skape press ved økt aktivitet.

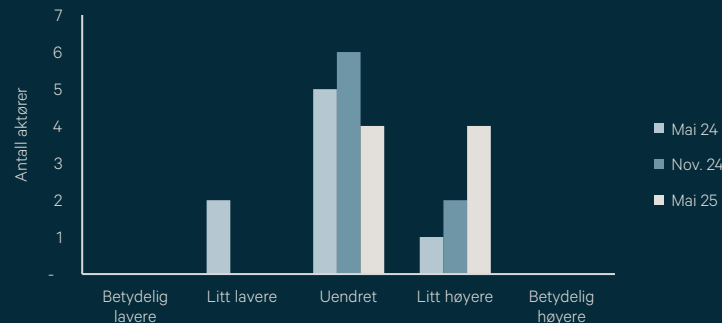
De totale kostnadene for vårt standardprosjekt i Hovinbyen, med både totalentreprise, byggherrekostnad, rentekostnad og rekkefølgekrav, har dermed økt med 32 prosent siden januar 2021. Dette tilsvarer 17 500 NOK/BRA-s.

Om 12 måneder estimerer vi at totale byggekostnader for dette standardprosjektet har økt ytterligere, til 73 200 NOK/BRA-s. Dette tilsvarer en vekst på 1,4 prosent. Da har vi lagt til grunn en nominell vekst i entreprisestandarden på 2 prosent.

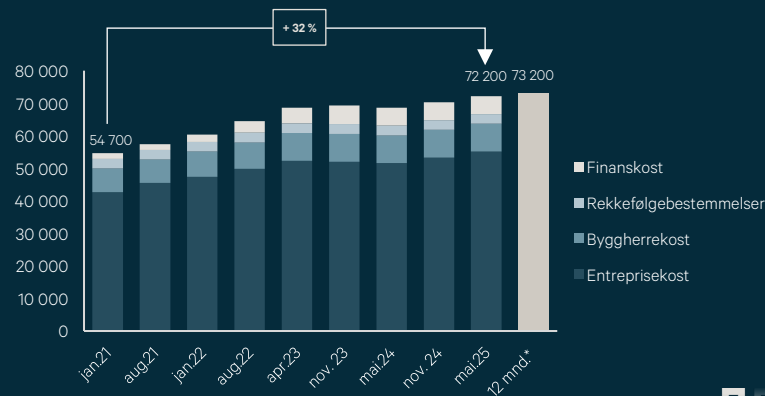
## FORUSETNINGER

- 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 entreprisestandarden, 3m Nibor på 4,50 % (forwardkurve) og uendret margin, byggherrekost og rekkefølgebestemmelser.

## Byggherrekostnadene har stabilisert seg

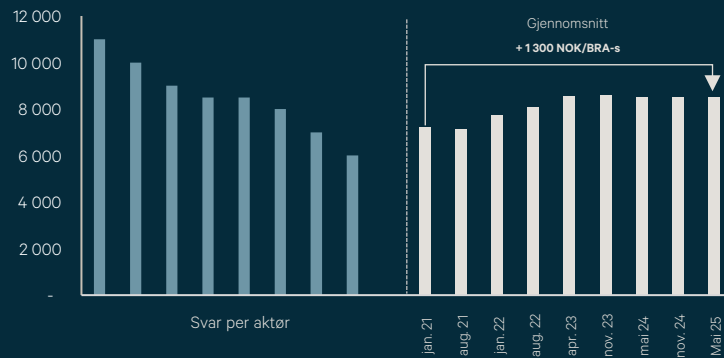
Byggherrekostnadene virker å ha stabilisert seg på et høyt nivå de siste par årene. Gjennomsnittsnivået blant utviklerne er 8 500 NOK/BRA-s, uendret siden november i fjor.

To av utviklerne har justert sine anslag for byggherrekostnader siden forrige måling – én noe opp, og én noe ned. For øvrig er det 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](#).

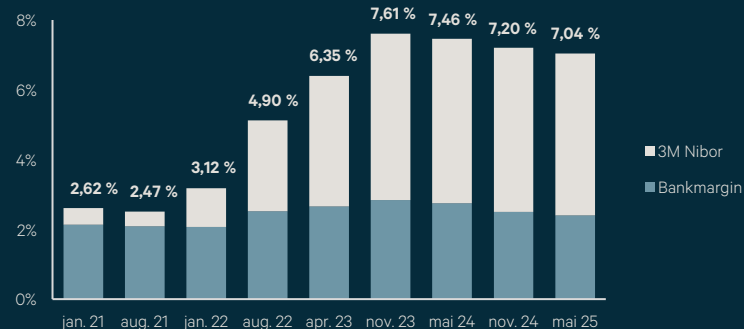
## Finanskostnadene holder seg høye

3m Nibor har holdt seg noenlunde stabil på et høyt nivå i løpet av det siste halvannet året. Siden januar 2021 er den flytende renten opp fra 0,48 til 4,64 prosent. Siden høsten 2023 har konkurransen mellom bankene tiltatt, og bankmarginen har kommet noe ned fra toppen. Tross en bankmargin som er omtrent 45 bps lavere, er lånefinansieringskostnadene bare 57 bps lavere enn toppen høsten 2023. Finanskostnadene er omtrent 450 bps høyere enn for fire år siden.

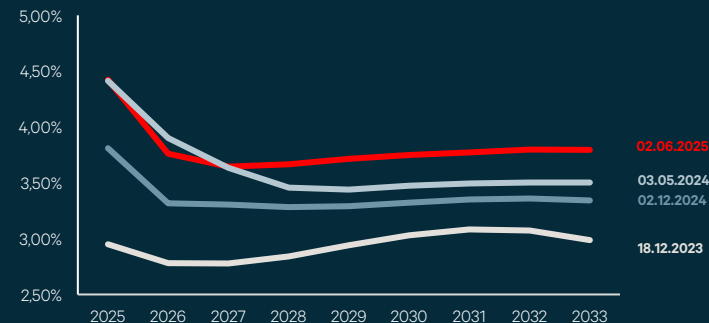
Finanskostnadene for vårt standardprosjekt i Hovinbyen er 5 500 NOK/BRA-s. Lånefinansieringskostnadene er i underkant av 300 NOK/BRA-s lavere enn de var på toppen for halvannet år siden. Fallet er lavere enn det renter og bankmarginer isolert sett tilsier fordi entrepriskostnaden har økt. Dette gjelder kun byggelånet (inkludert tomt), finansieringskostnader som løper gjennom reguleringsperioden er ikke hensyntatt.

Markedet priser inn høy sannsynlighet for at Norges Bank gjennomfører ett eller to rentekutt i andre halvår. Sannsynligheten for ytterligere kutt i 2026 er moderat, og avhenger av blant annet utviklingen i lønnsvekst, inflasjon og kronekurs. Norges Banks prognoser peker mot en styringsrente på rundt 3,5 prosent innen utgangen av 2026, men markedet er mer usikkert og priser foreløpig inn færre kutt.

Lånefinansieringskostnader



3m Nibor (forward)



Kilde: UNION, Macrobond, DNB Markets

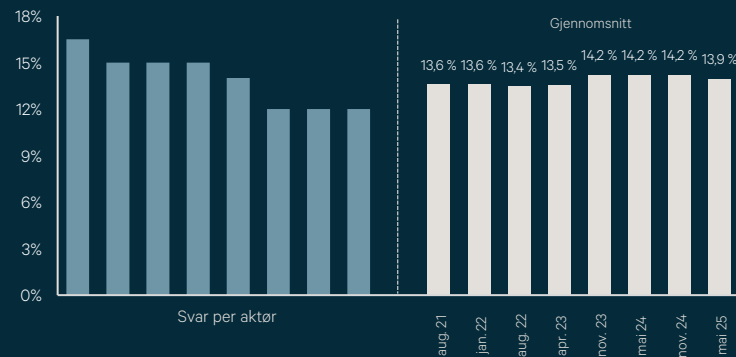
## Prosjektmarginen har stabilisert seg

To av utviklerne i undersøkelsen har endret prosjektmarginen i forbindelse med nye investeringer siden forrige undersøkelse i november. Merk at det her **ikke** er snakk om realisert margin, som er historisk betinget, men hva man legger inn i kalkylene ved nye tomtkjøp. Svarene varierer fra 12 til 16,5 prosent. Flere påpeker imidlertid at dette er veldig prosjektspesifikt.

Boligutviklerne legger til grunn en prosjektmargin på 13,9 prosent i snitt i nye prosjekter i Oslo. Dette er en nedgang på 0,3 prosentpoeng siden november.

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 har nedjustert sine prognoser for boligprisvekst

Alle utviklerne er positive til nyboligprisene i Oslo det kommende året, men de har samtidig nedjustert sine vekstprognoser sammenlignet med sist. Det er også større spredning i svarene nå sammenlignet med forrige undersøkelse; hele syv prosentpoeng skiller høyeste og laveste prognose. I november var differansen 5,5 prosentpoeng.

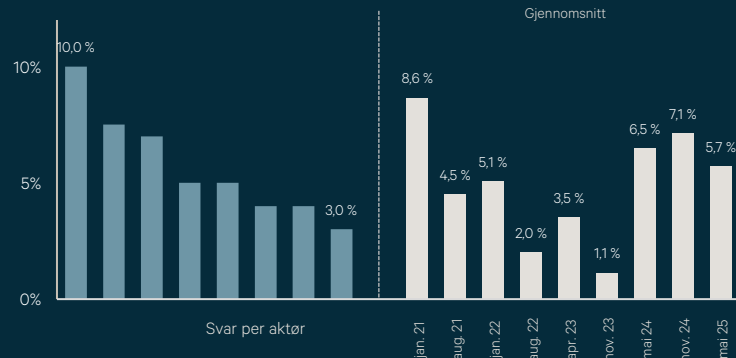
Det er flere grunner til at utviklerne har **nedjustert sine vekstanslag**:

- **Året fikk en pangstart**, med både sterk vekst i bruktboligprisene og bra aktivitet i nyboligsalget, men har siden vist tydelige tegn til avkjøling:
  - For det første ble egenkapitalkravet for kjøp av primærbolig nedjustert fra 15 til 10 prosent ved nyttår, noe som trolig ga ekstra drahjelp til etterspørselen i årets første måneder.
  - For det andre ble det fra tidlig i mars stadig mer sannsynlig at det varslede rentekuttet i slutten av mars ville utebli, noe som kan ha dempet boligkjøpernes forventninger og betalingsvilje.
- **Rentenedgangen lar vente på seg**, og trolig blir det ikke like mange rentekutt som tidligere ventet. Norges Bank har signalisert at første rentekutt trolig kan komme til høsten.

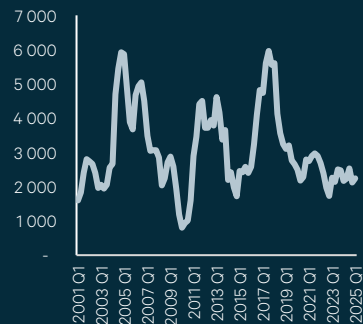
På den andre siden virker utviklerne **positive på litt lengre sikt**:

- **Tilbudssiden er veldig svak**, og på landsbasis er nybyggingsaktiviteten historisk lav. Mens boligbehovet øker, blant annet som følge av mange flyktninger fra Ukraina, har antall igangsettingstillatelser vært fallende de siste årene.
- **Høy lønnsvekst og lavere inflasjon** gir økt betjeningsevne. Statistisk sentralbyrå venter en nominell lønnsvekst på totalt 12,3 prosent i årene frem til 2028, som tilsvarer en reallønnsvekst på 4 prosent.

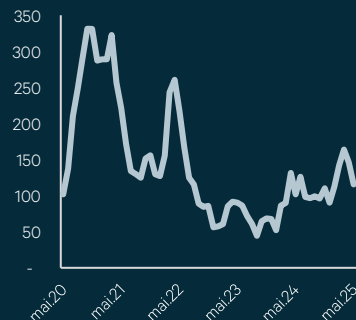
## Hvordan forventer dere at nyboligprisene i Oslo utvikler seg neste 12 mnd.?



## Igangsettingstillatelser i Oslo (sum fire siste kvartaler)



## Antall solgte nyboliger i Oslo (sum siste 3 mnd.)



Kilde: UNION, SSB, Plot.ai

# Investorene er mer selektive, men preger fortsatt nyboligmarkedet

**Salgsaktiviteten var god i årets to første måneder**, men avtok deretter markant. Statistikk fra Plot.ai viser at omsetningstiden har gått ned for alle leilighetstyper, med unntak av de aller største enhetene (femroms og større). Sammenlignet med samme periode i fjor, er den gjennomsnittlige omsetningstiden redusert.

Utbyggere rapporterer at **investorer fortsatt utgjør en viktig kjøpergruppe** i nyboligmarkedet. Samtidig påpeker omtrent halvparten av utbyggerne at investorene har blitt mer prisbevisste og selektive i sine kjøp.

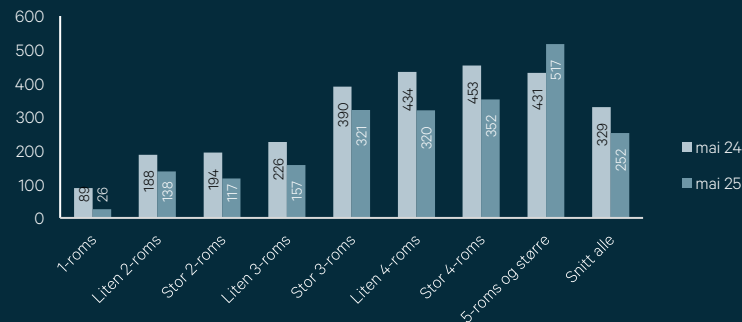
De fleste nyboligkjøpene fra investorer gjelder **spekulative kjøp av kontraktsposisjoner** på boliger med ferdigstillelse et godt stykke frem i tid, særlig mindre leiligheter som ett- og toroms. Den nøyaktige andelen slike kjøp utgjør er imidlertid vanskelig å fastslå. Dette skyldes blant annet fraværet av et samlet register over kontraktsposisjoner. I tillegg er det i mange tilfeller uklart for både utbygger og megler om kjøperen faktisk har til hensikt å flytte inn ved overtakelse.

**Inngangsbarrierene for å kjøpe kontraktsposisjoner i nyboligprosjekter er fremdeles lave.**

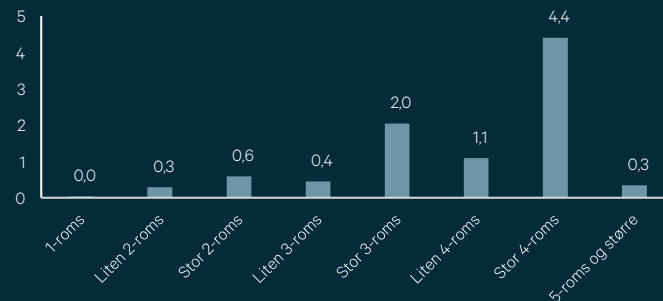
Tidligere var det vanlig med 10 prosent i forskuddsbetaling ved kontraktsinngåelse, mens nå har de fleste utviklere nedjustert innskuddet til kun 100 000 NOK.

Vi estimerer at **verdien av usolgte nyboliger** i Oslo er totalt 9,2 mrd. NOK. Dette er marginalt lavere enn vår forrige undersøkelse i november 2024. De store leilighetene (stor 3-roms og større) utgjør 7,9 mrd. NOK eller 85 prosent.

Gjennomsnittlig omsetningstid for leilighetsprosjekter i Oslo (antall dager)



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



# Stor forskjell på tomteprisutvikling sentralt og i randsonen

De fleste utviklerne venter at tomteprisene skal holde seg relativt stabile de neste 12 månedene, men med tydelige geografiske forskjeller:

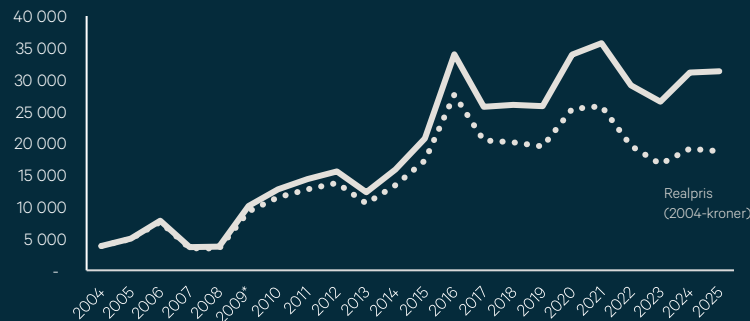
- **I sentrale områder som Oslo** er det fortsatt knapphet på attraktive tomter, noe som bidrar til høye priser og sterke bud på de beste eiendommene – spesielt når utviklere har oversikt over volum og byggetid.
- **I randsonene** har prisene falt, men det er få transaksjoner som dokumenterer dette tydelig. Mange peker på at det som er bra fortsatt selges til god pris, ofte med alternative oppgjørsstrukturer eller i joint ventures grunnet likviditetsutfordringer, mens mindre attraktive tomter er vanskelige å omsette.

Ifølge vår teoretiske tilnærming av tomteprisutviklingen for et standard prosjekt i Oslo, er tomteprisene nå 12 prosent lavere (nominelt) enn toppen i 2021. I reelle kroner har de falt 28 prosent i samme periode.

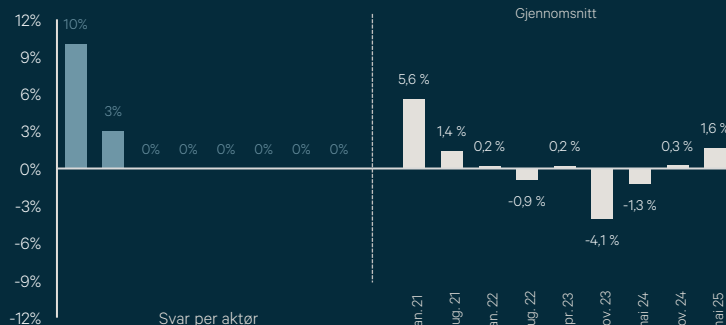
En av utviklerne tror på en økning på 10 prosent det kommende året, begrunnet med stabile finans- og entreprisestrukturer kombinert med stigende boligpriser. I gjennomsnitt venter utviklerne at tomteprisene vil øke med 1,6 prosent de neste 12 månedene.

<sup>1)</sup> 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 boliglånforskriften. 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) <sup>(1)</sup>



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



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

# Hvordan er utviklernes planer for tomtebeholdningen det kommende året?

Boligutviklingstransaksjoners andel av totalt transaksjonsvolum endte på syv prosent i 2024. Hittil i 2025 har vi registrert 5,4 mrd. NOK. Hittil i år har vi registrert 2,8 mrd. NOK, som utgjør 12 prosent av det totale transaksjonsvolumet

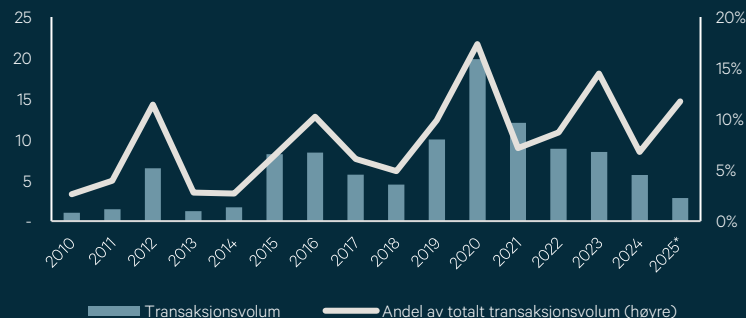
**De to klart største transaksjonene** vi har registrert hittil i 2025 er:

- Thon Gruppen har kjøpt seg inn med 50 prosent i to OBOS-prosjekter på Fornebu. OBOS blir sittende på resterende 50 prosent andel. Prosjektene vil blant annet bestå av leiligheter, rekkehus og seniorboliger.
- Frederik W. Mohn har kjøpt halvparten av aksjene i to boligprosjekter i Bergen fra Gjelsten Bolig, med planer om å bygge opptil 750 boliger.

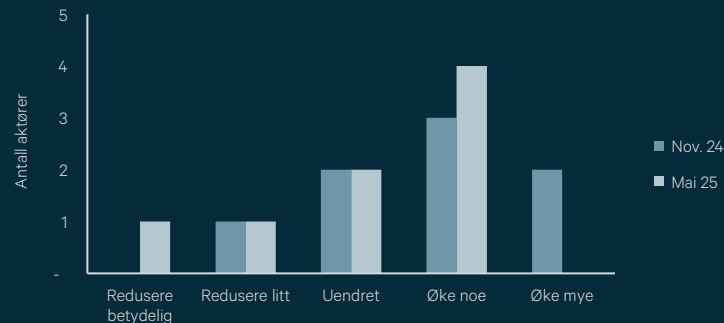
Det er fremdeles store forskjeller i undersøkelsen når det gjelder **utviklernes planer for endringer i tomtebeholdningen**.

- Kun to av utviklerne ser for seg at de har tomtebeholdningen er mindre om 12 måneder.
- To av utviklerne tror tomtebanken holder seg uendret fremover.
- Halvparten av utviklerne i undersøkelsen tror de vil øke tomtebeholdningen noe de kommende 12 månedene, mens ingen 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?

”

- Alt er blitt dyrere, bortsett fra tomtene
  - Nyboligsalget er fortsatt seigt
  - Opplever stabil interesse fra investorer
- Attraktive tomter selges til bra pris med andre oppgjørsstrukturer, alt annet er tungsolgt
  - Sitter men en følelse at det er litt mer kapasitet hos entreprenørene utenfor byen
- Har en følelse av at det er underdekning hos entreprenørene, som burde presse deres marginer
  - Det virker skjørt, hverken entreprenører, utviklere eller boligkjøpere har bufrer
  - Egenkapital er en flaskehals overalt
- Generelt usikkerhet med Trump og andre "greier"

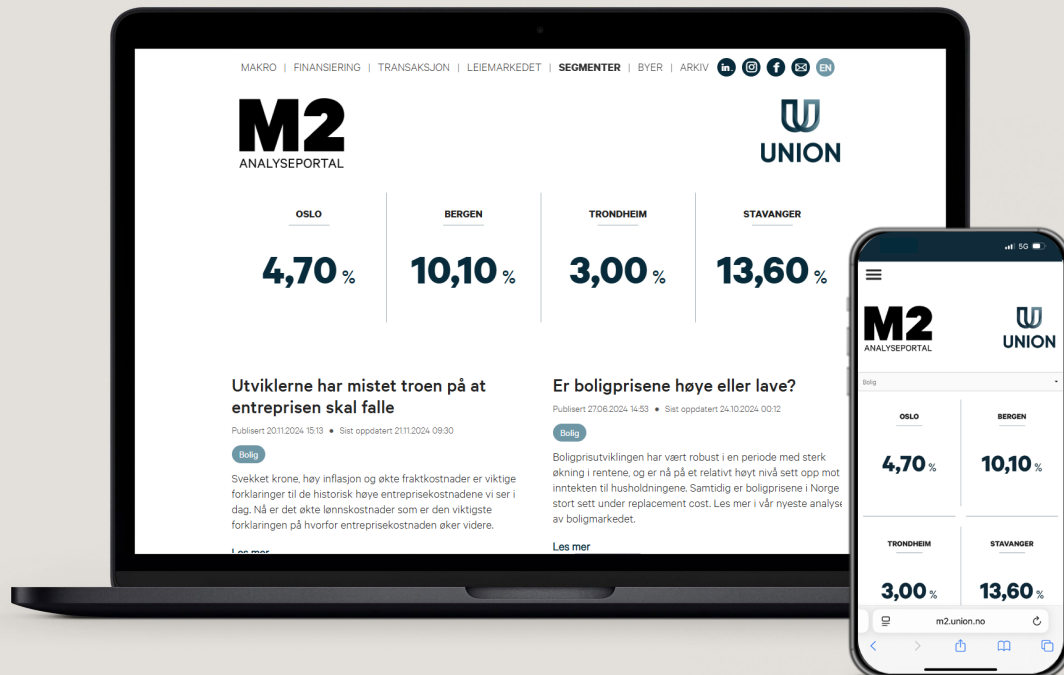


# M2

## ANALYSEPORTAL

Hold deg oppdatert på  
eiendomsmarkedet

[www.m2.union.no](https://www.m2.union.no)





UNION

SKAPER VERDIER AV EIENDOM

# Spørsmål

M A I 2025

## 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

M A I 2025

6

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

7

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

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

9

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

10

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