

# Markedsinformasjon 3. tertial 2016

## Virke Byggevarerhandel

Virke analyse og bransjeutvikling

# KOMMENTARER // tredje tertial

## Et sterkt tredje tertial

Tredje tertial 2016 ble et sterkt tertial for byggevarebransjen med en omsetningsvekst på 5.6% sammenlignet med samme periode i fjor. Den sterke veksten er i hovedsak et resultat av fundamentale forhold som økt byggeaktivitet og gode økonomiske rammevilkår, men den milde høsten og inngangen til vinteren har også bidratt til å holde aktiviteten oppe. Det er i fremste rekke i proffsegmentet vi finner de sterke veksttallene. «Når man ser på denne trenden over tid, kan det være nærliggende å tro at dette skyldes en vridning mot bruk av profesjonelle håndverkere fremfor å gjøre jobben selv. Dette understøttes ved analyser som sier at konsumentene bruker en stadig større andel av disponibel privatinntekt på tjenester fremfor varer. «Norske forbrukere ser ut til å foretrekke tjenester kombinert med produktkjøp, eksempelvis terrasse ferdig montert fremfor å bygge den selv» sier bransjedirektør for byggevarehandelen i Virke, Bengt Herning

## Konsolidering

2016 har vært et begivenhetsrikt år i byggevarebransjen med eierskifter, nyetableringer og posisjonering i markedet. «Det er klare tegn på at byggevarebransjen er inne i en konsolideringsfase. Dette er en trend som ser ut til å fortsette i 2017 skal vi tro informerte kilder i bransjen», sier Bengt Herning.

## Bransjeglidning og netthandel

Varehandelen beveger seg mer og mer i retning av kjeder med en tydelig profil, eksempelvis spesialbutikker, lavpriskjeder og bredt vareutvalg. Kjedene innen bredt vareutvalg fremstår mer og mer som konkurrenter til den tradisjonelle byggevarehandelen. Flere av disse kjedene viser høy omsetningsvekst og øker sine salgsvolumer innenfor varegrupper som tradisjonelt har hatt sin tilhørighet i byggevarebransjen.

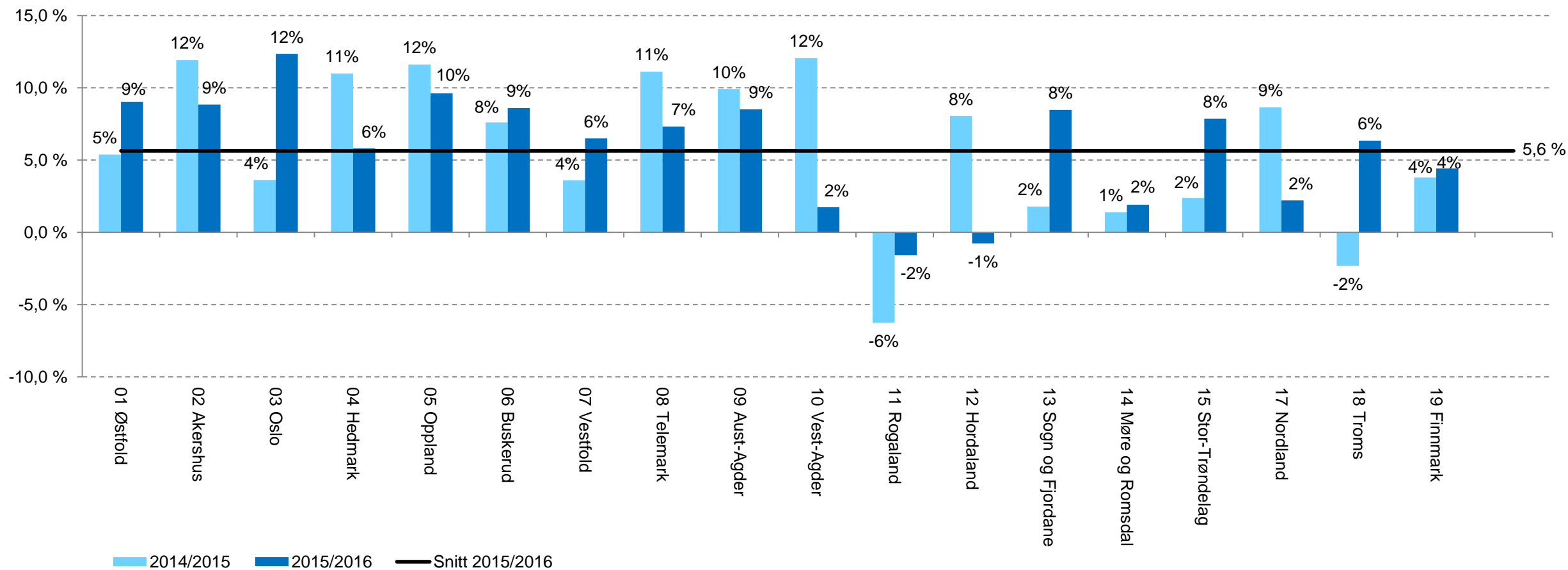
Netthandel er fremdeles et jomfruelig område for byggevarehandelen. Vi har gjennom 2016 sett en stor økning i antallet kjeder som tilbyr kundene sine nettbutikker. Likevel er det fremdeles bare halvparten av aktørene i byggevaremarkedet som tilbyr denne tjenesten, og bare 3% av bransjens omsetningen stammer fra nettbaserte handelskanaler. Fra et forbrukerståsted er nettbutikker likevel et svært viktig hjelpemiddel i kjøpsprosessen. Selv om man fremdeles i 9 av 10 tilfeller velger å kjøpe varene hos et fysisk utsalgssted, har informasjon om produktene over internett og nettbutikker blitt stadig viktigere i beslutningen om hvilket produkt man skal velge. «Det blir derfor mer og mer viktig at man er synlig og tilstede der kunden egentlig tar beslutningen om kjøp, og det er gjerne i sofakroken hjemme», avslutter Herning.

**Markedsinformasjonsgruppen leverer omsetningstall for byggevarer på vegne av blant annet følgende konsepter:**

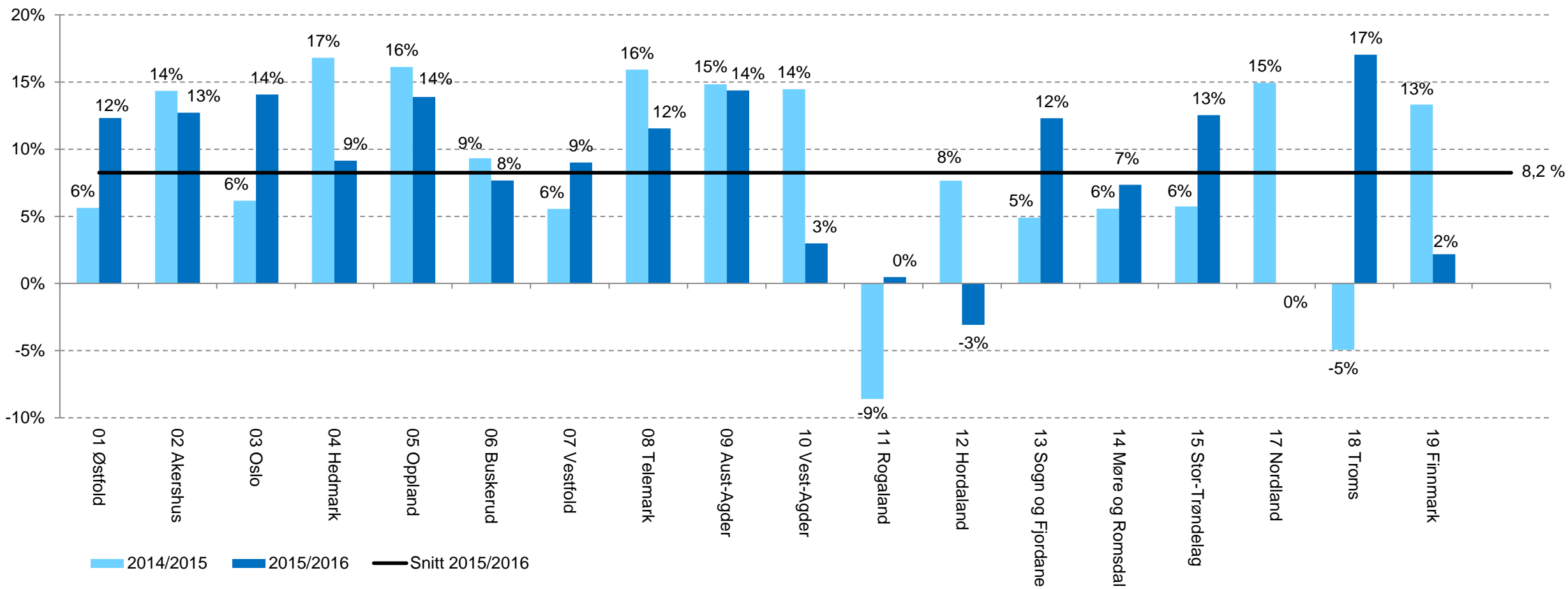
Optimera	Optimera Proff, Montér
Byggmakker Handel	Byggmakker, Stangeskovene, Julius Jakhelln, H.C. Thaugland
Løvenskiold Handel	Maxbo Proff, Maxbo
Coop	Coop OBS Bygg, Coop Extra Bygg, Coop Byggmix
Nordek	XL-bygg
Mestergruppen	Byggeriet, Mestersalg, Partner tre
Neumann bygg	Neumann Bygg
Carlsen Fritzøe	Carlsen Fritzøe
Gausdal Landhandleri	Gausdal Landhandleri
Ski Bygg	Ski Bygg



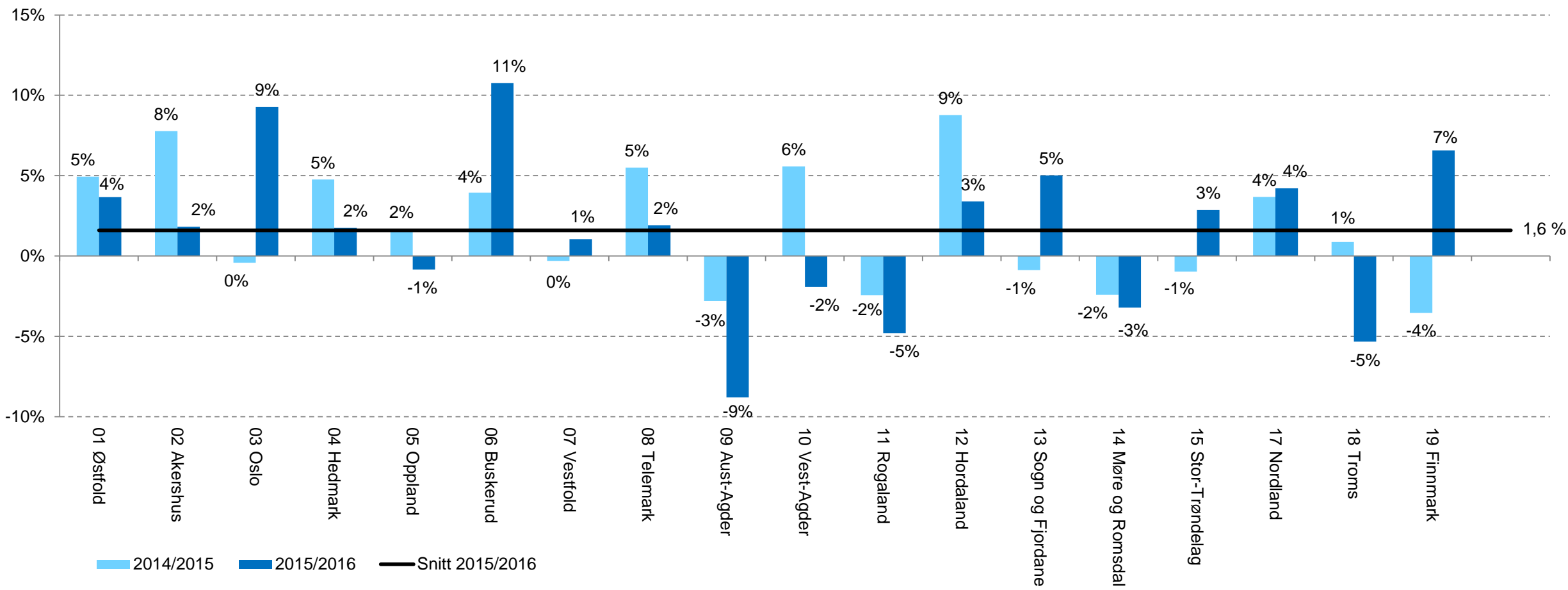
# OMSETNINGSUTVIKLING // tredje tertial



# OMSETNINGSUTVIKLING // tredje tertial. Proffsegmentet



# OMSETNINGSUTVIKLING // tredje tertial. Privatsegmentet



## OMSETNINGSENTVIKLING // regionale forskjeller

Byggevarehandelen fortsetter med en positiv utvikling anført av et meget sterkt proff-marked i tredje tertial. Proffsegmentet isolert er opp 8.2 % sammenlignet med fjoråret. Veksten i privatsegmentet var 1.6 % sammenlignet med samme periode i fjor. Samlet for privat- og proffsegmentet har omsetningsveksten i tredje tertial vært på 5.6 %. Dette etterfølger et sterkt tredje tertial i 2015 hvor den samlede veksten var på 5.2 %. Investeringer i boliger og hytter stimulerer etterspørselen etter byggevarer og bidrar til gode vekstvilkår for bransjen. Det er videre nærliggende å tro at de relativt milde høst- og vintermånedene i 2015 og 2016 også har hatt en positiv effekt på omsetningstallene for byggevarer i tredje tertial.

Det er store regionale forskjeller i veksttallene. Den sterkeste omsetningsveksten finner man i Oslo etterfulgt av Oppland, Østfold, Akershus, Buskerud, Aust-Agder og Sogn og Fjordane. Veksten i disse markedene er hovedsakelig drevet av proffsegmentet, med unntak av Oslo og Buskerud hvor også privatsegmentet viser en sterk vekst.

Rogaland og Hordaland skiller seg ut som fylkene med svakest utvikling, med nedgang på henholdsvis 1.6 og 0.8 prosent sammenlignet med samme periode i fjor.

## OMSETNINGSUTVIKLING // proff- og privatsegmentet

### Proff:

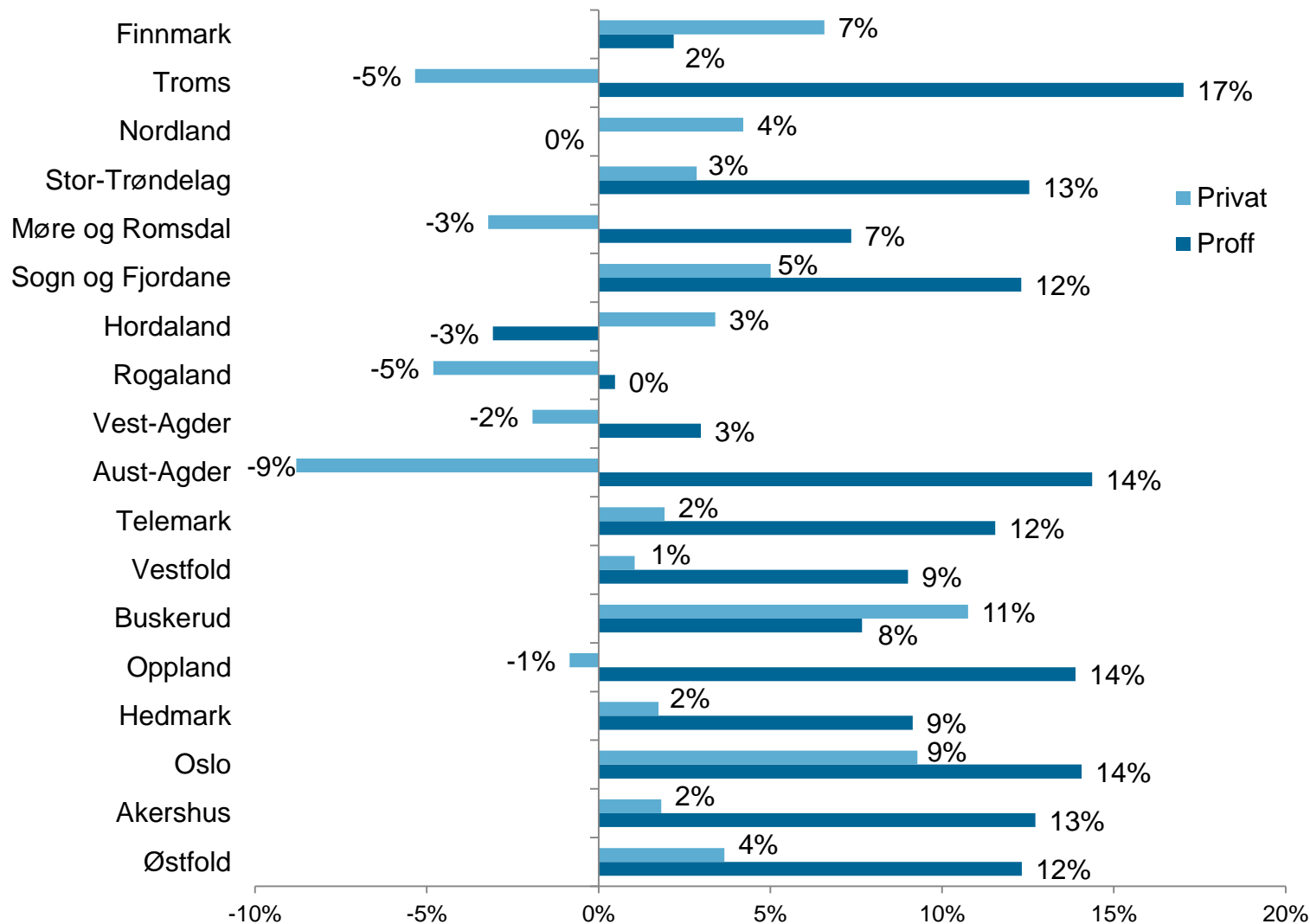
Igjen er det proffsegmentet som i all hovedsak står for veksten i markedet. Den høyeste veksten i proffsegmentet finner vi i Troms med en vekst på 17% sammenlignet med samme periode i fjor.

Oslo, Oppland, Aust-Agder, Akershus, Stor-Trøndelag, Sogn og Fjordane, Telemark, Buskerud og Østfold kan alle vise til tosifret vekst i proffsegmentet.

### Privat:

Veksten i privatmarkedet er svakere, med oppgang på 1.6 % sammenlignet med 3. tertial 2015. Tallet er ikke korrigert for prisstigning i perioden. Hvis man ser veksten i sammenheng med forhøyede importpriser og endringen i konsumprisindeksen for 2016 (3.5%), er trolig volumet i privatmarkedet trolig lavere enn i samme periode i fjor.

Det er likevel store regionale forskjeller i omsetningstallene med Aust-Agder (-9 %) og Buskerud (+11%) som ytterpunktene.





## PROGNOSER // byggevarehandelen 2017

Etterfulgt av et sterkt 2015 var byggevarehandelen i 2016 igjen en av vekstvinnerne i norsk handel. Boliginvesteringer kan sies å ha motvirket nedgangen i petroleumsinvesteringene. Fremover er det er utsikter til litt sterkere vekst i norsk økonomi - en viss økning i vekstraten for BNP for fastlands-Norge både i 2017 og 2018 - men det er ingen sterk oppgang man ser for seg. Byggevarehandelen vil kunne nyte godt av økte investeringer i bolig og bygg for øvrig i Norge. Den økte utbyggingen og entreprenørvirksomheten i boligmarkedet vil kunne legge til rette for gode vekstvilkår for byggevarehandelen, og i særlig grad for proffsegmentet.

Som en effekt av økt utbyggingstakt i både privat og offentlig sektor, vil også andre nærliggende og beslektede bransjer nyte godt av utviklingen i byggebransjen. Elektro, VVS, flis og andre bransjer som leverer til byggebransjen er i sterk vekst. Det samme gjelder kjedene som opererer i bredt vareutvalg. Flere av disse aktørene er i sterk vekst, og man ser en viss bransjeglidning fra produktlinjer som tradisjonelt var underlagt byggevarehandelen.

I tillegg til det økte volumet av nybygg, legges ned mye penger i oppgradering og oppussing av bolig- og fritidseiendommer i Norge, samt rehabilitering av offentlig eide bygg. I sum gir dette gode fundamentale vekstvilkår for både byggevarehandelen og beslektede bransjer.

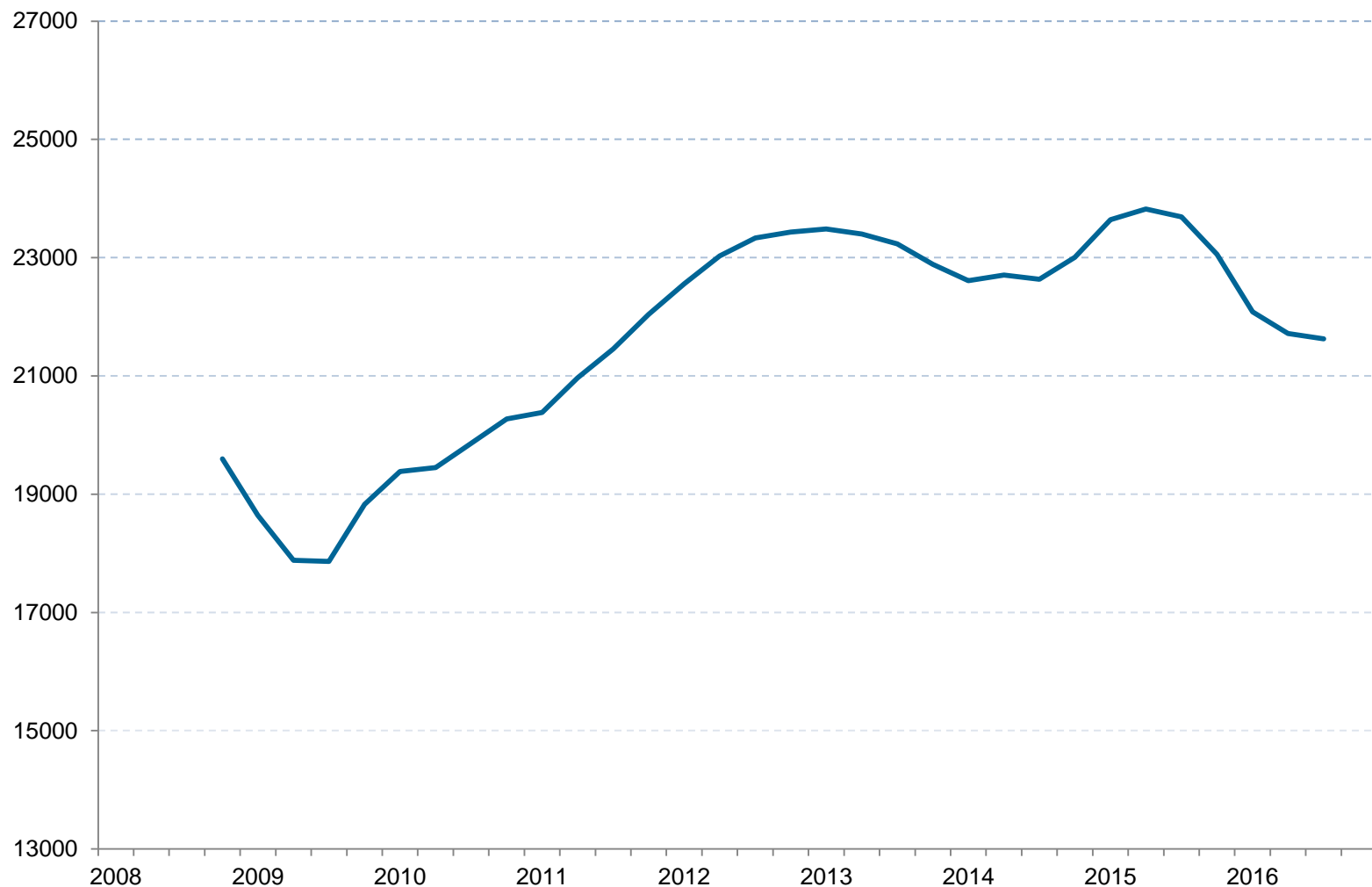
Arbeidsledigheten i Norge har hatt en jevn stigning siden midten av 2014 og er ved utgangen av 2016 høyere enn på mange år. Det er likevel grunn til å tro at med noe lysere utsikter for norsk økonomi og verdiskapende virksomheter, vil arbeidsledigheten flate ut fremover. Den forventede sysselsettingsveksten vil trolig bli ledsaget av økt arbeidstilbud, slik at ledigheten holder seg relativt høy etter norske forhold en stund fremover. Lønnsveksten ligger an til å bli moderat. I kombinasjon med konsumpriser som antas å ligge innenfor inflasjonsmålet på 2,5%, kan dette føre til at 2017 blir et relativt nøytralt eller svakt positivt år hva angår reallønnsnivået. Fortsatt lave rentekostnader, og et positivt syn på markedet blant norske forbrukere, vil likevel kunne bidra til at vi ser vekst også i privatsegmentet i 2017.

## BOLIGMARKEDET // omsetning av boligeiendommer, 12 mnd glidende

Det har vært en nedgang i antallet omsatte boliger i Norge i 2016.

Sett i sammenheng med en økende urbanisering og press på boligmarkedet i de større byene, er nedgangen i tilgjengelige, og derav omsatte boliger på markedet med på å drive boligprisene opp. Trenden med økt tilflytting, færre objekter for salg og økte boligpriser gjør seg spesielt gjeldende i Oslo og Akershus. Per utgangen av tredje kvartal er det i disse fylkene er det omsatt hhv 24 og 12 prosent færre boliger enn hva det var i 2015, samtidig som boligprisene i Oslo (inkl. Bærum) og Akershus forøvrig har steget med hhv 21.7 og 14.3 prosent i 2016.

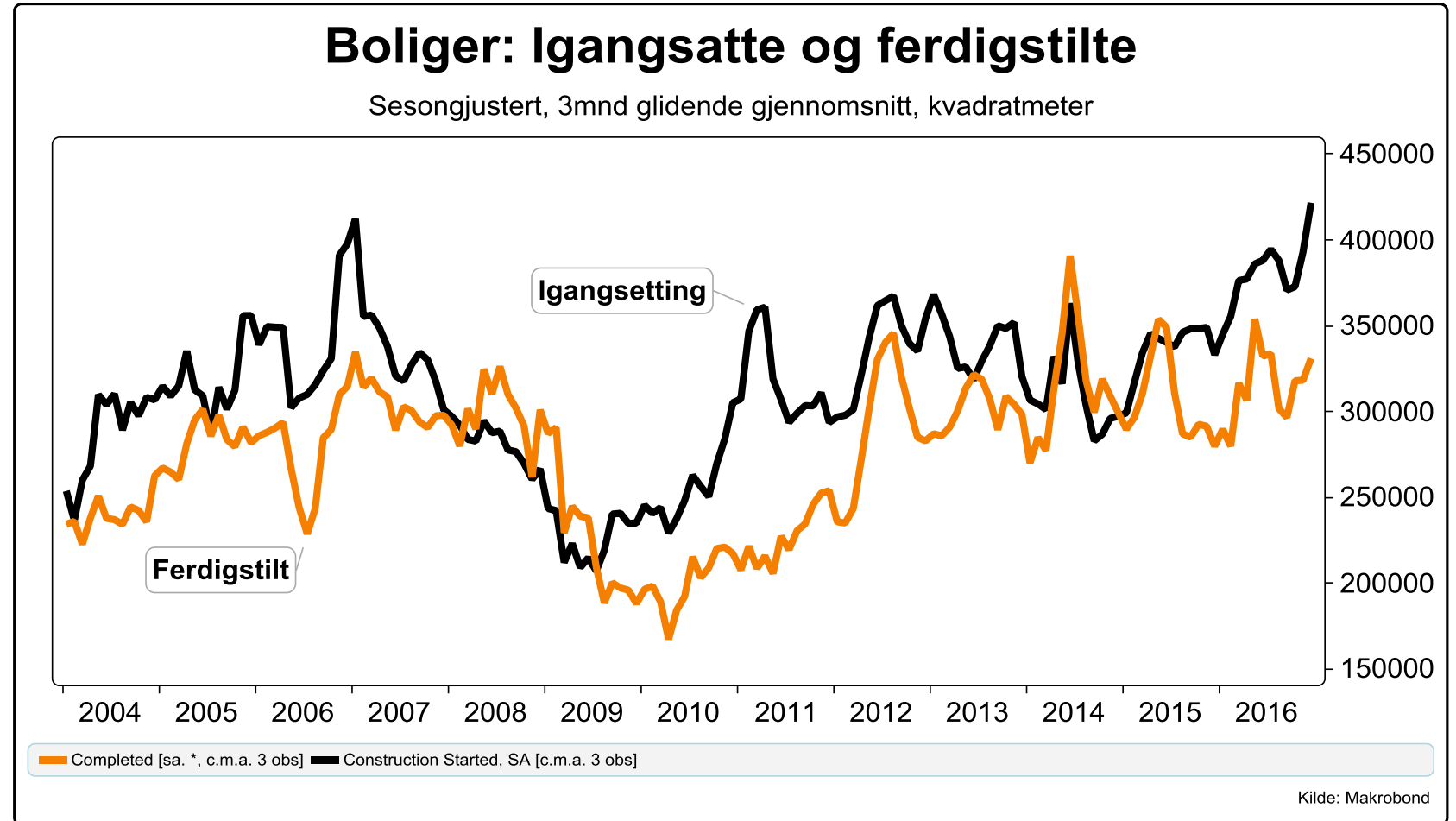
Økt byggeaktivitet og ferdigstillelse av pågående boligprosjekter, vil på sikt gi større tilbud av objekter i markedet og formodentlig bidra til en bedre balanse i boligmarkedet



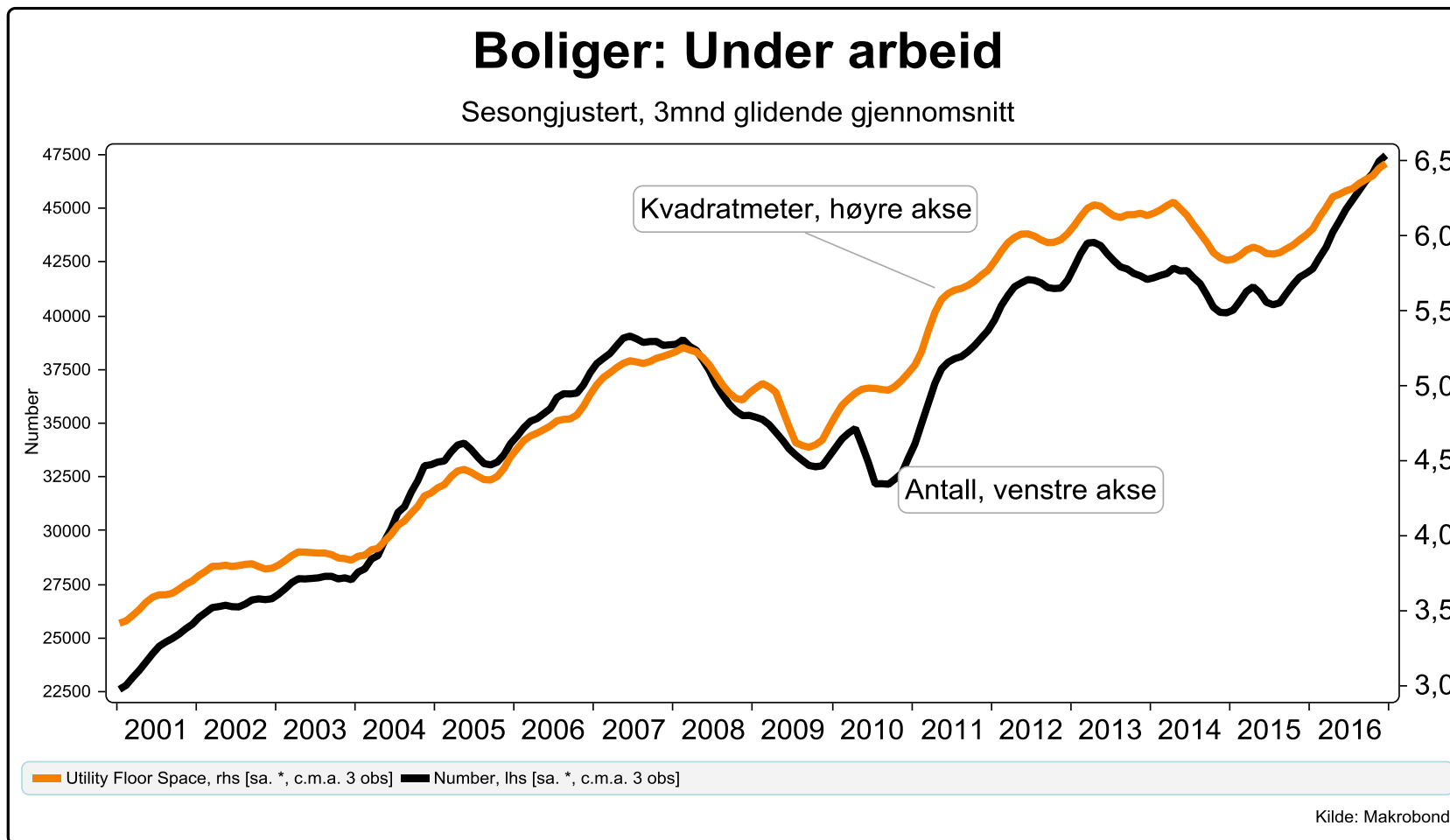
Kilde: SSB

## BOLIGMARKEDET // igangsatte og ferdigstilte boliger

Det har vært en sterk vekst i antallet igangsatte boligprosjekter i 2016. Hovedvekten av investeringene finner sted i de større byene med Oslo og omegn i spissen.



# BOLIGMARKEDET // boliger under arbeid



## VEDLEGG // oversikt 2015 og 2016

	Proff		Privat		Total	
	2014/2015	2015/2016	2014/2015	2015/2016	2014/2015	2015/2016
Østfold	5,6 %	12,3 %	4,9 %	3,7 %	5,4 %	9,0 %
Akershus	14,3 %	12,7 %	7,8 %	1,8 %	11,9 %	8,8 %
Oslo	6,2 %	14,1 %	-0,4 %	9,3 %	3,6 %	12,3 %
Hedmark	16,8 %	9,1 %	4,8 %	1,7 %	11,0 %	5,8 %
Oppland	16,1 %	13,9 %	1,7 %	-0,8 %	11,6 %	9,6 %
Buskerud	9,3 %	7,7 %	3,9 %	10,8 %	7,6 %	8,6 %
Vestfold	5,6 %	9,0 %	-0,3 %	1,1 %	3,6 %	6,5 %
Telemark	15,9 %	11,5 %	5,5 %	1,9 %	11,1 %	7,3 %
Aust-Agder	14,8 %	14,4 %	-2,8 %	-8,8 %	9,9 %	8,5 %
Vest-Agder	14,5 %	3,0 %	5,6 %	-1,9 %	12,1 %	1,7 %
Rogaland	-8,6 %	0,5 %	-2,4 %	-4,8 %	-6,3 %	-1,6 %
Hordaland	7,7 %	-3,1 %	8,8 %	3,4 %	8,1 %	-0,8 %
Sogn og Fjordane	4,9 %	12,3 %	-0,9 %	5,0 %	1,8 %	8,5 %
Møre og Romsdal	5,6 %	7,4 %	-2,4 %	-3,2 %	1,4 %	1,9 %
Stor-Trøndelag	5,7 %	12,5 %	-1,0 %	2,9 %	2,4 %	7,9 %
Nordland	14,9 %	0,0 %	3,7 %	4,2 %	8,6 %	2,2 %
Troms	-4,9 %	17,0 %	0,9 %	-5,3 %	-2,3 %	6,3 %
Finmark	13,3 %	2,2 %	-3,6 %	6,6 %	3,8 %	4,4 %
<b>SUM</b>	<b>7,4 %</b>	<b>8,2 %</b>	<b>2,0 %</b>	<b>1,6 %</b>	<b>5,2 %</b>	<b>5,6 %</b>

For ytterligere informasjon, vennligst kontakt:

Bengt Herning, direktør Virke Byggevarehandel, på tlf. 95 26 97 84 eller [bengt.herning@virke.no](mailto:bengt.herning@virke.no)

Kjetil Vee Moen, seniorrådgiver analyse og bransjeutvikling, på tlf. 477 00 896 eller [kjetil.vee.moen@virke.no](mailto:kjetil.vee.moen@virke.no)