

# Markedsinformasjon 2. tertial 2016

## Virke Byggevarerhandel

Virke analyse og bransjeutvikling

## Kampen om byggevaremarkedet

(Oslo, 30. september) Nordmenns boliginteresse har gitt gode år for byggevarehandelen, som i dag er landets tredje største handelsnæring. Nå spisses konkurransen mellom aktørene og Virke tror byggevarekronene vil fordeles på færre hender fremover.

- Omsetningen de fire seneste månedene er 4,2 prosent høyere enn samme periode i fjor. Det er store geografiske forskjeller og spennet er fra 11 prosent vekst i Oslo til en nedgang på 6 prosent i Rogaland, sier Bengt Harning, direktør for Virke Byggevarehandel.

Følger Osloutviklingen med argusøyne

Nordmenn er verdensmestere i oppussing. Dette merkes i byggevarebransjen, som i fjor omsatte for 42,6 milliarder kroner. Kun dagligvare og kiosk- og bensinbransjen hadde høyere omsetning innen handel.

Virke Byggevarehandel er opptatt av at utviklingen i det pressede Oslo-markedet ikke skal bli styrende for den nasjonale boligpolitikken. For med unntak av hovedstaden opplever byggevareaktørene at det er en god balanse mellom tilbud og etterspørsel i boligmarkedet resten av landet.

- Finanstilsynets forslag om å innstramme boliglånforskriftene kan medføre tilbakeslag i mange skjøre lokalk markeder, langt utenfor Oslos bygrenser der problemet ligger, sier Harning.

Posisjonering, posisjonering, posisjonering

Eierskifter, nyetableringer og utvidelser har preget bransjen så langt i 2016. Deriblant har Mestergruppen lagt inn bud på Nordek og kjøpt mesteparten av Byggtorget. Resterende medlemmer av Byggtorget ble overtatt av Byggfag. Videre har Carlsen Fritzøe kjøpt Herføll Gruppen i Østfold, og Optimera/Monter utvider mot flismarkedet med oppkjøpet av Flisekompaniet.

Flere aktører melder også om betydelige utvidelsesplaner.

- Kampen om byggevaremarkedet er tøffere enn noen gang og det vil antagelig skje betydelige endringer fremover. Norske kunder, både privatpersoner og proffe, har aldri hatt flere valgmuligheter. Utsalg bytter kjede, samtidig som man vil se en økt grad av oppkjøp, sier Harning. Virke-direktøren spår fortsatt god vekst for bransjen på nasjonalt nivå. Samtidig tror han nye konsepter som kombinerer nett, fysisk butikk og tjenestesalg kommer til å utfordre dagens forretningsmodeller.

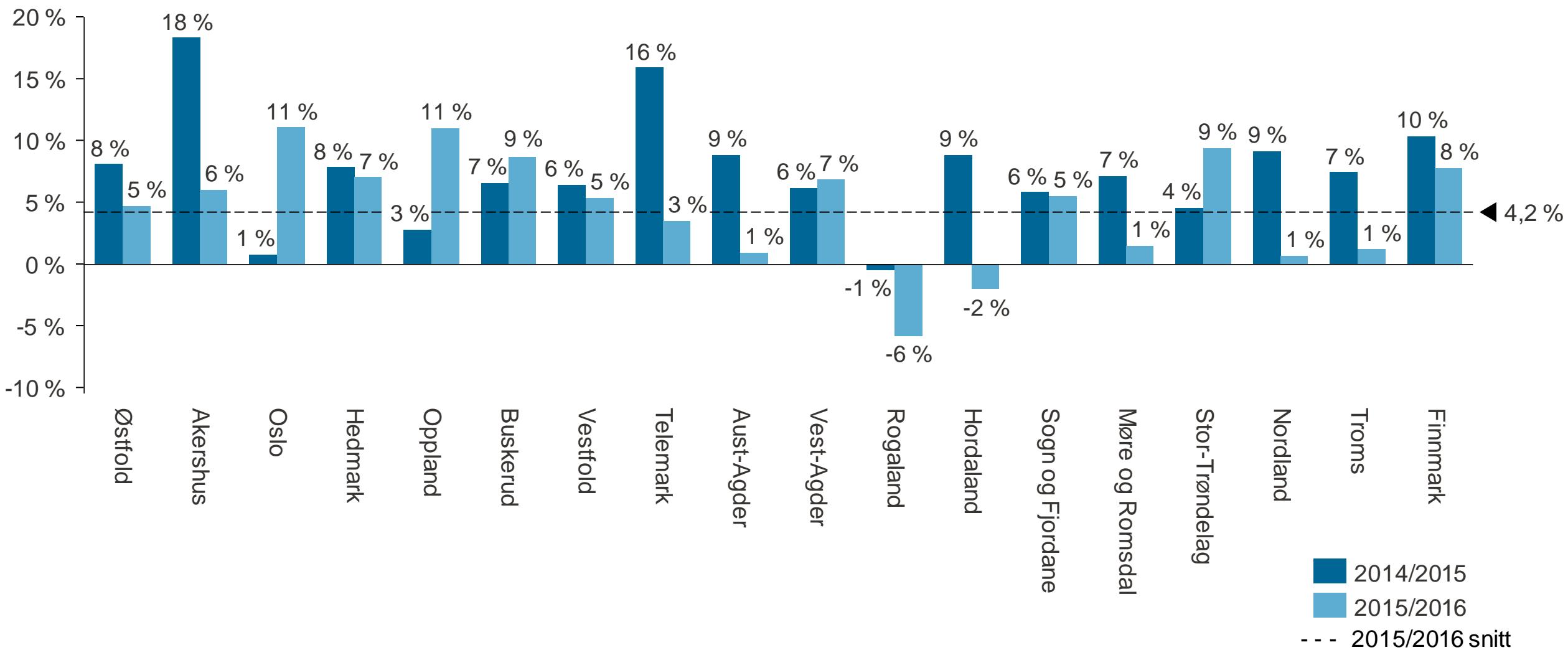
- Den solide veksten over tid forklarer nok hvorfor det skjer store endringer i bransjen for tiden. Posisjoneringen som nå gjøres blir avgjørende for hvor stor del av den fremtidige markedskaka de ulike kjedene kan kapre, avslutter Harning.

**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



## OMSETNINGSUTVIKLING // regionale forskjeller

Byggevarehandelen fortsetter med en positiv utvikling. Omsetningsveksten andre tertial har vært på 4,2 prosent samlet for både privat- og proffmarkedet. Dette etter et meget sterkt fjorår.

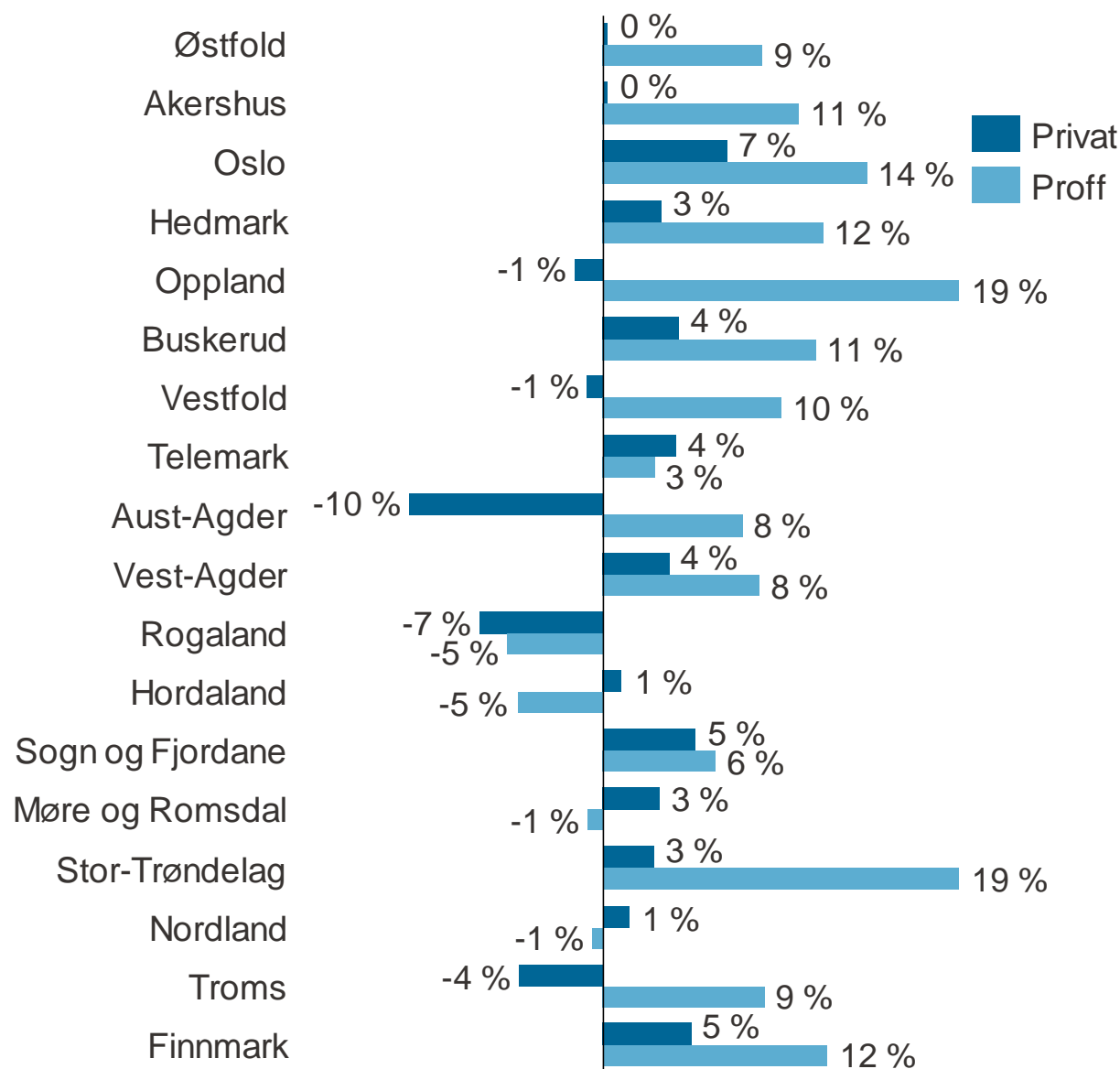
Oslo og Oppland skiller seg ut med en meget sterk vekst, der et fortsatt hett hyttemarked driver utviklingen i Oppland, mens stor byggeaktivitet ligger bak den positive utviklingen i Oslo.

Rogaland har dårligst utvikling, med en nedgang på 6 prosent sammenlignet med samme periode i fjor.

## OMSETNINGSUTVIKLING // proff- og privatmarkedet

Det er proffsegmentet som i all hovedsak står for veksten i andre tertial. Oppland og Stor-Trøndelag, skiller seg ut med en vekst i proffsegmentet på nærmere 20 prosent sammenlignet med samme periode i fjor. Oslo, Akershus og Buskerud kan også vise til svært kraftig vekst i segmentet. Dette er naturligvis drevet all byggevirksomhet i områdene.

Utviklingen i privatmarkedet er til sammenligning svak, med kun en oppgang på 0,7 prosent sammenlignet med 2. tertial 2015. Segmentet lider nok litt av den langsiktige trenden ved at forbrukerne stadig overlater mer av oppussingsjobben til profesjonelle håndverkere. Det verdt å nevne at noe privat-handel via byggekonto vil bli registrert som proff-handel og at det skjuler seg noe privatomsetning i denne kategorien.



## PROGNOSER // byggevarehandelen 2017

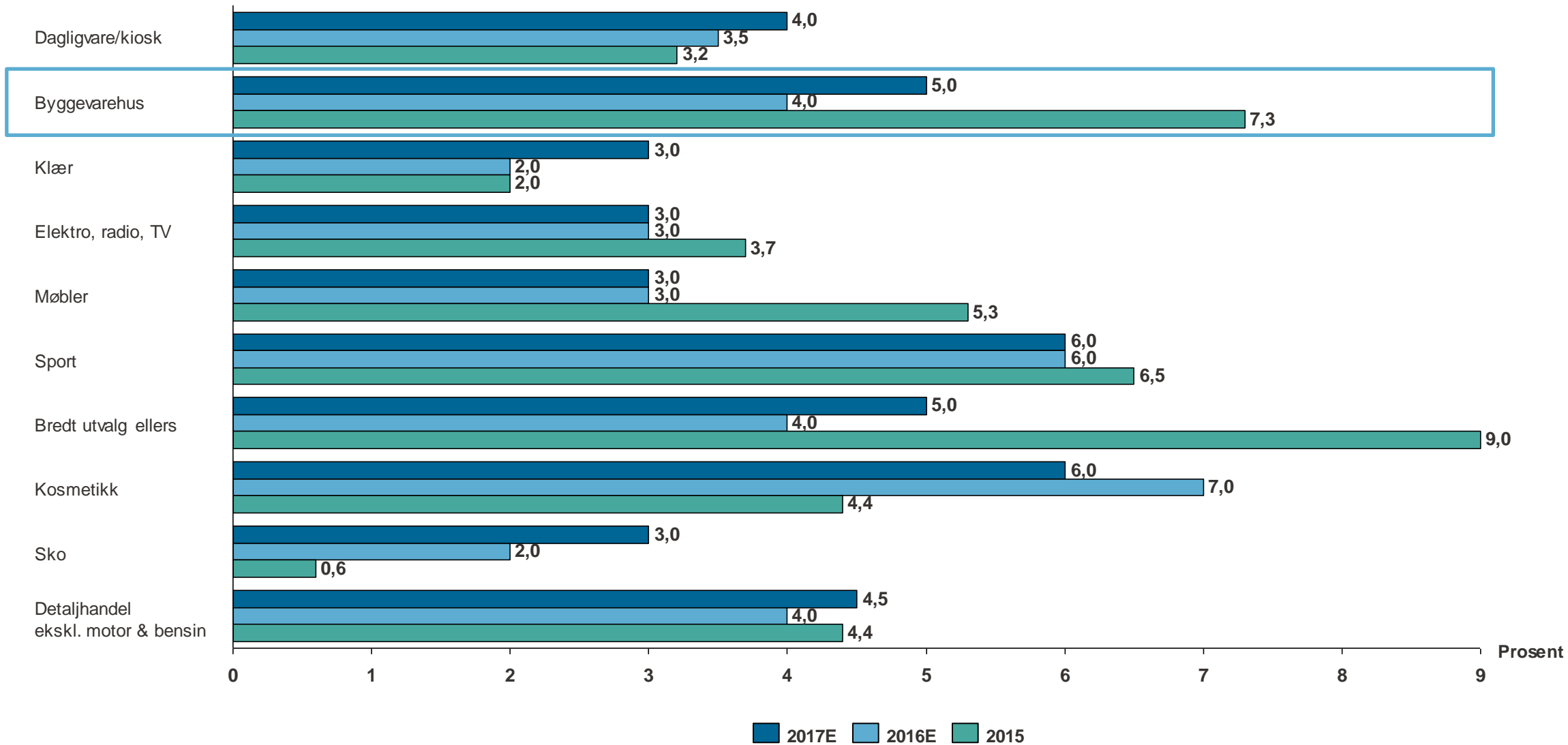
Byggevarehandelen brukte tre år på å hente seg inn etter finanskrisen og var i 2015 en av vekstvinnerne i norsk handel. Nordmenn investerer mye i bolig og fritidseiendom, noe som gir gode overordnede vekstvilkår for bransjen.

Til neste år ligger det an til sterkere vekst i disponibelrealinntekt. Lønnsveksten blir trolig beskjeden. Likevel tror vi sterkere sysselsettingsvekst, vekst i offentlige stønader, lavere renteutgifter og en avtagende inflasjon vil bidra til økt kjøpekraft. Dette i kombinasjon med økende forbrukertillit, taler for økt forbruk i året som kommer.

Overordnet vil den store forskjellen på 2016 og 2017 bli en klart lavere prisvekst til neste år. Med en omsetningsvekst som ikke blir veldig forskjellig fra i år, medfører dette bedre volumer. For byggevarehandelen anslår Hovedorganisasjonen Virke en vekst til neste år på 5 prosent.

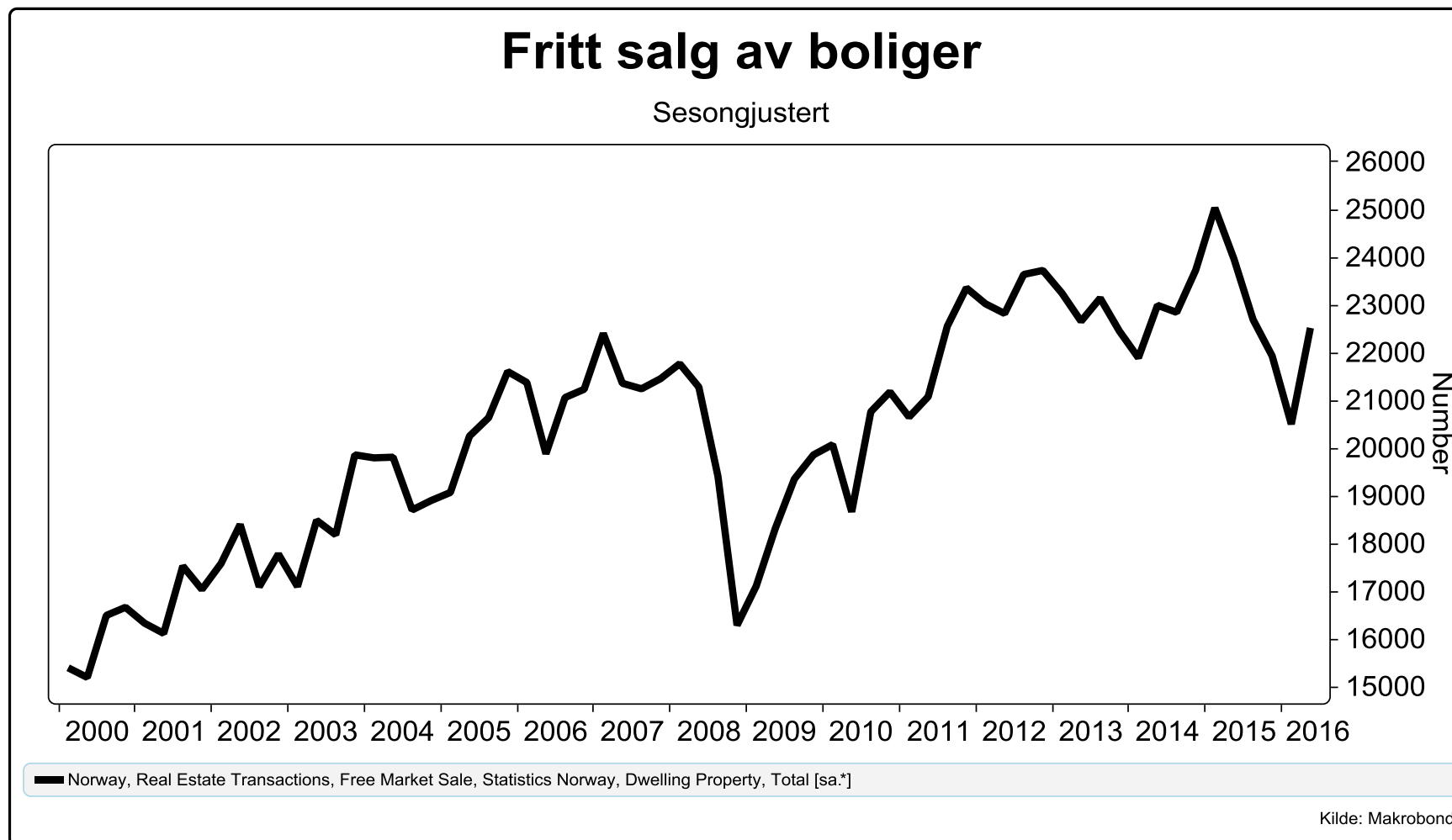
Utover den økonomiske utviklingen er det flere faktorer som taler for et godt år for norsk byggevarehandel i 2017. Bransjen har fortsatt trendene på sin side, og kjøpesterke nordmenn er kanskje mer enn noen gang villige til å betale for å oppgradere og investere i bolig og fritidseiendom.

# PROGNOSER 2016/2017

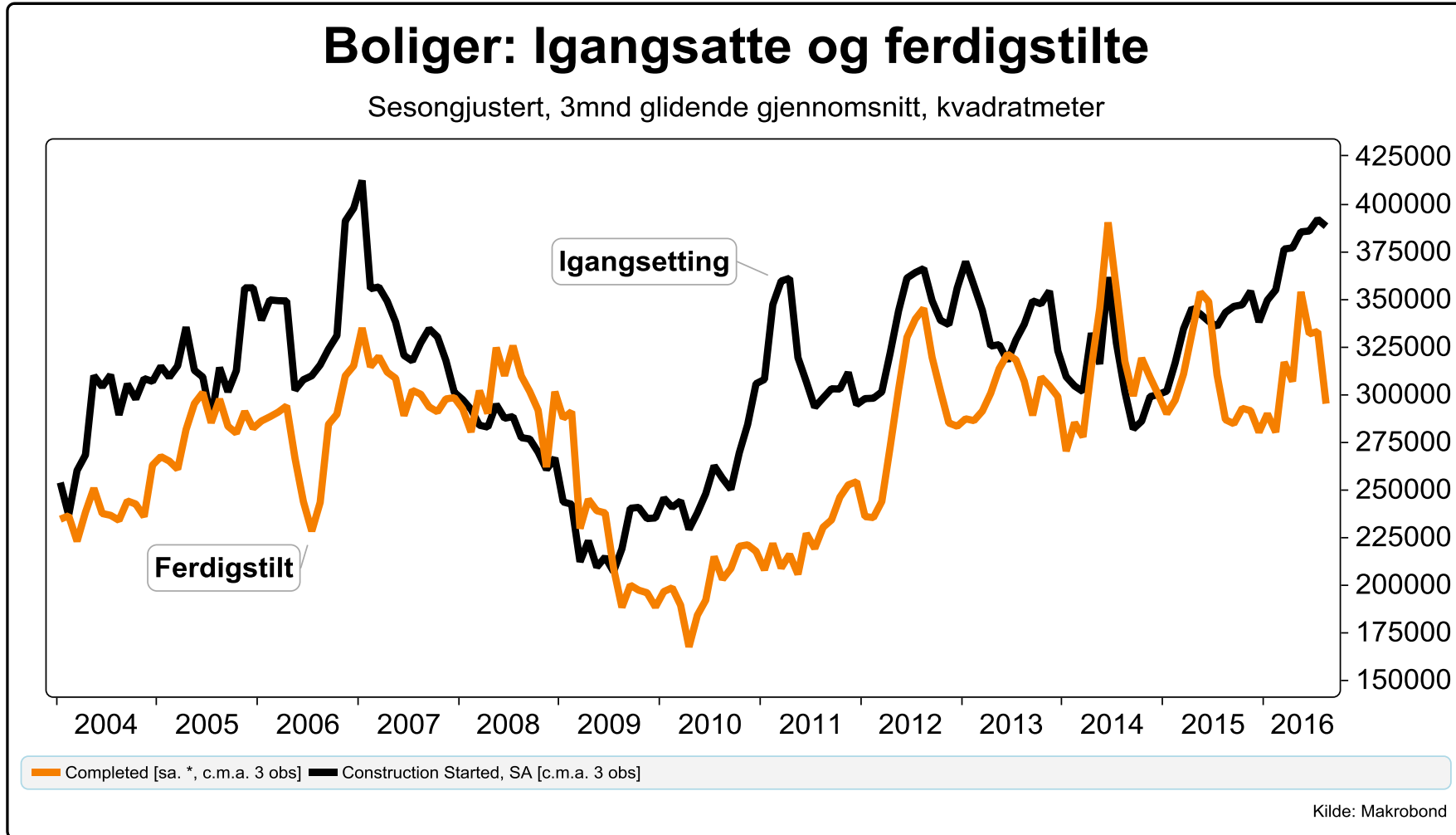




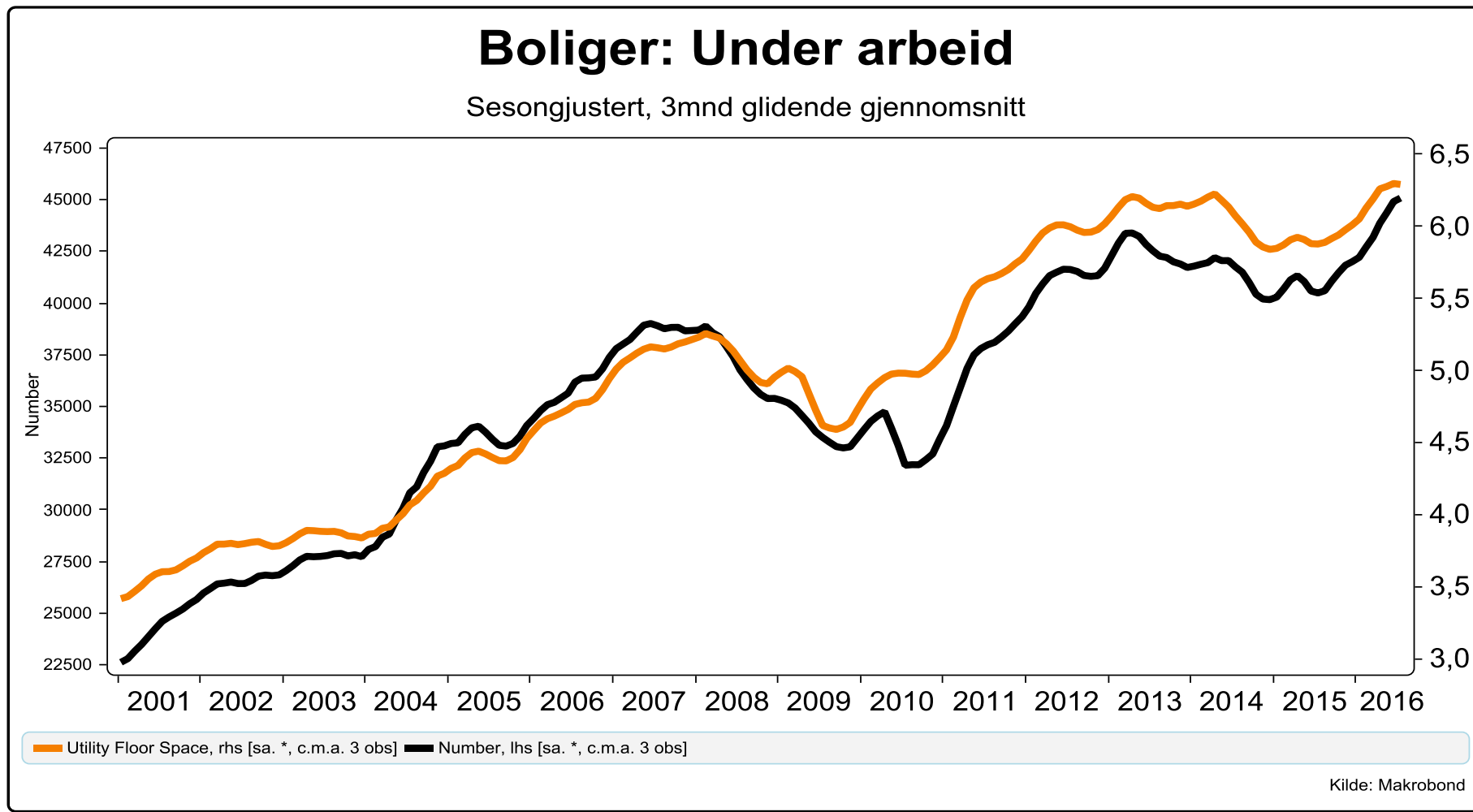
# BOLIGMARKEDET



# BOLIGMARKEDET



# BOLIGMARKEDET



	Proff		Privat		Total	
	2014/2015	2015/2016	2014/2015	2015/2016	2014/2015	2015/2016
Østfold	9,6 %	8,6 %	6,5 %	0,3 %	8,1 %	4,6 %
Akershus	14,0 %	10,5 %	24,1 %	0,2 %	18,3 %	6,0 %
Oslo	1,0 %	14,3 %	0,3 %	6,7 %	0,7 %	11,0 %
Hedmark	9,2 %	11,9 %	6,7 %	3,2 %	7,8 %	7,0 %
Oppland	3,6 %	19,1 %	1,3 %	-1,5 %	2,7 %	11,0 %
Buskerud	5,6 %	11,5 %	8,0 %	4,1 %	6,5 %	8,7 %
Vestfold	7,5 %	9,6 %	4,7 %	-0,8 %	6,3 %	5,3 %
Telemark	22,6 %	2,9 %	10,3 %	3,9 %	15,9 %	3,4 %
Aust-Agder	13,0 %	7,6 %	2,2 %	-10,4 %	8,8 %	0,9 %
Vest-Agder	9,7 %	8,4 %	-0,2 %	3,7 %	6,1 %	6,8 %
Rogaland	-3,6 %	-5,1 %	3,1 %	-6,6 %	-0,5 %	-5,8 %
Hordaland	10,9 %	-4,5 %	6,3 %	1,1 %	8,8 %	-2,0 %
Sogn og Fjordane	4,8 %	6,1 %	6,5 %	5,0 %	5,8 %	5,5 %
Møre og Romsdal	9,8 %	-0,8 %	5,2 %	3,1 %	7,1 %	1,5 %
Stor-Trøndelag	4,9 %	19,1 %	4,2 %	2,8 %	4,5 %	9,4 %
Nordland	12,1 %	-0,5 %	7,4 %	1,4 %	9,1 %	0,6 %
Troms	8,3 %	8,7 %	6,8 %	-4,4 %	7,4 %	1,2 %
Finnmark	5,8 %	12,0 %	13,5 %	4,8 %	10,3 %	7,7 %
<b>SUM</b>	<b>7,1 %</b>	<b>7,5 %</b>	<b>6,5 %</b>	<b>0,7 %</b>	<b>6,8 %</b>	<b>4,2 %</b>

For ytterligere informasjon, vennligst kontakt:

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

Kåre Anda Aronsen, leder analyse og bransjeutvikling, på tlf. 91 32 59 63 eller [kare.anda.aronsen@virke.no](mailto:kare.anda.aronsen@virke.no)