



id: SI\_001

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04\_risiko: sårbarhet

03\_relasjon: makt

05\_handling: forhandle

01\_perspektiv: juridisk

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_001

**Seeds:** juridisk | kortsiktig | makt | sårbarhet | forhandle

### Byggekostnadsgapet som maktstruktur

Den dominerende fortellingen om norsk-svenske byggekostnadsforskjeller handler om lønn og regulering. Det er for enkelt – og det tjener noen aktører å holde den fortellingen levende.

**Hva vi vet sikkert:** Eurostat og SSB viser at norske lønnskostnader i bygg ligger 40–55% over svenske (justert for kjøpekraft, 2019–2023). Men lønn forklarer maksimalt halvparten av gapet. Resten er strukturelt – og der er bildet mørkere.

**Den juridiske sårbarhetsfellen** Norsk entrepriserett (NS 8405/8407) er teknisk sofistikert, men skaper systematisk maktasymmetri. Kontraktsregimets tolkningstviser, varslingsfrister og tilleggsvederlagsprosesser gir **store aktører** forhandlingsovertak over byggherre. Svenske AB 04/ABT 06 er mer standardisert i praksis – færre advokater per prosjekt. Norske byggherrer undervurderer konsekvent sin **juridiske sårbarhet** i kontraktsfasen, og betaler for det i sluttoppgjør. Anslag: 8–15% av prosjektkostnader havner i grensesonen mellom kontrakt og tvist (Multiconsult, 2022-rapport om entreprisetviser).

**Kortsiktig markedspektet konserverer gapet** De tre-fire dominerende norske totalentreprenørene (Veidekke, AF, Skanska NO, Peab NO) har liten insentiv til å presse prisene ned. Ordrebøkene har vært fulle. Priskonkurransen er real i anbudsfasen, men **markedskonsentrasjonen** sikrer at marginer holdes høye systemisk. Sverige har dypere underleverandørmarkeder og mer aktiv priskonkurranse i midtsjiktet.

**Hva som spriker mest i analysene:** Produktivitetsforskjeller. BNL og NBBL hevder norsk produktivitet er sammenlignbar med Sverige – Fafo og Vista Analyse antyder 15–



25% gap i man-timer per m<sup>2</sup>. Ingen har gjort en kontrollert sammenligning. Her er det spekulasjon, ikke empiri.

### Hva norske aktører faktisk kan påvirke:

1. **Forhandle kontraktsposisjon hardere** – bruk juridisk rådgivning før kontraktsinngåelse, ikke etter. Spesielt varslingsregimet i NS 8405 er forhandlingsbart.
2. **Bryt kortsiktig lojalitet til kjente leverandører** – systematisk prekvalifisering av svenske og internasjonale underleverandører reduserer maktkonsentrasjonen.
3. **Krev transparens i kalkyler** – åpen-bok-kontrakter er underbrukt i Norge sammenlignet med Sverige.

---

### Neste steg:

- Innhent juridisk gjennomgang av standardkontraktenes risikofordeling vs. AB 04
- Kartlegg faktisk underleverandørmarked: hvor mange reelle tilbydere per fag?
- Still krav om sammenlignbar produktivetsrapportering i neste anbudsrunde