



id: SI_004

model: openai/gpt-5.4

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: makt

05_handling: utforsk

01_perspektiv: juridisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_004

Seeds: juridisk | kortsiktig | makt | mulighet | utforsk

Det mest undervurderte skillet Norge–Sverige er etter mitt syn ikke “dyr norsk lønn” isolert, men **hvordan regulering, kontraktsmakt og kortsiktig markedssituasjon oversetter kostnadspress til pris.**

Hva vi vet relativt sikkert

- **Lønnskostnader er høyere i Norge.** OECD/Eurostat/nasjonale statistikkilder viser gjennomgående høyere timelønn og arbeidskraftkostnad i Norge enn Sverige. I bygg slår dette direkte ut fordi arbeidsandelen fortsatt er stor, særlig i tekniske fag og prosjektledelse.
- **Valuta har forsterket forskjellen i perioder.** Svekket SEK gjør svenske kostnader lavere målt i NOK/EUR, særlig 2022–2024. For investorer med norsk kapital oppleves svensk bygg derfor “billigere” også uten reell produktivetsgevinst.
- **Byggekostnadsindekser steg kraftig i begge land etter 2021**, drevet av materialer, renter og energi, men svensk svakere etterspørsel og hardere konkurranse har dempet prisingskraften hos entreprenører.

Rimelig antatt, men mer omstridt

- **Markedskonsentrasjon og kontraktsmakt** betyr mye i Norge. Færre store entreprenører og spesialiserte underleverandører gir sterkere prisdisiplin oppover når kapasiteten er stram. Sverige har bredere marked og dypere leverandørkjeder. Mekanismen er juridisk/kommersiell: den som bærer risiko, priser den.
- **Regelverks- og prosessfriksjon** er trolig dyrere i Norge enn man liker å innrømme. Ikke nødvendigvis fordi TEK er dramatisk strengere enn BBR, men fordi kommunal praksis, dokumentasjon, dispensasjoner, SHA/HMS-krav og



kontraktsmessig ansvar skaper flere timer, mer rådgivning og høyere risikopåslag.

- **Svensk krise i eiendom/bygg 2023-2024** har flyttet makt til byggherre. Kort sagt: entreprenører trenger jobb og priser skarpere. I Norge har oljeeksponert økonomi og offentlig aktivitet holdt kapasitet strammere.

Usikkert / sprikende

- **Produktivitetsforskjeller:** ofte hevdet, svakt dokumentert på tvers av like bygg. Mange sammenligninger lider av ulik spesifikasjon, grunnforhold, teknisk standard og bystruktur.
- **Skatt/avgift som hoveddriver:** mva er normalt gjennomløp for avgiftspliktige næringsbygg; arbeidsgiveravgift kan bety noe, men forklarer neppe hovedgapet alene.

Min vurdering av tyngst drivere nå (kortsiktig 1-3 år):

1. Arbeidskraftkostnad
2. Valuta
3. Entreprenørmarkedets prisingsmakt/kapasitetsbalanse
4. Regulatorisk friksjon og risikoallokering
5. Produktivitet (viktig, men overvurdert i debatten)

Mulighet for norske aktører Mest påvirkbart er ikke makro, men **juridisk design av prosjektet**: standardisering av krav, færre særkrav, tydelig risikoallokering, tidligere leverandørinvolvering og benchmarking mot svenske anbud.

Neste steg

1. Kjør en **like-for-like kostnadsdekomponering** på 5-10 næringsbygg NO/SE: lønn, materialer, margin, risiko, myndighetskost.
2. Test **svensk konkurransepress** i norske prosjekter via prekvalifisering/parallelle anbud.
3. Kartlegg hvilke **kommunale og kontraktsmessige krav** som faktisk skaper norske risikopåslag.