

Malling

Sektorrapport for Handel
September 2026

Malling & Co Research and Valuation

Jenny Andresen – jenny.andresen@malling.no

Kjetil Martinsen – kjetil.martinsen@malling.no

Ingrid Nordhus

Konrad Magnus

Handelsrapport | Innholdsfortegnelse

Nordmenn fortsetter handleturene selv om rentene øker

Til tross for stigende og høye renter har utviklingen i konsumet i Norge vært god. Med sterk vekst i disponibel inntekt, har konsumet økt i takt med inntektsveksten, mens boliginvesteringene har bremsset. De siste månedene har riktignok detaljhandelen vært overraskende svak, og hengt etter utviklingen blant våre naboland. Utsikter til fremdeles god lønnsvekst, lav arbeidsledighet og moderat sparing tilsier at inntektene fremdeles vil kanaliseres mot handel og opplevelser, heller enn lånefinansierte investeringer. Flere utenlandske turister har samtidig løftet konsumet i Norge, som kommer særlig typiske bynære high street-områder til gode.

Hva vi bruker penger på, er riktignok i endring. Særlig lavpriskjeder og kosmetikk har hatt gode år i det siste. Delvis skyldes dette at kosmetikk- og helsekjedene har spesialisert seg på deler av sortimentet som dagligvarebransjen dominerte tidligere, mens butikker med bredt vareutvalg, som typisk finnes i big box-markedet har utvidet sortimentene sine til å dekke flere av husholdningenes behov - til en relativt rimelig penge. Samtidig har byggevarekjeder sett svakere etterspørsel, særlig knyttet til lavere oppussingstakt og nyboligsalg.

Handelseiendom med ny vind i seilene

Handelseiendom har ikke alltid vært like ettertraktet. Før pandemien trodde mange at netthandelen var kroken på døren for den fysiske varehandelen. Under pandemien tok netthandelen enda større markedsandeler, men den fysiske handelen besto gjennom forbedringer av klikk & hent-tilbudet som likevel dro trafikk til de fysiske butikkene. Leieprisene har steget raskere enn inflasjonen de siste årene og antall konkurser blant leietakere er lavere enn før pandemien. Og nå har investorinteressen virkelig snudd, understreket med at handel står for den største andelen av eiendomstransaksjonene hittil i 2026.

Etter den bratte renteoppgangen fra 2022, kombinert med sterk utvikling i husholdningenes kjøpekraft, har handelseiendom vist at segmentet tilbyr noen andre kvaliteter og markedsdrivere enn for eksempel kontormarkedet. I tillegg er det tidvis lavere capex-behov, bedre løpende kontantstrøm, høyere direkteavkastning og lengre leiekontrakter i eiendommene enn i en typisk kontoreiendom, noe som har bidratt til å øke interessen de siste årene. Vi venter at handelseiendom over tid vil ha en mer naturlig plass i en veldiversifisert eiendomsportefølje enn hva som tidligere har vært tilfelle før pandemien, og at investorinteressen derfor vil holde seg sterk i tiden fremover.

Fire typer handelseiendom

Vi har valgt å dele opp rapporten i fire undersegmenter: high street, big box (storvarehandel), dagligvare og kjøpesenter. Selv om de ofte konkurrerer om de samme kundene og er fokusert på detaljhandel, observerer vi at segmentene får tydeligere særtrekk. High street retter seg mot opplevelser: nye serveringssteder og barkonsepter dukker opp på løpende bånd, vegg i vegg med detaljistene. For big box handler det om å samle «alt» man trenger på ett sted: planker, såpe, gardiner og en trampoline. I kjøpesentersegmentet tar tjenester stadig større omsetningsandeler fra handleposene: Kunden kombinerer tannlegesjekk og hårklipp med en tur på treningssenteret.

Innholdsfortegnelse

Kart over dekningsområdet	s. 3
Handel i 2026	s. 4
Markedsdrivere	s. 5
Syntetisk handelsselskap	s. 10
Transaksjonsmarkedet	s. 12
Undersegmenter	s. 15
 High street	s. 16
 Big box	s. 17
 Kjøpesenter	s. 18
 Dagligvare	s. 19

Mallings tjenester mot handelseiendom

Oversikt I Mallings dekning av handelssektoren

Oversikt over Mallings dekning av handelssektoren i Norge

1

High Street

Oslo sentrum

➤ Handel på gateplan i de mest attraktive handlegatene



Prime yield, Oslo5,15 %

Normal yield, Oslo6,00 %

Totalt transaksjonsvolum Norge, 2026 YTD0,6 mrd NOK

2

Big box

Østlandet

➤ Frittliggende storhandel og handelsparker



Prime yield, Oslo5,50 %

Normal yield, Oslo6,35 %

Totalt transaksjonsvolum Norge, 2026 YTD2,4 mrd NOK

3

Kjøpesenter

Hele Norge

➤ Regionale og lokale kjøpesenter



Prime yield, Oslo5,85 %

Normal yield, Oslo7,15 %

Totalt transaksjonsvolum Norge, 2026 YTD6,0 mrd NOK

4

Dagligvare

Hele Norge

➤ Dagligvarebutikker



Prime yield, Oslo5,80 %

Totalt transaksjonsvolum Norge, 2026 YTD0,7 mrd NOK

Handel i 2026 | Husholdningene handler til tross for høye renter

Utsikter til god vekst i konsumet, flate yielder og leieprisvekst er en god kombinasjon for eiendomsbesittere

Vekst i konsumet



2,4 %

Estimert volumvekst i husholdningenes konsum i 2027. Økning i husholdningenes reallønn styrker kjøpekraften og bidrar til økt forbruk.

Høye renter har bidratt til lavere gjeldsgrad blant husholdningene og en større del av inntekten går til løpende forbruk.

Flate yielder



**Prime yield, Oslo
5,15-5,85 %**

Prime yield for de ulike undersegmentene for handelseiendom har vært flate, eller til og med falt litt i år, til tross for stigende finansieringskostnader.

Vi venter fremdeles flate yielder i årene fremover.

Leieprisvekst



> KPI

Leieprisveksten innen de fleste undersegmentene vi dekker har enten fulgt eller utviklet seg sterkere enn den generelle inflasjonen de siste årene.

I tillegg er konkursene blant leietakere innen detaljhandelen nå lavere enn før pandemien.

Sterke trender



Netthandel

Netthandelen har sett en kraftig omsetningsvekst de siste årene, men mye er kanalisert gjennom klikk & hent i fysiske butikker.

Spissede undersegmenter

High street, big box, kjøpesenter og dagligvare kjemper om mange av de samme kundekronene, mens segmentene spisses for å kapre markedsandeler.

Malling

Markedsdrivere

Markedsdrivere | Sterk inntektsvekst er oppskrift for god konsumutvikling

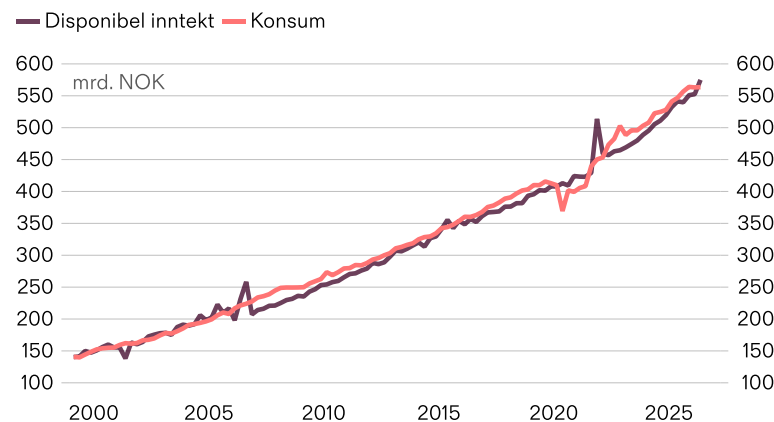
Til tross for høye renter, er det utsikter til fremdeles god vekst i konsumet



Husholdningenes konsum er det største enkeltbidraget til Fastlands-BNP og utviklingen over tid er sterkt knyttet til utviklingen i husholdningenes disponible inntekt. Utsiktene fremover tilsier at vi venter tett på en historisk gjennomsnittlig volumvekst i konsumet, til tross for høye renter og inflasjon.

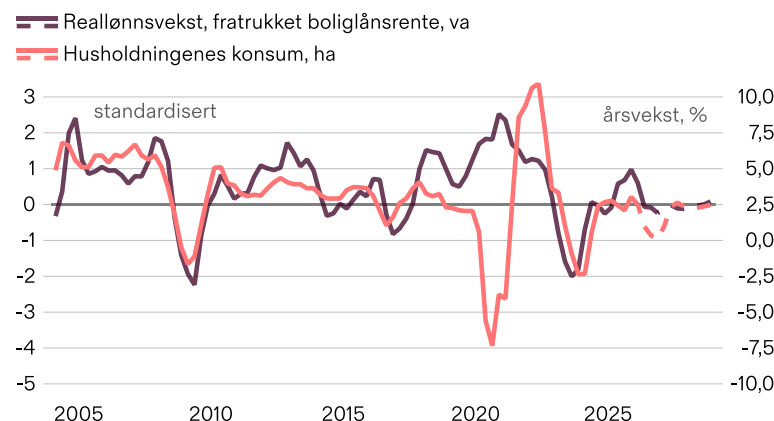
Gjennom tidlig 2000-tall falt varekonsumet relativt til tjenestekonsumet, drevet av lavere prisvekst og økt boligkonsum gjennom høyere gjeldsgrad blant husholdningene. De siste årene har varekonsumet vært mer stabilt og utgjort mer enn 40 % av disponibel inntekt.

Inntekt og konsum følger hverandre over tid



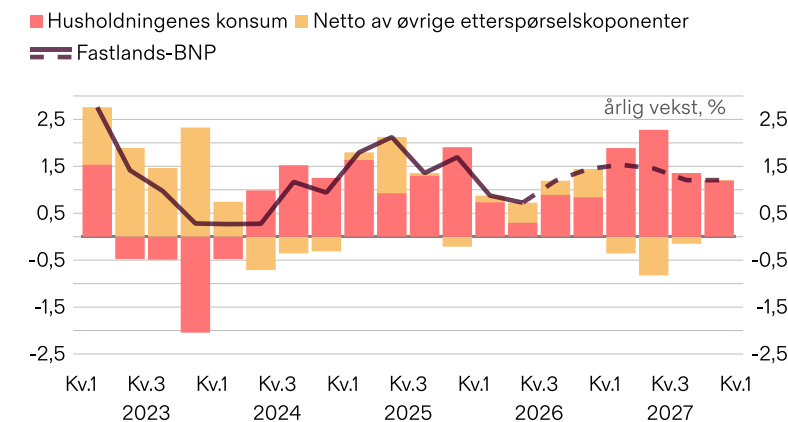
Kilder: SSB, Malling & Macrobond

Utsikter til normal volumvekst i konsumet, tross høye renter



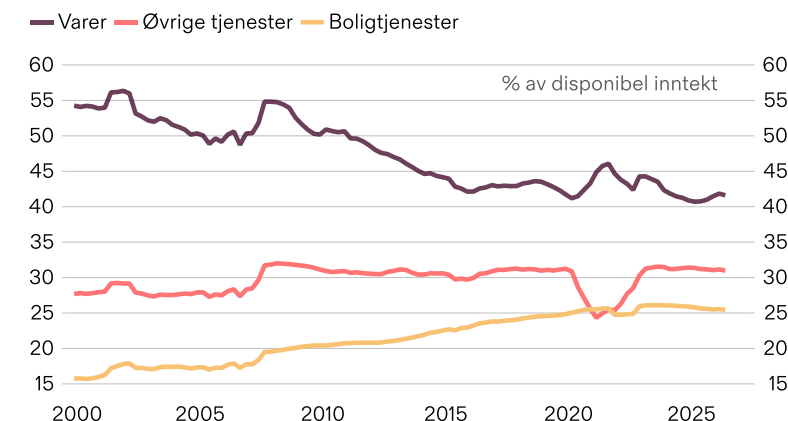
Kilder: SSB, Malling & Macrobond

Konsum er en den viktigste bidragsyter til BNP fremover



Kilder: SSB, Malling & Macrobond

Husholdningenes varekonsum med stabil andel siste ti år



Kilder: SSB, Malling & Macrobond

Kilder: Nav, Norges Bank, SSB, Malling & Macrobond

Markedsdrivere | Skifter i forbruksmønstret etter pandemien

Detaljhandelen henger etter våre naboland, men importlekkasjen har minket og større forskjeller mellom bransjer

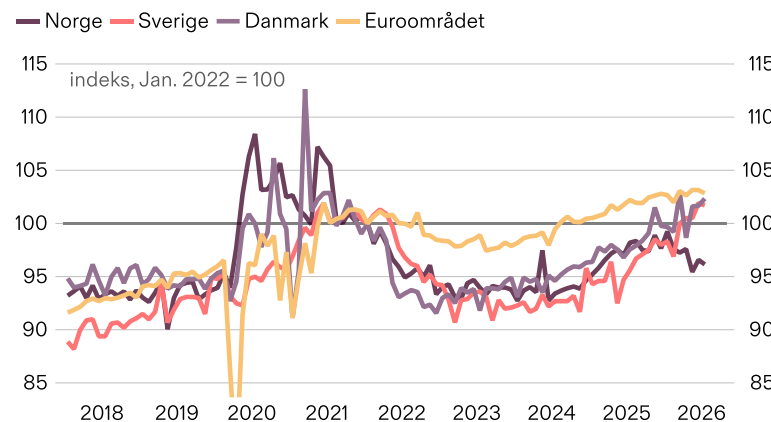


Til tross for store forskjeller i lønnvekst, inflasjon og rentenivå, har detaljhandelen utviklet seg nær identisk med de øvrige skandinaviske landene de siste årene. Siden starten av 2026 har riktignok Norge hengt etter.

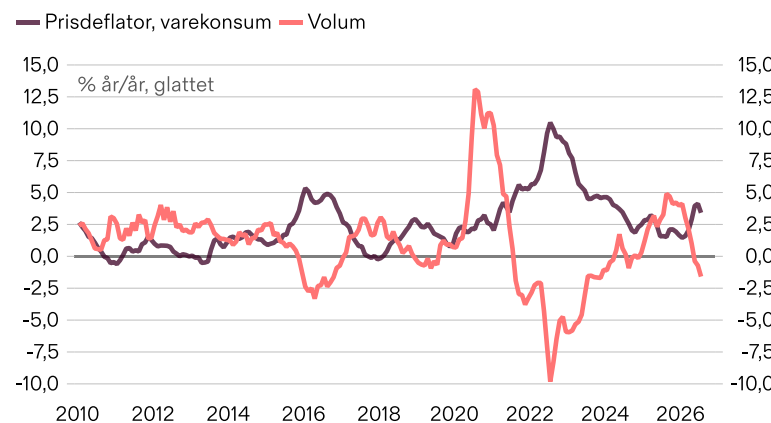
Etter pandemien har nordmenns kjøp i utlandet flatet ut, mens utlendingene handler mer i Norge, slik at importlekkasjen har minket. Delvis skyldes dette en svakere krone, men også at det har blitt mer populært å feriere i Norge.

Særlig kropp- og helserelatert detaljhandel har økt mye siste tiden, mens hus og hjem har sett en svak utvikling, drevet av høye renter og lav aktivitet innen oppussing og nyboligmarkedet.

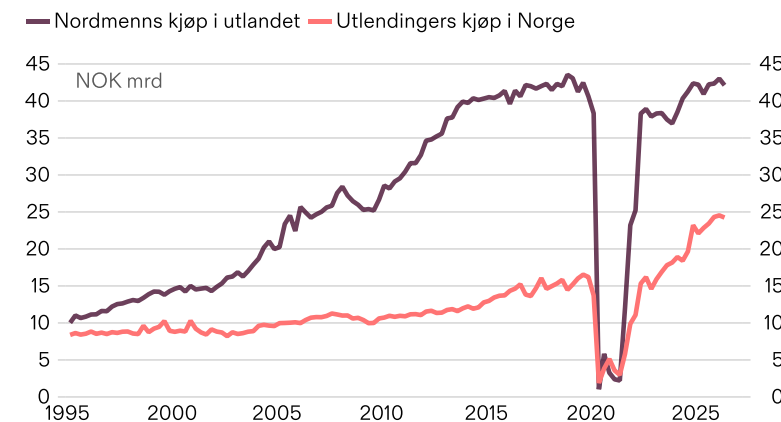
Over tid følger norsk detaljhandel utviklingen til nabolandene



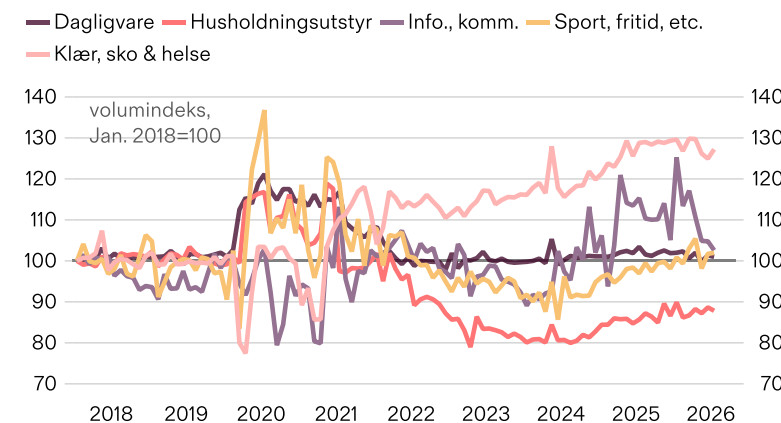
Når prisene øker, faller volumveksten



Importlekkasjen har minket de siste årene



Større forskjell i volumutvikling mellom bransjene



Markedsdrivere | Omsetningsveksten har forsvunnet hittil i år

Kjeder med positiv driftsmargin og konkurser har stabilisert seg på normale nivåer



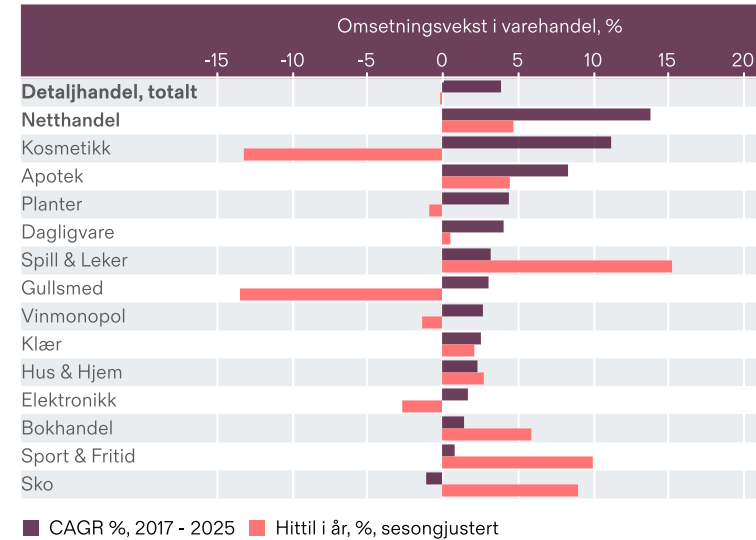
I følge SSBs månedlige detaljhandelsstatistikk, har omsetningsveksten stoppet helt opp hittil i år. Det skyldes særlig en svakere utvikling i forkant av sommeren, men vi legger til grunn at vekstpausen er midlertidig.

Det er noen få bransjer som har bidratt til svak omsetningsvekst i år, som kosmetikk og gullsmeder, men dette er bransjer som over tid har vist god vekst, hvilket forsterker inntrykket av midlertidighet.

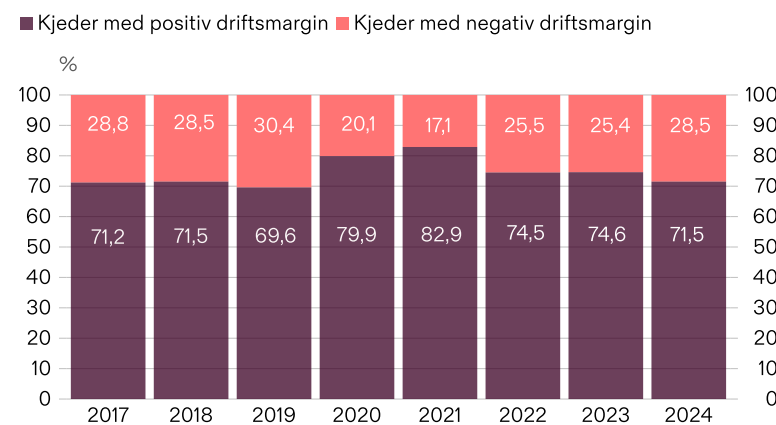
Andelen kjeder med positiv driftsmargin har normalisert seg etter pandemien, i følge tall fra Virke, mens antall konkurser holder seg på et lavt nivå.

Netthandelen, inkludert klikk & hent, fortsetter å vokse raskere enn resten av markedet.

Omsetningsvekst i delbransjer hittil i år og de siste årene



Kjeder med positiv driftsmargin tilbake på normale nivåer

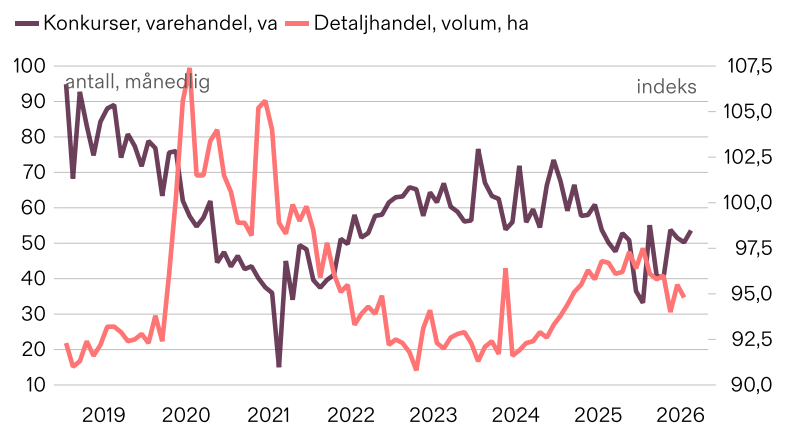


Kilder: Virke, Malling & Macrobond

Total detaljhandelsomsetning og driftsmargin. Tall for 2024

Bransje	Antall enheter	Omsetning, mrd. NOK	Driftsmargin, %	Driftsmargin, CAGR '17-'24	Andel netthandel, %
Detaljhandel	23954	645	3,9	4,1	3,7
Klær, Sko & Helse	6363	121	5,7	6,0	7,6
Dagligvare	3601	272	3,5	3,7	0,9
Hus & Hjem	3001	101	1,6	4,3	11,6
Fritid & Kultur	1660	30	2,4	3,7	17,4
Info. & Komm.	372	5	1,6	2,5	10,1

Antall konkurser svinger mot volumutvikling i detaljhandelen



Kilder: SSB, Malling & Macrobond

Trender | Netthandelen har sett en massiv vekst

Omnikanal tar større markedsandeler enn ren netthandel



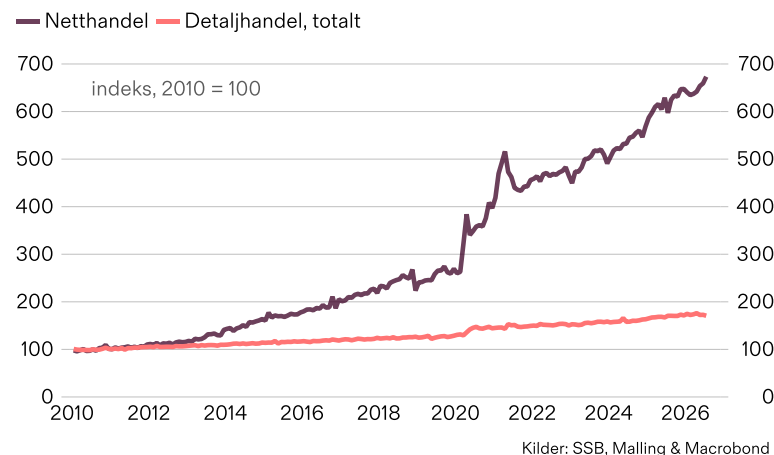
Netthandelen vokser, og kjedene følger etter. Ifølge Virke har antall kjeder med nettbutikk økt fra 56 % til 79 % det siste tiåret.

Butikker som kombinerer nettbutikk og fysisk butikk, såkalt omnikanal, tar samtidig større markedsandeler fra ren netthandel (2024). Nettoomsetningen for rene nettbutikker falt fra 42 % til 28 % i perioden 2019-2024, samtidig som omnikanal økte andelen fra 37 % til 59 %. Dette kan tolkes dithen at netthandelsveksten i økende grad ligger hos aktører som også trenger fysisk areal.

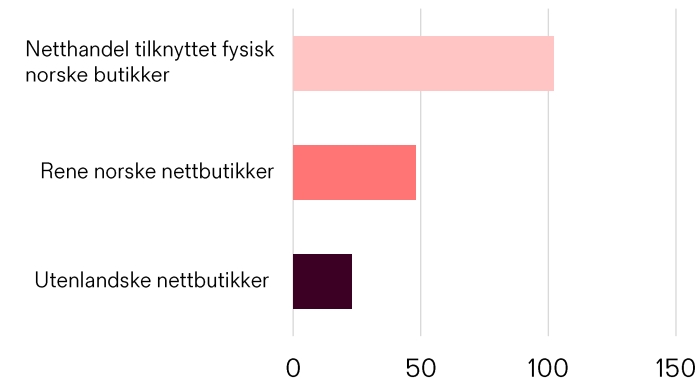
Konkurransen om kundene er stor. I tillegg til å være til stede både fysisk og på nett, ser vi også økt konkurranse i form av bransjeglidning - flere kjeder tilbyr varer utover sin opprinnelige bransje.

Vi observerer at hvert av handelssegmentene utvikler en tydeligere profil, og anser dette som en trend fremover: i high street øker andelen restauranter, barer og opplevelsestilbud. Innen big box tilpasses flere kategorier til hus og hjem. I kjøpesentrene utvides andelen tjenestetilbud, og til slutt ser vi at dagligvareaktørene integrerer seg mer i retning nærsentre.

Netthandelen har hatt en enorm vekst siden 2010



Netthandel tilknyttet fysiske butikker tar størst markedsandeler i 2024, omsetning i mrd. NOK



Mer spissede undersegmenter innen handel er en tendens som ventes tilta i styrke



High street

44% av lokalene i våre klynger er mat og opplevelser



Big box

72% av omsetningen i big box-klyngene er byggevarer, elektronikk eller bredt vareutvalg



Kjøpesenter

Annen virksomhet, som helsetjenester og trening har hatt en årlig omsetningsvekst i kjøpesentre på 14,8% siden 2020



Dagligvare

Kjøp av andre bransjer, som apotek, åpner opp for bredere integrasjon i nærsentre

Malling

Syntetisk handelsselskap

Syntetisk handelsselskap | Kombinert Handelseiendom

Handelseiendom har hatt en relativt god avkastning siste årene, drevet av inntektsveksten

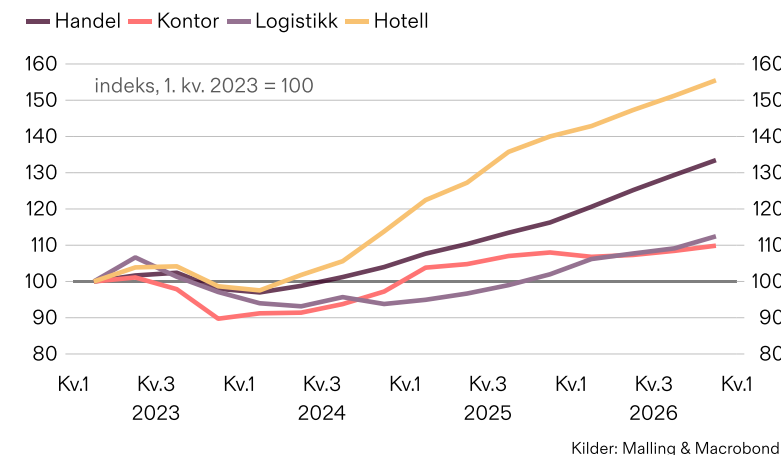
En Syntetisk Handelseiendomsmodell

- Startet i 2018, verdi 100 mill.
- 50 % LTV, hvor 50 % rullerende rentebinding.
- Formål: leie ut handelslokaler til et gjennomsnitt av Stor-Oslo
- Benytter markedsdata for å estimere utviklingen av et syntetisk selskap med eksponering mot sektoren.
- Handelsselskapet består av et likevektet gjennomsnitt av kjøpesenter- og dagligvareeiendom.
- Anslagene er hentet fra vår seneste Markedsrapport.

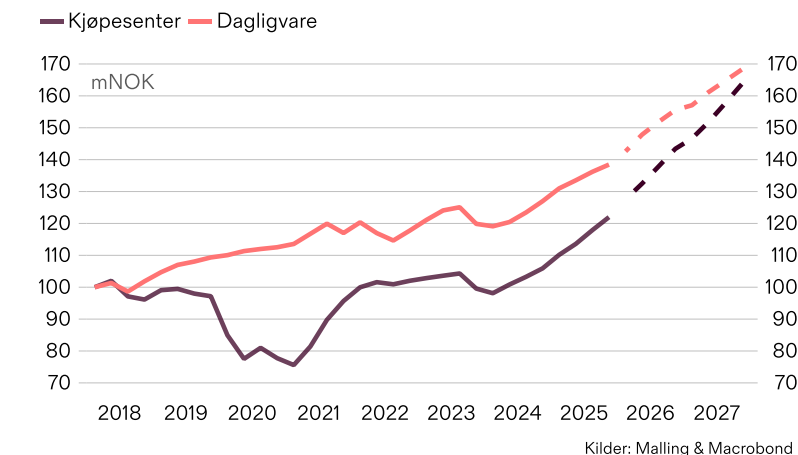
For å bedre følge verdiskaping og finansiell robusthet i handelsmarkedet, har vi utviklet en syntetisk handelseiendomsmodell, et fiktivt selskap designet for å speile en gjennomsnittlig handelsaktør i Stor-Oslo. Vi har også markedsdata til å kunne splitte dette videre opp på henholdsvis et kjøpesenter og dagligvare.

Siden 2023 har handelseiendom vært blant segmentene med best totalavkastning, kun slått av hotell. Veksten har vært drevet av god inntektsvekst, særlig siden 2021, mens verdiutviklingen har vært svakere med en økning i avkastningskravene. Fremover forventer vi en fortsatt god utvikling for segmentet, drevet av reallønnsvekst og inflasjon som holder omsetningsleien oppe.

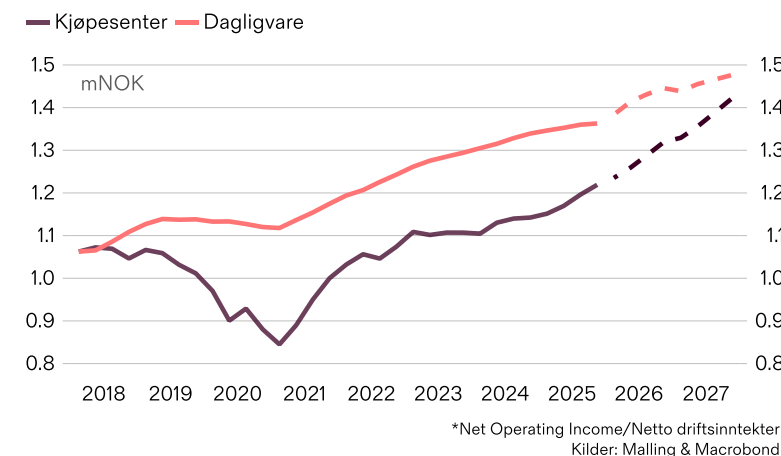
Totalavkastning innen ulike segmenter siden 2023



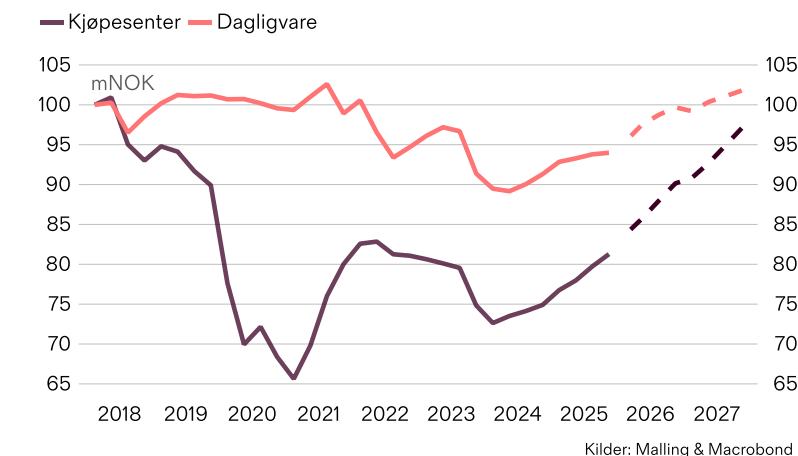
Totalavkastning for våre syntetiske handelseiendommer



NOI-utvikling innen kjøpesenter og dagligvare



Verdiutvikling for våre syntetiske handelseiendommer



Malling

Transaksjonsmarkedet

Transaksjoner | Økende interesse for handel blant investorene

Mallings investorundersøkelse har i 2026 registrert den høyeste interessen for handelseiendom siden 2019

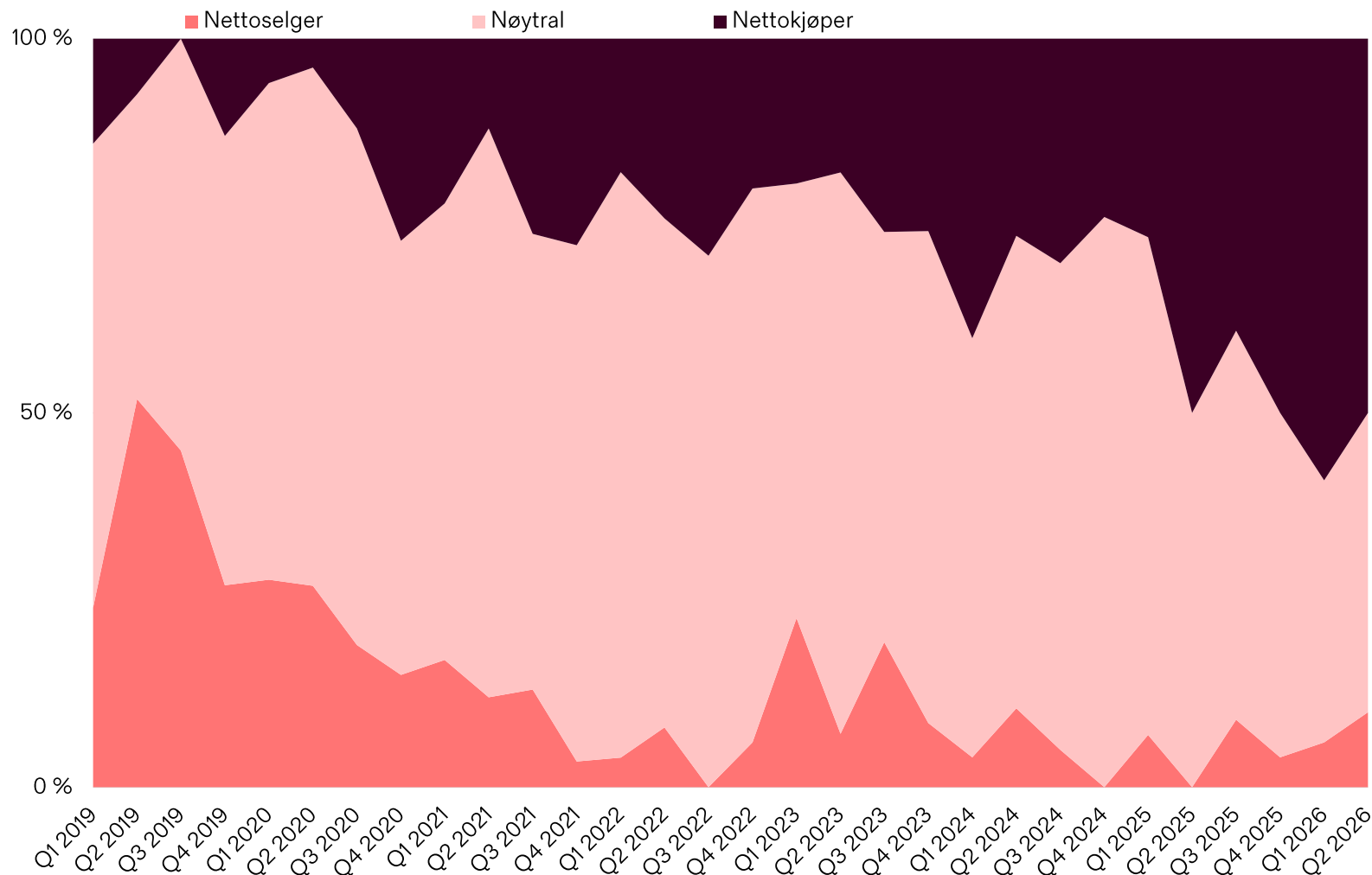
Fra 2019 har andelen investorer som rapporterer at de ønsker være nettkjøpere av handelseiendom økt fra tilsvarende null i Q2 2019 til 50% i Q2 2026. Det er en økning på 50 prosentpoeng over syv år.

I 2019 var investormarkedet preget av usikkerhet rundt om netthandelen ville bety slutten på handelseiendom. Det var mye uvisshet rundt om fremtidens handel ville foregå kun via nett. For high street var det også knyttet usikkerhet til hvilken effekt de politiske vedtakene om bilfritt sentrum ville få for besøkstallene.

Under pandemien tok netthandelen enda større markedsandeler, men den fysiske handelen besto gjennom forbedringer av klikk & hent-tilbudet som likevel dro trafikk til de fysiske butikkene.

Etter den bratte renteoppgangen fra 2022, kombinert med sterk utvikling i husholdningenes kjøpekraft, har handelseiendom vist at segmentet tilbyr noen andre kvaliteter og markedsdrivere enn for eksempel kontormarkedet. I tillegg er det tidvis lavere capex-behov, bedre løpende kontantstrøm og lengre leiekontrakter i eiendommene enn i en typisk kontoreiendom, noe som har bidratt til å øke interessen de siste årene.

Vi venter at handelseiendom over tid vil ha en mer naturlig plass i en veldiversifisert eiendomsportefølje enn hva som tidligere har vært tilfelle før pandemien, og at investorinteressen derfor vil holde seg sterk i tiden fremover.



Transaksjoner | Historisk høy andel handel av totalt transaksjonsvolum

Kjøpesentre er det dominerende undersegmentet, både i verdi og antall transaksjoner



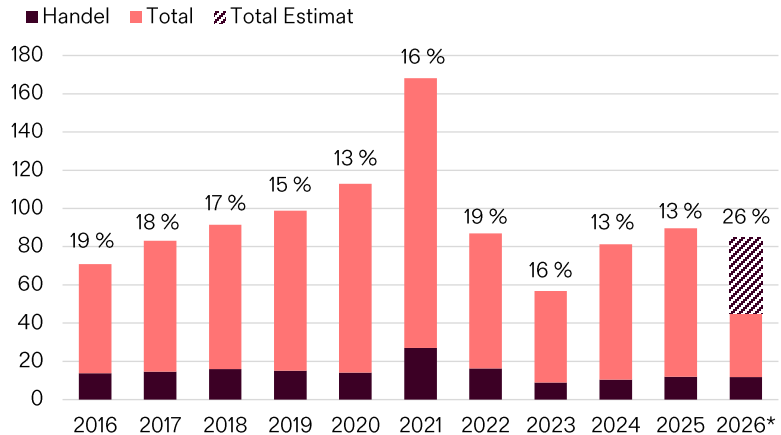
Handelseiendom har utgjort om lag 15% av totalt transaksjonsvolum det siste tiåret. Hittil i år har derimot segmentet økt betydelig og har til nå stått for mer enn en fjerdedel av alle norske næringseiendomstransaksjoner målt i verdi.

Blant undersegmentene er det tre typer eiendommer som skiller seg ut med et større antall årlige transaksjoner: kjøpesentre, big box og dagligvare. I løpet av 2026 har vi notert hele 14 kjøpesentertransaksjoner, det høyeste antallet siden 2022.

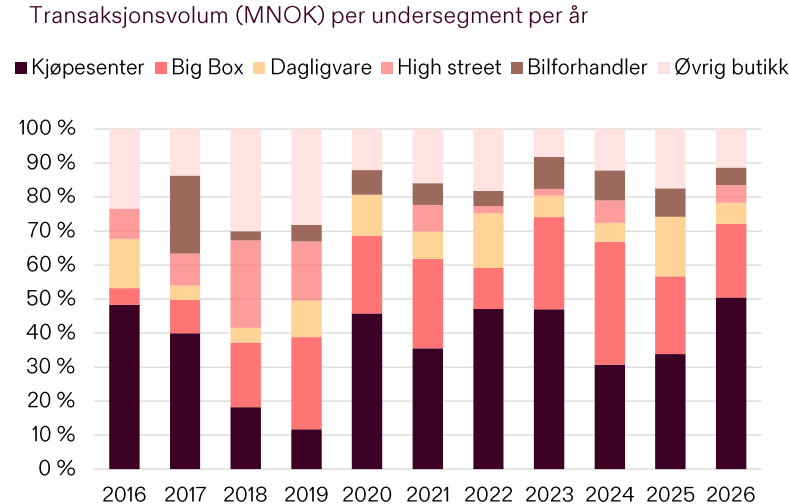
I verditermer stikker også kjøpesentre seg ut, og har hittil i år stått for halvparten av transaksjonsvolumet blant handelseiendommer, understreket av noen større transaksjoner som City Syd og Tillertorget som ble solgt for over 2 milliarder kroner.

Foruten de største undersegmentene, utgjør high street, bilforhandlere og øvrige butikkeiendommer rundt 25% av de årlige transaksjonsvolumene.

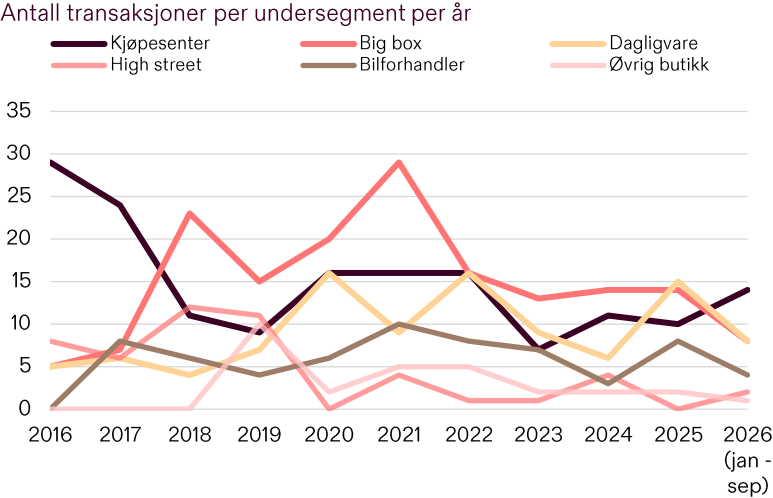
Handel står for en økende andel av totalt transaksjonsvolum



Kjøpesentre har størst verdiandel blant transaksjonene



Big box har dominert i antall transaksjoner over tid



Største transaksjoner Q4 25 – Q3 26, handel

Transaksjon / Adresse	Kjøper	Størrelse (MNOK)
City Syd og Tillertorget	Aurora Eiendom	2 150
Smallvollveien 65	Arcanum Eiendom	1 250
Olrudgruppen	Tema Eiendom	900
Bekkestua senter	Oslo pensjonsforsikring	Konf.

*2026 per September. Kilde: Malling

Transaksjoner | Profesjonelle aktører og syndikater er nettokjøpere

Yielder på handelseiendom ventes å utvikle seg relativt bedre enn kontor når konsumet drar veksten i økonomien

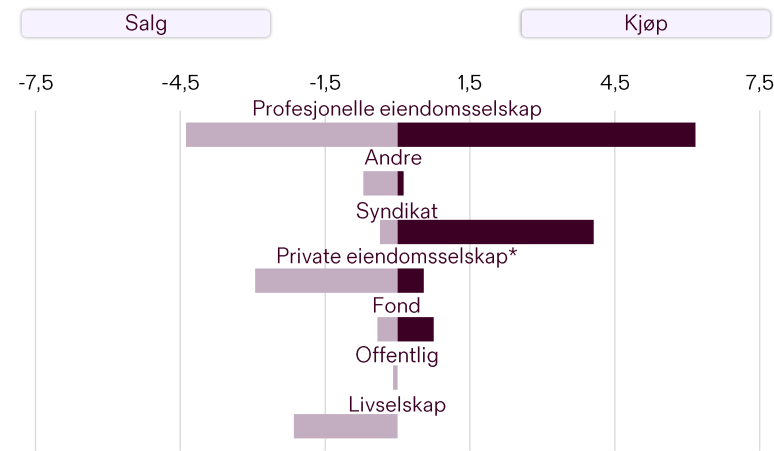


De profesjonelle eiendomsselskapene er både de mest aktive kjøperne og selgerne av handelseiendom. Hittil i år har de stått for mer enn halvparten av alle kjøp i det norske markedet. I tillegg har syndikataktørene vært mer aktive på kjøpersiden, når vi også inkluderer tilretteleggeroppdrag. På den andre siden, har private eiendomsselskap og livselskap (City Syd) vært netto selgere av handelseiendom.

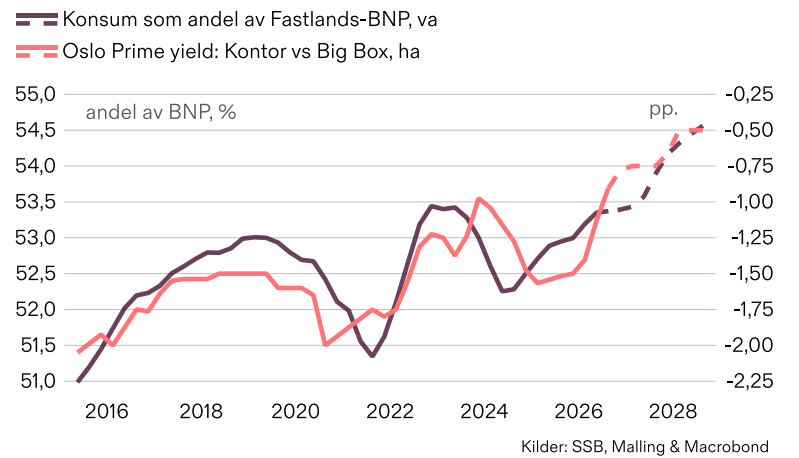
Yielder på handelseiendom har vært flate i år, etter at vi skrev noen av dem ned ved årsskiftet. Dette til tross for at både korte og lange renter har fortsatt å stige. I perioder hvor konsumet vokser raskere enn resten av fastlandsøkonomien, pleier samtidig handelsyielder å utvikle seg fordelaktig relativt til kontoryielder. Med utsikter til at konsumet fremdeles vil være den viktigste bidragsyteren til vekst i norsk BNP, venter vi at forskjellen mellom kontor- og handelsyielder blir mindre over de neste årene, mest som følge en videre økning i kontoryieldene. Dette, kombinert med bedre løpende likviditet for handelseiendom har nok bidratt til å øke populariteten til nettopp handelseiendom den siste tiden.

Kjøpere og selgere av handelseiendom

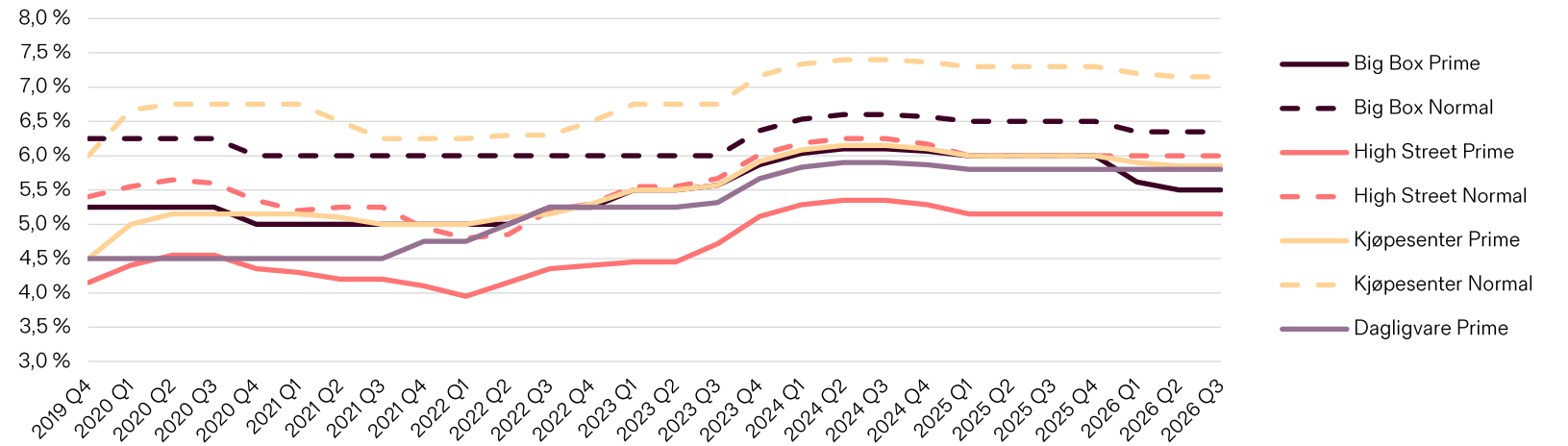
Kjøps- og salgsvolum per investortype (nettokjøp), 2026 YTD, mrd. NOK



Relativ god utvikling i handelsyielder når konsum driver vekst



Yieldutviklingen per segment for handelseiendom i Oslo, 2019-2026



Malling

Handelsmarkedet per
undersegment

High street | Utviklingen av Bjørvika som destinasjon er tydelig i tallene

Solli plass er derimot klyngen hvor omsetningen var høyest per person i 2024

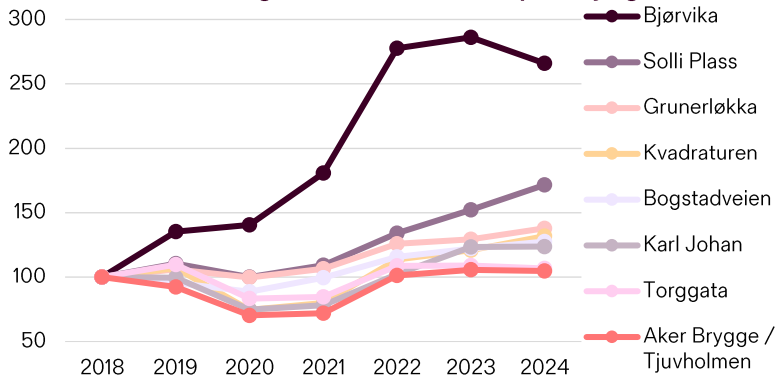


Omsetningsveksten har vært størst i Bjørvika 2018-2024, mye på grunn av utvikling av området. Blant de allerede etablerte handelsområdene har Solli plass vokst mest. I 2024 stod mat og opplevelser for 55 % av totalomsetningen. Dette har vært et område med flere større nyetableringer av serveringssteder på gateplan. Sommerro åpnet dørene i 2022 med syv bar- og restaurantkonsepter, og året etter åpnet Ambassaden med tre lignende konsepter.

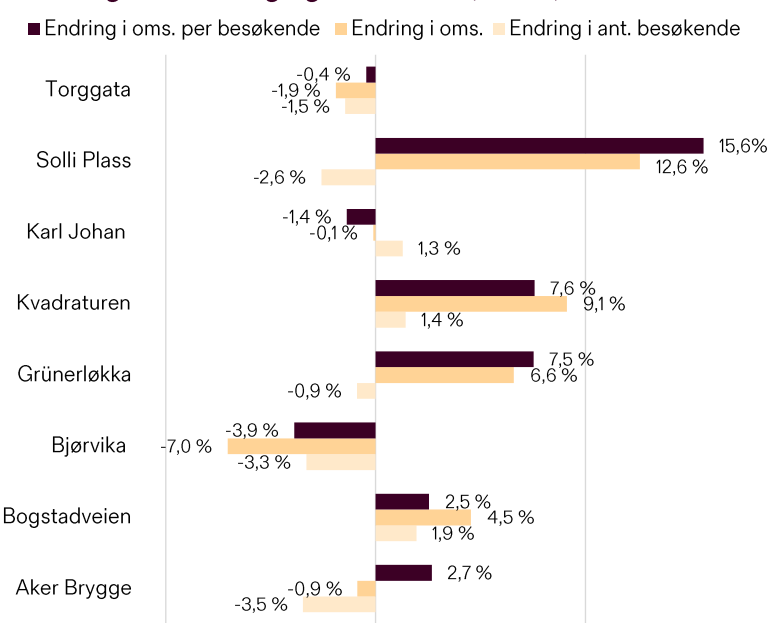
Omsetningsveksten drives ikke kun av større kundetraffikk. På Solli plass har kundestrømmen vært svakere enn for året før, men kundene som kommer, legger igjen mer penger.

For 2026 er ledigheten målt i antall tomme lokaler per september 2026, og vi ser at ledigheten er noe høyere i øst enn i vest.

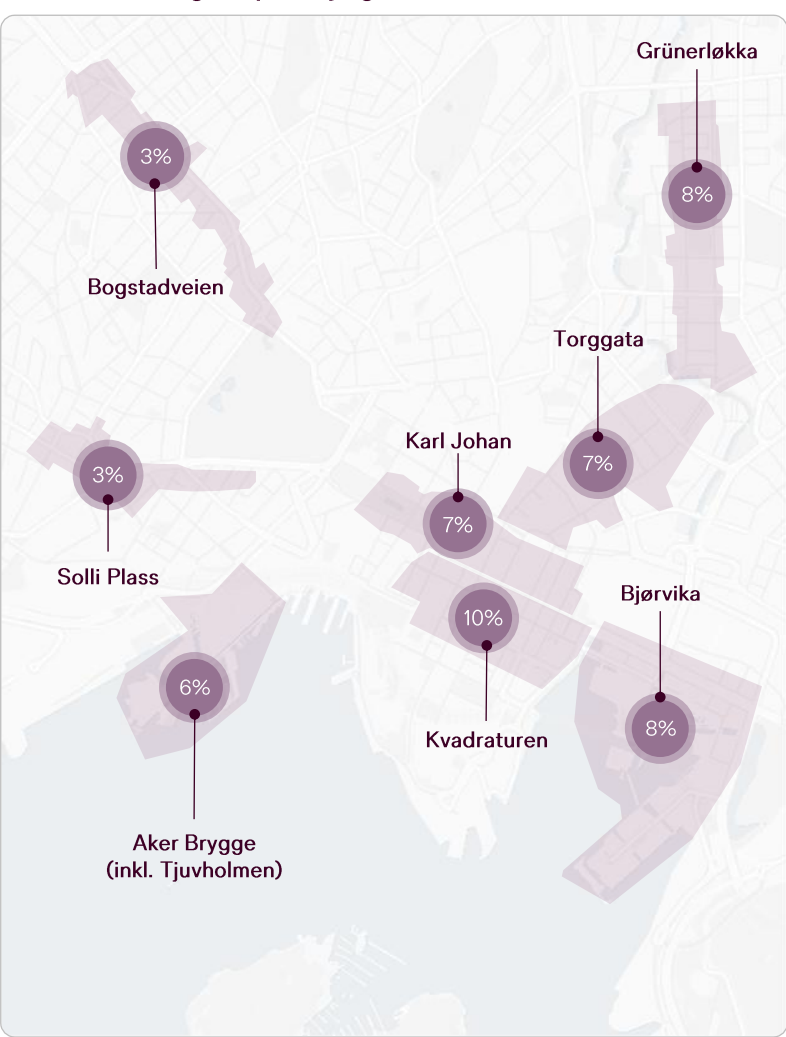
Indeksert omsetningsvekst 2018-2024, per klynge



Utvikling i omsetning og besøkende, år/år, 2023-2024 (%)



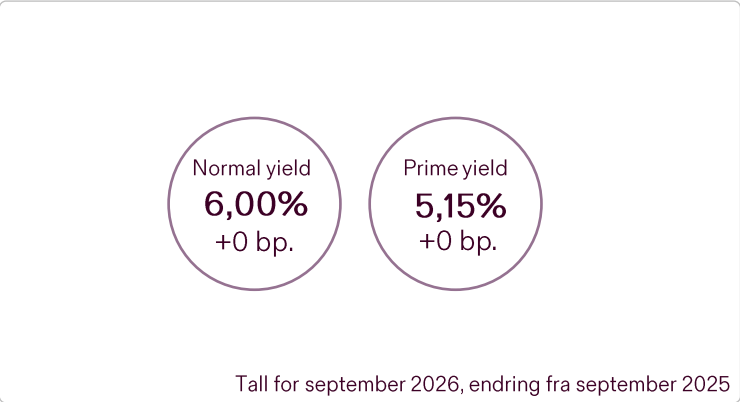
Observert ledighet per klynge*, 2026 (%)



*Ledighet målt i andel ledige lokaler per september 2026. Kilde: Plaae, Malling

High street | Fremdeles stor forskjell i leienivåene i High Street

Leienivået avhenger av mikrobeliggenhet, og Karl Johan og Bogstadveien er de mest handelstunge klyngene

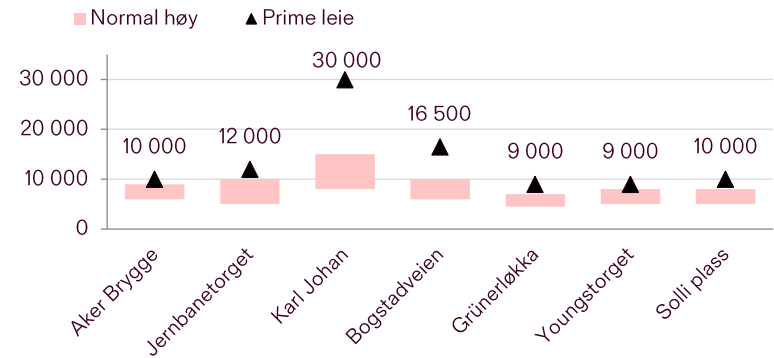


Leienivåene i Oslo har vært stabilt høye for high street de siste årene. Det har vært registrert noe økning i leienivåene for attraktive handelsområder som Bogstadveien og Solli plass/Frogner. Dette har vært drevet av høy kundetrafikk og økt etterspørsel fra leietakere.

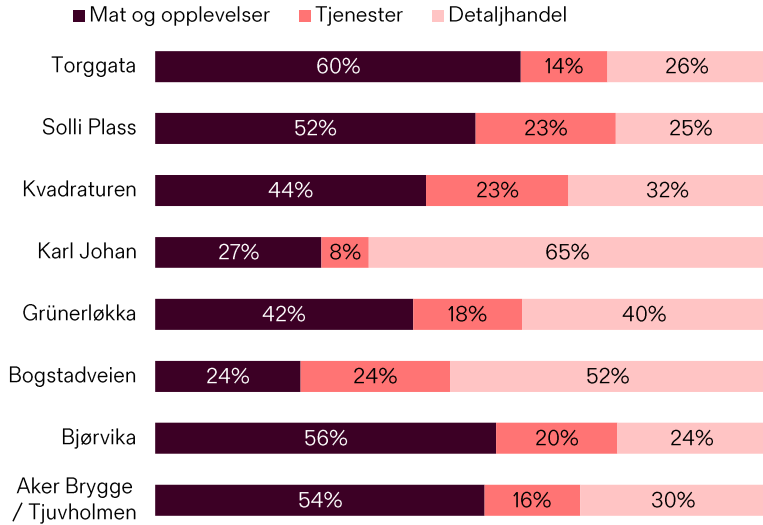
Våre meglere opplever fremdeles en stor forskjell mellom det som anses som prime, og normaleie. Mikrobeliggenhet – altså hvor i et område noe holder til, f.eks. hvilket gatehjørne – blir avgjørende for hvor høy leie som oppnås, som illustrert i kartet til høyre.

For 2026 ser vi at den innbyrdes fordelingen mellom næringene er ulik i de forskjellige klyngene. Der hvor Bogstadveien og Karl Johan er handelstunge klynger, er Bjørvika og Solli plass områder som preges av barer og restauranter.

Meglerkonsensus leienivå high street, september 26

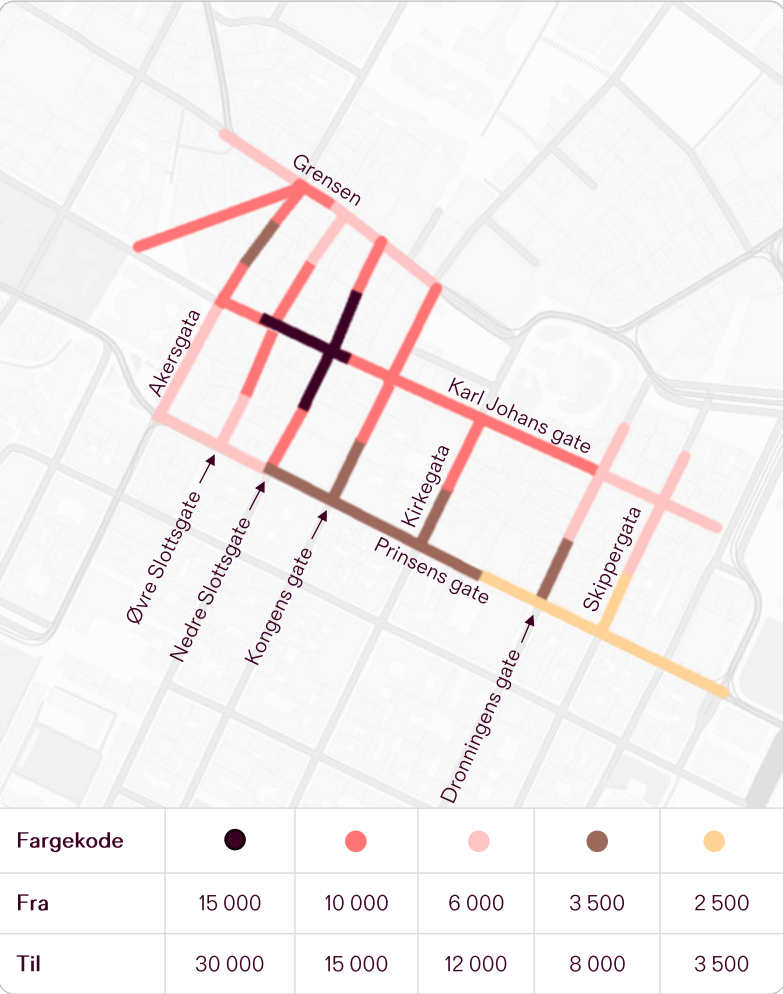


Konseptmiks i klyngene, 2026



Leieprisene varierer også etter mikrobeliggenhet

Meglerkonsensus leienivåer high street Karl Johan, sep. 2026, NOK/m²/år



Big Box | Big box har blitt et etterspurt segment det siste året

En kartlegging av de 20 største big box-klyngene på Østlandet avdekker spredt eierskap: de tre største eier 15%



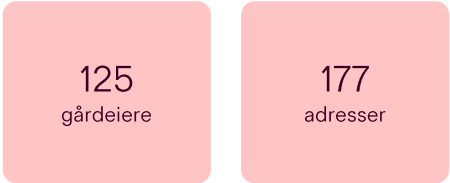
Investorinteressen for big box (storhandel) har vært økende den siste tiden, og har resultert i at vi har utarbeidet en omfattende analyse av segmentet. Utdrag fra analysen presenteres i det følgende.

Analysen er avgrenset til de 20 største klyngene på Østlandet etter total størrelse (BRA). Plasseringen av disse sees på kartet til høyre.

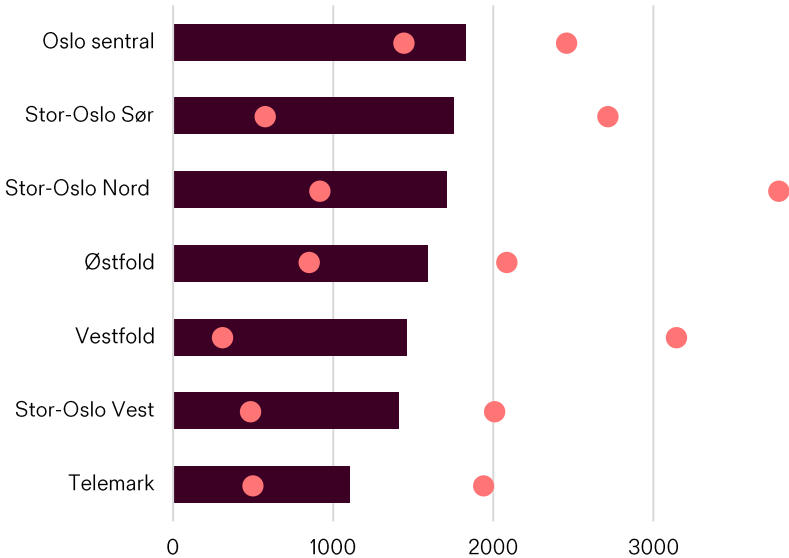
En gjennomgang av eierskapet i klyngene viser et fragmentert eierbilde. Det er registrert totalt 125 gårdeiere i big box, hvorav de tre største sitter på omlag 15 % av totalt BRA.

Ved hjelp av estimer har vi funnet et indikativt leienivå for hver region. Regionene nærmest Oslo sentral har de høyeste leienivåene. Ikke overraskende er det store forskjeller i laveste og høyeste leie internt i klyngene, som ellers også er vanlig å finne innenfor andre undersegmenter som high street og kjøpesentre.

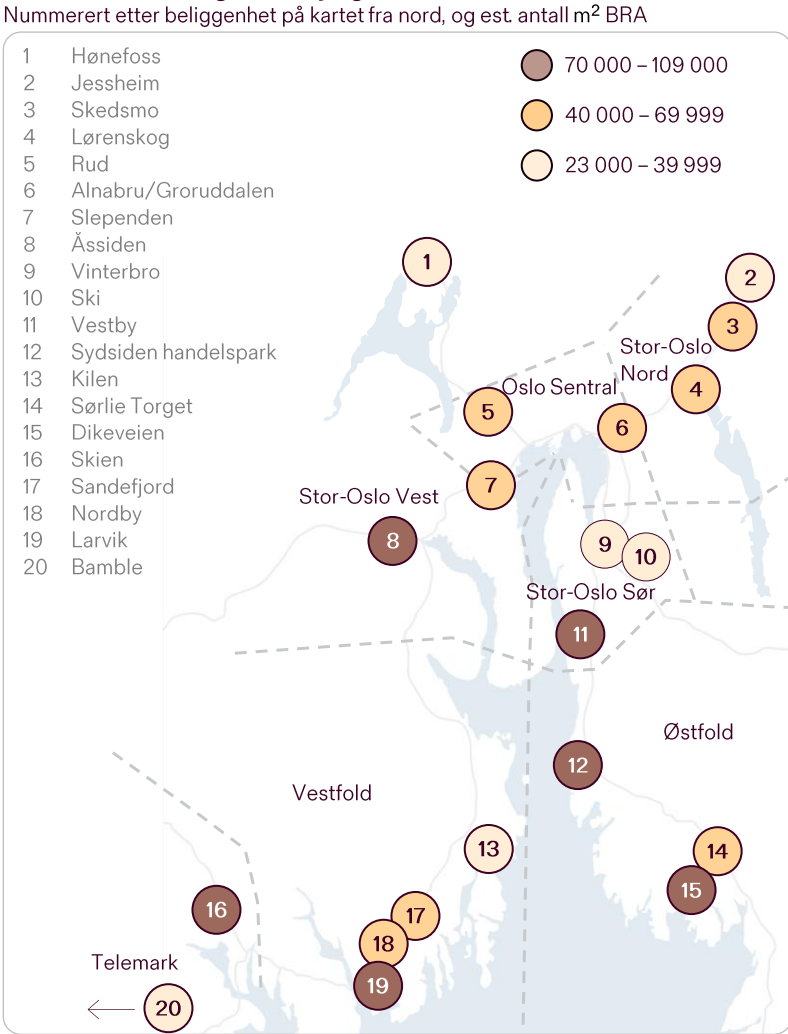
Eierskap i de 20 største big box-klyngene



Estimert medianleie for de ulike regionene på Østlandet 2026*, og min-max, i NOK/m²/år

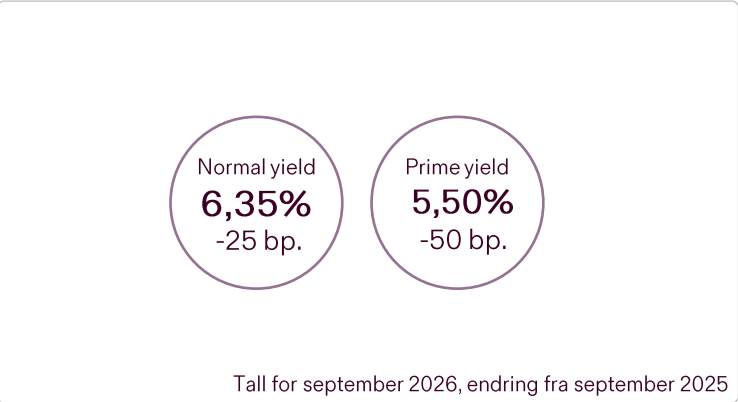


De 20 største big box-klyngene etter handelsareal



Big Box | Omsetningsvekst og leietakersammensetning

Nordby og Kilen har vokst mest siden 2020, mens klyngene med høyest omsetning ligger i Oslo-området

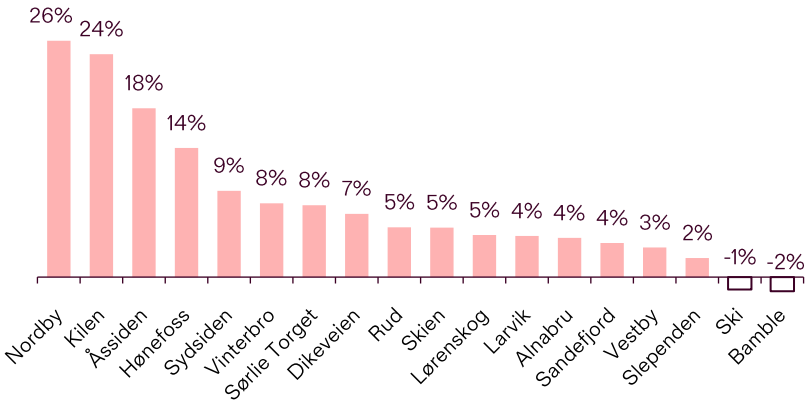


Flere av klyngene har hatt en markant omsetningsvekst de siste årene. Omsetningen er estimert, men danner et bilde av hvor den største veksten har vært mellom 2020-2024. Mye av veksten skyldes utvidelser og utvikling av klyngene.

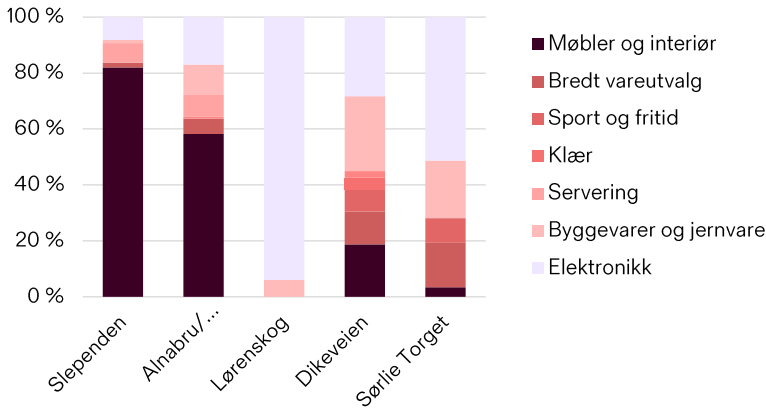
I de fem klyngene som omsatte for mest i 2024, står møbelvare og elektronikk for de største omsetningsandelene.

Ser vi på omsetningstallene for de ulike næringene i klyngene, er jern- og byggvare desidert størst. Men den samme gruppen hadde også et svakt resultat i 2024. Utviklingen er ventet å peke i samme retning når resultatene for 2025 er klare, drevet av fremdeles svak utvikling i nybolig- og renoveringsmarkedet.

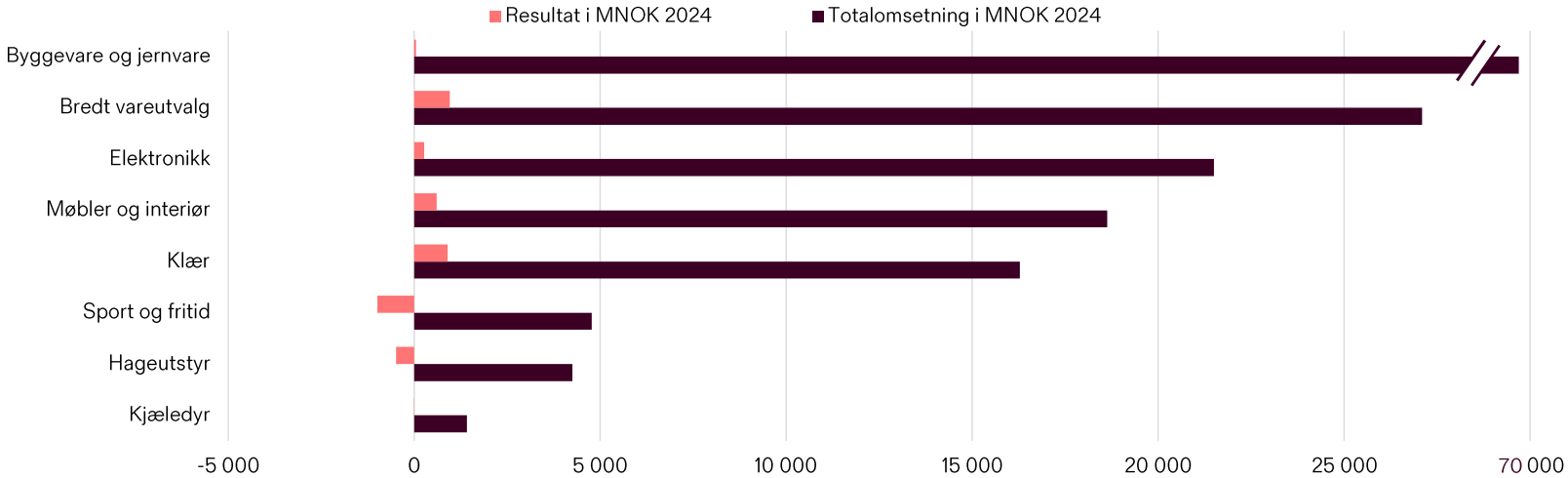
Estimert omsetningsvekst per klynge 2020–2024*



Andel av omsetningen fordelt per bransje blant klyngene med høyest estimert omsetning 2024 (%)



Innad i klyngene har byggvarekjedene har den høyeste omsetning, men kjeder innen bredt utvalg og klær har best resultat**



*Estimert fra regnskapet til morselskapet hos leietakerne, og videre fordelt på antall ansatte i den aktuelle butikken.
**Grafen viser omsetning og resultat i morselskapet til kjedene der det er tilgjengelig. Kilde: Placepoint, Proff og Malling

Kjøpesenter | Omsetningsutviklingen i kjøpesentrene følger KPI

På fylkesnivå er Telemark størst, mens Lagunen i Bergen er enkeltsenderet med den sterkeste veksten

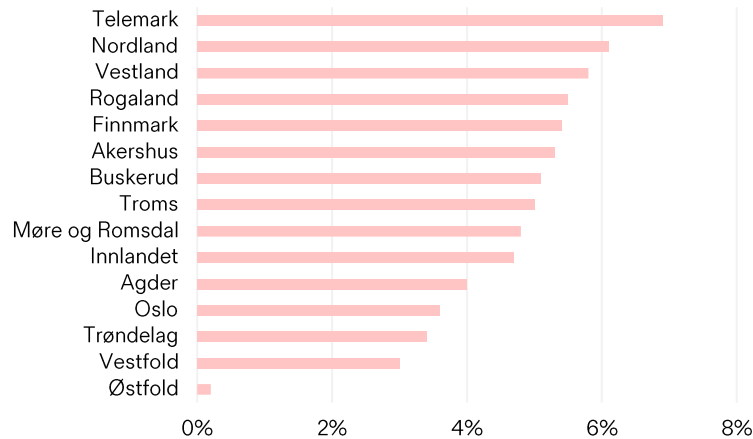


Omsetningsutviklingen av kjøpesenter på fylkesnivå fra september i fjor til september i år var høyest i Telemark.

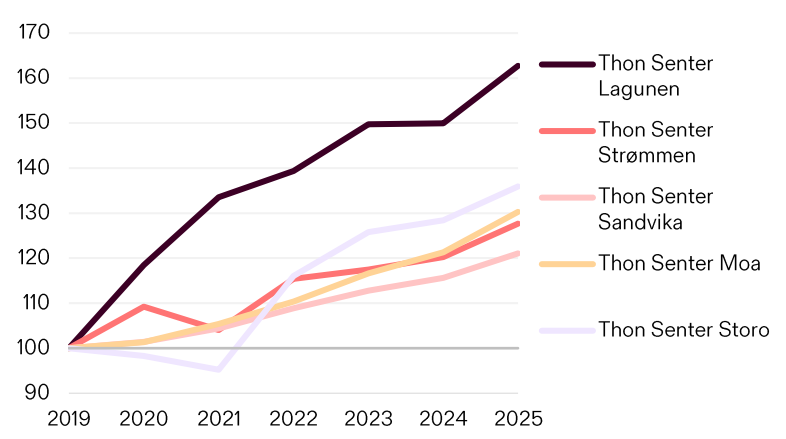
De fem kjøpesentrene som omsetter for mest i Norge, tilhører alle Thon Gruppen. Aller størst er Lagunen i Bergen, som i Q2 2026 omsatte for 2,4 mrd. NOK. Det er også landets største kjøpesenter målt i areal. Lagunen har hatt en sterk omsetningsvekst de siste fem årene, mye takket være en omfattende utvidelse av senteret.

Foruten pandemien har kjøpesentrene på landsbasis hatt stabil vekst de siste seks årene. Utviklingen overgår veksten i detaljhandelen, noe som tyder på at mye av kjøpersenteromsetningen ikke kommer fra varesalg i butikker, men sentrenes økende tilbud av tjenester.

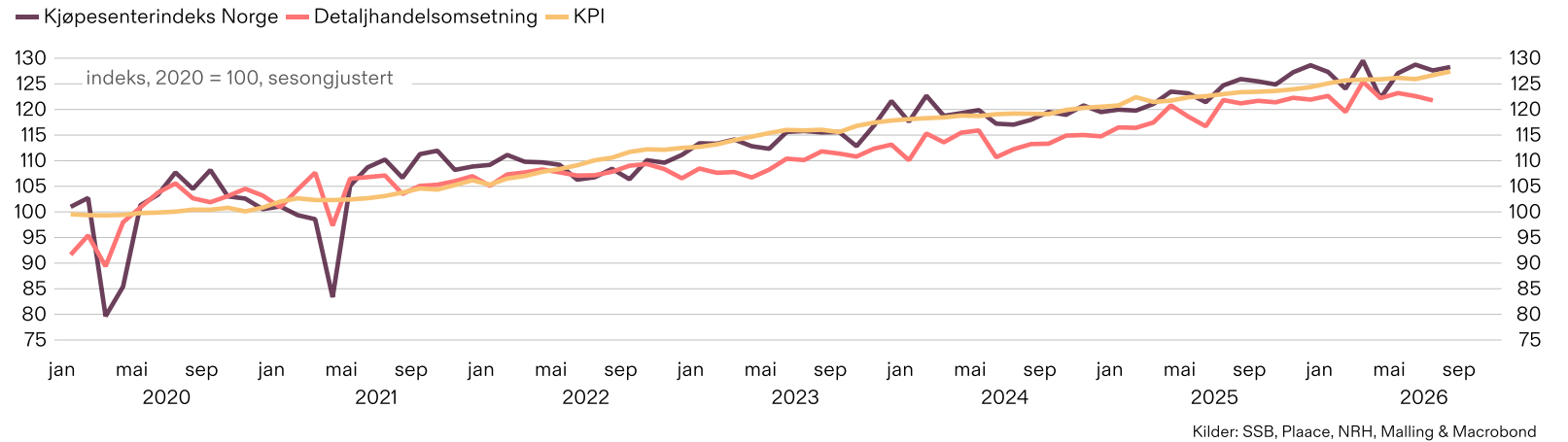
Omsetningsutviklingen etter fylke, sep. 2025- aug. 2026



Lagunen i Bergen har hatt den sterkeste omsetningsveksten

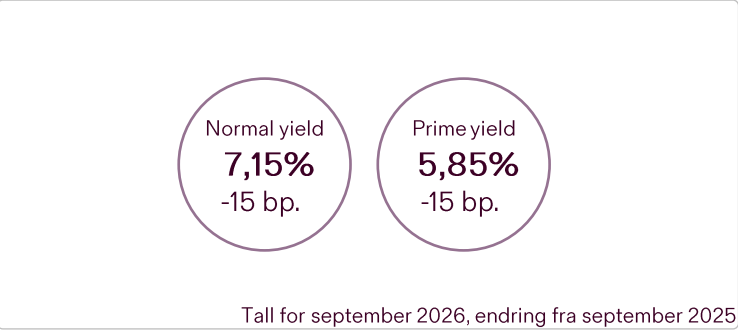


Utvikling i kjøpesenterindeks, KPI og detaljhandelen (relevante næringer)



Kjøpesenter | Nødvendighetsvarene dominerer kjøpesenteromsetningen

Våre estimerte leiepriser har startet å hente inn KPI-utviklingen, etter noen år hvor kostnadsveksten har vært større



Kjøpesenteromsetningen domineres av de store hverdagslige nødvendighetsvarene, som mat og drikke, hus og hjem, samt klær og sko. I tillegg er spesialbutikkene blant de største bransjene, hvor blant annet sportsbutikker, apotek, optiker og gullsmeder inngår. Disse fire bransjekategoriene utgjør mer enn 85 % av samlet omsetning i norske kjøpesentre de siste 12 månedene.

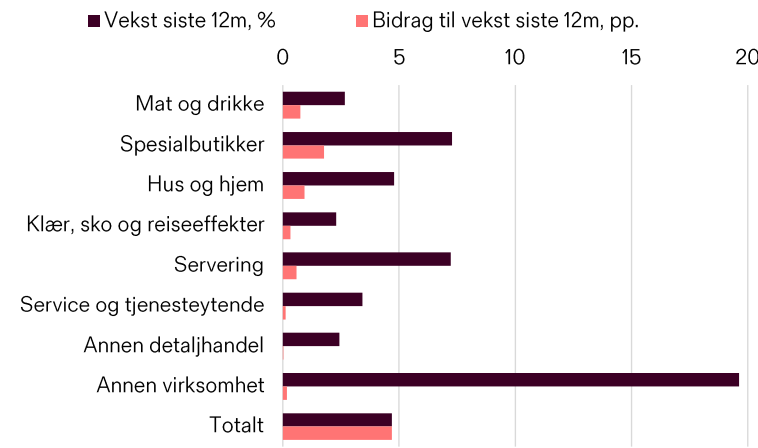
Det er også blant disse bransjekategoriene at bidraget til omsetningsvekst har vært størst det siste året. Samtidig har servering og annen virksomhet, hvor blant annet lege, bank og trening inngår, sett en særlig sterk vekst. Vi venter samtidig at trenden med økt tjenestetilbud på sentrene vil fortsette fremover.

Leienivået på kjøpesentre avhenger sterkt av hvilken type bransje, størrelse på lokalet samt lokalisering internt på senteret. Vårt estimat som er et gjennomsnittlig leienivå på tvers av alle lokaliseringer, har nå passert 2100 NOK/kvm/år. Etter noen svakere år i starten av pandemien, hvor leiene utviklet seg svakere enn KPI, vokser de nå raskere enn KPI og vi venter en fortsatt gjeninnhenting i årene fremover.

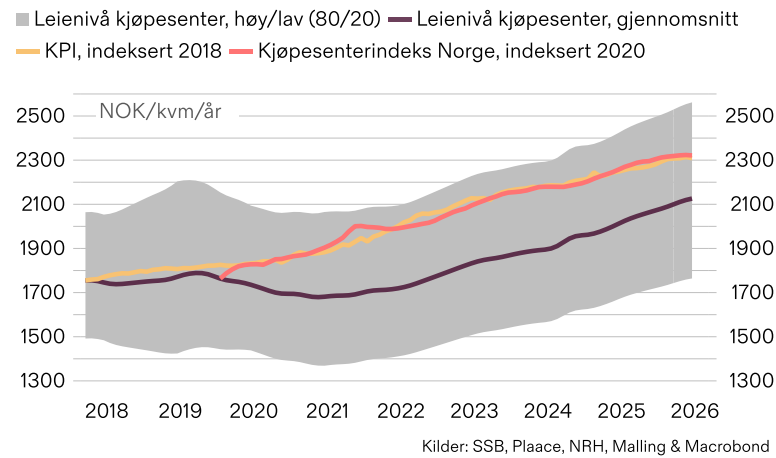
Mat, kropp og hjem dominerer omsetningen på kjøpesenter



Spesialbutikker med største vekstbidrag siste 12 måneder



Estimert gjennomsnittlig leienivå for kjøpesentre



Det har vært et høyt salgsvolum av kjøpesenter så langt i år

Transaksjon / Adresse	Kjøper	Størrelse (MNOK)
City Syd og Tiller torget	Aurora Eiendom	2 150
Alti Tasta senter	LL Sørco	550
Metro senter	Storebrand Eiendomsfond KS	525
Sandaker senter	Alti	425

Dagligvare | Norsk dagligvare står støtt

Butikkmassen har vært tilsvarende lik det siste tiåret, og tre aktører dominerer markedet



Norsk dagligvare står støtt og omsatte for 252,5 milliarder NOK i 2025. Dette er opp 5,5 % siden 2024 og overgikk den generelle prisveksten.

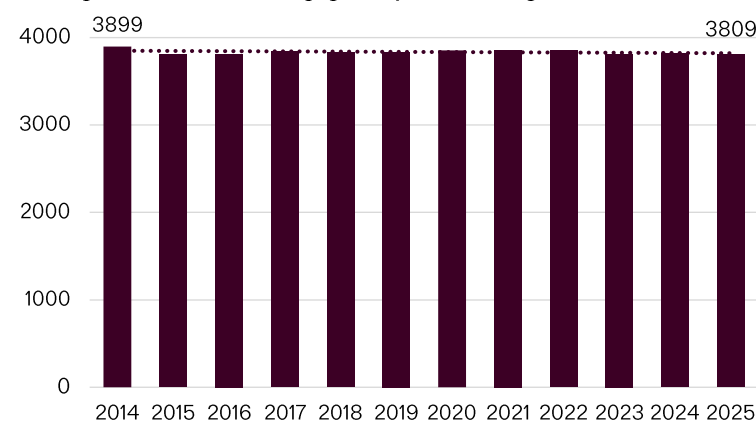
Dagligvarehandel har en stabil butikkmasse; antallet butikker holder seg jevnt. Tre store aktører dominerer fremdeles dagligvarebransjen i Norge gjennom NorgesGruppen, Coop og Reitan (Rema 1000). NorgesGruppen er den største aktøren, med en markedsandel på 43,5 % i 2024.

NorgesGruppen er størst i Oslo og Bergen, mens Coop fører an i Stavanger og Trondheim.

Siden pandemien har lavpriskjedene tatt en 6 prosentpoengs større andel av omsetningen. Dette kan sees i sammenheng med at husholdningene har prioritert rimeligere alternativer i en periode med sterk kostnadsvekst.

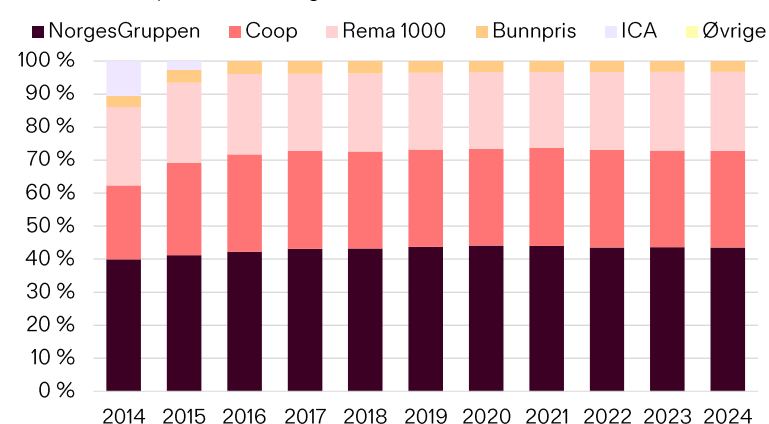
Dagligvarekjedene holder en stabil butikkmasse

Utvikling i antall butikker i dagligvarekjedene i Norge, 2014-2025



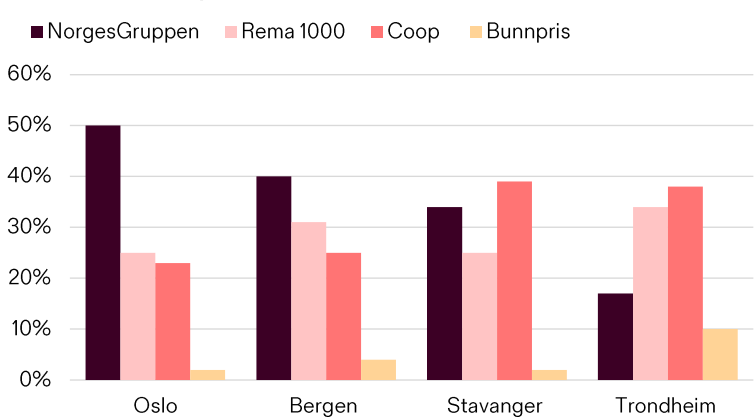
Norgesgruppen har klart størst markedsandeler

Markedsandel per aktør i Norge, 2014-2024, i %



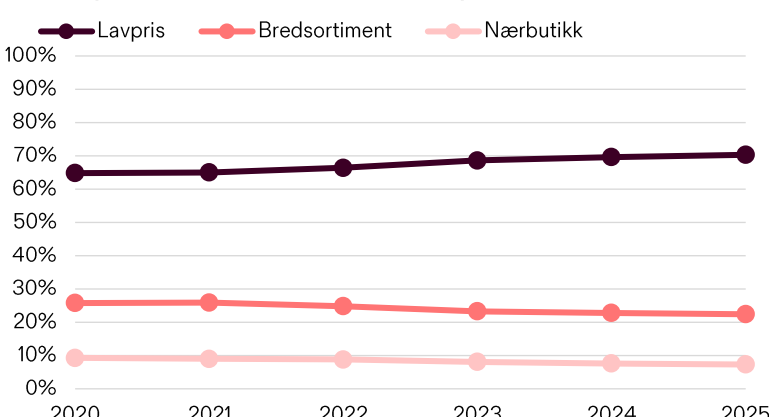
Majoritetsandelen endrer seg i de store byene

Andel av omsetningen per kommune blant de fire største aktørene, 2025



Lavpriskjeder tar en gradvis større andel av totalomsetningen

Butikksegmentenes andel av total omsetning per år, 2020 til 2025



Dagligvare | Omsetningen og leiene drives av prisveksten

Flat utvikling i salgsvolumet, til tross for at grensehandelen ikke har hentet seg inn etter pandemien

Prime yield
5,80%
+0 bp.

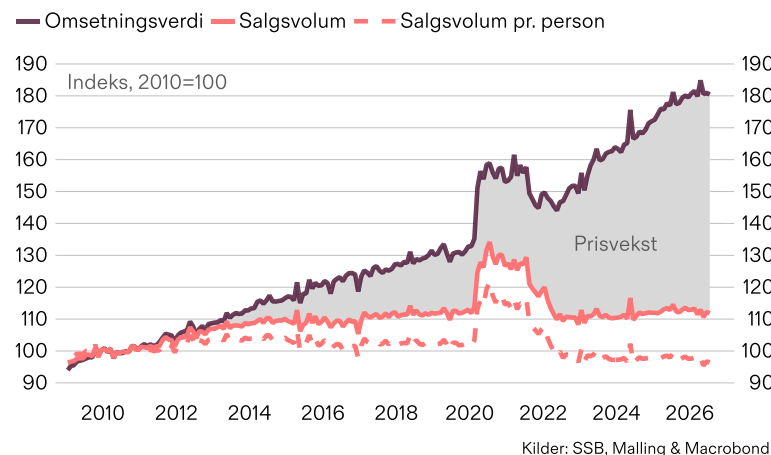
Tall for september 2026, endring fra september 2025

Omsetningsutviklingen innen dagligvare drives i stor grad av prisvekst, mens salgsvolumene har ligget flate i lang tid. Mens salgsvolumene steg kraftig i nedstengningen under pandemien, er dagens nivå faktisk lavere enn i 2010, når vi måler volumene per person. Dette til tross for at grensehandelen i Sverige ikke er tilbake til tidligere nivåer, men må nok ses i lys av at restaurant- og kantinetrendene har vært sterke det siste tiåret og spiser av dagligvarebransjens markedsandeler.

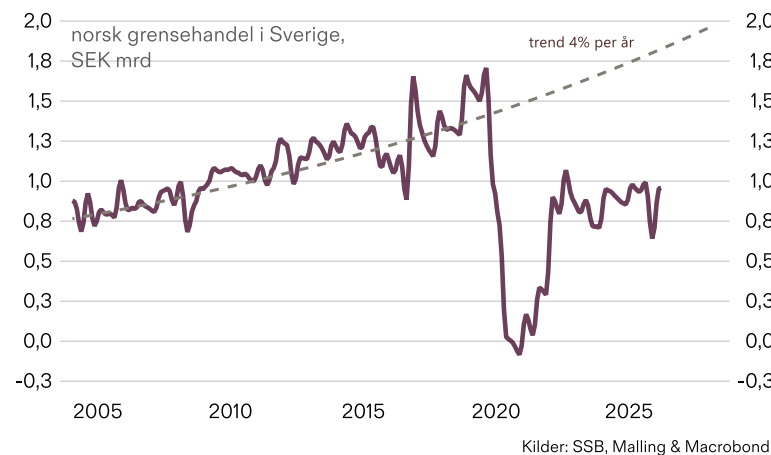
Prisene på mat og alkoholfrie drikkevarer steg på det meste med over 10 % for et par år siden, men årstakten er nå ned mot mer normale nivåer. Over tid forklares prisutviklingen i dagligvarebransjen godt av innsatsfaktorer som import- og produsentprisutviklingen.

Vårt estimerte leienivå for dagligvareeiendommer har økt til rundt 2500 NOK/kvm/år. Det er riktignok stor variasjon mellom butikker, men over tid har leiene i stor grad fulgt omsetningsutviklingen, ettersom flesteparten av leiekontraktene er omsetningsbaserte. Med utsikter til mer normal prisvekst og nokså flatt salgsvolum, venter vi noe lavere vekst i leieprisene enn vi har sett de seneste årene.

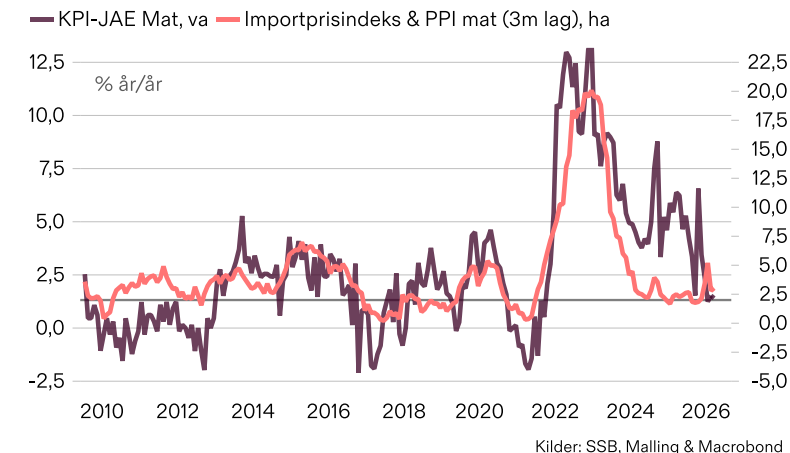
Omsetningen i dagligvare drives av prisvekst, ikke volum



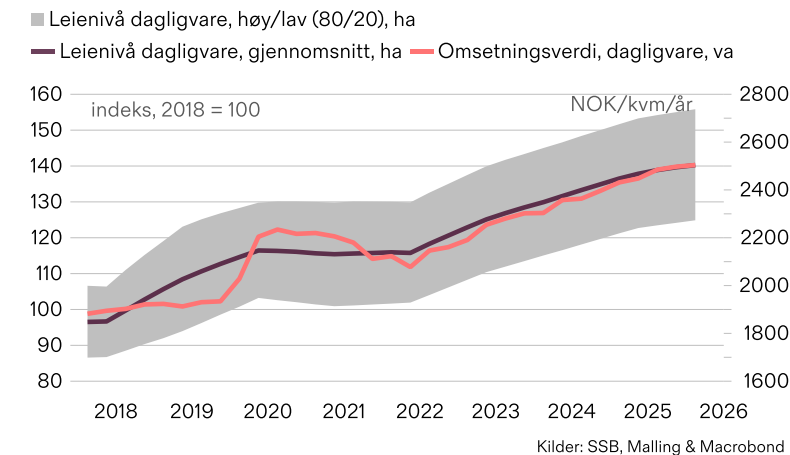
Grensehandelen har ikke hentet seg inn etter pandemien



Dagligvareprisene godt forklart av prisvekst på innsatsvarer



Estimert gjennomsnittlig leienivå for dagligvareeiendommer

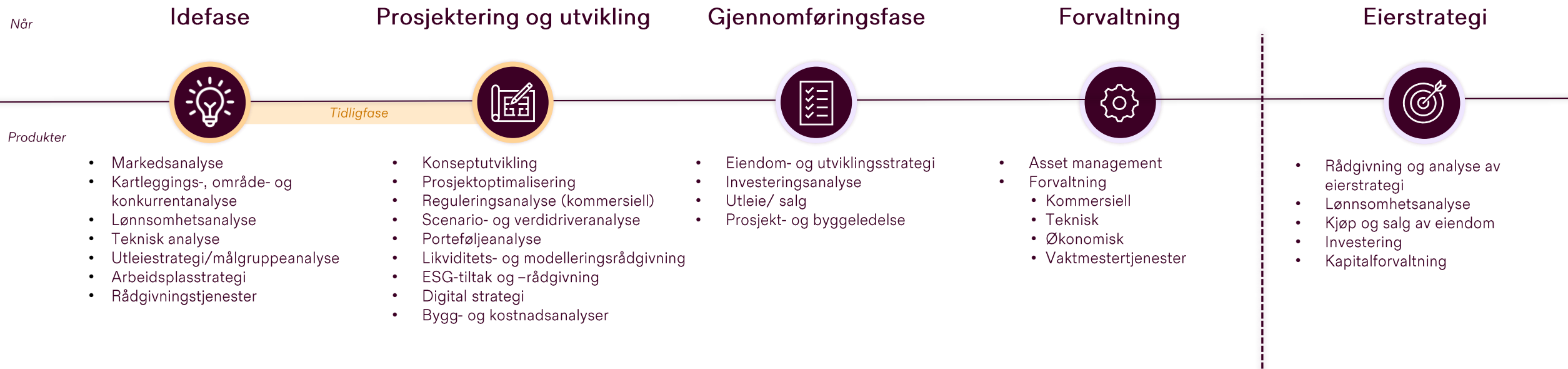


Malling

↗ mallings.no
@mallingsco

Malling som rådgiver

Vi dekker hele verdikjeden – fra idefase til vurdering av eierstrategi



Tjenestehjulet

Vår unike bredde på tvers av hele verdikjeden, gjør at vi kan bygge tverrfaglige rådgivningsteam tilpasset akkurat deres behov.



Kontor



Lager og logistikk



Bolig



Handel



Hotell



Jenny Andresen
Junior Analyst
jenny.andresen@malling.no



Kjetil Martinsen
Partner / Head of Research
kjetil.martinsen@malling.no

En stor takk til våre summer interns *Ingrid Nordhus*
og *Konrad Magnus* for bidrag til big box-analysen i
denne rapporten.