



Markedspuls

Næringseiendom i Midt-Norge

Q2 2025



NORION
En del av SpareBank 1 SMN-konsernet

SpareBank **1**
SMN

Bank
Eiendom
Regnskap

Bra transaksjonsaktivitet, spennende prosesser og et kontorsegment som vil gjøre comeback

Nøkkeltall:

Transaksjonsvolum for 2025

3,3 mrd.

(MNOK 50+ i Trøndelag)

Prime yield sentrumseiendom

5,50 %

(Uendret fra Q1-2025)

Prime yield arealkrevende

6 %

(uendret fra q1 2025)

Toppleie kontor:

3 600 NOK/m²

(uendret fra q1 2025)

Toppleie arealkrevende

1 800 NOK/m²

(uendret fra q1 2025)

Rammebetingelser:

10Y SWAP:

3,81 %

(ned 13 bps fra 31.03.2025)

5Y SWAP:

3,76 %

(ned 13 bps fra 31.03.2025)

NIBOR (3 mnd.):

4,25 %

(ned 31 bps fra 31.03.2025)

KPI (å/å – mai):

3 %

(opp fra 2,6 % i april)

KPI-JAE (å/å – mai):

2,8 %

(ned fra 3 % i april)

USD/NOK:

10,12

(ned 38 øre siden 31.03.2025)

EUR/NOK:

11,90

(opp 54 øre siden 31.03.2025)

Våre spådommer for H2 2025

Prime yield ved årsslutt (sentrumseiendom):

5,50 %

Prime yield ved årsslutt (arealkrevende):

6,00 %

Toppleie ved årsslutt (kontor):

3.600 - 3.800 NOK/m²

Toppleie ved årsslutt (lager/logistikk):

1.800 - 2.000 NOK/m²

Estimat på transaksjonsvolum

6 – 7 mrd NOK

RENTER OG INFLASJON – PÅ VEI MOT EN NY NORMAL?

- **Global usikkerhet påvirker markedet**
- **Rentekuttet som vendepunkt?**
- **Arbeidsledighet i svak vekst**
- **Tegn til bedring i bygg og anlegg**
- **Inflasjonen avtar, økonomien normaliseres**

Inflasjonen, justert for avgifter og energivarer (KPI-JAE), falt til 2,8 % i mai, mens total KPI steg til 3,0 % grunnet økte energipriser. Den underliggende prisveksten har dermed avtatt noe raskere enn ventet. Samtidig er kapasitetsutnyttelsen i økonomien nær normalt nivå, og ledigheten har økt noe – noe som er typiske tegn på et marked som er i ferd med å normaliseres.

RENTEKUTT – HVA SKJER VIDERE?

På møtet 18. juni besluttet Norges Bank å sette styringsrenten ned fra 4,5 % til 4,25 %. Dette er det første rentekuttet siden rentetoppen ble nådd desember 2023 og vil etter all sannsynlighet være starten på en gradvis normalisering. Komiteen åpner for ytterligere kutt i løpet av året, forutsatt at økonomien utvikler seg som ventet. Dette kan være et vendepunkt etter en lang periode med innstrammende pengepolitikk. Renten har virket dempende på økonomisk aktivitet, og særlig investeringslysten i eiendomsmarkedet har vært hemmet av høye finansieringskostnader.

Vi har oppsummert våre vurderinger av hvordan rentekuttet kan påvirke markedet i vår region gjennom fem hovedpunkter:

1 Rentekuttet bedrer kontantstrømmen for mange eiendommer

Mange aktører har en stor andel flytende finansiering, og lavere NIBOR gir umiddelbart lavere renteutgifter. Det gir bedre likviditet i eiendomsselskaper og øker evnen til å håndtere eksisterende lån.

2 Psykologisk skifte etter en lang periode med renteoppgang

Etter to år med stram pengepolitikk markerer rentekuttet et potensielt vendepunkt. Selv et moderat kutt kan påvirke forventningene i markedet og redusere usikkerheten blant investorer og långivere.

3 Begrenset effekt på prising – mye er allerede priset inn

Store deler av rentenedgangen er allerede reflektert i dagens markedsyield, særlig i prime-segmentet. Det betyr at avkastningskravene trolig ikke vil falle før ytterligere rentenedsettelse i kombinasjon med økte leier eller vedvarende etterspørsel.

4 Yieldgapet mot lånekostnader forblir historisk lavt

Til tross for rentekutt, er differansen mellom markedsyieldene og finansieringskostnaden fortsatt svært presset. Dette gjør mange transaksjoner krevende å regne hjem, selv med 25 punkter lavere flytende rente.

5 Effekten avhenger av bredere kredittvilkår

Selv med lavere styringsrente, må utviklingen i kredittmarkedene fortsette for å gi reell fart i markedet. Dersom kreditten igjen blir selektiv og dyr, vil markedsaktørene fortsatt være avventende.

LANGRENTENE – ÅRS-LOW TIL TROSS FOR FORTSATT HISTORISK HØYE NIVÅER

Utviklingen i de norske swap-rentene i første halvår 2025 har vært preget av en jevn nedgang på tvers av alle løpetider. Per 30. juni ligger 2-års swaprente på 3,89 %, 5-års på 3,76 %, og 10-års på 3,81 %. Til sammenligning var nivåene ved inngangen til året henholdsvis 4,31 %, 4,08 % og 4,03 %. Det tilsvarer et fall på henholdsvis 42, 32 og 22 basispunkter. I årets første kvartal holdt rentene seg relativt stabile og på et høyt nivå, med 2-åringen over 4,3 % og 10-åringen godt over 4,0 %. Rentetoppene ble nådd i slutten av mars, da 2-års swapien nådde 4,53 %, 5-års 4,32 %, og 10-års 4,27 %. Fra og med april har rentene vist en tydelig fallende trend, særlig for de kortere løpetidene.

Nedgangen i langrentene tiltok mot slutten av kvartalet, og spesielt i de siste to siste ukene har rentene falt markant. Dette gjenspeiler trolig endrede forventninger i markedet, både når det gjelder inflasjonsutviklingen og Norges Banks rentebane. Den største nedgangen har kommet i 2-års swaprenten, som naturlig nok er mest følsom for forventninger til kortsiktig pengepolitikk. Fallet indikerer at markedet nå ser for seg en lavere styringsrente fremover enn i forrige kvartal. Samtidig har også de lange rentene kommet noe ned, om enn i mer moderat tempo. Det kan tyde på at forventningene til inflasjon og langsiktig vekst har blitt justert ned, men at det fortsatt er en viss tro på økonomisk stabilitet på lengre sikt.

Utvikling i norske SWAP-renter

Kilde: Macrobonds



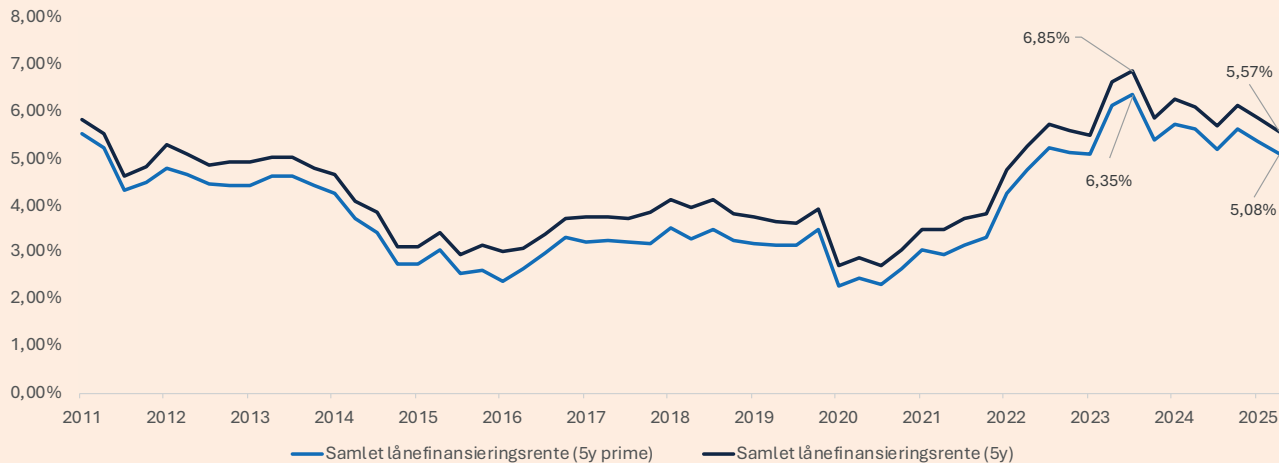
Figuren under viser utviklingen i samlet lånefinansieringskostnad for næringsseiendom, og inkluderer både swaprente og bankmargin (kilde: UNION Bankundersøkelse Q2). Dette gir et helhetlig bilde av hva låntakere faktisk betaler for finansiering, og ikke bare endringer i referanserenten. Figuren skiller mellom prime-kunder og gjennomsnittlige låntakere, og fanger dermed både nivå og variasjon i markedet over tid.

Etter en jevn nedgang fra 2011 nådde lånefinansieringskostnaden et bunnpunkt rundt 2016, med nivåer ned mot 2,5–3 %. Derfra

holdt kostnadene seg relativt stabile i flere år, frem til rentene begynte å stige i 2022. Da skjøt finansieringskostnadene fart, i takt med at sentralbankene hevet styringsrenten for å dempe inflasjonen. På det høyeste – i 2023 – var samlet finansieringskostnad for et typisk næringsseiendoms lån oppe i 6,35 % for solide (prime) låntakere, og så høyt som 6,85 % for øvrige aktører. Det er det høyeste nivået som er registrert i denne oversikten. Siden den gang har rentene kommet noe ned, i kombinasjon med at marginene har falt betydelig. Per andre kvartal 2025 estimerer vi et samlet lånekostnad på femårslån til: 5,08 % for prime og 5,57 % i snitt.

Utvikling i samlet lånefinansieringskostnad

UNION Bankundersøkelse Q2-25 og Macrobonds



MARKEDSSENTIMENT

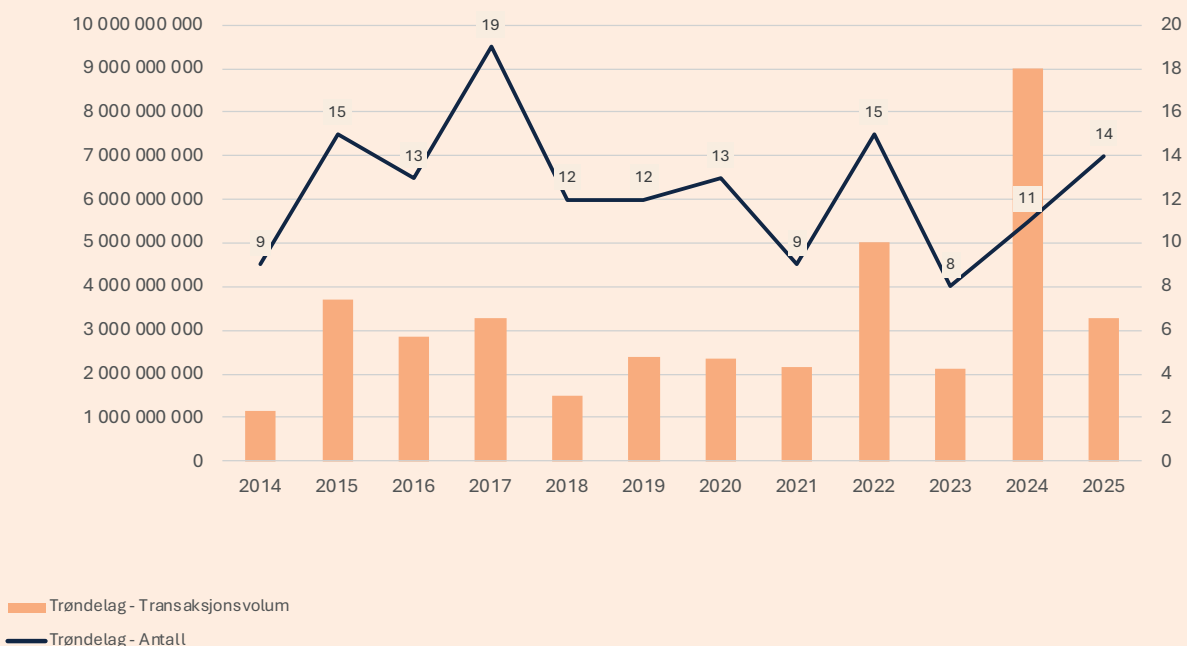
- Høyt transaksjonsvolum: 3,3 mrd. NOK i første halvår, dominert av utviklingseiendommer.
- Markedsstemningen snur: Rentekutt og økt optimisme gir flere selgere og kjøpere i bevegelse, men prisforventninger skaper fortsatt friksjon.
- Todelt kjøperbilde: Egenkapitalsterke aktører er aktive, mens fremmedkapitalavhengige kjøpere er mer avventende.
- Selektiv etterspørsel: Enkle, stabile eiendommer omsettes lettere enn komplekse objekter med høy risiko.
- For at volumet skal øke må rentene falle videre, flere objekter komme til salgs, samtidig som kapitaltilgangen opprettholdes.

Etter en lengre periode med avventende holdning blant både kjøpere og selgere, har rentekuttet i juni – kombinert med signalene om en mer moderat rentebane fremover – bidratt til en ny tone i markedet. Endringene har i liten grad påvirket de lange rentene direkte, men vi opplever at psykologien er i ferd med å snu. Tilliten til at bunnen i markedet er nådd styrker seg, og flere aktører gjør seg klare til å handle.

Transaksjonsaktiviteten i Trøndelag første halvår 2025 fremstår som solid, med 14 transaksjoner og et samlet volum på rundt 3,3 milliarder kroner. Selv om nivåene ligger betydelig lavere enn i rekordåret 2024, hvor 30 transaksjoner ble gjennomført og volumet passerte 12 milliarder kroner grunnet Entra/Reitan-transaksjonen, må fjoråret betraktes som ekstraordinært og ikke representativt for et normalt marked.

Sammenlignet med foregående år fremstår 2025 som et solid år. Både volum og antall transaksjoner i Trøndelag første halvår er høyere enn i samme periode i 2021, 2022 og 2023, drevet av store enkelttransaksjoner. Selv om markedet oppleves som mer selektivt og mindre dynamisk enn perioden før 2023, tyder utviklingen på at aktiviteten er i ferd med å stabilisere seg på et bærekraftig nivå. Dette vitner om en fortsatt underliggende interesse for god næringseiendom i Trøndelag, til tross for et mer krevende finansieringsklima. Etter en periode med ekstraordinær kapitalmobilisering, ser markedet nå ut til å nærme seg en ny normal, preget av mer edruelige forventninger og økt fokus på kvalitet og risikovurdering.

Transaksjonsvolum over MNOK 50 –
per første halvår Trøndelag



NØKKELTALL OG MARKEDSOBSERVASJONER

Per utgangen av andre kvartal 2025 har transaksjonsmeglere, utleieavdelingen og analyseavdelingen i Norion i fellesskap etablert et helhetlig og omforent markedssyn for næringseiendom i Trondheimsregionen. Dette bygger på omfattende dialoger med aktører i hele verdikjeden – fra utviklere og eiendomsforvaltere til leietakere og kapitalmiljøer – og gir et oppdatert bilde av både etterspørsel, leiedynamikk og investoratferd.

Kontormarkedet i Trondheim sentrum fremstår som det mest attraktive og modne segmentet. Etterspørselen er stabil, ledigheten lav, og betalingsviljen høy blant leietakere som vektlegger beliggenhet, kvalitet og fleksibilitet. Her observerer vi prestisjeleie på 3.800–4.100 kr/m², toppleie i sjiktet 3.600–3.800 kr/m² og normaleie rundt 2.400–2.500 kr/m². Prime-yielden i dette segmentet ligger på om lag 5,5 %, mens normal og høy yield ligger henholdsvis i området 6,5–6,75 % og 8–9 %.

Ledighetstillingen for kontor er fortsatt under utarbeidelse per utgangen av andre kvartal, men foreløpige signaler peker mot en marginal økning i total ledighet. Indikasjonene viser at samlet kontorledighet i Trondheim kommune nærmer seg 5 %, mens sentrum fortsatt holder seg betydelig lavere – rundt 2 %. Det bekrefter den relative styrken i etterspørselen etter sentrumsnære kontorarealer, særlig i bygg med moderne standard og fleksible løsninger.

I de sentrumsnære randsonene ser vi et mer sammensatt bilde. Nyere og oppgraderte eiendommer med god tilgjengelighet tiltrekker seg fortsatt solide leietakere, men ofte med høyere insentivbruk. Leienivåene er moderate, med toppleie rundt 2.500–2.800 kr/m² og normaleie mellom 1.800 og 2.200 kr/m². Yieldene reflekterer usikkerheten i leietakermarkedet og varierer fra 5,75–6,5 % (prime) til 7–8 % (normal) og opp mot 10,5 % i høy-yield-segmentet.

I de mer perifere randsonene er utfordringsbildet tydeligere. Lavere leienivåer, høyere ledighet og usikker leietakerkvalitet preger segmentet. Leienivåene spenner fra 1.400 til 2.200 kr/m², med enkelte prestisjeleier på opptil 2.500 kr/m². Investorene krever høyere

avkastning for risikoen, med prime yield fra 7,25 % og høy yield helt opp mot 12 %.

For arealkrevende eiendommer er etterspørselen fortsatt til stede, særlig for moderne, godt plasserte bygg. Leienivåene ligger i et lavere sjikt: toppleie mellom 1.600 og 1.800 kr/m², normaleie mellom 1.000 og 1.400 kr/m², og prestisjeleier over 2.000 kr/m². Yieldnivåene varierer mellom 6–6,5 % (prime), 7–8,5 % (normal) og opp mot 10,5 % (høy).

Sammenligner vi dette med andre segmenter i Trondheim, ser vi tilsvarende forskjeller i yieldstruktur. Både hotell og kontor har prime yield rundt 5,5 %, mens handel, lager/logistikk og Big Box-handel alle ligger på 6,0 % i prime-segmentet. I normalsjiktet ligger yieldnivåene generelt høyere – typisk mellom 7 og 8,5 % – noe som understreker en bred risikopremie i markedet, der sentralitet, eiendoms kvalitet og kontantstrømsikkerhet fortsatt er de viktigste driverne for investorenes avkastningskrav.

KJØPER- OG SELGERDYNAMIKKER

På selgersiden ser vi at mange har begynt å bevege seg fra passivitet til reell vurdering av salg. Der det tidligere var stor tro på at verdiene skulle hente seg inn igjen med renteutviklingen, ser vi nå en større vilje til å forholde seg til dagens markedsnivåer. Prisforventningene er i ferd med å justeres, og vi opplever at flere er åpne for dialog og forhandling. Det betyr ikke nødvendigvis at selgerne har senket kravene dramatisk, men heller at de anerkjenner at det er behov for en viss fleksibilitet.

Likevel gjenstår det fortsatt en avstand mellom kjøperes betalingsvilje og selgeres forventninger. Det er fortsatt mange som peker på dette som den største barrieren for at transaksjoner faktisk skal gjennomføres. I tillegg bidrar økt kompleksitet i markedet – som regulatorisk usikkerhet, bærekraftskrav og skattepolitikk – til at noen eiere velger å vente og se an utviklingen. Det er samtidig få tegn til overflod av objekter for salg. Vi opplever markedet som tilbudssvakt, og mange selgere velger fortsatt å holde eiendommene sine tilbake i påvente av riktige betingelser.

På kjøpersiden ser vi en økende interesse, særlig blant de som har kapital tilgjengelig og som

kan operere med lengre tidshorisonter. Flere investorer signaliserer at de nå vurderer nye kjøp, spesielt innen segmenter som logistikk, lager og sentralt beliggende kontoreiendom. Det er fortsatt en selektiv tilnærming, og krav til risikopremie står sterkt, men vi opplever at flere mener markedet har stabilisert seg tilstrekkelig til at det er mulig å agere.

Mange peker fortsatt på at prisingen på selgersiden er for høy i forhold til hva de er villige til å betale – og at dette skaper friksjon. Samtidig er det flere som opplever at det er mangel på attraktive objekter i markedet, noe som gjør det krevende å finne de riktige casene. Til tross for høyere renter enn tidligere år, er finansiering i seg selv ikke en avgjørende hindring for de fleste aktive kjøperne. De som er i markedet har tilgang på kapital, men bruker den med omhu. Det handler først og fremst om å finne riktig risikojustering og investeringscase.

En viktig observasjon er at egenkapitalbaserte kjøpere og solide fremmedkapitalaktører – som gjerne har høyere risikobærende evne og mer fleksible rammer – er mer aktive og offensive i dagens marked. Disse aktørene har i større grad akseptert det nye kostnadsbildet og søker nå etter riktige caser. De opererer med lengre tidshorisonter og er villige til å gå i dialog, særlig i segmenter som logistikk og bynære kontorer, hvor de ser vekstpotensial og lav strukturell risiko.

I kontrast ser vi at mange fremmedkapitalavhengige kjøpere, som i større grad er avhengige av gearing og aktiv finansieringsstruktur, i større grad sitter på gjerdet. For disse aktørene er marginene tynnere og usikkerheten større, noe som gjør det vanskeligere å forsvare dagens prising – selv når rentekurven peker nedover. De er mer følsomme for små bevegelser i yield og finansieringskostnader, og behovet for presisjon i prising og kontantstrøm gjør at terskelen for kjøp er høyere. I tillegg

møter de i større grad et tilbakeholdent bankmarked med økte krav til sikkerhet og dokumentasjon.

Dette skaper en form for todeling i markedet:

- De som har kapital og kan agere raskt, er i førersetet.
- De som er mer avhengige av gearing, avventer og risikovurderer i større grad.

Det har klare implikasjoner for hva slags transaksjoner som gjennomføres. Vi ser at objekter med lav kompleksitet, sterk leietakermiks og forutsigbar kontantstrøm – typisk ettertraktet av egenkapital- og lavgearet kapital – er attraktivt. Mer utfordrende eiendommer, med utviklingsbehov eller kort kontraktshorison, sliter med å finne kjøpere med tilstrekkelig finansiell kapasitet og trygghet til å gå inn i caset – uten en kraftig reprising. Disse forskjellene vises også i kjøperprofilene så langt i 2025. Nasjonale og internasjonale eiendomsaktører står for hoveddelen av volumet – aktører med profesjonelle strukturer og solide balanser. Partnerskap og syndikater, som ofte er mer gearing-avhengige og investorstyrte, er mindre fremtredende.

Dette bildet forsterker det overordnede inntrykket: Kapitalen er tilgjengelig i markedet, men den er selektiv og disiplinert. Det er ikke mangel på vilje til å investere, men kravene til kvalitet, risiko og struktur er høyere enn på lenge. For at flere kjøpere skal komme på banen, må enten prisene justeres ytterligere – eller markedet må få et nytt løft i tillit og finansieringstilgang.

HVA SKAL TIL FOR AT SYNDIKATØRENE KOMMER TILBAKE?

Dersom vi skal få større bredde i etterspørselen, og få de mer gearing-tunge aktørene tilbake i markedet, må noen nøkkelbetingelser endre seg:

1 Lavere renter og lavere risikopåslag (eller høyere yielder)

Så lenge markedet er preget av usikkerhet om fremtidige rentesatser, vil mange fremmedkapitalaktører være tilbakeholdne

2 Tilbudssiden må løsne

Med få objekter tilgjengelig, og mange kjøpere som venter på "riktige case", blir konkurransen om kvalitetseiendommer høy. Et større utvalg og noe mer press på selgersiden kan åpne for mer differensiert prising og dermed bedre rom for strukturelle kjøp.

3 Tilgangen på kapital må fortsette å være solid

Dette er ingen selvfølge dersom transaksjonsaktiviteten øker – spesielt i et marked med lavere konkurranse om nye engasjementer. I kombinasjon med økt uro i de finansielle markedene kan dette føre til at bankene strammer inn og øker marginene på utlån over mellomlang sikt.



Prognoser og forventninger til året

Basert på utviklingen vi ser i markedet og de eiendommene som nå er aktive eller forventes å komme for salg, er vi på vei mot et betydelig høyere transaksjonsvolum enn tidligere anslått. I forrige kvartalsoppsummering estimerte vi et årsvolum på rundt 5,5 milliarder kroner for Trøndelag, men det bildet har nå endret seg.

Volumet i første halvår endte på 3,3 milliarder kroner fordelt på 14 transaksjoner, og både den kjente dealflowen og pipelineen for andre halvår tilsier at vi skal oppjustere forventningene. Med store kontoreiendommer i eller på vei inn i markedet, samt en rekke pågående direkteprosesser og strukturerte salgsprosesser, er det realistisk å anta at vi styrer mot et totalvolum mellom 6 og 7 milliarder kroner for året. Det er særlig sentrumseiendommer som preger porteføljen av kommende

transaksjoner. Disse representerer store verdier og har potensial til å sette nye prispunkter i et marked der kontorsegmentet har vært underrepresentert siden toppen i 2022. I tillegg ser vi at utviklingseiendommer fortsatt er attraktive blant profesjonelle aktører med lang tidshorisont, mens mer arealkrevende eiendom har en mindre, men stabil plass i markedet.

Med andre ord: Markedet er i bevegelse, tilbudssiden er i ferd med å løsne, og forventningsgapet mellom kjøper og selger ser ut til å snevres inn. Det gir et grunnlag for økt aktivitet – og for et årsvolum som ender godt over det vi så for oss ved inngangen til 2025 – med et forbehold om at morgendagen kan se annerledes ut enn dagen i dag med en uforutsigbar president i USA og eskalerende internasjonale spenninger.



Analysen og uttalelser i podkast og/eller rapport må sees på som markedsføringsmateriale og ikke som et råd om å investere i bestemte eiendommer eller i eiendom generelt.

EiendomsMegler 1 Midt-Norge er ikke ansvarlig for skade eller tap som skyldes innholdet i denne presentasjonen. Dette gjelder direkte eller indirekte tap, uteblitt fortjeneste eller inntekter og andre tap som skyldes at innholdet er feil, vises eller presenteres på feil måte, eller helt uteblir på grunn av en feil fra EiendomsMegler 1 Midt-Norge, eller skyldes andre forhold.

På tilsvarende vis er ikke EiendomsMegler 1 Midt-Norge ansvarlig for leverandører eller samarbeidsparter eller deres materiale.

Ta kontakt med oss dersom du ønsker en presentasjon og diskusjon av markedet for bolig- og næringseiendom, og hvilke muligheter det gir innenfor ditt satsningsområde:

Analyse



Jan Håvard Valstad
Analyse
Tlf. 995 03 560
jan.havard.valstad@em1.no



Christoffer Wiig
Analyse
Tlf. 992 83 844
christoffer.wiig@em1.no



Brage Aarthun
Analyse
Tlf. 906 91 640
brage.aarthun@em1.no



Stine Marie Grønhaug
Analyse
Tlf. 924 51 357
stine.gronhaug@em1.no



Viktor Larsen Indergård
Analyse
Tlf. 932 74 520
viktor.indergard@em1.no

Utleie



Mai Susegg
Utleie
Tlf. 996 43 095
mai.susegg@em1.no



Fredrik Riseth
Utleie
Tlf. 482 12 211
fredrik.riseth@em1.no



Mette Leinum
Utleie
Tlf. 464 28 420
mette.leinum@em1.no

Leiesøk



Lars Berger
Leder leiesøk
Tlf. 482 32 141
lars.berger@em1.no

M&A



Berdon Sønderland
Leder M&A
Tlf. 452 63 310
berdon.sonderland@smndeals.no

Transaksjon



Jørgen Rostad
Transaksjon
Tlf. 928 06 483
jorgen.rostad@em1.no



Kent Roger Tangvik
Transaksjon
Tlf. 926 96 268
kent.tangvik@em1.no



Knut Efskin
Transaksjon
Tlf. 916 61 501
knut.efskin@norion.no



Joar Kjeldseth
Transaksjon
Tlf. 995 93 378
joar.kjeldseth@em1.no



Mathias Norvik Aksnes
Transaksjon
Tlf. 476 30 580
mathias.aksnes@em1.no



Einar Skomsvoll
Transaksjon
Tlf. 916 61 585
einar.skomsvoll@norion.no



Stein Tollin
Transaksjon
Tlf. 928 16 688
stein.tollin@norion.no



Rune Husby
Transaksjon
Tlf. 916 61 560
rune.husby@norion.no



Roar Skomsvoll
Transaksjon
Tlf. 915 20 200
roar.skomsvoll@em1.no



Geir Gjerde
Transaksjon – Oslo
Tlf. 924 85 462
geir.gjerde@em1.no



Bjørn Erik Fosseide
Transaksjon – Molde
Tlf. 464 23 850
bjorn-erik.fosseide@em1.no



Odd-Arild Støbakk Sæther
Transaksjon – Ålesund
Tlf. 900 88 380
odd-arild.sether@em1.no