



**BEIJER**  
BYGGMATERIAL

Beijer Byggmateriels

# BRANSCHRAPPORT

Marknads- och prisutveckling för byggmaterial



**KLICKA HÄR FÖR ATT PRENUMERERA**

Prenumerera på vår Branschrapport och få den skickad till dig via mail när vi lanserar en ny utgåva.

Nr 1

**Q1 | 2025**





**Beijer Byggmaterial ger regelbundet ut en rapport som beskriver marknadsläge och prisutveckling på byggmaterial. Den ges ut i fyra utgåvor per år och publiceras kvartalsvis. Vår Branschrapport är uppskattad bland våra kunder och ett bevis på att vi tar rollen som marknadsledande aktör på allvar.**

Vi har ambitionen att alltid vara bäst i klassen och leverera marknadens bästa kunderbudande. Branschrapporten är en del av det kunderbudandet, där vi visar att vi värdesätter och tar ansvar för att informera om kostnadsutveckling och konjunktur i branschen.

**Vi bygger dom som bygger.**

## **Välkommen till den första upplagan 2025 av Beijer Byggmaterials Branschrapport.**

I många delar av landet närmar sig vintersäsongen sitt slut och detta är en period då förberedelserna inför högsäsongen är som mest intensiva. Vi ser tillbaka på en utveckling som generellt varit svag, även om vi sett tillväxt och stadig förbättring under vintermånaderna.

Som jag också skrev i vår tidigare rapport ser vi en fortsatt positiv utveckling i samtliga av våra kundsegment - förutom hos de större entreprenörerna med inriktning mot nyproduktion av bostäder. Bäst utveckling ser vi i vårt SME-segment, de små och medelstora företagen, och då främst de mindre entreprenörerna.

På samma linje är det också fortsatt störst tillväxt i de kategorier med inriktning mot ROT-marknaden, med andra ord produkter som inte är kapitalintensiva.

**Peter Sjöström**

Kategori & Inköpsdirektör





# MARKNADEN FRÅN ETT MAKROPERSPEKTIV



## PETTER ALLBERG

### Commercial Director

Ansvarig för att utveckla Beijers kunderbjudande, säljkanaler och marknadskommunikation.

## ROT-MARKNADEN - DRIVKRAFTEN 2025

Den positiva trenden hos våra kunder har stärkts under de senaste månaderna. Konsumentmarknaden går bra och bland mindre och mellanstora byggfirmor säger många att de har en förbättrad orderingång.

ROT-marknaden kommer fortsatt vara den viktigaste drivande delen för byggmaterialhandeln under 2025\*, även om nybyggnationen också förväntas vända. I vår senaste mätning i Hantverkarbarometern tror nästan två av tre att konjunkturen kommer att förbättras under det kommande året. Vi ser även positivt på att man från politiskt håll ser över regelverket för att underlätta bygglovsprocesser.

Bakgrunden till vår syn på marknaden är en mer positiv konjunkturutsikt där privatpersoner i högre grad vågar ta investeringsbeslut kring sitt boende. Detta påverkar både bostadsmarknaden, bostadspriser och vår marknad positivt då nästan två tredjedelar av byggmaterialmarknaden är relaterad till ROT eller nybyggnation av bostäder\*\*.

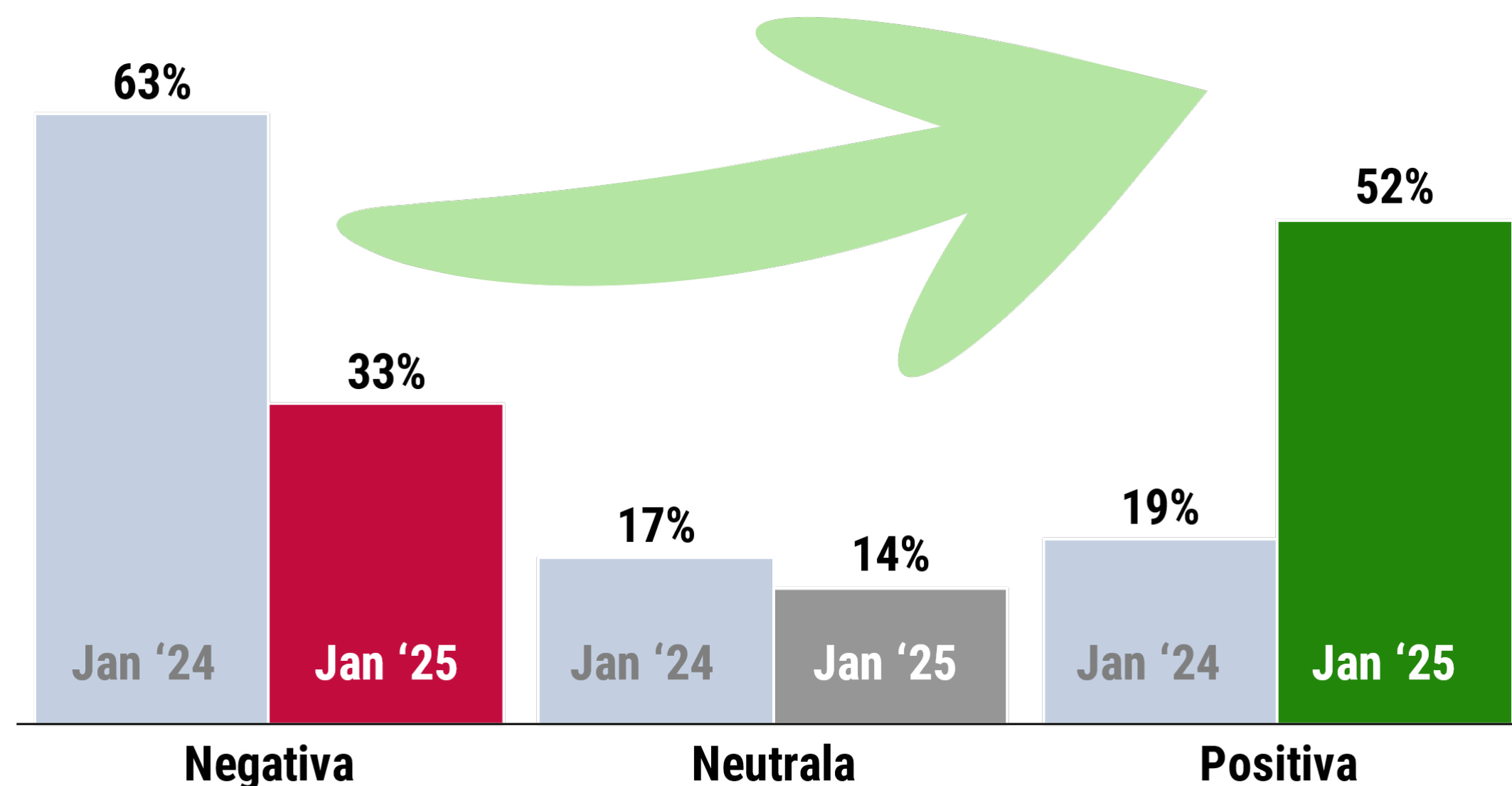
Enligt Beijers och STARK Groups analyser, där vi kontinuerligt följer en mängd marko- och byggrelaterade indikatorer för alla våra marknader, är trenden också positiv. Tittar vi aggregerat på samtliga sju marknader där vi är verksamma har vi en betydligt bättre position nu än vi var för ett år sedan. Ser man specifikt på Sverige ser man att 8 av 10 indikatorer är positiva och att det endast är kring nybyggnation som det fortsatt lyser rött.

\*Prognoscentret - [prognoscentret.se](https://prognoscentret.se)

\*\*Hantverkarbarometern - [hantverkarbarometern.se](https://hantverkarbarometern.se)



## SUMMERING AV LEDANDE MARKNADSINDIKATORER I ALLA STARK GROUPS LÄNDER



Källa: STARK Group

Trots denna positiva bild är det fortsatt många kunder som har det tufft och vi har sett en del stora konkurser tidigt i 2025. Enligt UC minskade antalet konkurser i januari med 15 procent jämfört mot 2024, men sätter man det i ett historiskt perspektiv har vi fortsatt höga nivåer. Vi tror tyvärr att vi kommer fortsätta se en del utmaningar inom detta område framåt.

I den föregående utgåvan av branschrapporten skrev vi om den ökade osäkerheten i omvärlden, som på kort tid kan påverka våra prognoser kraftigt. Vi nämnde Trumps tillträde samt Ukrainakrigets potentiella slut som två av dessa parametrar och håller fast vid den analysen. Nedan i denna rapport djupdyker Peter Sjöström kring hur Trumps tillträde och nya strafftullar kan påverka oss på den svenska byggmaterialmarknaden mer specifikt.

I utmanande tider med stor osäkerhet som vi rör oss i, är det viktigt att fortsätta arbeta med de långsiktiga utmaningarna och möjligheterna som vi har i branschen. Inom miljö- och hållbarhetsområdet har det hänt otroligt mycket med nya EU-direktiv, rapporteringskrav och fokus på hållbara leveranskedjor. Det är viktigt att vi gemensamt fortsätter arbeta mot ökad spårbarhet i leveranskedjorna för att motverka exempelvis parallell import med oklart ursprung. Något vi också fördjupar oss i senare i denna rapport.

Summerat kan vi konstatera att vi ser positivt på starten av 2025 samt prognosen för resten av året. Beijer bygger dom som bygger och menar att byggbranschen är otroligt viktig för hela den svenska ekonomin och arbetsmarknaden. Trots att det temporärt höjda ROT-avdraget under 2024 nu återgått till lägre nivåer ser vi positivt på att regeringen har lagt fram en lagrådsremiss som syftar till att förenkla bygglovsprocessen\*. Även om detta inte är planerat att träda i kraft för än under hösten och inte kommer påverka marknaden signifikant under 2025, är signalvärdet viktigt - och sammanvägt med de övriga positiva indikatorerna är vi övertygade om att vi 2025 kommer se en tillväxt på mycket bredare front än föregående år.

\*Ett nytt regelverk för bygglov - [regeringen.se](https://regeringen.se)



# KONSEKVENSER FÖR SVENSK OCH EUROPEISK BYGGMATERIALINDUSTRI OM USA INFÖR TULLAR MOT OMVÄRLDEN

Vi har analyserat konsekvenserna av eventuella tullar från USA mot omvärlden, med fokus på konsekvenser för byggmaterialindustrin i Sverige och EU - i närtid.

*Vi har i denna analys inte fokuserat på generella konsekvenser av tullar.*

Om USA inför tullar på europeiska byggmaterial kommer det att få direkta och indirekta effekter för den europeiska byggmaterialindustrin.



**PETER  
SJÖSTRÖM**

Kategori & Inköpsdirektör

Ansvarig för övergripande inköpsprocesser och strategier.  
Medlem i europeiska inköpsorganisationen STARK Sourcing.

## DIREKTA KONSEKVENSER

När vi tittar på de byggvaror vi använder och som exporteras till USA ser vi den största direkta påverkan gällande trävaror. Det är en relativt stor exportvara till USA från EU, primärt från Tyskland och Sverige. I övriga kategorier ser vi inte att våra producenter har någon signifikant export till USA, då många globala producenter har produktion både i USA och EU och följaktligen en begränsad handel dem emellan.

### TRÄVAROR

#### Hur kommer skogsindustrin att påverkas om USA inför tullar mot EU?

Den primära konsekvensen blir att importerade trävaror stiger i pris i USA och därmed blir mindre konkurrenskraftiga mot varor de själva, eller andra eventuella länder som inte drabbas av deras tullar, producerar. Den enkla slutsatsen blir då att exporten kommer minska, men det är långt ifrån säkert.

1. USA är inte självförsörjande på trävaror. Importandelen varierar, men ligger normalt mellan 25-35% av konsumtionen av trävaror för byggindustrin. (Siffrorna är svåra att säkerställa med exakthet). Det innebär att det måste ske en import av trä för att försörja den amerikanska byggindustrin. USA har vissa möjligheter att öka sin produktion, men långt ifrån tillräckligt för att täcka hela det importerade behovet. Dessutom tar en uppskalning av produktionskapacitet tid.



Konsekvensen blir då att en tull, i princip, i sin helhet förs vidare till slutkonsumenten genom ett högre pris. Det är alltså rimligt att europeiska producenter kommer att kunna behålla sina marginaler eller volymer.

2. Även om det skulle införas tullar mot EU gällande trävaror är det inte säkert att det påverkar exporten negativt från just EU. USA har i dag, och sedan länge tull på trävaror från Kanada. De är den största exportören till USA och står för långt mer än 50% av den importerade volymen. Nivån på tullen har varierat över tid, men har normalt legat på mellan 10 till 20%. Detta är alltså något som pågått innan president Trump eventuellt inför nya tullar mot Kanada. Den europeiska konkurrenskraften och därmed exporten till USA kommer alltså att påverkas beroende på hur stor tullen blir, relativt hur stor den blir mot Kanada.

#### **Vilka konsekvenser ser vi om tullarna mot EU gällande trävaror får en kraftigt negativ effekt på exporten till USA?**

1. Den direkta effekten för den europeiska sågverksindustrin skulle vara relativt begränsad då USA är en betydande exportmarknad, men långt ifrån dominerande. Knappt 10% av Sveriges produktion av trävaror exporteras till USA.
2. De indirekta effekterna skulle bli att det uppstår en kortsiktig överkapacitet i EU. På kort sikt skulle denna överkapacitet sannolikt resultera i en prispress.

På längre sikt skulle detta överskott balanseras genom att sågverksindustrin exporterar till andra marknader - en rebalansering som skulle ta tid. En hög exporttull från USA mot Kanada kan exempelvis också innebära att de i högre grad vänder sig mot marknader som traditionellt varit goda exportmarknader för Sverige - exempelvis UK, men även Kina. Konklusionen är att den indirekta effekten av dessa tullar är svåra att förutse, i alla fall på längre sikt.

## **INDIREKTA KONSEKVENSER**

### **REBALANSERING AV DEN GLOBALA HANDELN**

De länder som drabbas av tullar från USA kommer direkt att försöka hitta nya marknader, vilket snabbt kommer att ändra handelsmönster och påverka exempelvis volymer, priser, och logiskflöden. Vi ser ett antal kategorier som påverkas.

1. Träbaserade skivor. Kina och flera länder i Sydamerika har stor produktion av träbaserade skivor, primärt plywood. Sannolikt kommer vi att se ett ökat intresse från dessa länder att exportera till EU.
2. Verktyg, infästning, personligt skydd etc. Dessa typer av varor tillverkas i stor utsträckning i Kina. Antingen som kompletta produkter eller som ingående material. Rimligt är att EU blir en väsentligt mer intressant marknad.
3. Kina är en stor producent av råmaterial och insatsmaterial till väldigt många produkter som produceras över hela världen. Det är rimligt att Europa kommer få högre fokus från Kina rent generellt gällande dessa material.
4. Om USA inför tullar mot Kina är det sannolikt att de länder som konkurrerar med Kina kommer att öka sin export till USA, vilket kan påverka intresset negativt i handeln med EU. Detta gäller också andra länder i liknande situation.



# LOGISTIK

Det är rimligt att ökade tullar mot Kina kommer ha en betydande effekt på den globala containertrafiken.

1. Det är rimligt att importen från Kina till USA minskar till förmån för produkter tillverkade i USA och därmed minskar den totala efterfrågan på containertrafik, med fallande priser som konsekvens.
2. Vidare är det också rimligt att det kommer bli obalans gällande var tomma containrar finns. På samma sätt som vi upplevde i samband med Covid.
3. Det är också rimligt att viss del av importen till USA flyttas till andra LCC (Low-cost-countries) som Vietnam, Indien, Indonesien och Mexiko. Detta beroende på vilka tullar som president Trump väljer att införa mot dem.

# MOTÅTGÄRDER

**Vad händer om EU inför tullar på byggvaror importerade från USA?**

De direkta konsekvenserna skulle bli marginella. Detta baserat på att vi saluför produkter producerade i USA i mycket begränsad omfattning. I huvudsak rör det sig om en del verktyg och trall av komposit.

Indirekt kan det få större betydelse och då genom att USA exporterar ingående material till europeisk industri. Vi har dock efter analyser inte kunnat hitta några väsentliga produkter som kommer att påverkas signifikant.





# GENERELL MARKNADSSITUATION



## PETER SJÖSTRÖM

### Kategori & Inköpsdirektör

Ansvarig för övergripande inköpsprocesser och strategier. Medlem i europeiska inköpsorganisationen STARK Sourcing.

Trots att marknaden går åt rätt håll är det stora antalet konkurser vi sett i branschen både tråkigt, bekymmersamt och något som påverkar oss alla negativt. Det är i huvudsak entreprenadledet som hittills varit drabbade och där producent- och distributionsled än så länge klarat sig relativt bra. I våra grannländer, som ligger före oss i konjunkturcykeln, kan vi dock se att hela värdekedjan i branschen drabbats. Ett exempel på det är tak- och underlagstaksföretaget BMI Norges rekonstruktion i Norge, och att de helt lämnar landet.

Som vi förutspådde i vår tidigare rapport har prisutvecklingen varit lugn och tillgängligheten god under vintern. Prisjusteringarna har varit begränsade och i de lägre spannen. Vi ser också att råmaterialen i de flesta fall varit relativt stabila.

### Stål

Index 127

Den totala korgen för stål är 6,1% lägre än för 3 månader sedan och 21,4% lägre än samma månad förra året

Nuvarande prisnivå är högre än samma period 2019 (+18,6%)

### Energi

Index 259

Den totala korgen för energi är 6,8% högre än för 3 månader sedan och 1,4% lägre än samma månad förra året

Nuvarande prisnivå är högre än samma period 2019 (+112,3%)

### Plast

Index 136

Den totala korgen för plast är 11,3% lägre än för 3 månader sedan och 5,6% högre än samma månad förra året

Nuvarande prisnivå är högre än samma period 2019 (+22,7%)

Januari 2025. Index 100 = 2010  
Källa: Mintec, [www.mintecglobal.com/](http://www.mintecglobal.com/)

### Metaller

Index 146

Den totala korgen för metall är 6,1% lägre än för 3 månader sedan och 11,4% högre än samma månad förra året

Nuvarande prisnivå är högre än samma period 2019 (+51,1%)

### Trävaror

Index 192,3

Den totala korgen för trävaror är 0,7% högre än för 3 månader sedan och 15,9% högre än samma månad förra året

Nuvarande prisnivå är högre än samma period 2019 (+44,1%)

Januari 2025. Index 100 = 2010  
Källa: Mintec, [www.mintecglobal.com/](http://www.mintecglobal.com/)

December 2024. Index 100 = 2010: 01  
Källa: Skogsindustrierna



# GENERELL MARKNADSSITUATION



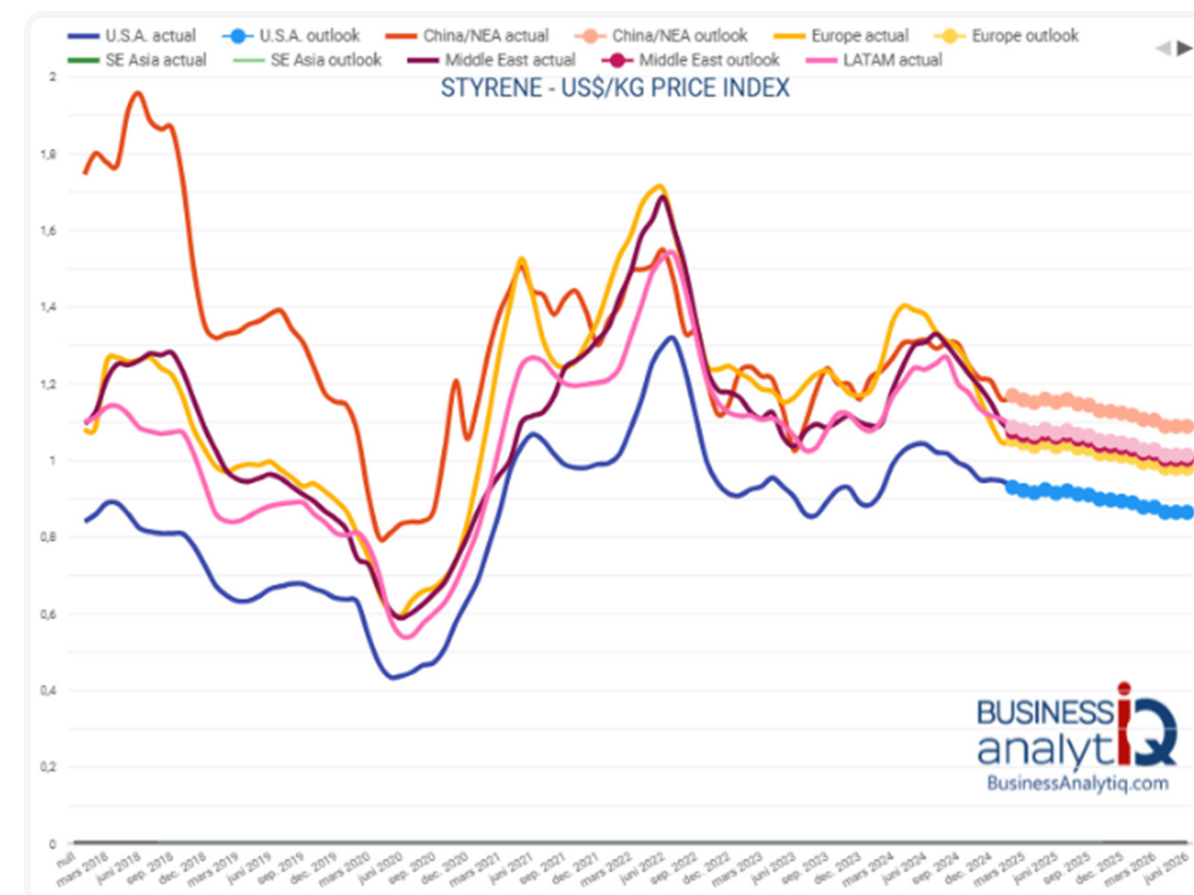
Logistikkostnaderna har fallit från toppnivåerna under förra sommaren och trots att priserna är volatila ser vi en viss stabilisering på en lägre nivå. Faktum är att trots alla globala orosmoln som exempelvis Mellanöstern, Ukraina, handelskrig och strejker i USA - har marknaden varit oväntat stabil. Den generellt svaga svenska kronan har tvärt om de flesta experters prognoser faktiskt stärkts under vintern.



Källa: <https://tradingeconomics.com/commodity/containerized-freight-index>



Källa: <https://businessanalytiq.com/procurementanalytics/index/styrene-price-index/>



Källa: <https://tradingeconomics.com/eursek:cur>

## PROGNOS

Vi har nu haft en lång period med relativt stabila priser samt god och stabil tillgänglighet. Situationen har under en längre period varit förhållandevis enkel att förutse och planera. Framtiden ser nu betydligt mer osäker ut och det beror främst på att konjunkturen förbättras och efterfrågan ökar. I sig är det mycket positivt, men en konsekvens av den förbättrade marknaden är att våra leverantörer ser möjligheten att avisera många, och relativt höga prishöjningar. Inte i alla kategorier, men i betydligt fler än vi tidigare sett. Vi presenterar dessa prisaviseringar i ett detaljerat utförande i vår prisavisering inför 1 april. Har du inte fått den - ber vi dig kontakta din representant från Beijer Byggmateriel.

Prisaviseringarna är inte förvånande då de normalt sker i en konjunkturförändring som denna. Vi har också sett liknande utveckling i våra grannländer där man som sagt ligger före oss i konjunkturcykeln. I många kategorier har leverantörerna under lågkonjunkturen inte haft möjlighet att kompensera sig för stigande kostnader genom att höja sina priser – något de nu i många fall försöker göra. Den stora frågan är om konjunktursvängningen är stark nog för dem att driva igenom dessa prishöjningar inför det andra kvartalet.

Beijer tillsammans med våra syskon i STARK Group analyserar de inkomna aviseringarna noga och kommer inte acceptera justeringar som inte är faktabaserade och motiverade. Det finns en uppenbar risk att vi "skjuter sönder" en konjunkturförbättring genom att driva upp priserna i snabbare takt än betalningsviljan.





Ytterligare en osäkerhetsfaktor är tillgängligheten. När konjunkturen vänder uppstår ofta brister i samband med att producenterna ska skala upp produktionen. Det kan bland annat vara råvaror eller transporter, men vi ser redan nu också tecken på brist på personal. Flera av våra leverantörer vittnar om att de tvingats reducera personalstyrkan mycket hårt under lågkonjunkturen och den kompetens som tvingats lämna är nu inte enkel att ersätta.

En tredje faktor som riskerar att skapa brister är när importörer och handelsled börjar skala upp sina lager för att möta en förväntad ökad efterfråga. Detta är normalt något vi ser i mer råvarubaserade kategorier som virke, träbaserade skivor och armering, men inte uteslutande. Detta är också en helt naturlig del av den säsongsmässiga variationen i vår bransch, men en faktor som i kombination med en förbättrad generell konjunktur kan ge utmaningar i tillgängligheten.

## För att säkerställa tillgänglighet för Beijer Byggmaterials kunder arbetar vi med

- Detaljerade prognoser gällande förväntad efterfråga - i många fall nedbrutet på artikelnummernivå.
- En leverantörsstrategi som gör att alla, för vår kund relevanta produkter, skall komma från flera leverantörer och i bästa fall med olika leverantörskedjor.

## BLACK SWANS

Världen har sällan sett lika mörk ut som nu, men trots det kan vi inte se något som i närtid och signifikant kommer att påverka den uppåtgående konjunkturen negativt. Med det sagt, saknas det inte risker.

- **Tullar** - Vi belyser de effekter vi ser av ökade tullar för byggmaterial mer ingående i ett separat avsnitt i denna rapport, men kort sagt, är det svårt att bedöma de indirekta konsekvenserna för svensk byggmarknad - även om vi inte kan se stora direkta negativ konsekvenser. Vi vet att tullar rent generellt reducerar den globala tillväxten, vilket är negativt också för Sverige och byggindustrin.
- **Den gröna omställningen** - En mer långsiktig risk är det reducerade fokus vi upplever i den gröna omställningen. Den tuffa ekonomiska situationen och USA:s agerande i frågan har, som vi upplever det, i många fall reducerat fokus på denna viktiga fråga. Vi ser det som essentiellt att vi i branschen gemenast fortsätter den gröna omställningen och fortsätter att reducera den stora miljöpåverkan vår bransch genererar.
- **Mellanöstern** - Vapenvilan mellan Israel och Hamas har inneburet att rebellerna i Jemen upphört att attackera skepp i Röda havet. Det har ökat hoppet om att transportererna genom Suez också på sikt skall normaliseras, och är en av de bidragande faktorerna för de fallande globala fraktkostnaderna. Vid ett återupptaget krig är det rimligt att attackerna mot skeppen i Röda havet återupptas och att priserna för containertrafiken från Asien återigen stiger.
- **Inflation och räntor** - Risken är att vi driver upp inflationen på ett sätt som bromsar den konjunkturförbättring vi nu ser starten av. Om så sker kommer räntorna inte att sjunka i den takt som behövs för att byggindustrin ska återhämta sig.
- **Sanktioner mot Ryssland** - Att USA tar bort eller reducerar effekterna av sina sanktioner mot Ryssland. President Trump har på senare tid signalerat en ändrad hållning mot Ryssland och öppnat för ökat ekonomiskt samarbete kopplat till fredsförhandlingar gällande Ukraina. Om USA skulle reducera/ta bort sina sanktioner mot Ryssland samtidigt som EU behåller sina, skulle det potentiellt kunna få mycket negativa konsekvenser för EU som är svåra att överblicka.



# ILLEGALT IMPORTERADE VAROR FRÅN RYSSLAND OCH BELARUS

Efter att Ryssland inlett sitt krig mot Ukraina införde EU gradvis embargon mot import av ett flertal varor från Ryssland och Belarus. Exempelvis förbudet mot importerade trävaror som trädde i kraft den 1 juli 2022, och förbudet mot järn- och stålprodukter från den 1 september 2023.

Trots dessa embargon visar flera källor att omfattande illegala importen sker via tredje land. Enligt uppskattningar handlar det exempelvis om en årlig illegal import av trävaror som uppgår till 1,5 miljarder euro\*. Detta är något vi själva har observerat i vår verksamhet, både genom erbjudanden om orimliga varor och genom konkurrenspriser som är uppenbart oskäligen.

\*EarthSight - [www.earthsight.org.uk](http://www.earthsight.org.uk)



**PETER  
SJÖSTRÖM**

Kategori & Inköpsdirektör

Ansvarig för övergripande inköpsprocesser och strategier.  
Medlem i europeiska inköpsorganisationen STARK Sourcing.

## HUR GÅR DENNA ILLEGALA IMPORT TILL?

I grund och botten handlar det om ett enkelt upplägg där varorna säljs via ett tredje land, där ursprunget döljs administrativt. Köpare i EU är ofta importörer med goda relationer till producenter i Ryssland eller Belarus, och tillsammans genomför de affärsupplägget. I dessa fall är köparen fullt medveten om att varorna ursprungligen kommer från dessa länder.

De "tredje länderna" som används varierar beroende på typ av vara och EU:s fokus men inkluderar exempelvis ofta Turkiet, Kina och Kazakstan när det gäller trävaror. Det kan även handla om andra länder, ofta gränsande till Ryssland eller med historiskt goda relationer till Ryssland och Belarus. Det är inte ovanligt att dessa transaktioner sker på ett förvånansvärt öppet sätt. Exempelvis exporterade Kazakstan 2022 över 230 lastbilar med björkplywood per månad till EU, trots att Kazakstan har en begränsad industriell kapacitet och aldrig hade exporterat någon björkplywood till EU före kriget.

## DENNA ILLEGALA IMPORT FÖREKOMMER INTE BARA FÖR TRÄVAROR

Vi ser samma mönster i andra produktgrupper som är viktiga för byggindustrin. Exempelvis metallskrot som används för armering - ofta hanterat via Turkiet, Balkan eller Nordafrika. Björkkärna för parkettgolv. Pellets och oljebaserade produkter som råmaterial för EPS.



# HUR KAN JAG SOM KÖPARE VETA OM EN VARA ÄR ILLEGALT IMPORTERAD?

Det kan vara svårt att avgöra, men här är några råd för att minska risken att köpa illegalt importerade produkter.

- Om du får ett erbjudande från en källa som normalt inte saluför denna typ av produkt
- Om ursprunget på varan avviker från det normala ursprungslandet (särskilt om ursprungslandet inte har råvaran eller produktionskapacitet)
- Om erbjudandet avser en produkt som kanske inte håller de specifikationer som normalt gäller i Sverige (storlek, kvalitet, förpackning)
- Om dokumentationen är dåligt utformad eller innehåller svårbegriplig svenska, och om den anger en producent eller ursprung som inte går att verifiera enkelt
- Om priset avviker markant från det generella marknadspriset

Det är också viktigt att vara medveten om att dessa exportörer ibland kringgår de vanligt förekommande skogscertifieringarna och säljer ocertifierade varor som certifierade. Som köpare bör man alltså vara extra uppmärksam på och följa råden ovan.

Inom STARK Group arbetar vi systematiskt med dessa skogscertifieringar och följer en väl genomarbetad Code of Conduct.

Här kan du läsa mer om skogscertifieringar - [pefc.se](https://pefc.se) | [fsc.se](https://fsc.se)

# VAD GÖR MYNDIGHETERNA ÅT PROBLEMET?

Tyvärr har åtgärderna från myndigheterna hittills varit otillräckliga. Vissa EU-länder har beslagtagit varor och stoppat vissa importörer, men inte i den omfattning som skulle kunna stoppa verksamheten. EU planerar nu att införa särskilda tullar på vissa länder, vilket kan bidra till att balansera konkurrenssituationen gentemot europeiska producenter. Det återstår att se vilken effekt detta får, men samtidigt stärks de legala strukturerna genom den nya EUDR-lagstiftningen för import av trävaror från länder utanför EU.

# HUR HANTERAR BEIJER OCH STARK GROUP RISKEN FÖR ILLEGALA VAROR

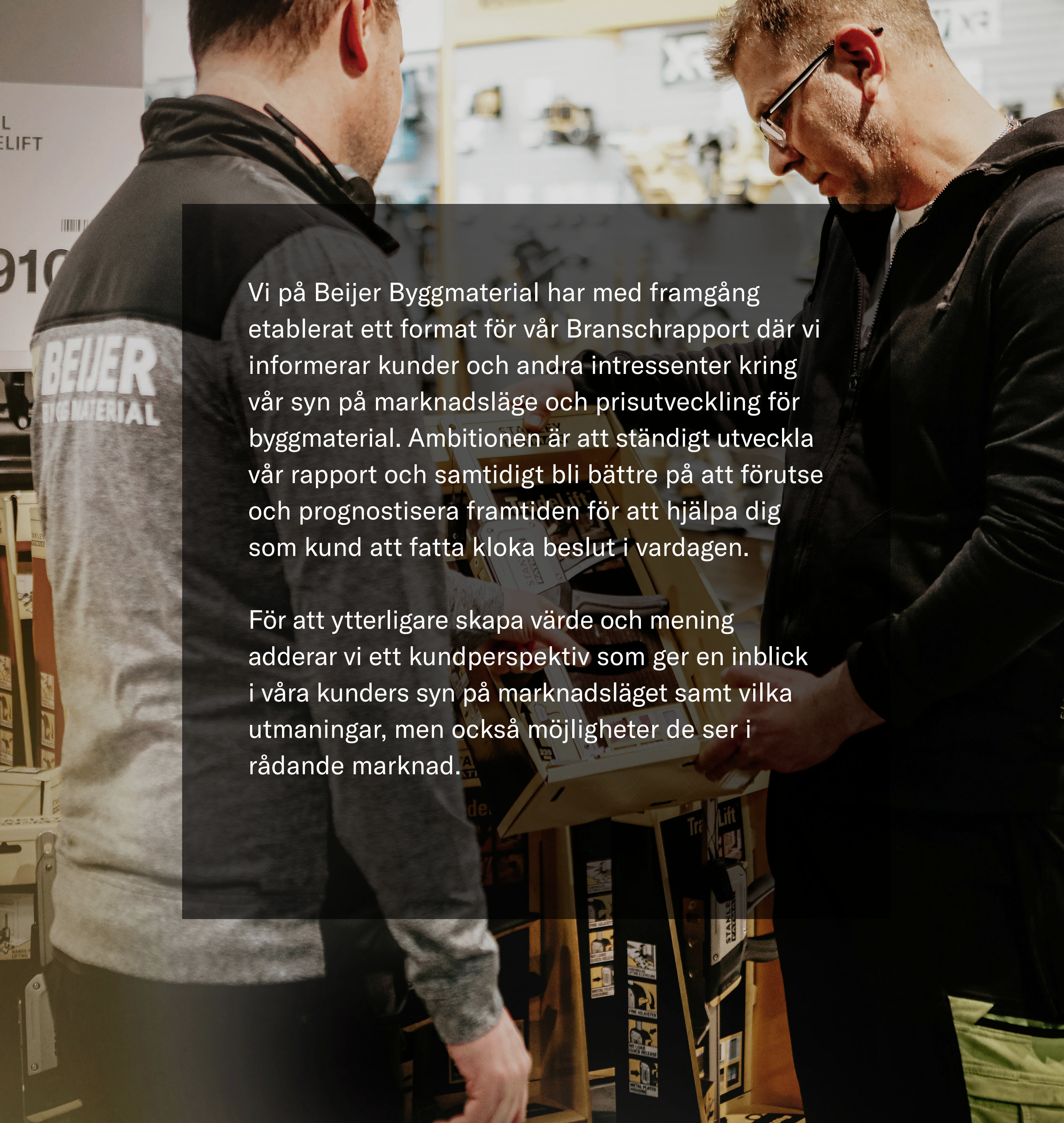
Vår koncernledning i STARK Group tog redan vid inledningen av Rysslands krig mot Ukraina beslutet att omedelbart stoppa vår import från Ryssland och Belarus - och vi köper idag inga produkter därifrån. Vi arbetar aktivt för att undvika att få in varor med ursprung från Ryssland eller Belarus, oavsett väg in i EU eller om produkten är under embargo eller ej.

STARK Group har sedan länge arbetat omfattande för att minimera risker i våra värdekedjor. Ett arbete som bygger på en kombination av stabila rutiner och processer, tillsammans med erfarna medarbetare som arbetar efter ett tydligt regelverk. För att säkerställa hög kompetens inom våra olika produktkategorier arbetar vi med en kombination av utbildning för våra kategorichefer och en central kontrollorganisation på gruppnivå.

Baserat på STARK Groups långa och mycket omfattande internationella handel har vi byggt upp ett robust regelverk innehållande en väl genomarbetad Code of Conduct, en Timberpolicy som gör att våra kategorichefer får mycket tydlig vägledning vid inköp av trävaror. Vi har också ett koncernövergripande leverantörsuppföljningsverktyg som underlättar för våra kategorichefer när det gäller att säkerställa att en leverantör agerar på ett etiskt och legalt sätt.

När vi importerar varor från länder utanför EU passerar alla ordrar en gruppfunktion vi kallar SGI "STARK Group Import", innan de skickas till leverantören. Beroende på tillverkningsland och produktkategori genomför SGI tillsammans med relevanta samarbetspartners undersökningar (due diligence) för att säkerställa att inga misstag görs.





Vi på Beijer Bygghjelp har med framgång etablerat ett format för vår Branschrapport där vi informerar kunder och andra intressenter kring vår syn på marknadsläge och prisutveckling för byggmaterial. Ambitionen är att ständigt utveckla vår rapport och samtidigt bli bättre på att förutse och prognostisera framtiden för att hjälpa dig som kund att fatta kloka beslut i vardagen.

För att ytterligare skapa värde och mening adderar vi ett kundperspektiv som ger en inblick i våra kunders syn på marknadsläget samt vilka utmaningar, men också möjligheter de ser i rådande marknad.

# MARKNADEN FRÅN ETT KUNDPERSPEKTIV

Beijer Bygghjelp tackar ödmjukast Brixly, Bygg R1 och VNB Byggproduktion för sin medverkan i Branschrapporten.

Våra kunder vittnar om en optimism för framtiden och att de delar uppfattningen om att 2026 blir ett år då byggsektorn på riktigt kan få upp farten igen, med ökad aktivitet hos såväl privata byggherrar som offentliga beställare.

Oberoende storlek, ger våra kunder en unison bild över hur den svaga byggkonjunktoren och de minskade investeringarna i bostadsbyggande har skapat en konkurrensutsatt marknad. Beijer delar våra kunders optimism för framtiden, men för att snabba på återhämtningen ytterligare krävs politiska insatser och ekonomiska incitament.

Vi fortsätter att arbeta hårt för att driva frågor som är viktiga för byggbranschens framtid och utveckling.

**Per Jönsson**  
National Sales Manager



# BRIXLY AB - MARKNADEN FRÅN ETT KUNDPERSPEKTIV



## MARKUS BRINK

VD  
Brixly

### KORT OM BRIXLY

**Huvudfokus:** Västsvensk byggentreprenör

**Omsättning:** 2 600Mkr

**Antal anställda:** 470 st

**Verksamma:** Västra Sverige. 16 lokalkontor från Örebro, Jönköping och Storgöteborg till norska gränsen

### Vilka är era största utmaningar i rådande marknadsläge?

Vår största utmaning är att ta marknadsandelar som ett stabilt och långsiktigt byggföretag. Vi fokuserar på att skapa en trygg verksamhet för våra anställda, kunder, leverantörer och ägare. Vi är ett värderingsstyrt företag och strävar efter att upprätthålla våra principer i alla aspekter av vår verksamhet.

### Inom vilka områden ser ni möjligheter att växa i rådande marknad?

Vi ser möjligheter att växa inom entreprenadverksamhet i så väl närliggande orter och på befintliga marknader. Nya orter för oss är Borås och Halmstad men vi utökar även i Trollhättan och vi ser mycket positivt på utvecklingen. Vi vill attrahera fler medarbetare som delar vår långsiktiga vision och hjälpa oss att bygga ett starkare företag och varumärke. Dessutom ser vi potential i att fortsätta utveckla våra egenutvecklade projekt.

### Vilka typer av initiativ tror ni skulle påskynda en vändning av byggkonjunkturen och vad skulle vara mest gynnsamt för er verksamhet?

För att påskynda en vändning av byggkonjunkturen behövs stabila räntor, amorteringsvillkor och förutsättningar för företagande i stort. Kontinuitet i politiska styrmedel är också viktigt. Vi anser att högre krav och uppföljning på ekonomisk stabilitet, sund konkurrens och hållbarhetskrav i upphandlingar skulle gynna vår verksamhet. Vi hoppas att våra kunder och leverantörer prioriterar ekonomiskt trygga företag.

### När tror ni att konjunkturen vänder?

Vi anser att konjunkturen redan har börjat vända, men det går långsamt. Vi är dock mycket positiva till våra framtida satsningar.



# BYGG R1 AB – MARKNADEN FRÅN ETT KUNDPERSPEKTIV



**RICKARD  
ERIKSSON**

VD  
Bygg R1

## KORT OM BYGG R1

Huvudfokus: Byggentreprenör

Omsättning: 490 Mkr

Antal anställda: 68 st

Verksamma: Stockholm

## Vilka är era största utmaningar i rådande marknadsläge?

Betalningsförmåga hos kunder och leverantörskonkurser. Vi har klarat oss ganska bra, men det gäller att vara selektiv i valet av samarbetspartners och byggherrar.

## Inom vilka områden ser ni möjligheter att växa i rådande marknad?

Det finns en byggsuld på nya bostäder och förädling av kontor i Stockholm med omnejd.

## Vilka typer av initiativ tror ni skulle påskynda en vändning av byggkonjunkturen och vad skulle vara mest gynnsamt för er verksamhet?

Fick man önska skulle räntan hållas låg och sänkt moms på byggtjänster. På lång sikt skulle man även lätta på kraven när det gäller exempelvis tillgänglighet.

Även detaljplaner och bygglovsprocessen bör ses över och förenklas rejält.

## När tror ni att konjunkturen vänder?

Vi tycker att det redan har vänt och vi tycker det finns en tydlig tendens till ökad aktivitet, framför allt hos privata byggherrar - både på bostäder och kommersiellt. Full fart 2026 är känslan!



# VNB BYGGPRODUKTION AB - MARKNADEN FRÅN ETT KUNDPERSPEKTIV



## PONTUS QUICK

VD  
VNB Byggproduktion

### KORT OM VNB BYGGPRODUKTION

**Huvudfokus:** Verksamheten är uppdelad inom tre områden – Entreprenad, byggservice och projektutveckling bostäder

**Omsättning:** Ca 200 Mkr

**Antal anställda:** 44 st

**Verksamma:** Umeå med omnejd

### Vilka är era största utmaningar i rådande marknadsläge?

I rådande konjunktur där investeringarna i bostäder har minskat så är marknaden för övriga projekt tuffare. Största utmaningen är att hitta den mest prisvärda lösningen i respektive projekt. En annan viktig faktor i många upphandlingar är redovisning av projektets klimatavtryck och där ligger utmaningen i att göra en rimlighetsbedömning av resultatet.

### Inom vilka områden ser ni möjligheter att växa i rådande marknad?

Bostadsbyggandet har i princip stannat av under ett par års tid och det har uppstått ett uppdämt behov de närmaste åren. Med en stabil ränta över tid ser vi att kunderna vågar ta beslut om en ny bostadsaffär. Vi har ett antal detaljplaner som pågår och förhoppningsvis kan ge en byggstart under 2026.

### Vilka typer av initiativ tror ni skulle påskynda en vändning av byggkonjunkturen och vad skulle vara mest gynnsamt för er verksamhet?

En stabil och förutsägbar ränta, lättnader i parkeringsnormer samt en smidig detaljplaneprocess för att öka bostadsbyggandet, minska byggkostnaderna och i slutändan kunna lämna ett lägre pris till slutkund.

### När tror ni att konjunkturen vänder?

Vi ser redan en ökad efterfrågan från offentliga beställare och bostadsbyggandet förväntar vi oss kommer att öka under andra halvan av 2025 - för att fortsätta öka under hela 2026. Vi ser väldigt positivt på framtiden för vår region.





# TUNGT BYGGMATERIAL

Innefattande Mur, Puts, Bruk, Tak, Cellplast, Armering,  
Fibercement, Gips, Stål samt Isolering & Byggplast



## MIKAEL GUSTAVSSON

**Kategorigruppchef - Tungt byggmaterial**

Operativt huvudansvar för kategoriområdet tungt byggmaterial och dess totala utveckling.





## MIKAEL GUSTAVSSON

Kategorigruppchef, Tungt byggmaterial

Operativt huvudansvar för kategoriområdet tungt byggmaterial och dess totala utveckling.

## MARKNADSSITUATION

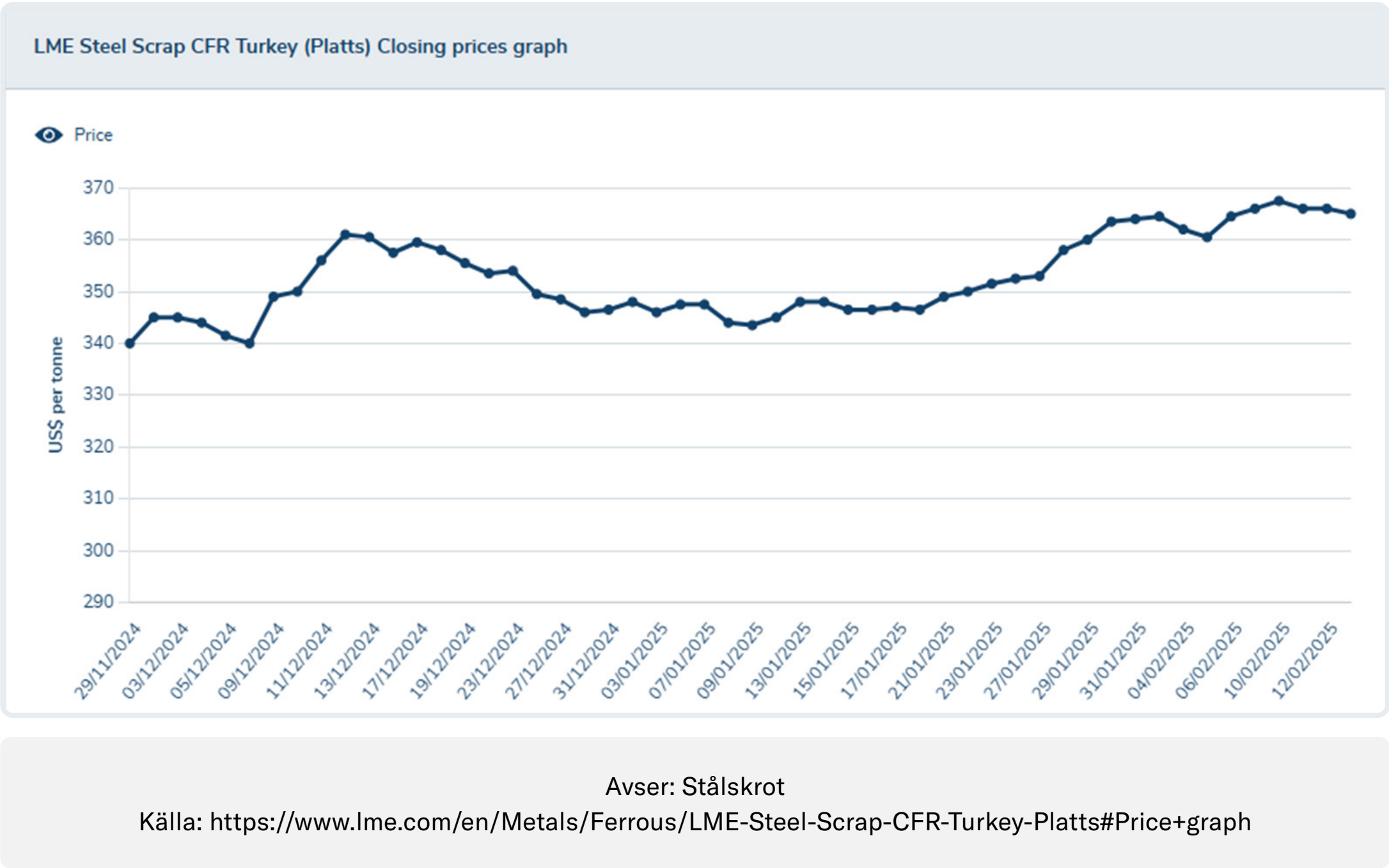
Efterfrågan på armering och cellplast är fortsatt begränsad till följd av den låga aktiviteten inom nyproduktion. Byggstarter ligger kvar på en låg nivå, vilket dämpar volymutvecklingen för dessa produktområden. Samtidigt börjar marknadsförutsättningarna förbättras och vi ser en gradvis återhämtning i efterfrågan.

Den främsta drivkraften bakom uppgången är ROT-marknaden, där renoverings- och ombyggnadsprojekt fortsätter att öka. Lägre räntor och förbättrad ekonomisk tilltro stärker investeringsviljan.

## PRISSITUATION/TILLGÄNGLIGHET

### ARMERING

Perioden sedan vår förra utgåva har varit stabil, både ur ett pris- och tillgänglighetsperspektiv.



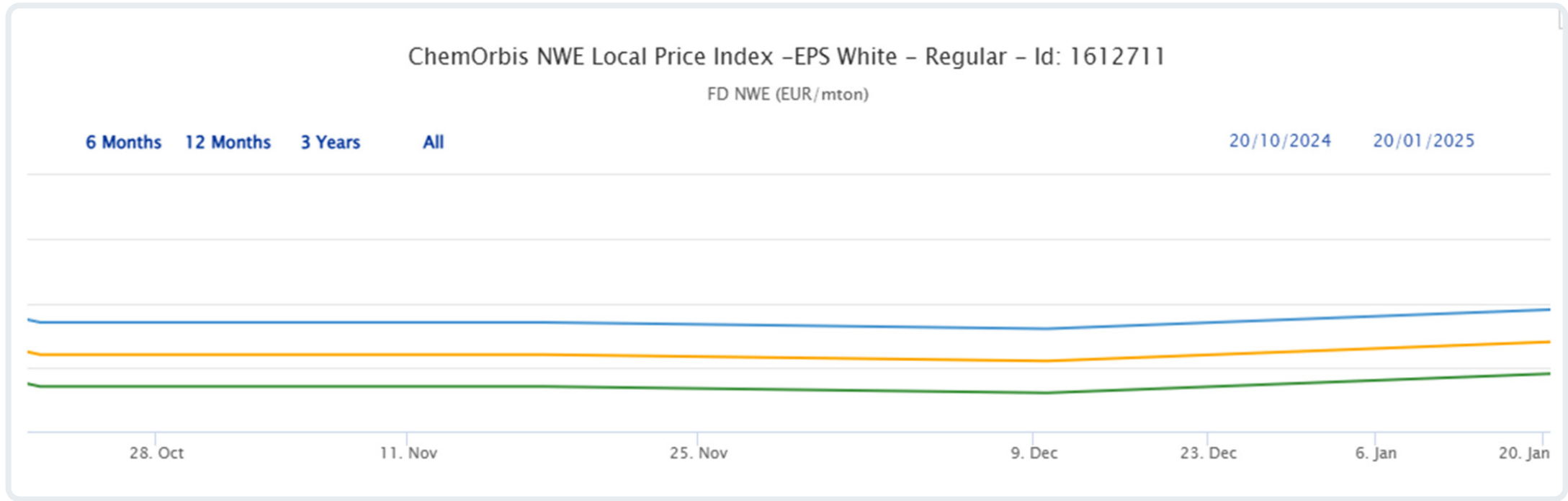




## PRISSITUATION/TILLGÄNGLIGHET

### CELLPLAST

Som grafen påvisar har priset på råvaran för cellplastprodukter (polystyren) varit stabil sedan vår tidigare utgåva av branschrapporten och således också priset på färdig produkt. Även tillgängligheten har legat kvar på en stabil, hög nivå.



Källa: <https://www.chemorbis.com/en/price-index/plastics-price-indexes-pp-hdpe-ldpe-lldpe-gpps-hips-pvc-abs-pet#381.5>

## PROGNOS

### ARMERING

Inför det andra kvartalet 2025 förväntas prisutvecklingen för armeringsstål, i linje med hur det historiskt sett ut, påvisa ett visst ”säsongsmönster” i form av mindre prishöjningar. Effekterna av detta bedöms vara begränsade.

### CELLPLAST

Likt för armering finns det ett visst ”säsongsmönster” för cellplastprodukter gällande prisutvecklingen där en ökad efterfråga inom byggsektorn, under och inför högsäsong, också ger en effekt på prisutvecklingen. Vi bedömer dock, trots bättre marknadsutsikt inom ROT-marknaden, att den fortsatt låga efterfrågan inom nybyggnation kommer att vara en begränsande faktor.





## GERASIMOS ZERVOS

Kategorichef

Ansvarsområde: Mur, Bruk, Puts, Tegel och Lättbetong

## PRISSITUATION/TILLGÄNGLIGHET

Vi noterar inga tillgänglighetsstörningar inom kategorin mur, puts och bruk. Tillgängligheten är således god, i en fortsatt dämpad marknad.

Priserna på produkterna inom kategorin har dessvärre etablerat sig på en hög nivå. Detta efter ett flertal och kraftiga höjningar, framför allt på råvaran cement - men även andra råvaror har nämnts.

Höjningar på cement har pågått sedan turbulensen om brytningstillstånd i Slite mellan Heidelberg Materials Cement AB och Mark- och Miljööverdomstolen sommaren 2021. Under åren har de kostnadsdrivande orsakerna från Heidelberg Cement berört ökade kostnader för frakter av kalk från Storugns till Slite.

Efter det var ökade el- & energipriser orsaken och nu, under 2024-2025 var och är de kostdrivande orsakerna ökade kostnader för miljöomställningsarbete - det vill säga Heidelberg Materials investeringar i CCS, Carbon Capture and Storage.

Flera av de kostnadsdrivande faktorerna som frakter samt el- och energipriser har fallit tillbaka kraftigt, men tidigare höjningar har legat kvar. Enligt olika källor har priserna på cement i Sverige ökat upp mot 40-45% sedan 2021.

## PROGNOS

Det är svårt att ge en prognos, men vi får indikationer att de kraftiga höjningarna på råvaran cement kommer att pausas eller hanteras annorlunda framgent. Det är inte helt tydligt vad detta innebär och vi sitter, som tidigare nämnts, inte i direkta förhandlingar med Heidelberg Materials.

Beijer Byggmaterial har ytterligare ett steg till prissättning av den färdiga produkten, det vill säga, den vi köper från våra leverantörer. Produkter som exempelvis betong, cement, golvavjämning och putsbruk. Vi har ett antal aviseringar på ovan typer av produkter inför det andra kvartalet 2025, där förhandlingar pågår i skrivande stund. Utfallen av förhandlingarna kommer att variera.





**ANTON  
JOHANSSON**

Kategorichef

Ansvarsområde: Gips, Isolering,  
Innervägsstål och Undertak

## MARKNADSSITUATION

Vi ser en fortsatt bra trend och ökad aktivitet på marknaden - främst inom SME-segmentet, vilket innefattar de mindre entreprenörerna. Vi kommer dock från historiskt låga nivåer och befinner oss i en marknad som fortfarande är svag.

Det innebär framför allt utmaningar för de större entreprenörerna inom nybyggnation och vi ser ännu inte någon generell förändring i efterfrågan av gips - då stora delar av volymerna ofta går till nybyggnation.

## PRISSITUATION/TILLGÄNGLIGHET

Den låga efterfrågan på gips innebär mycket tillgänglig volym på marknaden och vi kan räkna med fortsatt bra tillgänglighet det kommande kvartalet.

Priset från producenter har sedan 2023 varit relativt stabilt, men på en hög nivå relativt bakomliggande kostnadsdrivare. När man jämför den historiska prisutvecklingen av gips mot prisutvecklingen på bakomliggande kostnadsdrivare, ser vi inte skäl för producenter att höja gipspriset mot marknaden. Trots detta har vi fått indikationer på prishöjningar inför det andra kvartalet – något vi anser är problematiskt i svag marknad med fortsatt utmanande förutsättningar för entreprenörerna.

## EFFEKTER FÖR BEIJER BYGGMATERIAL OCH VÅRA KUNDER

Vi kan inte utesluta prishöjningar på gips under Q2 och arbetar aktivt med val av leverantörer för att skapa rätt erbjudande och rättvisa förutsättningar för Beijers kunder. Det innebär att man som kund kan komma att se förändringar av varumärken på gips i vissa av våra byggvaruhus.



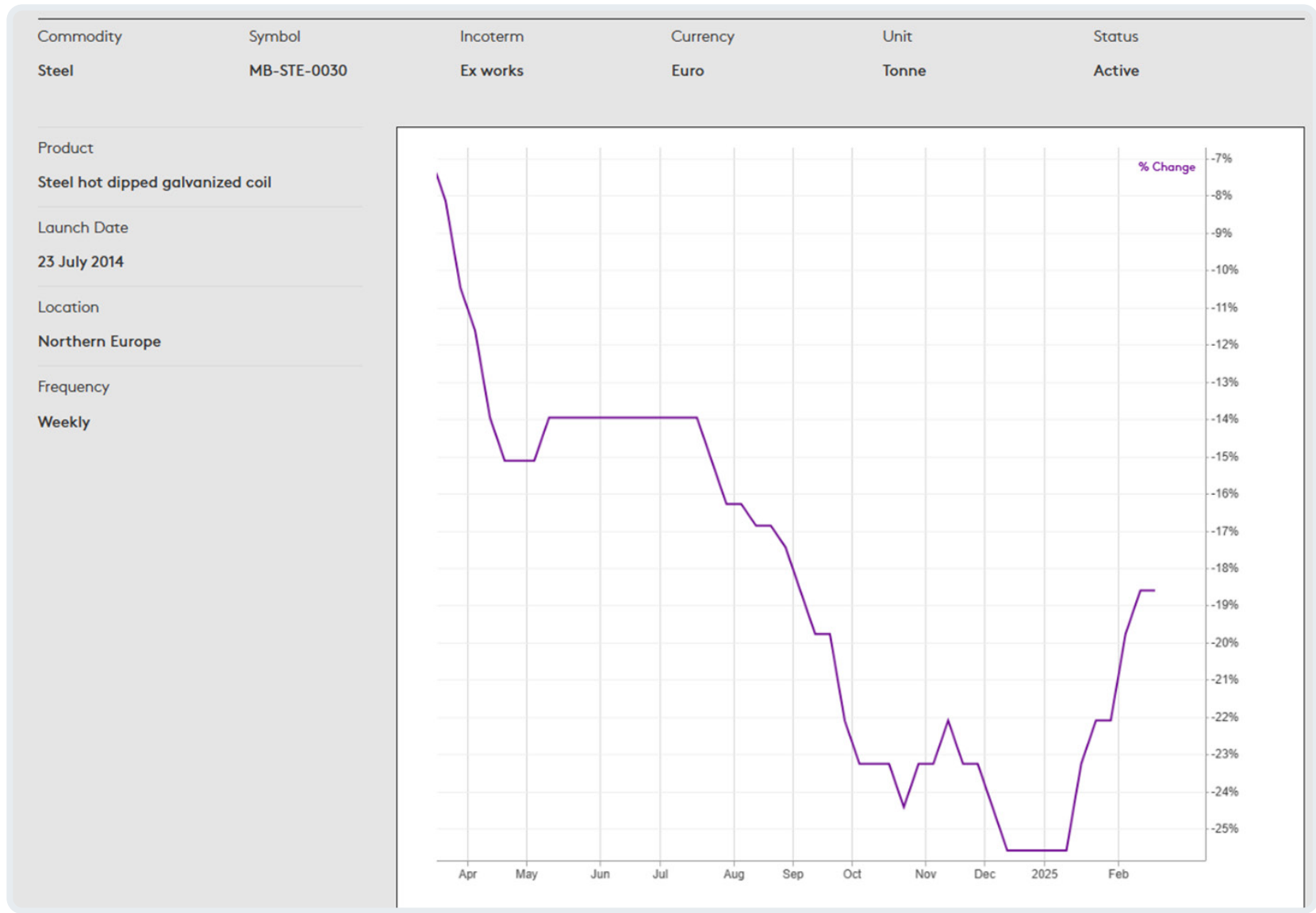
# STÅL - GALVANISERAT STÅL OCH INNERVÄGG



**ANTON  
JOHANSSON**

**Kategorichef**

Ansvarsområde: Gips, Isolering,  
Innervägsstål och Undertak



Avser: Index, Galvaniserat stål | Källa: <https://www.fastmarkets.com/commodity-prices/steel-hot-dipped-galvanized-coil-domestic-exw-northern-europe-euro-tonne-mb-ste-0030/>

## MARKNADSSITUATION

Vi fick under det förra kvartalet indikationer på stigande stålpriser. Det är något vi nu fått bekräftat genom stålprisindex och rapporter om höjda priser från stålverk. Priset på galvaniserat stål är dock fortsatt på en låg nivå, sett till de senaste två årens utveckling och de förändringar vi ser är relativt små.

De höjda stålpriserna från stålverken kommer sannolikt nå byggbranschen under det andra kvartalet i form av mindre prishöjningar på stålreglar och skenor, vilket kan variera mellan olika varumärken och leverantörer.

## PROGNOS

Blickar vi mot det tredje kvartalet är det svårt att förutsäga stålprisutvecklingen. Det råder viss osäkerhet hur vida potentiella handelstullar i USA kommer att påverka den europeiska stålmarknaden. En ovisshet om framtiden kan i sig driva upp priser, men den generella efterfrågan av stål är fortfarande låg vilket inte talar för större prishöjningar.

## EFFEKTER FÖR BEIJER BYGGMATERIAL OCH VÅRA KUNDER

Det närmaste kvartalet kommer med en något högre, men stabil prisbild för Beijers kunder.





**ANTON  
JOHANSSON**

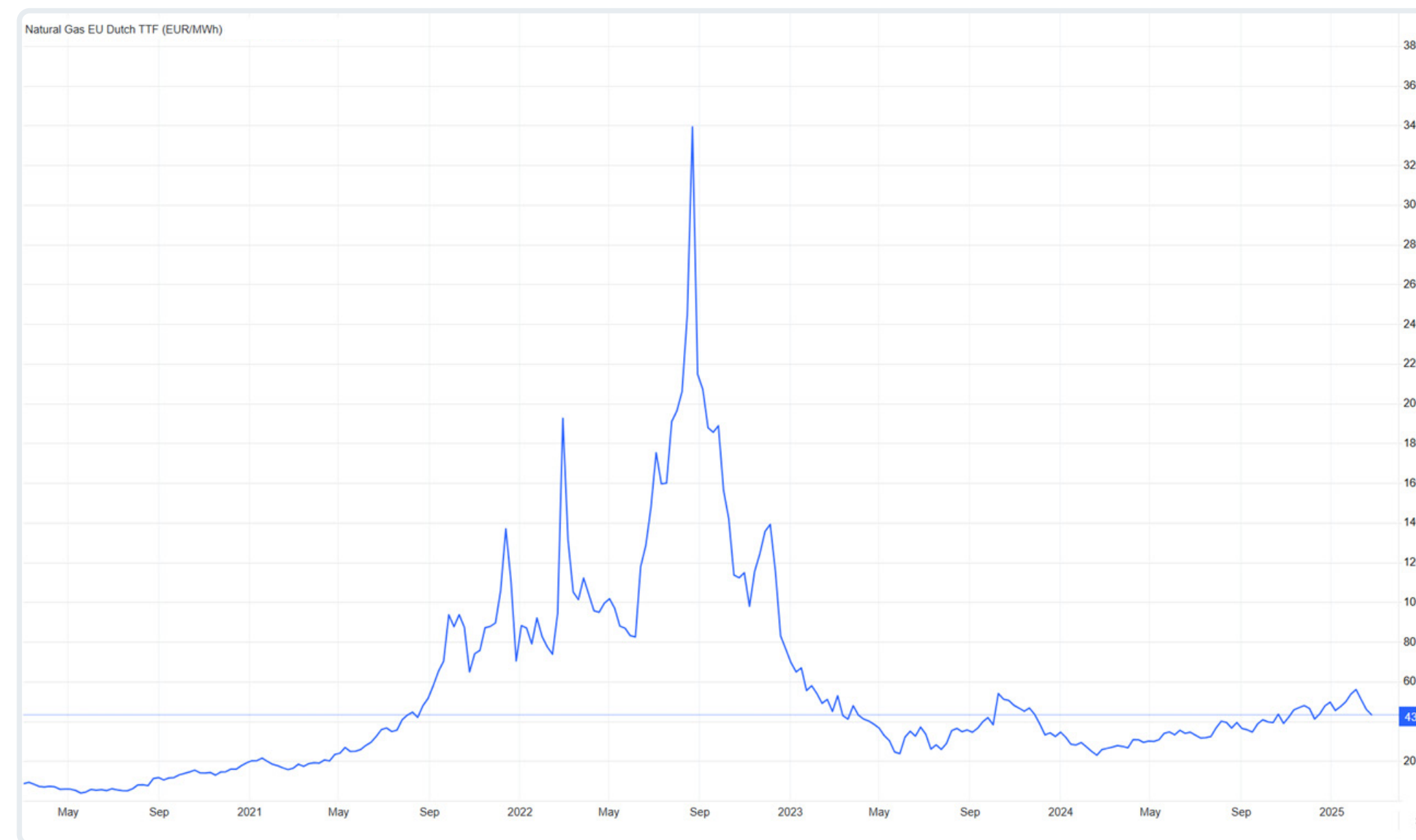
**Kategorichef**

Ansvarsområde: Gips, Isolering,  
Innerväggstål och Undertak

## MARKNADSSITUATION

Även isolering är påverkat av en svag marknad och efterfrågan är fortfarande relativt låg. Det råder ingen brist och tillgängligheten är god. Priset har, likt många andra byggmaterial, varit högt men stabilt under en längre tid.

Vi har mottagit indikationer på prishöjningar från enstaka leverantörer - vilket vi inte finner stöd för i kostnadsdrivande faktorer. Vi för en aktiv dialog med våra leverantörer för att säkerställa rätt förutsättningar.



Avser: Prisutvecklingen för naturgas  
Källa: <https://tradingeconomics.com/commodity/eu-natural-gas>

## EFFEKTER FÖR BEIJER BYGGMATERIAL OCH VÅRA KUNDER

Potentiella prishöjningar kan vi tyvärr inte uteslutas under det andra kvartalet, men arbetar aktivt för att ge rätt förutsättningar till Beijers kunder.





## MAGNUS JOHANSSON

Kategorichef

Ansvarsområde: Tak, Plast  
Fibercement och Utemiljö

## MARKNADSSITUATION

Vi ser en ökning av renoveringar i takt med att räntorna sänks, men marknadsläget för nyproduktion är fortfarande utmanande.

## PRISSITUATION/TILLGÄNGLIGHET

### UNDERLAGSPRODUKTER

De kommande kvartalen ser vi förnärvarande en högre prisbild. Detta kan komma att korrigeras längre fram. När vi ser till den nuvarande tillgången av bitumen är den god och mycket av prisökningen beror snarare på osäkerhet än på tillgången. Den 1 januari 2025 införde EU en ny reglering (2023/2683) som tvingar tillverkare av PET-flaskor att köpa tillbaka och återanvända 25% av materialet i sin produktion.

Detta har drivit upp priset på R-PET som underleverantörer använder för att tillverka återvunna stommar till produkterna och priset fortsätter att stiga. Idag är jungfrulig polyester billigare att köpa än återvunnen. Åtgärder för att öka återvinningen finns men de ger ingen omedelbar effekt.

### BETONGTAKPANNOR

Vi ser en prishöjning på betongtakpannor på grund av ökade råvarukostnader, särskilt för cement, men också andra råvaror samt övergången till fossilfritt. En specifik aktör har aviserat en betydande prishöjning mot marknaden med motivering att säkerställa kvalitet, innovation och långsiktig lönsamhet.

Det återstår att se hur marknaden reagerar på denna nya prispositionering.

## PROGNOS

Som tidigare är vi optimistiska inför framtiden, även om marknaden inte har återhämtat sig så snabbt som vi hade hoppats. Prognosen för 2025 är att efterfrågan på renovering fortsätter. Inom nybyggnation är efterfrågan fortsatt begränsad.



Avser: Utveckling bitumen. Källa: tradingeconomics.com





# TRÄ & SKIVMATERIAL

Innefattande Konstruktionsträ, Tryckimpregnerat,  
Vidareförädlade trävaror & Träbaserade skivor



## PETER SUNDQVIST

**Kategorigruppchef - Trä & skivmaterial**

Operativt huvudansvar för kategoriområdet trä och skivmaterial och dess totala utveckling.



# EU

## ANTIDUMPINGS- INITIATIV



### PETER SUNDQVIST

Kategorigruppchef  
Trä & skivmaterial

Operativt huvudansvar för kategoriområdet trä och skivmaterial och dess totala utveckling.

## SOM EN KONSEKVEN

av arbetet att motverka import av illegal rysk råvara pågår en EU-utredning i form av antidumpingåtgärder mot kinesiskt lövträbaserad plywood.

En stor del av plywooden där rysk råvara används i produktionen går via Asien, och specifikt Kina, vidare till EU. Detta har föranlett att EU planerar att införa antidumpingåtgärder mot lövträbaserad plywood från Kina. Syftet med åtgärderna är att motverka transit av rysk råvara via Kina. Det är specifika HS-nummer (varukod för import) som omfattas av strafftullarna, varav björk ligger i fokus. Men även andra inhemska kinesiska träslag som poppel och eukalyptus omfattas av åtgärden.

Detta är ett positivt initiativ som vi stödjer fullt ut, men även poppel inkluderas i ett av de HS-nummer som ligger i fokus. Poppel är till 100% ett inhemskt kinesiskt odlat träslag och används till stor del i den formplywood vi importerar.

Beijer kommer under våren 2025 att anpassa den FSC-certifierade poppelbaserade formplywood vi importerar. Den nya ersättningsprodukten kommer successivt ersätta den befintligt formplywooden under våren 2025. Egenskaperna på den nya produkten är snarlika föregångaren och kommer likt nuvarande formplywood att vara FSC-certifierad.



# KONSTRUKTIONSTRÄ, TRYCKIMPREGNERAT & VIDAREFÖRÄDLADE TRÄVAROR



**RAIJA  
GUNNARSSON**

**Inköpare**

Ansvarsområde: Konstruktions-  
virke, Ytterpaneler och  
Tryckimpregnerat



**PETER  
LUNDSTEDT**

**Kategorichef**

Ansvarsområde: Vidare-  
förädlade trävaror, Limträ  
Listverk samt Hus och bodar

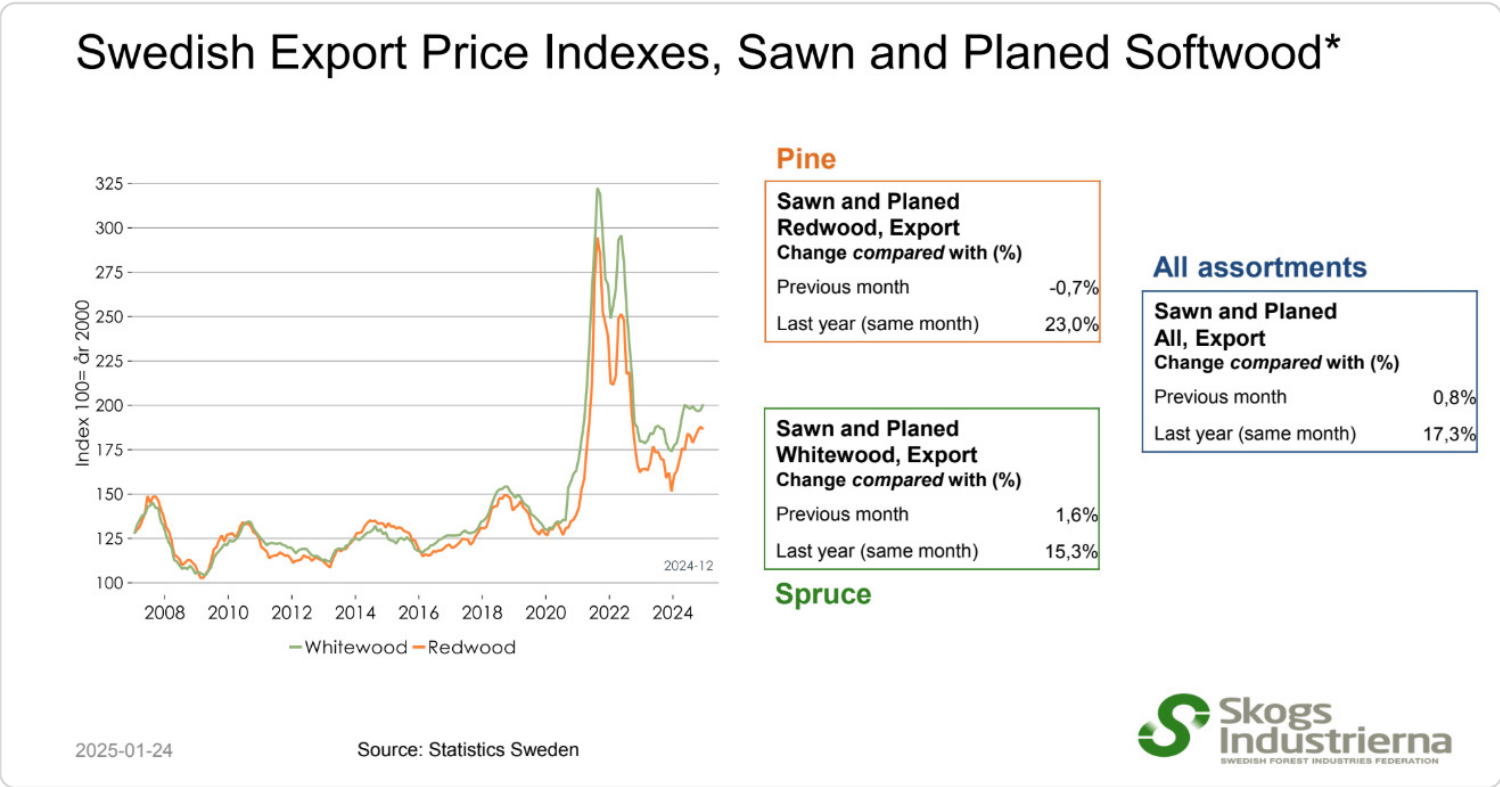
## MARKNADSSITUATION

Hösten brukar normalt inledas med en viss oro för timmerbrist i sågverksindustrin, för att sedan förbättras under vintern - något vi troligtvis inte ser i år. Ett fortsatt minskat utbud på timmer tvingar sågverk att ofrivilligt stå still. Några sågverk väljer att stanna produktionen en sammanhängande tid, medan andra drar ned på skift i omgångar beroende på tillgången av stockar.

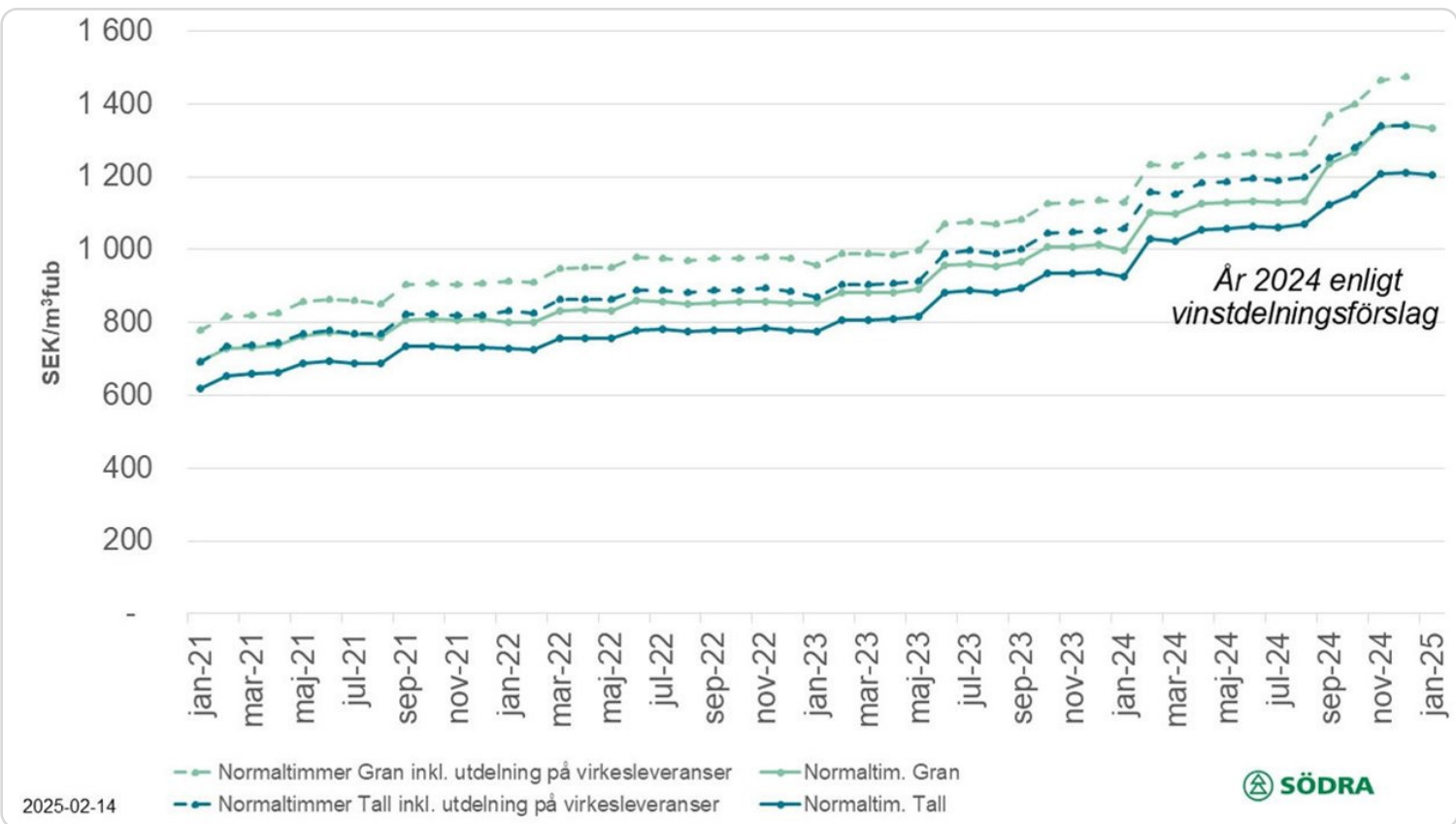
Kraftigt stigande priser på råvaran/timmer senaste året är det främsta skälet till att vi kommer se höjda virkespriser under våren - då färdigvaror inte har följt med upp i samma takt.

Bygghandeln i Europa och köpare globalt har varit försiktiga att bygga lager under vintern, men snart är vårsäsongen igång och lager måste fyllas på nytt. USA och president Trump varskor om höjda importtullar på ytterligare 25% mot Kanada, vilket också ökar trycket på köpare att agera om tullarna skulle bli verklighet.

Enbart hotet om höjda tullar kommer gynna svensk export när kunder på olika marknader vill säkra volymer inför kommande säsong.



Källa: Skogsindustrierna



<https://www.sodra.com/sv/se/skog-medlem/skogsbruk/salja-virke/virkespriser/>

Timmerpriserna höjdes vid fem tillfällen enbart under 2024 i södra Sverige. Över året innebar det en ökning om 35% för grantimmer, samt ytterligare höjningar under februari månad 2025. Exportpriser för sågade & hyvlade trävaror av gran ökade under 2024 med 15,3%. Det behövs ca. 2 kbm timmer för en kbm färdigt virke.





## PRISSITUATION/TILLGÄNGLIGHET

I dagsläget är tillgängligheten relativt god och utbud och efterfrågan är i balans, men hänger på en skör tråd. Efterfrågan kommer att öka i takt med våren och i kombination med en minskad sågproduktion kan det bli tillfälliga brister redan i sommar.

Förväntningarna är att den svenska kronan kommer att stärkas framåt, vilket förhoppningsvis medverkar till att prishöjningarna kommer succesivt, samt under en längre period. Prisnivån i Sverige har dock det senaste året varit lägre än på exportmarknader, undantaget Storbritannien.

Prishöjningar på furuvaror och impregnerade trävaror var mer blygsamma i inledningen av året men förväntningen är att vi kommer se likartade höjningar oavsett träslag.

### VIDAREFÖRÄDLAT

Vi förväntar oss prishöjningar under det andra kvartalet inom samtliga varugrupper (list, limträ, invändig panel etc.). Furubaserad specialtrall kommer att följa den generella prisutvecklingen på furu.

### KÄRNFURUTRALL - ERSÄTTER SIBIRISK LÄRK

Då den sibiriska lärken slutat säljas på grund av att den produceras av rysk råvara kommer vi denna säsong ersätta den med Kärnfurutrall. Kärnfurutrallen är, likt lärken, en trall helt utan tillsatta ämnen och därav ett bra miljöalternativ inom trallsegmentet.

Med svensk råvara av bra kvalitet, samt minst 99% kärnfuruandel är den en väldigt god ersättare till lärken. Inför den kommande trallsäsongen kommer kärnfurutrallen att finnas lagerlagd på merparten av Beijers filialer, samt på vårt centrallager.

## PROGNOS

Vi går in i en traditionell lageruppbyggnadsperiod. Orderböckerna på sågverken blir starkare, även om det fortfarande inte är helt tydligt hur stark den underliggande efterfrågan är. Den totala byggproduktionen har redan svängt upp, om än från låga nivåer, och de närmaste månaderna blir avgörande för hur vida ett konsumentdrivet konjunkturluft kan få fäste.

Hushållen har i stort sparat det extra tillskottet i köpkraften som växer fram. Är det någon gång vi ska vara optimistiska så är det under våren när hela säsongen ligger framför oss - tillväxtutsikterna i Sverige är bättre än i många andra länder.

Sågverken kommer att höja priserna på både gran och tall.

### VIDAREFÖRÄDLAT - INVÄNDIGA PANELER, LISTER, LIMTRÄ & LIMFOG

Generellt är tillgängligheten god och vi förväntar oss inte att situationen kommer att förändras under kommande kvartal.

## EFFEKTER FÖR BEIJER BYGGMATERIAL OCH VÅRA KUNDER

Vi har fullt fokus på att säkra tillgänglighet framåt och med målsättningen att prishöjningarna kommer successivt.





**ALEXANDER  
SVENSSON**

Kategorichef

Ansvarsområde: Träbaserade skivmaterial

## MARKNADSSITUATION

Ur ett marknadsperspektiv ser utsikterna för våren fortsatt positiva ut. Aktiviteten inom framför allt ROT-sektorn är stadigt ökande. Dock är det ett fortsatt ansträngt läge inom nyproduktion, vilket påverkar projektvolymen av träbaserade konstruktionsskivor.

På längre sikt räknar vi med en successivt stigande efterfrågan på skivmaterial. Det, i takt med att fler segment inom byggindustrin ser en ökad orderingång och att realiseringar sker av planerade projekt som tidigare senarelagts. Sammanfattningsvis ser det positivt ut och vi bedömer att efterfrågan kommer öka successivt kommande månader. Dock är det fortsatt många osäkra omvärldsfaktorer som kan komma att förändra bilden.

## PRISSITUATION/TILLGÄNGLIGHET

### PLYWOOD

Priserna på granbaserad plywood har varit relativt statiska under 2024 då efterfrågan varit låg. Detta har motverkat prishöjningar, trots kraftigt stigande råvarukostnader. Inför det andra kvartalet förväntar oss stigande priser på plywood då ett förbättrat marknadsläge generellt påverkar efterfrågan positivt, samt att skivproducenter behöva ta ut den stigande råvarukostnaden i sitt led.

En oberäknelig faktor som bör nämnas är marknadsläget i USA och president Trumps plötsliga beslut om diverse handelsavtal och tullar. Hur införda, samt kommande tullar kommer att påverka, eller i vilken utsträckning är än så länge svårbedömt. Det vi kan konstatera är att flödet av trä och skivor till USA kan komma att påverka prisbilden på plywood, främst den sydamerikanska plywooden.

Vi bedömer att tillgängligheten kommer att vara i balans med efterfrågan under våren.

### OSB

Vi förväntar oss stigande priser under det andra kvartalet där underliggande faktorer är träråvarans prisuppgång. OSB-tillverkarna upplever en ökad efterfråga och därmed en ökad orderstock. Med det sagt, tror vi inte att tillgängligheten bör påverkas under det andra kvartalet.





## PRISSITUATION/TILLGÄNGLIGHET

### SPÅNSKIVORW

De olika träbaserade skivmaterialen har historiskt inte alltid rört sig korrelerat, även om de i många fall bygger på samma ingående råvarumaterial. I det andra kvartalet kommer vi se en samlad prisuppgång på de flesta träbaserade skivorna, spån inkluderat. Även här drivet av trävarans prisuppgång, likt plywood och OSB.

## PROGNOS

Det är ett förhållandevis stabilt marknadsläge men med globala orosmoln, i form av handelsfrågor där tullar och motåtgärder kan komma att påverka varuförsörjning samt efterfrågan på skivmaterial. Vi bevakar utvecklingen och planerar för tänkbara scenarion för att säkerställa vår varuförsörjning på bästa möjliga sätt.

## EFFEKTER FÖR BEIJER BYGGMATERIAL OCH VÅRA KUNDER

De pågående diskussionerna om eventuella amerikanska importtullar kan komma att påverka både tillgänglighet samt prisutveckling på den svenska marknaden.

Tariffer mot exempelvis Kanada eller EU som exporterar en hel del trä/skivor hade påverkat, och eventuellt förändrat flödet av dessa produkter till USA. Förflyttningar av sådana volymer USA efterfrågar kan skapa störningar i globala värdekedjor och därmed påverka tillgängligheten även på vår marknad.

Skulle en handelskonflikt uppstå är det svårt att förutsäga vad konsekvenserna blir. Det är viktigt för Beijer att fortsatt arbeta med en diversifierad leverantörsbas för att riskminimera eventuella följder av en konflikt och säkra bästa möjliga tillgänglighet för våra kunder.





# GOLV & SNICKERIER

Innefattande Fönster, Dörrar, Kök, Golv,  
Färg samt Kakel & Klinker



## DANIEL MORTHORST

**Kategorigruppchef - Golv & Snickerier**

Operativt huvudansvar för kategoriområdet golv och snickerier och dess totala utveckling.





## ANDERS ROXENHED

Kategorichef

Ansvarsområde: Färg, Golv och Kakel

## MARKNADSSITUATION

Trenden sedan förra kvartalet håller i sig med en stabil, men förhållandevis låg efterfrågan på totalmarknaden för golv. Största faktorn som fortsatt påverkar totalvolymen är ”kraschen” inom nyproduktion av bostadslägenheter och gruppbyggda småhus.

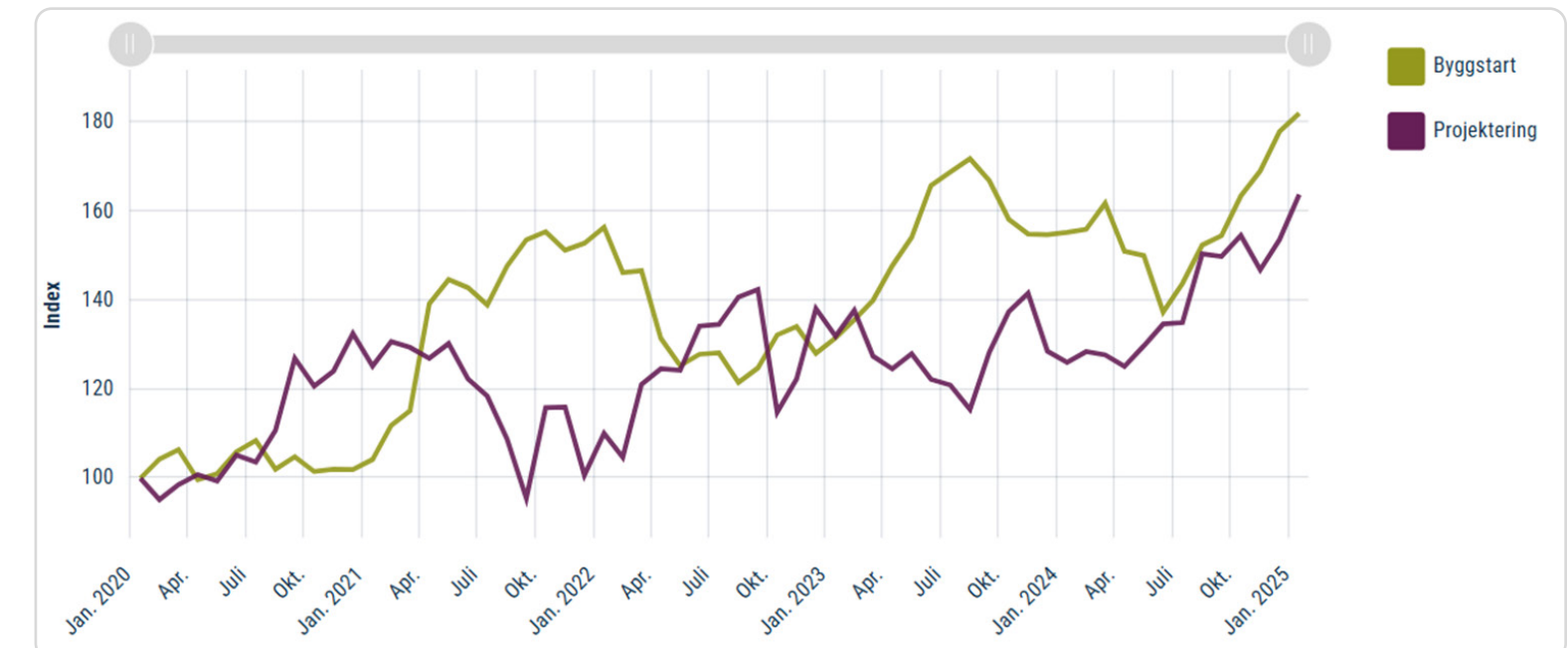
Till ljuspunkterna hör dock att ROT-marknaden för renovering och invändig ombyggnad har en trend som kommer ge en stabil efterfråga. Dels i närtid då byggstarterna ökar, samt på längre sikt då fler och fler projekt projekteras (+30% YTD).

På privatmarknaden märks också en ökad försäljning av material för invändig renovering - och med en förutspådd ökning av flyttkedjorna kan vi förvänta oss en fortsatt förbättring. Dock är det hög arbetslöshet och ett relativt högt kostnadsläge - vilket gör att man som konsument generellt är försiktig och kostnadsmedveten\*. Det blir bland annat tydligt genom att det görs mindre omfattande renoveringar och projekt, samt billigare materialval.

### Ökad projektering ROT-bostäder

ROT-Marknaden för bostads-lägenheter där golv upphandlas. Invändigt underhåll och ombyggnad för flerbostadshus och gruppbyggda småhus.

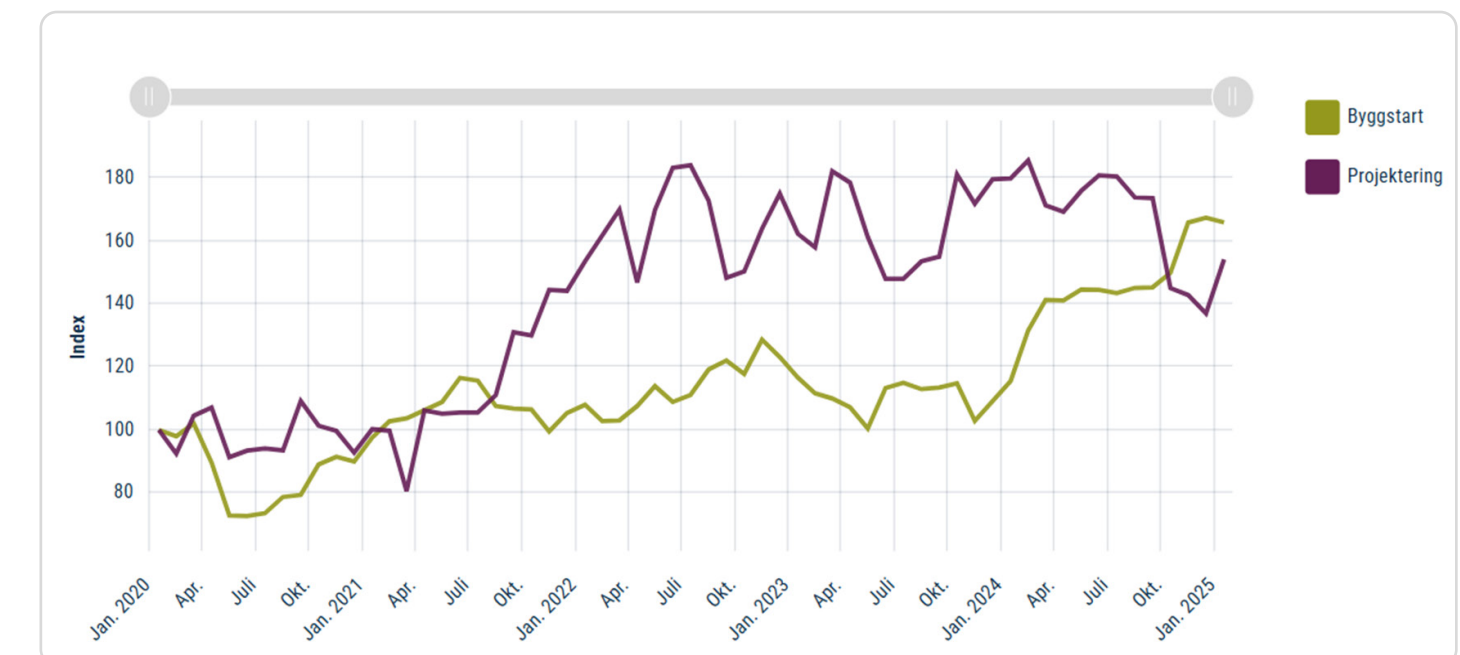
Källa: Byggfakta Smart



### Ökad projektering ROT-offentlig miljö

ROT-marknaden offentlig miljö där golv upphandlas. Invändigt underhåll och ombyggnad för affärs- och kontorshus, hotell, restauranger, idrottsanläggningar.

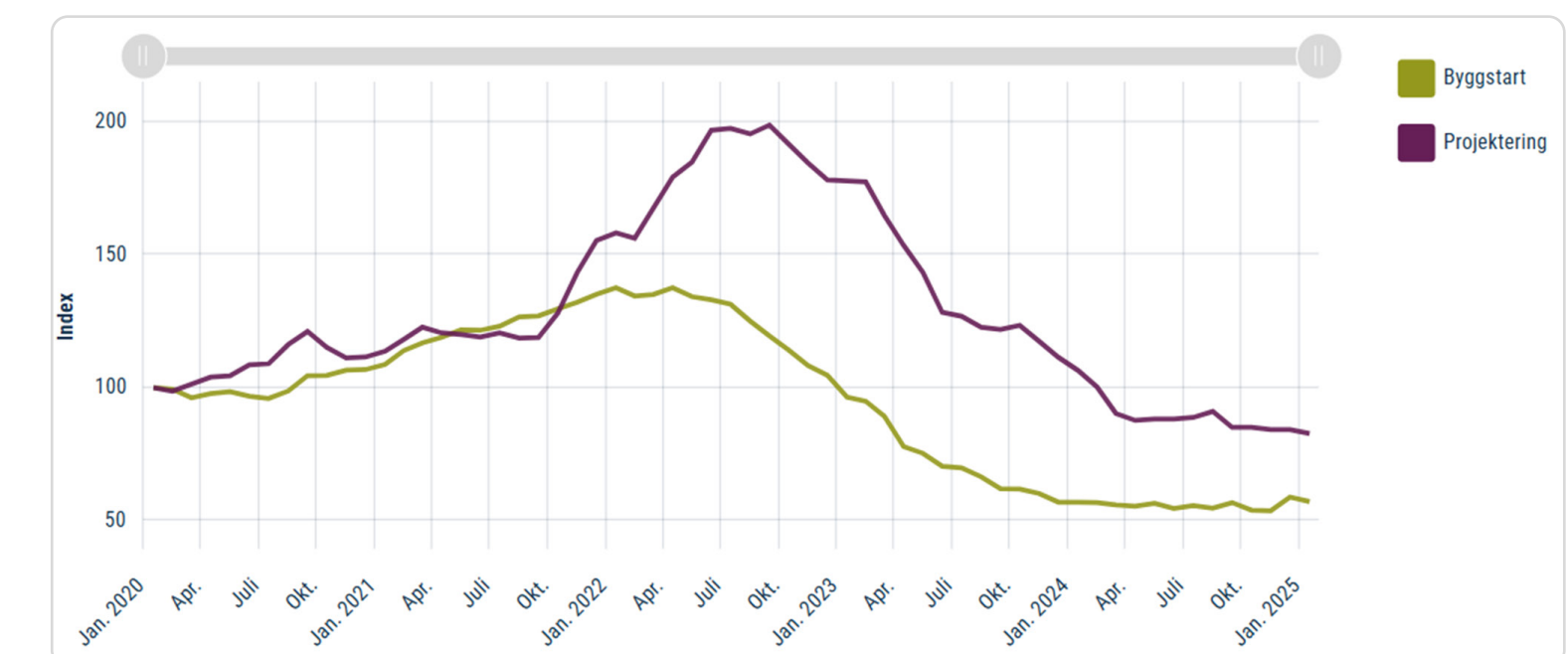
Källa: Byggfakta Smart



### Låg nyproduktion av bostadslägenheter

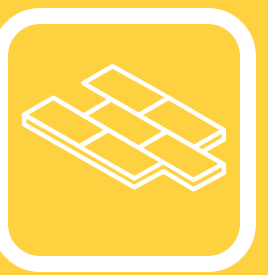
Nyproduktion där golv upphandlas. Nybyggnad och tillbyggnad av flerbostadshus och gruppbyggda småhus.

Källa: Byggfakta Smart



\*Konjunkturbarometern KI Jan 25





## MARKNADSSITUATION

I Norden har Danmark som första land under ett par kvartal i rad positiv tillväxt inom golv. För övriga länder i Norden är det fortsatt utmanande. Det enda område som ökar i samtliga nordiska länder är LVT (Luxury Vinyl Tiles), vilket till stor del beror på att materialslaget fortsätter ta marknadsandelar från trä och laminat.

Mest utmanade är fortsatt parkettmarknaden. I Sverige där vi har en, jämfört per capita, stor parkettmarkand slår detta hårt för tillverkarna som behöver ökade och stabila volymer för att få ner produktionskostnaderna per m2. Det finns inte längre utrymme att rationalisera bort mer fasta kostnader än vad man hitintills gjort, utan att äventyra den framtida leveransförmågan.

### UTVECKLINGEN I SVERIGE 2024 VS 2023 - PER GOLVTYP

*Notera - i skrivande stund finns inte alla officiella siffror tillgängliga och mindre revideringar kan ske framöver.*

- Parkettgolv: Minus ca 17% (Enl. Golvtilverkare och GBR)
- + Laminatgolv: Plus 13% (Enl. EPLF)
- + LVT (Luxury Vinyl Tiles): Plus 3% (Revideras troligen upp - ökar i hela Norden)
- Textilplattor: Minus ca 1%.
- + Faner/Härdat trägolv: Plus ca 10%

## PRISSITUATION/TILLGÄNGLIGHET

Den leverantörsbas vi har inom golvområdet på Beijer speglar marknaden väl där vi kan se moderata höjningar, men även mindre sänkningar. Inga ingående material-, energi- eller transportkostnader ligger bakom detta.

Anledningen är uteslutande att man antingen behöver gå ned i marginal för att möta ökad konkurrens eller att man nu behöver ta ut kostnadsökningar som man tidigare skjutit på.

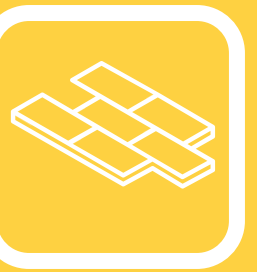
Vi ser inga störningar eller begränsningar i tillgängligheten för råvaruförsörjningen, vilket medför att tillgängligheten anses vara god i nuläget, samt kommande kvartal. Undantaget är brist på ek i finare sorteringar. Dock skulle snabba svängningar vara utmanande, då respektive tillverkare anpassat sin produktionskapacitet till rådande marknadsläge.

## PROGNOS

Parkett och träfaner/härdat trä - stabil men utmanande prisbild. Parkett har, jämfört med exempelvis tillverkning av LVT eller laminatgolv, en relativt personalintensiv produktion. I stort sett samtliga parkettleverantörer har gjort de kostnadsneddragningar inom produktionen som varit nödvändiga och möjliga. Utmaningen är att både material och transport fortfarande ligger kvar på en hög kostnadsnivå. Energikostnaderna, som gått ner betydligt, påverkar mindre.

Det faktum att man ska producera en lägre volym med en stor fast produktionskostnad driver upp produktionskostnaden per kvadratmeter. Efterfrågan och konkurrensen har dock tydligt visat att man nått en gräns som är svår att ta ut i marknaden. Vår bedömning är att priserna ligger kvar relativt stabilt på dagens nivå, dock med större risk för prisökningar än marknadens behov av prissänkningar. Att investera i ROT nu är en säker affär.





**MARIA  
HELLQVIST**

Kategorichef

Ansvarsområde: Fönster och  
Dörrar



**DANIEL  
MORTHORST**

Kategorigruppchef - Golv &  
Snickerier

Operativt huvudansvar för  
kategoriområdet golv och  
snickerier och dess totala  
utveckling.

## MARKNADSSITUATION

### FÖNSTER OCH DÖRR

Tyvärr ser vi just nu många prisökningar mot konsument och hantverkare. Vi jobbar för att hålla tillbaka det vi anser inte är motiverat, i förhållande till bland annat ingående material.

Framför allt många dörrar produceras i Europa vilket gör att valutan och lönekostnader driver upp priserna. Även om svenska kronan just nu stärks, har vi med många leverantörer haft låsta priser sedan 1 april. Snittpriset för Euron har då varit 11,47 kr under tidsperioden fram till nu.

Vi behöver ett producentansvar när det gäller prisbilden och dess påverkan. Höga priser kan bromsa in utvecklingen av ökade renoveringar och kan störa den stimulans vi behöver och som vi ser komma.

## PRISSITUATION/TILLGÄNGLIGHET

### FÖNSTER OCH DÖRR

Projektmarknaden är fortsatt prispressad och kommer att vara så större delar av året. Det innebär att vi inte ser några prisökningar i pipen som det ser ut nu.

### KÖK OCH BAD

Ett större intresse från konsument att se över kök och bad finns och vi ser att också de mindre ROT-jobben ökar. Projektmarknaden för kök och bad är fortsatt pressad på grund av bristande nybyggnation. Det finns förfrågningar på projekt som lägger längre fram, men under 2025 kommer projektmarknaden fortsatt att vara låg.

## PROGNOS

Kommande prisökningar på kök och bad under våren 2025 beror främst på prishöjningar på råvaror som skrivmaterial samt löneökningar. Tillgängligheten är god, sett till den efterfrågan som finns just nu, då man anpassat personalstyrkan efter aktuella behov och prognoser.



Källa: <https://www.ecb.europa.eu/home/html/index.sv.html>





# BUTIKSVAROR

Elverktyg  
Innefattande Infästning, Beslag, Verktyg,  
Lim & Fog, Elvaror, VVS samt Arbetskläder



## ERIK NORIN

### Kategorigruppchef - Butiksvvaror

Operativt huvudansvar för kategoriområdet butiksvvaror och dess totala utveckling.





## MARKNADSSITUATION

Marknaden bedöms vara relativt stabil till och med sommaren med fortsatt god tillgänglighet. Vi ser inga tydliga tecken på att leverantörer har problem att skala upp från krympande till en växande marknad på produktionssidan. Däremot är det ett större tryck på rekrytering av servicepersonal som exempelvis säljare och tekniska experter, vilket kan leda till att den delen av affären under våren kommer ligga lite efter.

## PRISSITUATION/TILLGÄNGLIGHET

Vi ser just nu många leverantörer som flaggar för prisjusteringar uppåt, delvis drivet av inflation och logistikkostnader. Flera leverantörer har hållit tillbaka prishöjningar under lågkonjunkturen, men vi ser också omotiverade höjningar som vi kommer jobba extra aktivt med att för att säkerställa fortsatt konkurrenskraft. Detta kan innebära att vi måste se över våra inköpskanaler och genomföra större leverantörs- /sortimentsbyten.

Antal konkurser inom producerande led är minimala men vi ser ett par fall där producenter väljer att stänga ner vissa fabriker, senast vår leverantör av byggbeslag. Då den generella tillgången är god ser vi dock inte att denna typ av situationer ska leda till någon materialbrist, endast skiften av producenter.

## PROGNOS

Redan under pandemisituationen påbörjades en rörelse där producenterna i högre grad byggde upp tvillingfabriker - främst i Nordamerika, Europa och Asien och därmed spred sin produktion. Denna utveckling bedömer vi kommer accelerera givet det osäkra världsläget. Vi ser till dags datum inte några risker för materialbrist för resten av kalenderåret men däremot risk för prisfluktationer, beroende på valutakurser (USD) och tullar.

På längre sikt är oron i det kinesiska havet något som kan komma att påverka produkter med elektiska komponenter och på kort sikt även delar av sortimentet på handverktyg.

## EFFEKTER FÖR BEIJER BYGGMATERIAL OCH VÅRA KUNDER

För kvartal 2 är tillgängligheten fortsatt god och vi kan räkna med prisjusteringar på +0-6%.





# LOGISTIK



## HENRIK EHRENGREN

### Supply Chain Director

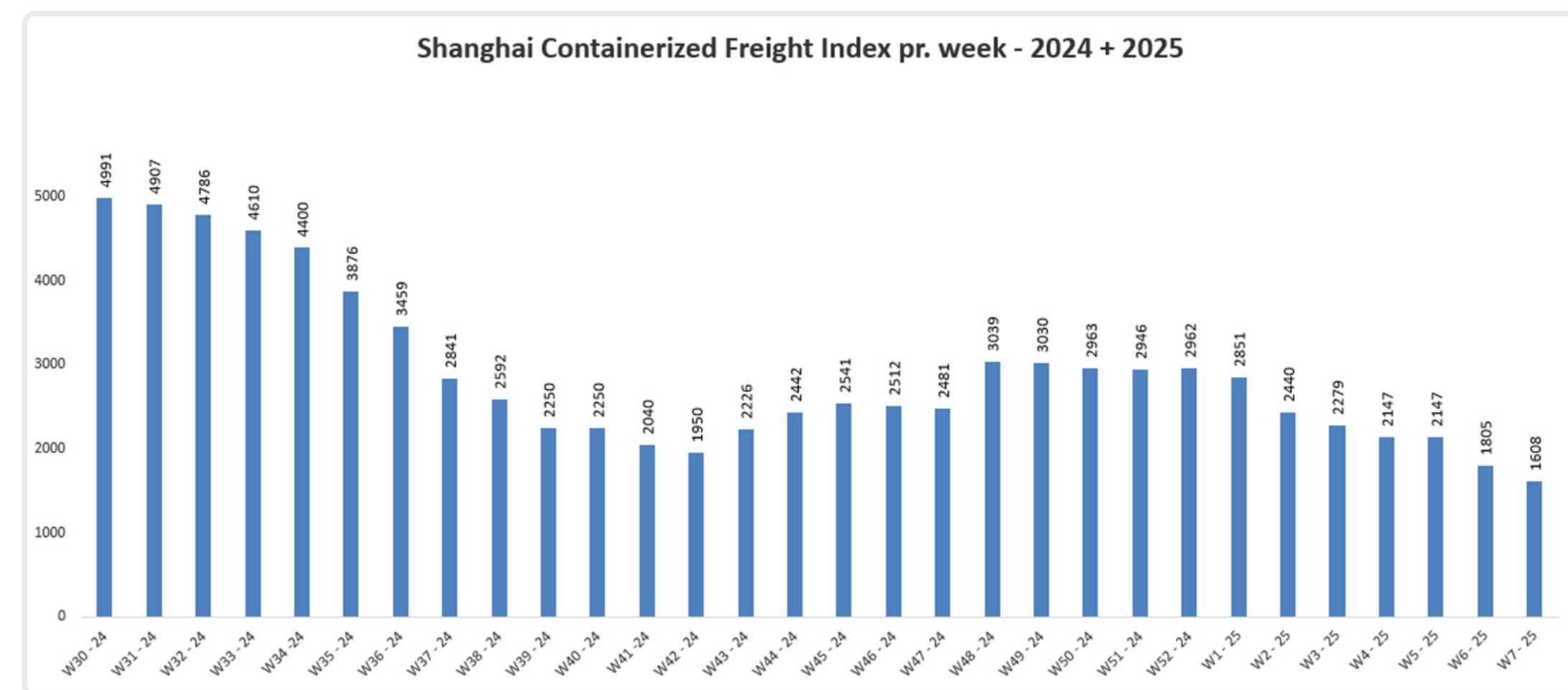
Ansvarig för att driva utvecklingen inom logistik med fokus på kunderbjudande.





## IMPORT OCH SJÖFRAKT

Priserna på sjöfrakt från Asien har minskat under början av 2025 och ligger nu på en relativt låg nivå. Under 2000 USD för en 20-fots container.



Källa: <https://leman.com/scfi-shanghai-containerized-freight-index/>

Trots att den befarade strejken i amerikanska hamnar i januari blåstes av finns omfattande risker i den globala sjötrafiken. De handelshinder i form av tullar som USA planerar att införa riskerar att skapa obalans i fraktsystemet. Det skulle påverka ledtider såväl som priser och öka effekterna av att rutten genom Röda havet inte kan användas på grund av risker för attacker.

Detta balanseras dock delvis av att mer fraktkapacitet adderas under kommande period.

## REGIONALA OCH LOKALA LEVERANSER

Marknaden för regionala och lokala transporter fungerar generellt bra och kapaciteten är i balans med efterfrågan. När konjunkturen vänder uppåt finns vissa risker för kapacitetsbrist då många åkerier minskat sin kapacitet under lågkonjunkturen.

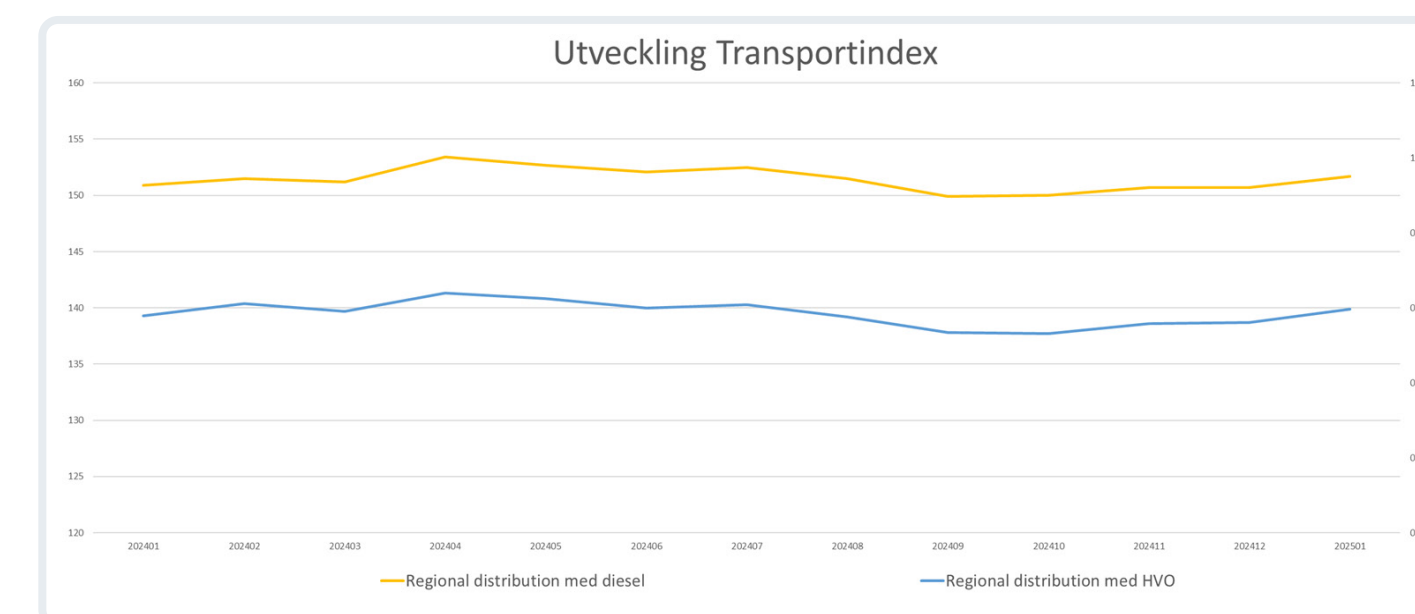
Fraktkostnaderna för regionala och lokala transporter har senaste 12 månaderna varit väldigt stabila och endast ökat med 0,5% för regionala transporter med diesel och med 0,4% för regionala transporter med HVO100.

Kostnadsprognosen framåt är svår att göra beroende på osäkerheten i världsläget som kan slå på drivmedelspriserna samt på kommande ökade lönekostnader.

Kostnader för regionala transporter är i dagsläget, enligt branschindex, uppdelat som nedan men varierar något mellan typ av drivmedel och längd på transporterna.

Drivmedel: 10-11%, förare: 53-54% och övriga kostnader: 36-37% (ex. underhåll, ränta mm).

Löneökningen under våren beräknas påverka index med drygt 1,5% medan effekterna av ett eventuellt ökat drivmedelspris är mer osäkra.



Avser: Indexutveckling, regionala transporter med diesel och HVO100.  
Källa: Eget diagram.



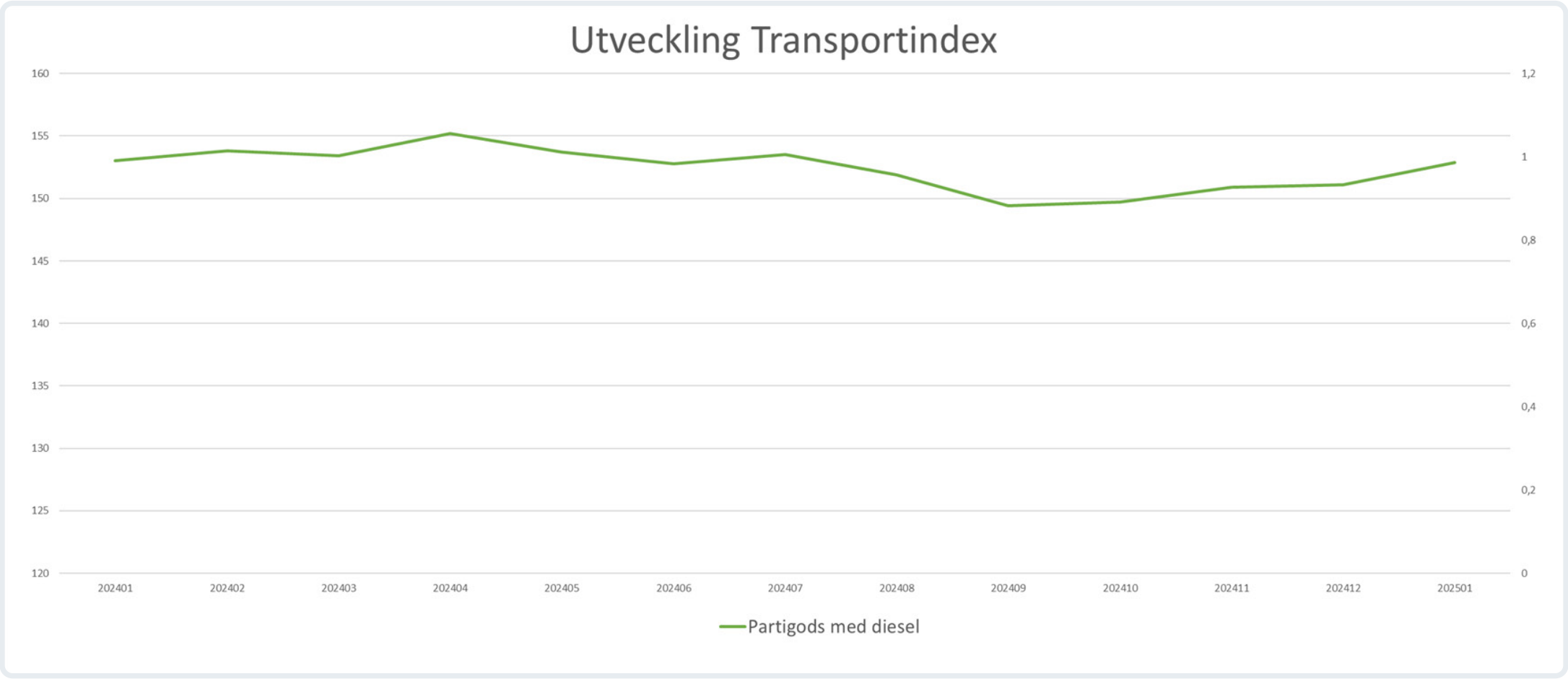


## LÅNGVÄGA TRANSPORTER

Liksom för regionala och lokala transporter är det ett stabilt läge för långväga transporter med en god balans mellan tillgång och efterfrågan.

Kostnader för långväga transporter är i dagsläget, enligt branschindex, uppdelat som nedan men varierar något mellan typ av drivmedel.

- Drivmedel: 26-29%
- Förare: 37-39%
- Övriga kostnader: 33-35% (ex. underhåll, ränta mm)



Avser: Indexutveckling, partigods med diesel. Källa: Eget diagram.

## TILLGÄNGLIGHET

Generellt har tillgängligheten varit god under vintern, men som nämnts tidigare i rapporten finns det risk för lägre tillgänglighet kopplat till den förbättrade konjunkturen, och det faktum att flertalet leverantörer minskat sin kapacitet och har en ledtid för att skala upp produktionen.





**beijerbygg.se**

*Informationen i Beijer Bygghandels Branschrapport hämtas löpande från verifierade externa källor och undersökningsföretag. Omvärldsbevakning, analys och sammanställning görs av våra produktexperter inom försäljning/inköp. Innehållet i rapporten speglar Beijer Bygghandels uppfattning om aktuellt marknadsläge och utveckling.*

*Förändringar kan dock ske snabbt varför informationen endast skall ses som vägledande.*



**KLICKA HÄR FÖR ATT PRENUMERERA**

Prenumerera på vår Branschrapport och få den skickad till dig via mail när vi lanserar en ny utgåva.