



NORSK
TOPPFOTBALL



TOPPFOTBALL
KVINNER

Monitor
Deloitte.

Toppfotballbarometeret 2026

Et innblikk i økonomien i norsk toppfotball

Hovedfunn

- 1 Introduksjon og sammendrag 3
 - 2 Status i norsk toppfotball 5
 - 3 Hva pengene brukes til 11
 - 4 Interessen for norsk fotball 15
 - 5 Fremtidsutsikter 19
-



Foto: NTB

Toppfotballbarometeret - Hovedfunn

Hovedfunn-kapittelet presenterer de viktigste trendene for norsk toppfotball i 2025 på tvers av Eliteserien, OBOS-ligaen og Toppserien. For detaljert oversikt vises det til underkapitlene for hver enkelt liga

Om rapporten

Toppfotballbarometeret 2026 er den syvende utgaven av den årlige rapporten (tidl. Eliteseriebarometeret). Rapporten gir en oversikt over den økonomiske situasjonen i norsk toppfotball basert på klubbens lisensrapportering.

Formålet med rapporten er å skape økt forståelse og engasjement rundt norsk toppfotball gjennom å tilby et økonomisk innblikk i klubbdrift. Rapporten gir også mulighet for å gjøre sammenligninger som kan brukes til å forbedre klubbdrift og søke kommersielle muligheter.

Rapporten er utarbeidet i samarbeid mellom Norsk Toppfotball, Toppfotball Kvinner og Deloitte, med sentrale bidrag fra klubbene. Alle klubbene har hatt mulighet til å gi innspill og godkjenne sine respektive klubsider.

Om Hovedfunn

Hovedfunn presenterer de viktigste trendene i norsk toppfotball i 2025 på tvers av Eliteserien, OBOS-ligaen og Toppserien. Funnene varierer fra år til år, ettersom målet er å fremheve temaer som reflekterer aktuelle utviklingstrekk i norsk toppfotball. For mer detaljerte tall og analyser per liga og klubb, vises det til underkapitlene for hver enkelt liga.

Rapportstruktur

Rapporten er delt inn i fire hoveddeler: Én samlet del som presenterer hovedfunn innen norsk toppfotball, og tre underdeler som gir en mer detaljert gjennomgang av hver liga og de tilhørende klubbene.

Norsk fotball hovedfunn



Dypdykk Eliteserien



Dypdykk OBOS-ligaen



Dypdykk Toppserien



Jens Haugland
Daglig leder, NTF
+47 905 78 703
jens@toppfotball.no

Marianne Solheim
Daglig leder, TFK
+47 955 20 354
marianne@toppfotballkvinner.no

Stian Martinsen
Prosjektleder, Deloitte
+47 951 98 349
smartinsen@deloitte.no

Emilie Finnevolden Gooderham
Talsperson for prosjektet, Deloitte
+47 992 59 061
emfinnevolden@deloitte.no

Sammendrag

1

Status på økonomien i norsk toppfotball

Rekordår for både inntekter og kostnader på tvers av Eliteserien, OBOS-ligaen og Toppserien.

Eliteserien med 3 mrd. i kostnader for første gang. Toppserien når over 100 mill. i sportslige personalkostnader.

Høy temperatur i spillermarkedet, inkludert spillerkjøp i Eliteserien på rekordhøye 654 mill.

2

Et blick på hva pengene brukes til

Økte inntekter i Eliteserien går ikke bare til økte kostnader i driften, men også til styrket klubbøkonomi.

Økte midler til både personalkost og spillerkjøp i OBOS-ligaen, men ikke rom for å sette av mer egenkapital.

Økt profesjonalisering i Toppserien gir økte personalkostnader – til en stadig høyere andel av inntektene.

3

Interessen for norsk toppfotball

Interesse fra tilskuere, sponsorer og kjøpere av spillere styrker grunnlaget for penger i kassen for klubbene.

Landslagene også i vinden, med VM-feber rundt herrelandslaget i 2026 og kvinnelandslaget i EM i 2025.

Samlet er det en interesse og positivitet rundt norsk fotball som lover godt for fortsettelsen.

4

Budsjett og utsikter for 2026

Budsjettene i Eliteserien peker på forventning om fortsatt vekst med 18% inntektsøkning.

For OBOS-ligaen ventes en nedgang for både inntekt og kostnad på -7%, formet av opp- og nedrykk

Toppserien utvides med to lag i 2026, og budsjettene peker mot videre økning av inntekter og kostnader.

Hovedfunn | Status på økonomien i norsk toppfotball (1/6)

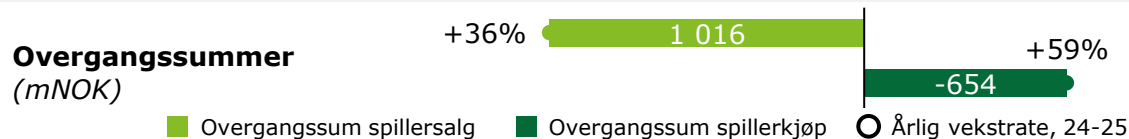
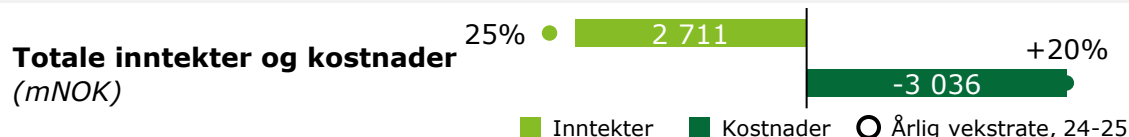


Både inntekter og kostnader økte betydelig i Eliteserien i 2025. Europainntekter bidrar stort til å løfte inntektene, mens kostnader til sportslig personale bidrar til å løfte kostnadene. Overgangsmarkedet fortsetter å slå nye rekorder



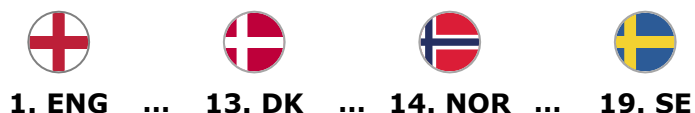
Trender i fokus

- Rekordinntekter på 2,7mrd, drevet av store Europainntekter
- Kostnader over 3mrd for første gang; 1,35mrd i sportslige personalkostnader
- Rekordhøy sum til kjøp av spillere på over 650 mNOK totalt for ligaen



UEFA-ranking¹

(2025/2026 sesong)



Inntekstveksten i Eliteserien var tilbake for fullt i 2025, etter en utflating av veksten året før. Bodø/Glimts suksess i Europa på både våren og høsten bidrar vesentlig til at Eliteseriens UEFA-inntekter mer enn doblet seg fra 343 mNOK til 726 mNOK. Som et positivt tegn på interessen rundt klubbene, økte også de samlede billettinntektene med 60 mNOK, hvorav 32 mNOK kom fra kamper i Eliteserien.

Kostnadene for Eliteserierklubbene passerte for første gang 3 mrdNOK etter en økning på om lag 0,5 mrd fra året før. Lønnskostnader driver mye av veksten, og har som andel av ligaens inntekter hatt en økende tendens over tid med en endring fra 52% til 61% over det siste tiåret. Dette er et nivå som nå nærmer seg snittet til de fem største ligaene i Europa (65%)².

Overgangsmarkedet slo flere rekorder i 2025, ledet an av Nypan fra Rosenborg til Manchester City som den dyreste norske spilleren solgt fra Eliteserien. Totalt ble fem spillere fra Eliteserien solgt for over 50 mNOK i 2025. På kjøpsiden knuste klubbene den tidligere rekorden med 59%, og endte på 654 mNOK. Spillerlogistikk leverte tidenes største bidrag med total gevinst på tvers av klubbene på 772 mNOK for 2025. Dette løftet ligaens samlede resultat fra 89 mNOK i 2024 til 426 mNOK i 2025, mens resultatet før spillerlogistikk holdt seg på forholdsvis stabilt nivå og endte med -324 mNOK. Dette understreker hvor viktig spillerlogistikken har blitt for klubbenes økonomi.

Totalt sett var den økonomiske tilstanden for klubbene god i 2025. Ingen klubber befant seg i rød FOS-sone, og 12 klubber befinner seg i grønn sone. Klubbene klarer med dette å opprettholde satsningsnivået samtidig som økonomien er sunn målt etter FOS. Betydelige bidrag fra spillersalg og europainntekter representerer dog en viss sårbarhet i kraft av at det er mindre forutsigbare inntektsstrømmer.

Norges UEFA-ligaranking har falt med 3 plasser fra året før. Dette innebærer at Danmark har tatt over som sterkeste liga i Norden, men det vil uansett være fem lag fra Eliteserien som skal ta fatt på kvalifisering til spill i Europa høsten 2026.

Hovedfunn | Status på økonomien i norsk toppfotball (2/6)

Viking sikret seriemesterskapet til tross for at fire andre klubber hadde høyere personalkostnader, mens Sandefjord skilte seg positivt ut med en sterk tabellplassering sett opp mot kostnadsnivå

Selv om sammenhengen mellom sportslige resultater og muligheten til å betale lønninger gjerne gjør seg gjeldene over tid, er det det stadig eksempler i Eliteserien på prestasjoner både over og under forventning sett opp mot kostnadsnivået. Det var også tilfellet i 2025, der Viking tok gullet til tross for at personalkostnadene kun var femte høyest i ligaen. At seriemesteren er såpass langt unna kostnadstoppen er langt fra vanlig. I Toppfotballbarometerets datagrunnlag for de siste 12 sesongene har det kun vært ett annet tilfelle der seriemesteren ikke var innenfor topp 3 av personalkostnader (Bodø/Glimt i 2020).

Det var Sandefjord som overpresterte mest i forhold til personalkostnadene. Som det eneste laget med over ett poeng per million i personalkostnader endte de hele 8 plasser høyere enn det personalkostnadene skulle tilsi. Også bronselaget Tromsø leverte godt over kostnadsrangeringen, med 5 plasser opp fra forventning.

Molde skilte seg ut med motsatt fortegn, og til tross for de nest høyeste personalkostnadene ble det kun en 10. plass på tabellen. De to lagene på nedrykksplass underpresterte også tydelig sett opp mot kostnadsnivået, og skulle basert på midlene til rådighet hatt 5 andre lag under seg på tabellen.

Totalt havnet 10 av lagene innenfor +/- 3 plasser av der personalkostnadsnivået tilsa at de skulle havne. Tabellen var med dette noe tettere knyttet til kostnadsnivået enn året før, da det samme gjaldt for bare 7 av lagene.

Når det gjelder poengfangst sett opp mot kostnader var det Haugesund som kom dårligst ut. Med kun 9 poeng hele sesongen og 60 mNOK i personalkostnader ble det 0,15 poeng per million. Det betyr med andre ord 6,7 mNOK per poeng, som er de dyreste poengene observert gjennom de fire årene Toppfotballbarometeret har gjort denne analysen. Bodø/Glimt med de klart høyeste personalkostnadene ender også opp med få poeng per million, men kostnadsnivået der betyr at de selv med seier i alle kampene maksimalt kunne fått 0,24 poeng per million.

Tabellplassering mot personalkostnader¹ 2025

Tabellrangering	Kostnadsrangering	Plasser differanse	Poeng/mNOK
1. Viking	5	+4	0,66
2. Bodø/Glimt ²	1	-1	0,18
3. Tromsø	8	+5	0,70
4. Brann ²	3	-1	0,33
5. Sandefjord	13	+8	1,09
6. Vålerenga	6	0	0,44
7. Rosenborg ²	4	-3	0,28
8. Fredrikstad	9	+1	0,61
9. Sarpsborg 08	7	-2	0,47
10. Molde	2	-8	0,22
11. HamKam	12	+1	0,81
12. KFUM	14	+2	0,84
13. Kristiansund	15	+2	0,83
14. Bryne	16	+2	0,81
15. Strømsgodset	11	-4	0,35
16. Haugesund	10	-6	0,15

Noter: 1) Rangering av totale personalkostnader per klubb i 2025. Personalkostnader inkluderer lønn til spillere, trenere, støtteapparat og administrasjon. 2) Tallene inkluderer også personalkostnader til damelaget.
Kilder: Regnskapspakke klubbens for Eliteserielagene (2025)

Hovedfunn | Status på økonomien i norsk toppfotball (3/6)

OBOS-ligaen setter ny inntekts- og kostnadsrekord i 2025, mye drevet av ligasammensetningen med Lillestrøm og Odds inntreden i ligaen. Den samlede økonomiske situasjonen er styrket, med ingen klubber i rød FOS-sone

OBOS LIGAEN

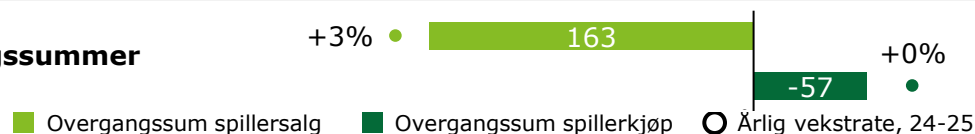
Trender i fokus

- Ny inntektsrekord på 796 mNOK, 15% opp fra 2024
- Ny kostnadsrekord på 971 mNOK, opp 13% fra 2024
- Tangering av spillerkjøp og -salg på fjorårets rekordnivå
- De store spillersalgene i 2025 var fordelt mellom flere klubber
- Ligasammensetning har en stor effekt på de aggregerte ligatallene. Lillestrøm og Odds inntreden til ligaen driver mye av veksten

Totale inntekter og kostnader (mNOK)

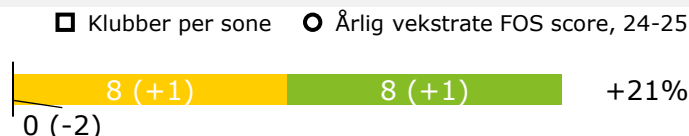


Overgangssummer (mNOK)



FOS klassifisering¹

(soner, endring fra 2024)



OBOS-ligaen fortsetter en positiv inntektsutvikling med vekst på 15% fra året før. Til forskjell fra fjoråret holdes kostnadsøkningen prosentvis lavere enn inntektsøkningen, og tilsier en sunnere økonomisk utvikling (fjoråret så en inntektsøkning på 8% kombinert med kostnadsøkning på 29%).

Utviklingen i må ses i sammenheng med ligasammensetningen, hvor Lillestrøm og Odds inntreden i ligaen løftet ligasummene. For klubbene som ikke var involvert i opp- eller nedrykk var veksten mer moderat, med 5% på inntektssiden og 6,5% på kostnadssiden.

Sammenlignet med 2024 økte bredden i overgangsmarkedet i OBOS-ligaen. Mens to enkeltsalg dominerte fjorårets totalsum, fordelte salgsbeløpene seg jevnere mellom flere klubber i 2025. Denne viser at rekordbeløpene Sogndal og Vålerenga mottok i 2024 ikke bare var enkelttilfeller, og at spillere fra OBOS-ligaen har blitt mer attraktive. Tre av de seks største salgene i 2025 gikk til Eliteserierklubber, og viser hvordan Eliteserierklubbene økonomi også kommer OBOS-ligaen til gode.

Selv om bredden i salgsmarkedet økte, er ligaen fortsatt økonomisk splittet. En håndfull klubber opererer med vesentlig høyere inntekts- og kostnadsnivåer enn resten, og mønsteret fra Eliteserien gjenspeiles også her: De største klubbene tåler høyere driftsunderskudd fordi spillersalg kompenserer, mens de mindre klubbene er mer avhengige av kostnadsdisiplin.

Inntektsfordelingen i OBOS-ligaen skiller seg betydelig fra Eliteserien. Medie- og ligamidler utgjør 19% av inntektene mot 44% i Eliteserien, mens øvrige inntekter som leieinntekter, gaver og tilskudd mm. står for hele 44% i OBOS-ligaen. Selv om Eliteseriens inntekter her påvirkes av europaspill gir det en indikasjon på at klubbdrift i OBOS-ligaen er strukturelt forskjellig, og i større grad er avhengig av lokalt forankrede inntektskilder enn av sentralt distribuerte midler.

I 2025 hadde OBOS-ligaen sitt beste år for økonomisk stabilitet av årene som er dekket av Toppfotballbarometeret. For første gang var ingen i rød FOS-sone, og gjennomsnittsscore var 163 (den tidligere toppnoteringen var 120).

Hovedfunn | Status på økonomien i norsk toppfotball (4/6)

Lillestrøm gikk til topps på både ligatabellen og kostnadstabellen i OBOS-ligaen, mens Egersund og Hødd var de som fikk mest ut av midlene med tabellplassering godt over det personalkostnadene skulle tilsi

Lillestrøm reduserte totale personalkostnader med -13% etter nedrykket, men hadde fortsatt det høyeste nivået i OBOS-ligaen med 72 mNOK. Dette var dobbelt så høyt som snittet for de 10 foregående opprykkslagene (36 mNOK), men på om lag samme nivå som Vålerenga vant divisjonen med året før (71 mNOK).

Egersund og Hødd var lagene som i størst grad overpresterte sett opp mot personalkostnadsnivået, med hhv. 8 og 6 plasser høyere plassering på ligatabellen enn personalkostnadene skulle tilsi. Også Start og Kongsvinger sikret tabellplasseringer godt over kostnadsrangeringen, med +4 plasser for begge lag.

I første sesong i OBOS-ligaen etter nedrykket ble Odd et av lagene som havnet lavt på tabellen sett opp mot midlene til rådighet. Personalkostnadene ble redusert med -18% etter nedrykket, men var fortsatt blant de høyeste i OBOS-ligaen. En 9. plass på tabellen var 6 plasser lavere enn det personalkostnadsnivået skulle tilsi.

Også Stabæk og Åsane var blant lagene med lavere tabellplassering enn kostnadsnivået tilsier, men der påvirkes tallene vesentlig av samorganisering med bredde- og kvinnelag. Dette reduserer sammenlignbarheten.

Poengfangsten per kostnadsmillion varierte vesentlig mellom klubbene. Fire lag genererte minst 2 poeng per million. Egersund lå høyest med 2,94 poeng per million. Toppnivået av poeng per million var allikevel lavere enn i 2024, da det var seks lag med minst 2 poeng per million, inkludert tre lag innenfor 3,5-4,0 poeng. Til tross for hele 80 poeng og ubeseiret sesong, var kostnadsnivået i Lillestrøm slik at poengfangsten per million kun var på 12. plass.

OBOS-ligaen fortsetter å være mer noe mer uforutsigbar enn Eliteserien når det gjelder sammenhengen mellom penger og prestasjon. Totalt var det 8 lag som havnet mer enn 3 plasser over/under det kostnadsnivået skulle tilsi (6 i Eliteserien). Det var allikevel lavere enn året før, da det gjaldt for 12 av lagene.

Tabellplassering mot personalkostnader¹ 2025

Tabellrangering	Kostnadsrangering	Plasser differanse	Poeng/mNOK
1. Lillestrøm	1	0	1,10
2. Start	6	+4	1,48
3. Kongsvinger	7	+4	1,83
4. Aalesund	5	+1	1,19
5. Egersund	13	+8	2,94
6. Ranheim TF	9	+3	2,02
7. Lyn	10	+3	2,09
8. Sogndal	4	-4	0,93
9. Odd	3	-6	0,69
10. Hødd	16	+6	2,19
11. Stabæk ²	2	-9	0,44
12. Åsane ²	8	-4	1,13
13. Raufoss	15	+2	1,82
14. Moss	11	-3	1,48
15. Mjøndalen	12	-3	1,32
16. Skeid	14	-2	0,93

Hovedfunn | Status på økonomien i norsk toppfotball (5/6)

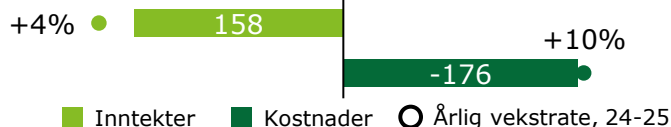
Toppserien fortsetter en positiv utvikling i 2025, med økte investeringer i sportslig satsning og rekordhøye spillersalgssinntekter som reflekterer en liga i vekst. Kostnadsøkning godt over inntektsveksten gir økt sårbarhet



Trender i fokus

- Kostnader øker betydelig, sportslige personalkostnader overstiger 100 mNOK
- Ny rekord for spillersalg fra Toppserien, på 7,3 mNOK
- Tilskuerrekord for kvinnefotballen med 16 019 tilskuere på Brann stadion

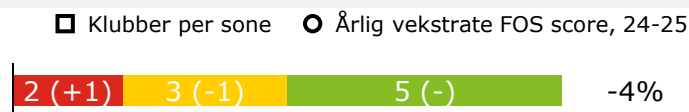
Totale inntekter og kostnader (mNOK)



Overgangssummer (tNOK)



FOS klassifisering¹ (soner, endring fra 2024)



UEFA-ranking (2025/2026 sesong)



Totale inntekter for Toppserien økte med 4% til 158 mNOK. Dette representerer en styrket vekst sammenlignet med fjoråret, da inntektene kun økte med 1%. Den store forskjellen fra fjoråret er utviklingen på kostnadssiden. Der kostnadene i 2024 ble holdt stabile, resulterte 2025 i en økning på 10% til 176 mNOK.

Mens økningen i inntekter i stor grad gjaldt Vålerenga og Brann, var det en bred økning i kostnader blant klubbene. Den store driveren av kostnadsøkningen var en 19 mNOK økning i personalkostnader, som har økt med 34% siden 2023. I 2025 passerte personalkostnadene for første gang 100 mNOK, og endte på 112 mNOK. At 8 av 10 klubber økte sine personalkostnader signaliserer en liga med bred sportslig satsning, men legger også press på økonomien når inntektene ikke øker i tilsvarende grad.

På overgangsmarkedet slo ligaen ny rekord, der den tidligere rekorden for spillersalg på 5,7 mNOK ble overgått med nesten 30% og endte på 7,3 mNOK. Storsalgene av Janni Thomsen og Nora Haaheim var de største drivere bak rekorden. På kjøpssiden var ligaen tilbake over 3 mNOK totalt etter et mer beskjedent år i 2024.

Ligasammensetningen hadde noe effekt på totalbildet. Bodø/Glimts og Hønefoss' inntreden hadde en negativ nettoeffekt på inntekter (-1,1 mNOK), positiv nettoeffekt på kostnader (+2,7 mNOK) og negativ nettoeffekt på FOS-bildet, der antall klubber i rød sone økte fra 1 til 2 og gjennomsnittscoren gikk ned fra 136 til 130 stort sett grunnet ligasammensetningen. Det høyere kostnadsnivået til de nyopprykkede klubbene gav dog en avkastning i form av at de holdt seg i ligaen.

Med spill i Europa for Vålerenga og Brann var Toppserien representert internasjonalt med henholdsvis 20. og 22. plass på UEFAs klubb rangering. Prestasjonene i Europa holder Norge innenfor topp 10 på ligarangeringen. Det bragte også med seg et nytt høydepunkt da Brann møtte Manchester United i kvalifisering til UWCL og fylte Brann Stadion med 16 019 tilskuere, som knuste den gamle norgesrekorden for tilskuerantall på kvinnefotball.

Hovedfunn | Status på økonomien i norsk toppfotball (6/6)

De tre klubbene med høyest personalkostnader tok også de tre øverste plassene på tabellen i Toppserien i 2025, mens Hønefoss med lavest personalkostnader viste at det er mulig å få til mye med mindre etter en sjetteplass på tabellen

Brann, Vålerenga og Rosenborg hadde de høyeste personalkostnadene og tok også de tre øverste plassene på tabellen i Toppserien i 2025. Brann gikk helt til topps og byttet plass med Vålerenga både på ligatabellen og personalkostnadstabellen.

Utover de tre øverste plassene var det i 2025 noe mer variasjon i prestasjonene sett opp mot midler. Tre klubber havnet minst én plass høyere på tabellen enn kostnadsnivået skulle tilsi, og tre klubber havnet minst én plass lavere. Dette til forskjell fra 2024, da det var 100% samsvar mellom ligatabellen og personalkostnadene i Toppserien.

Nyopprykkede Hønefoss var laget som i størst grad overpresterte sett opp mot midlene. Personalkostnadene på 3,8 mNOK var lavest i Toppserien, men med sjetteplass på tabellen havnet de fire plasser høyere enn kostnadene skulle tilsi. Hønefoss hadde også den klart høyest poengfangsten per krone, med 6,8 poeng per kostnadsmillion. Dette er høyt også sammenlignet med foregående sesong, da det høyeste som ble oppnådd av noe lag var 5,8 poeng per million.

LSK Kvinner endte med samme tabellplassering som året før, men personalkostnadene var 2,8 mNOK lavere. Dette betyr at fjerdeplassen i år var tre plasser over det kostnadsnivået skulle tilsi, med en økt poengfangst per million. Også Røa oppnådde en god poengfangst per million, men ikke nok til klatre over den tabellplasseringen som kostnadsnivået tilsvarte.

Bodø/Glimt, som det andre nyopprykkede laget, inntok øverste divisjon med det femte høyeste personalkostnadsnivået. Tabellplasseringen stod dog ikke i stil med dette, og de endte tre plasser lenger ned enn midlene skulle tilsi etter en poengfangst per kostnadsmillion på nivå med sisteplassen.

Laget nederst på tabellen, Kolbotn, økte personalkostnadene fra 4,9 mNOK i 2024 til 8,3 mNOK i 2025. Det løftet de til sjetteplass på personalkostnadstabellen, to plasser høyere enn året før. På ligatabellen endte de derimot to plasser lavere enn året før, og ble med dette laget som underpresterte kostnadsnivået mest.

Tabellplassering mot personalkostnader¹ 2025

Tabellrangering	Kostnadsrangering	Plasser differanse	Poeng/mNOK
1. SK Brann	1	0	3,30
2. Vålerenga	2	0	3,02
3. Rosenborg	3	0	3,92
4. LSK Kvinner	7	+3	5,17
5. Stabæk	4	-1	3,57
6. Hønefoss	10	+4	6,80
7. Lyn	8	+1	3,34
8. Bodø/Glimt	5	-3	2,06
9. Røa	9	0	4,56
10. Kolbotn	6	-4	2,06

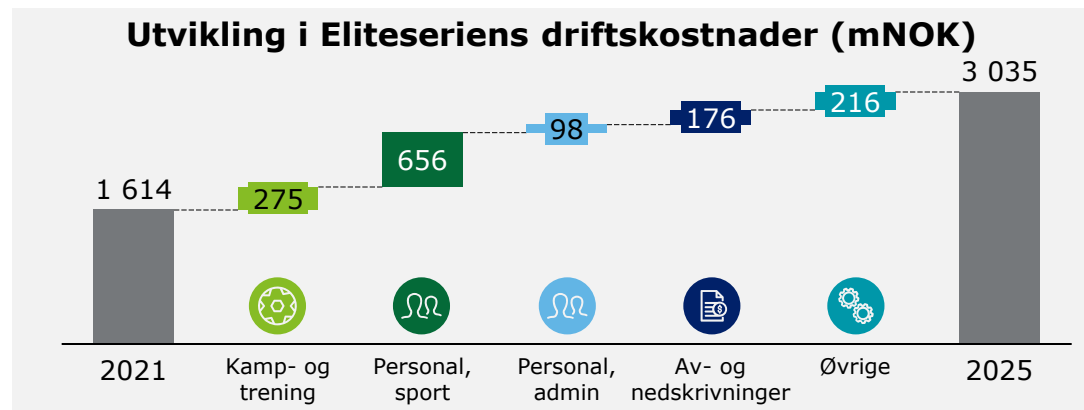
Noter: 1) Rangering av personalkostnader (ekskl. administrasjon) per klubb i 2025. Personalkostnader inkluderer lønn til spillere, trenere og støtteapparat.
Kilder: Regnskapspakke klubbens for Toppserieklubbene (2025)

Hovedfunn | Et blick på hva pengene brukes til (1/4)

Vekstperioden de siste fire årene i Eliteserien har løftet det samlede inntektsnivået med 1,8 mrd. I samme periode har driftskostnadene økt med 1,4 mrd., med økte sportslige personalkostnader på 656 mNOK som den største kostnadsposten

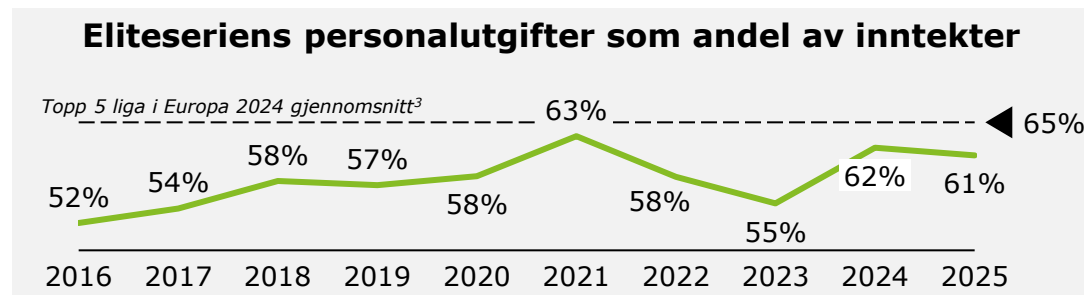


I femårsperioden mellom 2016 og 2021 opplevde Eliteserien relativt lav vekst på inntektssiden, der ligaens totale driftsinntekter økte med totalt 57 mNOK. I de fire årene siden 2021 har de samlede inntektene for Eliteserien eksplodert og økt med hele 1 799 mNOK, medregnet inntekter fra både drift og spillerlogistikk.



Disse ekstraintektene har gitt klubbene betydelige muligheter for investering og utvikling. Spørsmålet er hvordan pengene faktisk har blitt brukt, og om veksten har gått til kortsiktig sportslig satsning, langsiktig styrking av klubbens infrastruktur og økonomiske robusthet, eller en kombinasjon av begge. Denne fordelingen blir avgjørende for om ligaen klarer å omsette de siste årenes medvind til et varig strukturelt løft, eller om veksten i stor grad har blitt konsumert av økte driftskostnader.

Som forventet har driftskostnadene i stor grad økt i takt med inntektene, og av de 1 799 mNOK i økte inntekter har 1 421 mNOK gått til økte driftskostnader. Kostnadsfordelingen har holdt seg stabil fra 2021 til 2025, men sett over et lengre tidsperspektiv har andelen som går til sportslige personalkostnader økt med 8 prosentpoeng siden 2016, fra 37% til 45%, mens «øvrige kostnader» har falt tilsvarende.



Av den totale driftskostnadsøkningen på 1 421 mNOK fra 2021 til 2025 står sportslige personalkostnader alene for 656 mNOK, tilsvarende 46% av veksten. Økningen reflekterer en liga der klubbene bevisst har valgt å investere i sportslig kvalitet gjennom høyere lønninger til spillere og trenere, med en klar kobling til de sportslige prestasjonene reflektert i blant annet Bodø/Glimts europeiske suksess de siste årene. Sett mot driftsinntektene har personalutgifter økt som andel fra 52% i 2016 til 61% i 2025, og nærmer seg nå et nivå tilsvarende personalutgiftsnivået til de største ligaene i Europa.

Mens mye av Eliteseriens inntektsøkning har gått til økte driftskostnader, har midlene også blitt brukt til å styrke andre områder utenom den daglige driften. Disse områdene vil omtales nærmere på neste side.

Hovedfunn | Et blikk på hva pengene brukes til (2/4)

Utover økte driftskostnader har den økte pengebruken bidratt til å styrke ligaens finansielle robusthet og handlingsrommet i overgangsmarkedet for å styrke sportslig konkurransekraft og prestasjon

De økte inntektene har ikke bare gått til høyere driftskostnader men bidratt til en bred styrking av ligaens finansielle robusthet og styrke gjennom flere år med større positive driftsresultat etter spillerlogistikk.

Ligaens eiendeler har styrket seg med 1 723 mNOK mellom 2016 til 2025, som tilsvarer en økning på 90%. Økningen har i stor grad kommet i de siste tre årene hvor ligaens driftsresultat har vært høyt. De største økningene har kommet innen fordringer (omløpsmidler) og spillerrettigheter (immaterielle eiendeler).

Økningen i verdsettelsen av ligaens spillerrettigheter henger tett sammen med klubbenes økte investeringer innen overgangsmarkedet, som har eksplodert fra 136 mNOK i spillerkjøp i 2021 til 654 mNOK i spillerkjøp i 2025. Eliteserien rangerte også i 2024 som nummer fire i Europa for investeringer i anleggsmidler som andel av totale inntekter, på 11%¹.

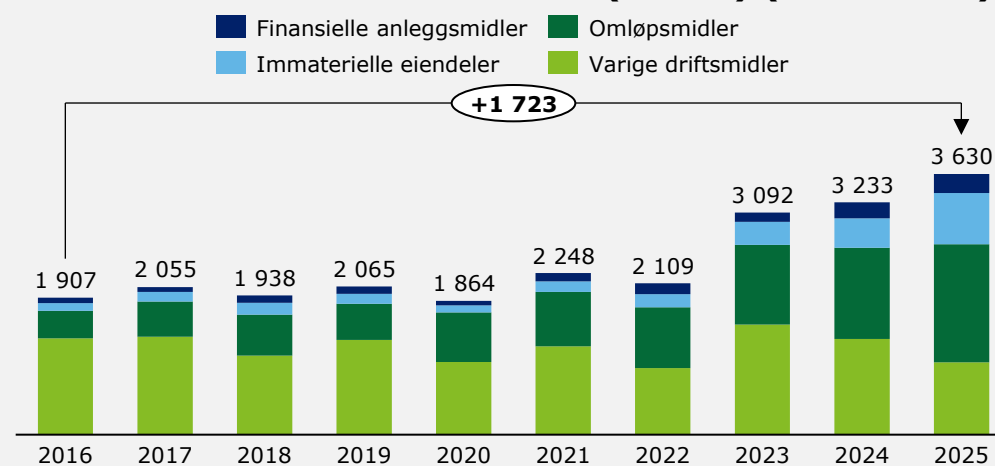
Gjennom de 10 siste årene har klubbenes kapitalstruktur også forandret seg, hvor gjennomsnittlig egenkapitalandel har økt fra 30% til 51%. Dette tyder på at klubbene har brukt overskuddene til å bygge opp egenkapital og gjort seg mindre avhengige av gjeld for å finansiere klubbdriften. Løftet i finansiell robusthet er også synlig gjennom økningen i ligaens gjennomsnittlig FOS-score, fra 115 i 2016 til 163 i 2025.

Den økte pengebruken på driftskostnader, personalutgifter, finansiell robusthet og spillerkjøp har sammenfalt med en sterk vekst i sportslig prestasjon. Det sportslige løftet er blant annet bevist av ligaens vekst på UEFAs liga-koeffisient ranking, hvor Eliteserien har klatret fra 25. plass i 2016 til 14. plass i 2025².

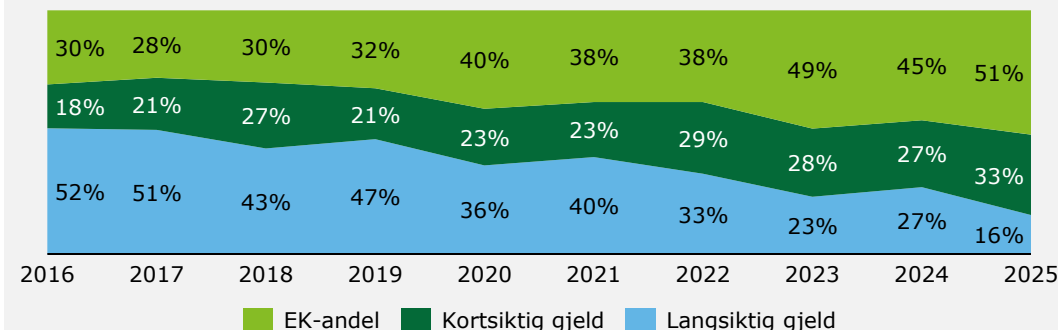
Den voksende Eliteserieøkonomien kan altså ses i sammenheng med både sportslig styrking og økt finansiell robusthet. Veksten i inntekter har ikke bare blitt konsumert av jakten på sportslig suksess, men har også bidratt til å bygge et sterkere fundament for fremtiden.

Finansielle anleggsmidler består hovedsakelig av lån og investeringer, omløpsmidler utgjøres hovedsakelig av fordringer og kontanter, immaterielle eiendeler består stort sett av spillerrettigheter, og varige driftsmidler er hovedsakelig stadionanlegg og eiendom.

Eliteseriens samlede eiendeler (mNOK) (2016-2025)



Eliteserierklubbens finansiering (2016-2025)



Noter: 1) The European Club Finance and Investment Landscape (UEFA); 2) UEFA Kilde: Regnskapspakke klubbisens for Eliteserierklubbene (2016-2025)

Hovedfunn | Et blick på hva pengene brukes til (3/4)

I OBOS-ligaen har økte inntekter bidratt til et bedre forhold mellom kostnader og inntekter, samtidig som spillerkjøp har løftet seg til et helt annet nivå. Foreløpig består klubbenes finansiering i høyere grad av gjeld sammenlignet med Eliteserien

Det har ikke kommet like mye ekstra inn i OBOS-ligaen som i Eliteserien, men det er vesentlig mer penger i omløp enn for tre år siden. Samlede inntekter lå 48% høyere i 2025 enn i 2022, hensyntatt både driften og gevinst fra spillersalg.

Ligasammensetning har stor betydning, med halvparten av lagene endret mellom de to årene. Det er allikevel interessant å utforske hvordan pengebruken for en OBOS-ligaklubb i anno 2025 har endret seg fra en i 2022.

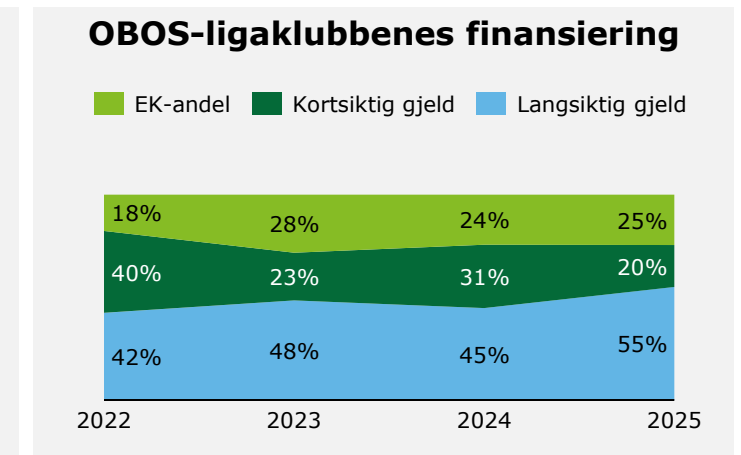
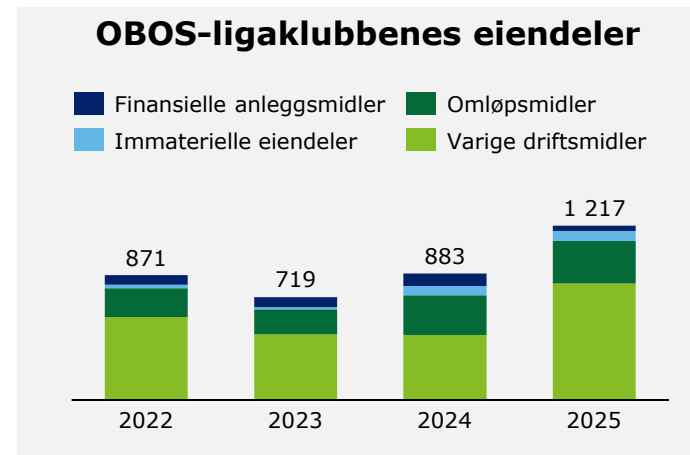
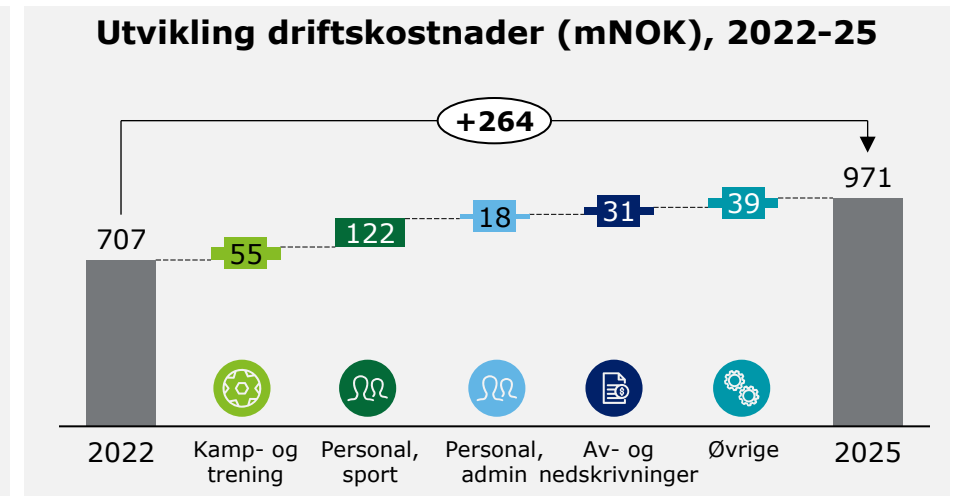
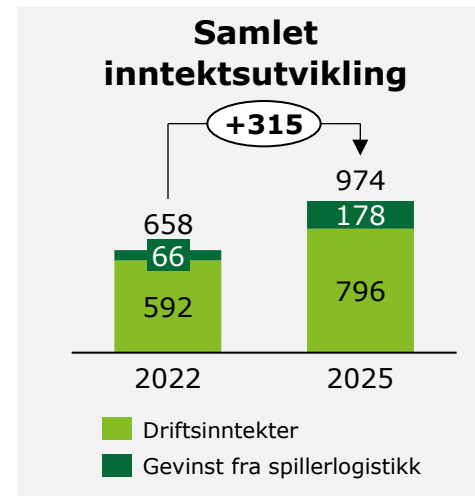
Høyere inntekter går i stor grad inn i driften, med driftskostnadene på 37% høyere i 2025 enn i 2022. Personalkostnader for sport står for 46% av driftskostnadsøkningen over de tre årene. I Eliteserien har personalkostnader for sport utgjort en tilsvarende andel av driftskostnadsøkningen i divisjonen. Prioriteter rundt hvordan økte driftskostnader fordeles er således lignende i de to divisjonene.

Selv om personalkostnadene går opp er takten mot inntektsøkning ganske lik. Sammenlignet med Eliteserien ligger allikevel OBOS-ligaklubbene gjerne noe høyere når det gjelder forholdstallet mellom personalkostnader og inntekt (66% mot 61% i Eliteserien).

Utover økte driftskostnader, har OBOS-ligaklubbene per 2025 også høyere verdi av eiendeler, spesielt for varige driftsmidler. Dette er dog drevet av ligasammensetning, med Lillestrøm inn i ligaen.

Når det gjelder samlet finansiering har OBOS-ligaen hatt en annen utvikling enn Eliteserien, og ligger generelt lavere enn den øverste divisjonen når det gjelder egenkapitalandel.

Mer penger i ligaen har også gitt økte muligheter for å investere i spillere. Kjøpesum for ligaen siste to år ligger godt over 50 mNOK, som er 4 ganger høyere enn i 2023.



Hovedfunn | Et blikk på hva pengene brukes til (4/4)

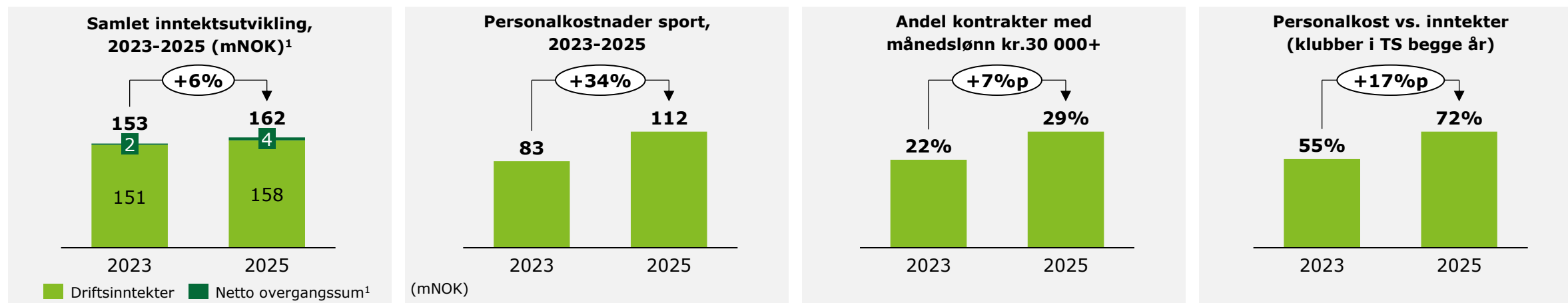
I Toppserien har pengebruken vært tydelig rettet mot økte sportslige personalkostnader, med en veksttakt som vesentlig overgår inntektsutviklingen for flertallet av klubbene

Toppseriens samlede inntekter har økt noe siden 2023, mens satsningen på sportslig styrking og profesjonalisering har gitt mer økning i kostnader. Prioriteringen er tydelig rettet mot personalkostnader til spillere, trenere og sportslig støtteapparat, som har økt markant over treårsperioden omfattet av Toppfotballbarometeret. Totalt for ligaen var disse kostnadene 34% høyere i 2025 enn de var to år tidligere. Dette kan ses i sammenheng med at andelen med kontrakter på minst kr. 30 000 i måneden har løftet seg fra 22% i 2023 til 29% i 2025. Antallet med profesjonelle kontrakter totalt har allikevel vært ganske stabilt med hhv. 193, 194 og 195 de siste tre årene.

Nivået på personalkostnadene varierer betraktelig mellom klubbene. Gjennomsnittet for hele Toppserien i 2025 var at personalkostnader for sport tilsvarte 71% av inntektsnivået. For de syv klubbene som spilte i Toppserien både i 2023 og 2025 var andelen høyere i 2025 for alle unntatt én klubb (Røa), og løftet gjennomsnittet av personalkostnad sport fra 55% til 72% av inntektsnivået.

Selv om de største klubbene står for en stor andel av personalkostnadene i ligaen utgjør disse kostnadene en noe lavere andel av deres total kostnad enn det gjør for resten, med 62% sammenlignet med 66%. Forskjellen er her at de tre største klubbene samlet har bruker en høyere andel av sine kostnader på kamp- og trening, hvor det er Vålerenga og Rosenborg som trekker vesentlig opp med sine kostnader i denne kategorien.

Den kraftige økningen i sportslige personalkostnader i Toppserien kan ses som et uttrykk for økt satsning og profesjonalisering i ligaen. Samtidig er forholdet til inntektsutviklingen umulig å overse, der klubbene strekker seg stadig lenger i jakten på sportslige forbedringer.



Noter: 1) Merk at netto overgangssum ikke er det samme som gevinst fra spillerlogistikk i et regnskapsår, og dermed er tallet ikke nøyaktig representativt for klubbenes nettoinntekt fra spillerlogistikk. Netto overgangssum vises på grunn av manglende tallgrunnlag for gevinst fra spillerlogistikk.

Kilder: Regnskapspakke klubbisens for OBOS-liga klubbene (2022 - 2025); Toppfotball Kvinner (tall om spillerkontrakter)

Hovedfunn | Interessen for norsk fotball (1/4)

Et attraktivt produkt som genererer interesse avgjørende for utvikling og økonomi i toppfotballen, og det er finnes flere positive tegn for interessen rundt norsk fotball

Norsk fotball er inne i en positiv periode med både interesse rundt de hjemlige ligaene og europeiske eventyr for norske klubber. Interesse gir også økonomiske utslag gjennom muligheter for økte billettinntekter og økte inntekter fra sponsorer for både ligaen og de enkelte klubbene. Et styrket produkt viser seg også i kraft av betalingsviljen for spillere fra norsk liga, som har løftet seg tydelig i form av overgangssummer de seneste årene og har blitt en viktig inntektsstrøm for klubbene.

I tillegg til klubb fotballen er også landslagene en del av et positivt bilde rundt norsk fotball generelt. Kvinnelandslaget spilte EM i 2025, og nådde kvartfinale etter seier i alle de tre gruppespillkampene. Herrelandslaget skal delta i et mesterskap for første gang på 26 år etter en kvalifisering preget av utsolgte hjemmekamper, sterke resultater og stort engasjement.

For klubbene i de tre ligaene i fokus for Toppfotballbarometeret finnes det flere positive tegn når det gjelder interesse som kan danne grunnlag for videre utvikling fremover. Det er tydelige nyanser mellom de tre ligaene, men finnes allikevel flere oppløftende bevispunkter i retning av interessen for norsk fotball. På de neste sidene ser vi nærmere på dette for hver av de tre ligaene når det gjelder interesse og inntekter fra tilskuere, kommersielle aktører og kjøpere av spillere.

Tilskuermarked

Tydelig økning i billettinntekter på tvers av de tre ligaene, men utvikling i antall tilskuere på kamp varierer

Kommersielt marked










Reklame- og sponsorinntekter øker på tvers av de tre ligaene. Ny TV-avtale er inngått med økt årlig verdi i neste periode

Overgangsmarked

Overgangssummer for spillere fra de tre ligaene har økt de seneste årene med tydelig økt betalingsvilje hos kjøpere

Hovedfunn | Interessen for norsk fotball – Tilskuermarkedet

Tydelige økninger i billettinntekter på tvers Toppfotballen gir en indikasjon på attraktiviteten til produktet. På herresiden er det tydelig at høyere snittpriser driver mer veksten enn tilskuertall, mens Toppseriens vekst drives av økte tilskuertall

ELITE SERIEN			OBOS LIGAEN			TOPP SERIEN		
	2025	Δ% siden '23		2025	Δ% siden '23		2025	Δ% siden '23
Tilskuere per kamp	7 126	-1%	Tilskuere per kamp	2 024	9%	Tilskuere per kamp	735	52%
Kampbillettinntekter (mNOK)	304,2	27%	Kampbillettinntekter (mNOK)	58,5	63%	Kampbillettinntekter (mNOK)	6,8	58%
Topp 3 klubber i 2025			Topp 3 klubber i 2025			Topp 3 klubber i 2025		
1 SK Brann		16 086 tilskuere	1 Lillestrøm SK		6 600 tilskuere	1 SK Brann		3 100 tilskuere
2 Rosenborg BK		14 443 tilskuere	2 IK Start		4 391 tilskuere	2 Rosenborg BK		757 tilskuere
3 Viking FK		13 731 tilskuere	3 Aalesund FK		4 270 tilskuere	3 Hønefoss BK		702 tilskuere

Totale billettinntekter har økt tydelig, og bikket 300 mNOK i 2025. Seriekamper utgjorde 240 mNOK, mens resterende knytter seg til cup og europacup.

Tilskuersnittet har holdt seg stabilt, så økningen speiler en evne til å realisere høyere priser med økt betalingsvilje – ikke at flere har vært på kamp i snitt.

Brann har flest tilskuere med et snitt i seriekamper som tilsvarer 92% av kapasiteten på Brann Stadion. Seriemester Viking hadde en tydelig positiv utvikling i sin gullsesong, og økte snittet med 1400 tilskuere.

I snitt hadde OBOS-ligaklubbene 9% flere tilskuere på kamp i 2025 enn to år tidligere, og løftet snittet like over 2000 per kamp. Det er allikevel kun 28% av ES.

Inntektene vokser vesentlig mer en antallet, og speiler et annet prisbilde og betalingsvilje. Av de 58,5 mNOK som ble generert i billettinntekter var 43,9 mNOK knyttet til seriekamper (NM og kvalik resten).

Vinnerlaget Lillestrøm hadde det høyeste snittet, med om lag 6 600 i snitt per kamp på Åråsen i 2025 og en forholdsvis begrenset nedgang på 900 etter nedrykk.

Gjennomsnittlig antall tilskuere økte med 29% siste år, og er nå 52% høyere enn for to år siden. Til tross for prosentvis økning er antallet litt bak ligaens mål.

Brann tiltrekker desidert flest tilskuere med et snitt på 3 100 og sesongens best besøkte kamp hele 8 371 tilskuere mot Vålerenga. Hønefoss skiller seg også ut som nyopprykket lag i en mindre by innenfor topp 3.

Inntektsøkning fra billetter i større grad volumdrevet enn på herresiden. Europaspill bidrar vesentlig til kampbillettinntekter, med 3,7 mNOK av 6,8 mNOK.

Hovedfunn | Interesse for norsk fotball – Kommerisielle markedet

Til tross for svakere økonomiske tider i Norge, har alle tre ligaene klart å øke sine inntekter fra det kommersielle markedet som viser Toppfotballens styrke som kommersielt produkt



	2025	Δ% siden '23
Reklame- og sponsorinntekter (mNOK)	596,3	5%
Medie- og ligamidler (eks. UEFA) (mNOK)	479,0	-2%

Reklame- og sponsor inntekter har økt med 5% de siste to årene og nærmer seg 600 mNOK totalt.

Samtidig rangeres Eliteserien for sjette år på rad som Norges mest attraktive sponsorobjekt¹. Enkeltklubber som Bodø/Glimt og Brann rangerer også høyt individuelt.

Medie- og ligamidler har utviklet seg flatt de siste to årene sett bort fra UEFA-inntekter. UEFA-inntekter har vært den største vekstmotoren for ligaen de siste årene.



	2025	Δ% siden '23
Reklame- og sponsorinntekter (mNOK)	234,6	17%
Medie- og ligamidler (eks. UEFA) (mNOK)	147,4	22%

OBOS-ligaens inntekter de siste årene har vært svært preget av ligasammensetning. Likevel har reklame- og sponsorinntekter økt med 17%.

Ligaen rangerte som det 24. mest attraktive sponsorobjektet i Norge i 2025, som viser at nivå 2 også har sponsorverdi som et eget produkt¹.

Medie- og ligamidler har også økt med 22% siden 2023. UEFA-midler langt mindre betydningsfullt for ligaens lag, men solidaritetsmidler i 2025 har økt til 7,5 mNOK.



	2025	Δ% siden '23
Reklame- og sponsorinntekter (mNOK)	47,7	20%
Medie- og ligamidler (eks. UEFA) (mNOK)	56,0	22%

Toppseriens vekst i reklame- og sponsorinntekter reflekterer ligaens fortsatte vekst, og har økt med 20% siden 2023. Sponsorinntekter er en særlig viktig inntektskilde for klubbene utenfor de største i ligaen.

Medie- og ligamidler har økt med 22% siden 2023 for Toppserien, men det påpekes at endringen påvirkes av regnskapsteknisk justering for enkelklubber.

Ligaens medieomtale har også økt med nærmere 150% de siste fem årene, som også reflekterer en vekst i interesse².



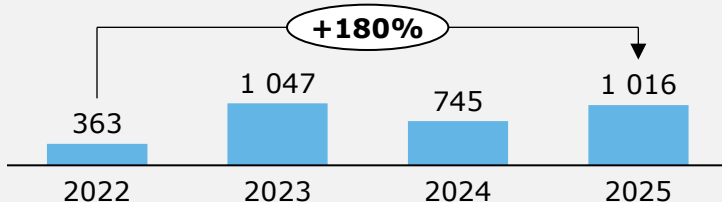
Norsk fotball har inngått en ny, helhetlig avtale om medierettighetene for norsk fotball for perioden 2029 til 2034 med TV2 og Amedia. Avtalen er på 820 mNOK per år og omfavner helheten av Norsk fotball. Eliteserien og Toppserien vil vises på TV2, mens OBOS-ligaen går over til Amedia. Den forrige avtalen var på 750 mNOK, som vil si at den nye avtalen sikrer 70 mNOK i økte medie- og ligamidler for Norsk fotball per år.

Hovedfunn | Interessen for norsk fotball - Overgangsmarkedet

Overgangsmarkedet er blant områdene innen norsk fotball med høyest vekst. Siden 2022 har spillersalg økt med nesten 200% for Eliteserien og OBOS-ligaen. Toppserien opplever også høy vekst til tross for et mindre modent marked



Samlet salgssum for spillere (mNOK)



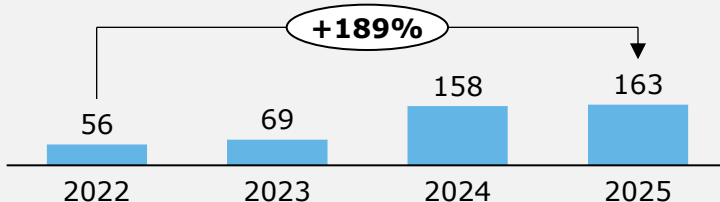
Interessen for spillere fra Eliteserien har økt betraktelig de siste årene og medført en stor økning i betalingsvillighet.

Dette har ført til at store salg har gått fra unikumstiltfeller til å bli en årlig hendelse. Bare fra 2022 til 2025 økte antallet spillere solgt for over 30 mNOK fra 2 til 9.

Den økte verdsettelsen av ligaens spillere illustreres godt gjennom utviklingen i estimert markedsverdi. Samlet spillerverdi for Eliteserien har økt fra 162,4 mEUR i 2022 til 239,1 mEUR i 2025 (+47%)¹.



Samlet salgssum for spillere (mNOK)



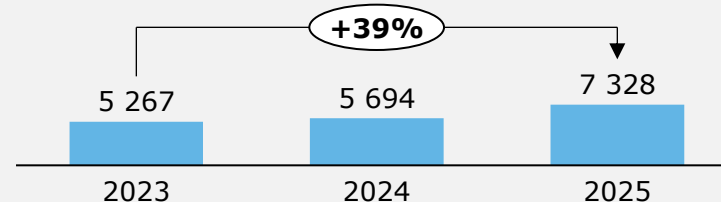
Interessen for spillere fra OBOS-ligaen har økt i takt med Eliteserien, hvor Eliteserierklubber står som den største kjøpergruppen til OBOS-klubbene.

Den økte betalingsvilligheten for OBOS-liga spillere har gjort seg mest synlig på toppen, hvor 2024 salgene av Ilic og Baidoo viste at klubber er villig til å betale flere titalls-millioner for spillere fra ligaen.

Fra 2022 til 2025 økte ligaens estimerte markedsverdi fra 54,5 mEUR til 65,2 mEUR, som tilsvarer en økning på 20%¹.



Samlet salgssum for spillere (tNOK)²



Interessen og betalingsviljen for spillere fra Toppserien øker, i et marked som er mindre modent enn på herresiden men i sterk vekst. Økningen er enda mere dramatisk sett mot 2021, hvor spillersalg totalt var på under 1 mNOK³.

Den økte betalingsvilligheten for spillere sees også i Toppserien. Antall spillere solgt fra Toppserien for over 500 tNOK har økt fra 2 i 2023 til 5 i 2025.

Veksten begrenser seg heller ikke til toppen. Antall klubber med over 500 tNOK i spillersalg har økt fra 3 i 2023 til 5 i 2025.



De sterke prestasjonene til norske spillere i europeiske klubber og for landslaget forsterker denne utviklingen, og bidrar til å rette oppmerksomheten mot Norge som en attraktiv kilde for talent

Hovedfunn | Budsjett og utsikter for 2026 (1/4)

Budsjettene for 2026 tilsier en forventning om at Eliteseriens positive utvikling vil fortsette med høy vekst. For ligaen som helhet er budsjettene økt med 18% på inntektssiden og 19% på kostnadssiden

Samlet for Eliteserien er det budsjettert med en økning i inntekter på 374 mNOK i 2026, tilsvarende 18%, mot fjorårets budsjett. Den budsjetterte økningen er styrket av ligasammensetning, hvor de som rykket opp i 2025 har et høyere sammenlagt budsjett enn de som rykket ned i 2025.

Økningen for Eliteserien under ett er særlig knyttet til en forventning om høyere inntekter fra medie- og ligamidler og øvrige inntekter. Av den budsjetterte økningen på 237 mNOK innen medie- og ligamidler kommer over 90% av denne økningen fra Bodø/Glimt som forventer å motta mer i UEFA-midler i 2026 som følge av avansement fra ligafasen i Champions League i 2025/2026-sesongen.

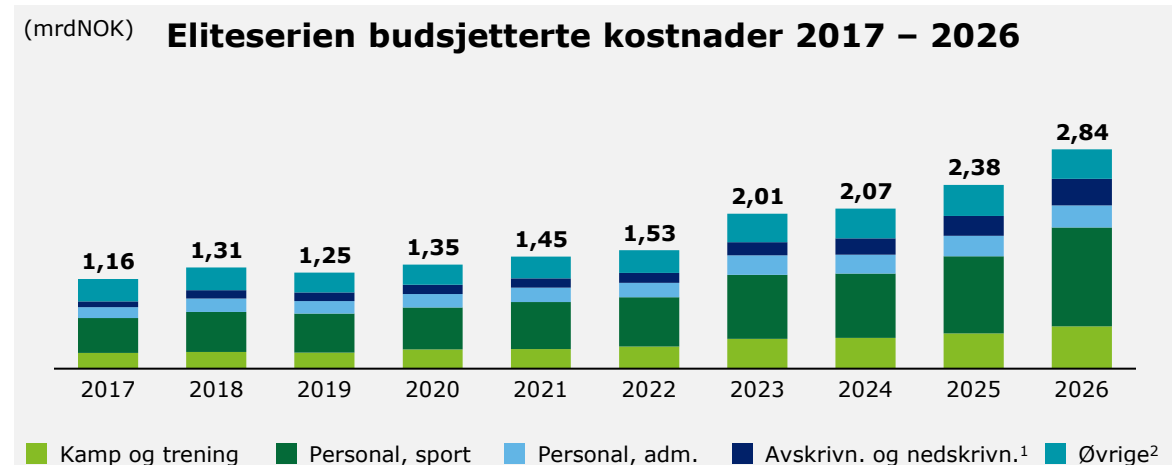
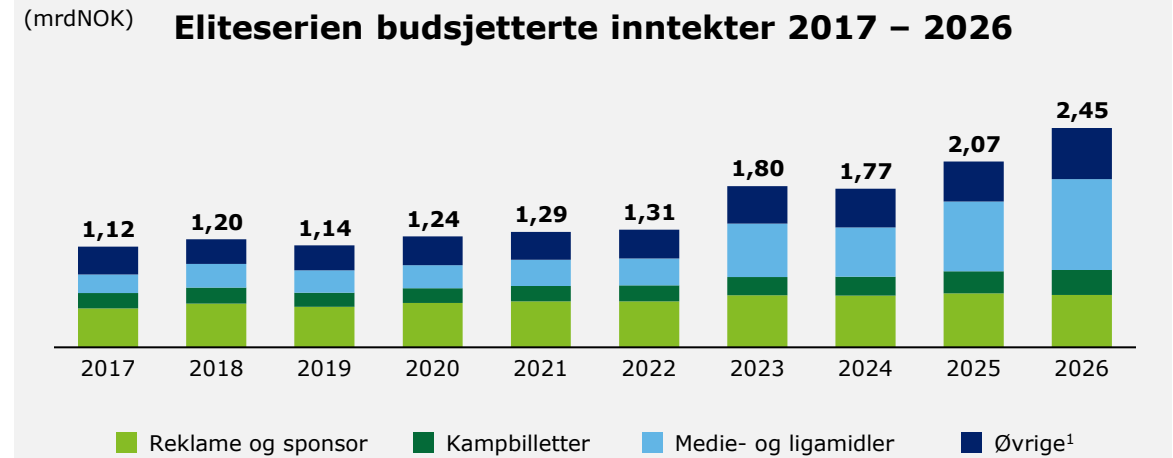
På kostnadssiden øker budsjettene med 459 mNOK i 2026 sammenlignet med 2025-budsjettet, som tilsvarer en økning på 19%. Dermed budsjetteres det for en marginalt høyere prosentvis økning for driftskostnadene enn driftsinntektene.

Personalkostnader til spillere og trenere utgjør den desidert største budsjetterte økningen på kostnadssiden, med 284 mNOK økning fra 2025 til 2026. Samtidig er det av- og nedskrivninger som budsjetteres å øke med mest i prosent, med en økning i budsjettet på 35%.

Totalt for Eliteserien betyr budsjettene for 2026 at resultat før spillerlogistikk vil ende på -393 mNOK, en tydelig nedgang sammenlignet med 2025 der det var budsjettert et resultat på -308 mNOK.

Klubbene budsjetterer for en regnskapsmessig nettoeffekt fra spillerlogistikk på 401 mNOK i 2026, som er en oppgang på 10% (40 mNOK) fra budsjettert verdi i 2025. Dette er det høyeste budsjetterte nivået noensinne, men de seneste årene viser samtidig at den faktisk realiserste gevinsten fra spillerlogistikk har ligget vesentlig over det budsjetterte nivået.

Med inntekter fra overganger inkludert tilsier budsjettene et samlet resultat for Eliteserien på 8 mNOK i 2026, som betyr at klubbene budsjetterer for et dårligere resultat enn i 2025, der det budsjetterte overskuddet lå på 53 mNOK.



Hovedfunn | Budsjett og utsikter for 2026 (2/4)

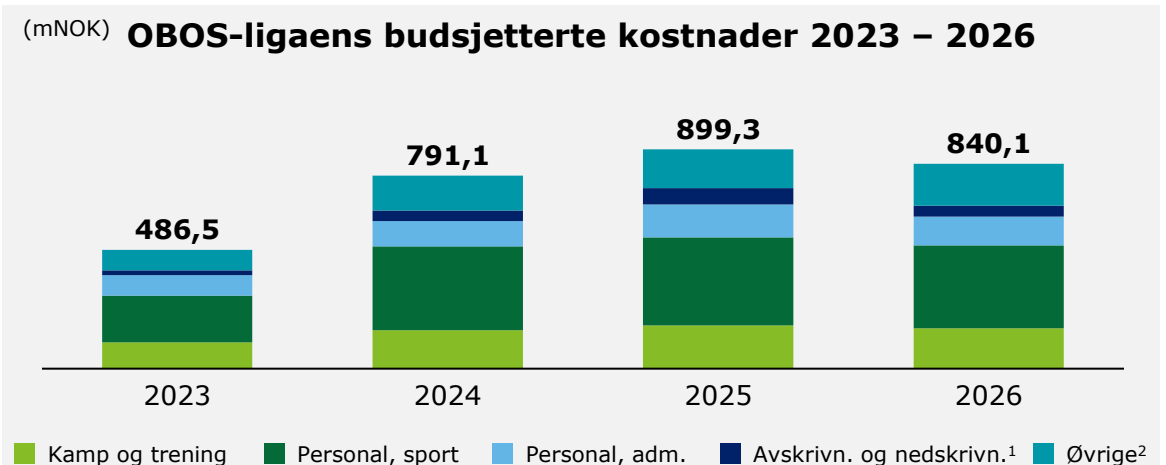
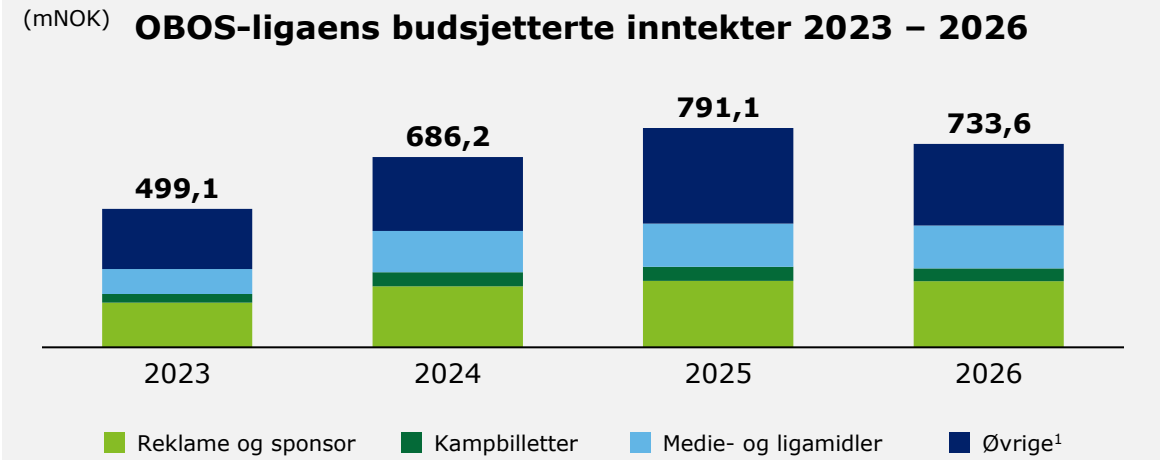
Budsjettet mot 2026 i OBOS-ligaen preges i stor grad av ligasammensetning. Med store klubber som rykket opp i 2025 til Eliteserien, budsjetteres det for et lavere inntekts- og kostnadsnivå for ligaen som helhet sammenlignet med fjoråret

Samlet for OBOS-ligaen er det budsjettert med en nedgang i inntekter på 57 mNOK (-7%) i 2026 sammenlignet med fjorårets budsjett, i stor grad som følge av at klubbene som rykket ut av ligaen hadde høyere budsjetter enn de som rykker inn. For de 11 klubbene som var i ligaen begge år er den underliggende budsjettutviklingen flat med en økning på kun 2 mNOK (+0,4%), noe som illustrerer at OBOS-ligaens organiske vekst budsjetteres til et begrenset nivå.

Budsjettene i OBOS-ligaen er hvert år sterkt påvirket av ligasammensetningen, ettersom klubber som Lillestrøm og Vålerenga opererer på et vesentlig høyere økonomisk nivå enn ligagjennomsnittet.

På kostnadssiden er det budsjettert for en tilsvarende nedgang på 59 mNOK (-7%) sammenlignet med fjorårets budsjett, igjen primært som følge av ligasammensetning. For de etablerte OBOS-klubbene er det derimot budsjettert for en kostnadsøkning på 19 mNOK (+3%) mot fjoråret, noe som tyder på fortsatt investeringsvilje. Den eneste inntektsposten som holder seg stabil til tross for ligasammensetningseffekten er medie- og ligamidler, som budsjetteres på samme nivå som i 2025.

Klubbene budsjetterer i likhet med Eliteseriekubbene for betydelige økonomiske effekter fra spillerlogistikk. Resultat før spillerlogistikk budsjetteres til å holde seg stabilt på -106 mNOK mot det budsjetterte -108 mNOK i 2025. Klubbenes budsjetterte gevinst fra spillerlogistikk faller noe til 118 mNOK fra 129 mNOK i 2025-budsjettet, etter å ha økt markant fra 2023 til 2025. Samlet tilsier budsjettene et resultat etter spillerlogistikk på 11 mNOK i 2026, som er noe lavere enn fjorårets budsjetterte nivå på 21 mNOK.



Hovedfunn | Budsjett og utsikter for 2026 (3/4)

Budsjettene inn mot 2026 for Toppserien preges av ligautvidelse og nyopprykkede klubber med høyt ambisjonsnivå. Budsjettene tilsier også at reklame- og sponsorinntekter vil vokse til å bli den største inntektskilden for ligaen i 2026

Samlet for Toppserien er det budsjettert 193,6 mNOK i driftsinntekter og 212,3 mNOK i driftskostnader inn i 2026. Grunnet ligautvidelsen er dette tallet ikke direkte sammenlignbart med tidligere år, men representerer likevel en vesentlig økning i størrelse for ligaen som helhet.

For de 7 klubbene hvor Toppfotballbarometeret har tilgjengelige budsjettall for både 2025 og 2026, viser budsjettutviklingen en forventet økning på både inntekts- og kostnadssiden, på henholdsvis 20% og 13%. På inntektssiden er denne budsjettøkningen drevet av en 70% oppgang i budsjetterte reklame- og sponsorinntekter. Denne økningen i budsjett er i stor grad tilknyttet Rosenborg, som har signert en «historisk» avtale med Sparebank 1 SMN inn mot 2026-sesongen.

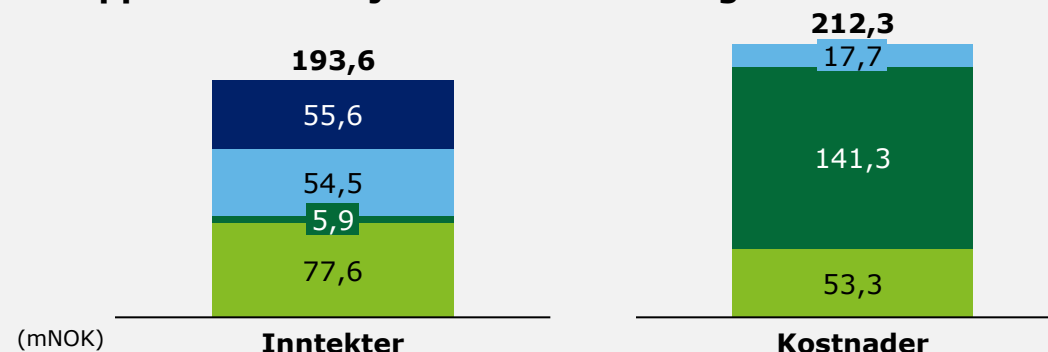
For ligaen som helhet viser budsjettene at reklame- og sponsorinntekter forventes å bli den største inntektskilden for ligaen i 2026. I tillegg til Rosenborgs budsjettøkning, har Hønefoss BK også signert en betydelig ny avtale med Sparebank Ringerike-Hadeland og Sparebankstiftelsen, som bidrar til å løfte budsjettutsiktene.

På kostnadssiden budsjetteres personalkostnadene til 141,3 mNOK for 2026, som tyder på at veksten vil fortsette på investeringene i personalutgifter.

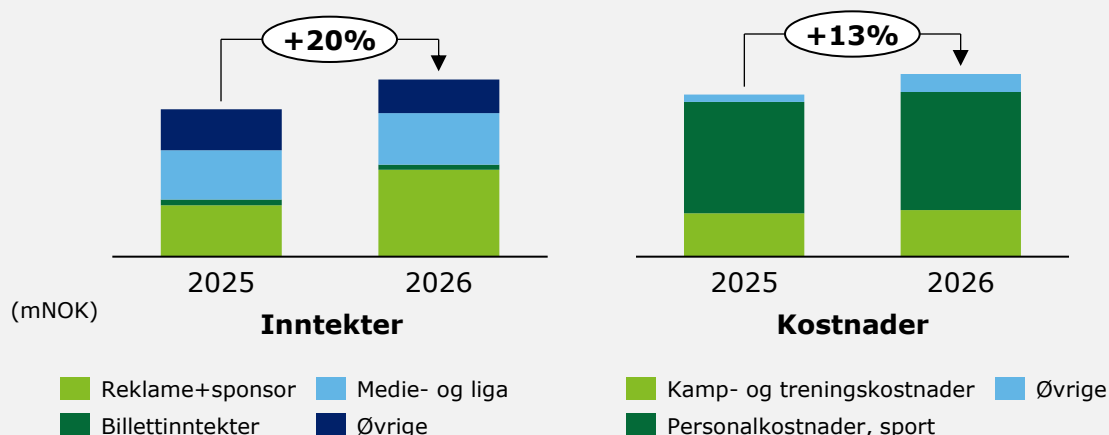
Ligasammensetning ser ut til å bli en klar bidragsyter i å løfte budsjettene inn i 2026, ikke bare grunnet ligautvidelsen men også grunnet de relativt store budsjettene hos opprykksklubbene. Molde, Aalesund and Haugesund sine budsjetterte kostnader for 2026 rangerer som henholdsvis nummer 4, 5 og 9 i ligaen, som indikerer en sterk investeringsvilje blant nykommerne.

Budsjettene mot 2026 viser også den voksende betydningen av spillerlogistikk for ligaen, og den budsjetterte gevinsten fra spillerlogistikk for ligaen som helhet ligger på et betydelig nivå inn mot 2026.

Toppseriens budsjetterte inntekter og kostnader for 2026



Toppseriens budsjetter 2025 – 2026 for utvalgte klubber¹



Hovedfunn | Budsjett og utsikter for 2026 (4/4)

Toppserien går inn i 2026-sesongen med fortsatt rangering blant topp 10 i Europa, økende interesse og tilskuere, og en videre satsning på økt profesjonalisering og styrket sportslig produkt

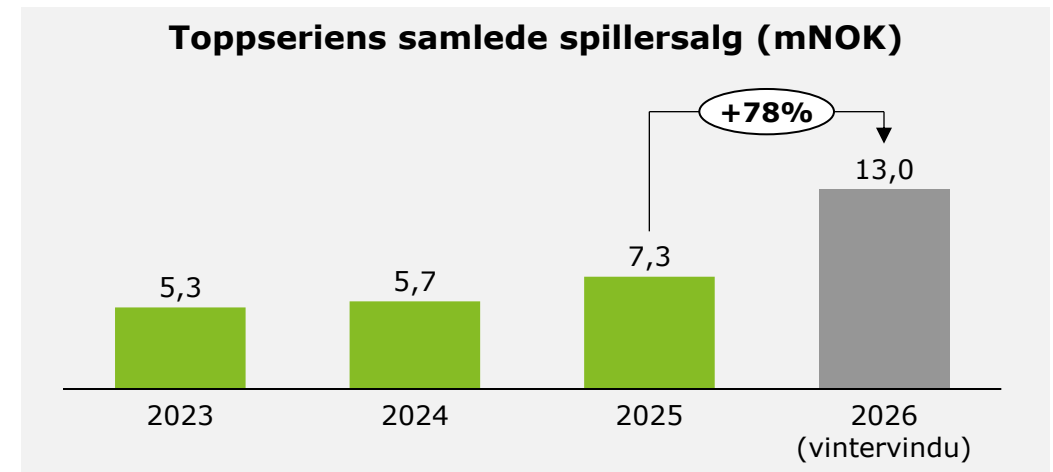
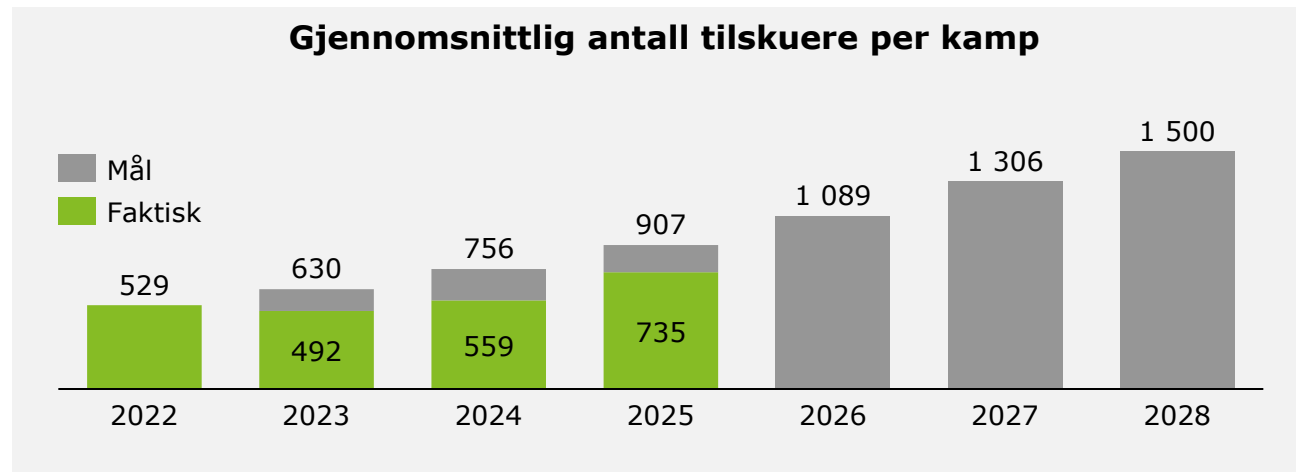
Toppserien går inn i et spennende 2026 med utvidelse av ligaen med ytterligere to lag. Nykommerne Aalesund, Molde og Haugesund er store klubber med høyt satsningsnivå, noe som bidrar til å løfte det samlede budsjettet for ligaen som omtalt på forrige side.

En sentral vekstdriver i 2026 vil også være spillerlogistikk. Allerede i vintervinduet 2026 har Toppserien solgt spillere for over 13 mNOK, en nær doubling av rekorden fra 2025. Signe Gaupsets overgang til Tottenham har også knust den tidligere overgangsrekorden for en enkeltspiller.

Tilskuersnittet økte med 29% i 2025, en høyere vekst enn Damallsvenskan i Sverige (8%), selv om nivået fortsatt er beskjedent med 735 per kamp. Branns gjennomsnitt på over 3 000 tilskuere, med over 8 000 hjemme mot Vålerenga og 16 000 på UWCL-kampen mot Manchester United, viser potensialet som finnes. Ambisjonen for Toppserien er å nå 1 500 per kamp i 2028, og da må flere klubber bidra til å løfte snittet.

TV 2 sendte for første gang samtlige Toppserien-kamper på sine plattformer i 2025. Ettersom kampene ikke lenger sendes på NRKs hovedkanal har det totale seertallet falt markant, fra 1,16 millioner i 2024 til 0,65 millioner i 2025. Isolert for TV 2s sendinger er det likevel en tydelig økning, og med alle kamper samlet på ett sted og flere kamper på TV 2s hovedkanal er det forventet vekst fremover.

På UEFAs rangering av kvinneligaer tok Toppserien steget inn blant topp 10 basert på koeffisienten for 2024/25, og holder seg der i den nyeste beregningen for 2025/26.



Deloitte AS and Deloitte Advokatfirma AS are the Norwegian affiliates of Deloitte NSE LLP, a member firm of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee (“DTTL”). DTTL and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL and Deloitte NSE LLP do not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about to learn more about our global network of member firms.

Deloitte Norway conducts business through two legally separate and independent limited liability companies; Deloitte AS, providing audit, consulting, financial advisory and risk management services, and Deloitte Advokatfirma AS, providing tax and legal services.

Deloitte provides leading professional services to nearly 90% of the Fortune Global 500® and thousands of private companies. Our people deliver measurable and lasting results that help reinforce public trust in capital markets and enable clients to transform and thrive. Building on its 180-year history, Deloitte spans more than 150 countries and territories. Learn how Deloitte’s approximately 470,000 people worldwide make an impact that matters at www.deloitte.com

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), its global network of member firms or their related entities (collectively, the “Deloitte organization”) is, by means of this communication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser.

No representations, warranties or undertakings (express or implied) are given as to the accuracy or completeness of the information in this communication, and none of DTTL, its member firms, related entities, employees or agents shall be liable or responsible for any loss or damage whatsoever arising directly or indirectly in connection with any person relying on this communication. DTTL and each of its member firms, and their related entities, are legally separate and independent entities.