

Protokoll

Prisdialogen, Samrådsmöte nummer 1 (5 maj 2020)

Närvarande:

Carl Berthammar (Olov Lindgren), Christer Forsblad (AMF Fastigheter), Johan Tjernström (Akademiska Hus), Johan Wejdmark (Fastighetsägarna Stockholm), Mats Ottran (WALLFAST AB), Mattias Sikström (Stena), Mikael Wester (FABEGE), Mikael Yllman (Statens Fastighetsverk), Niklas Dalgrip (SISAB), Anders Lindgren (Svenskabostäder), Arvid Hagberg (HSB), Christer Lindoff (SKB), Christer Winther (HSB), Jari Hållman (Vasakronan), Lars Pellmark (Skandiafastigheter), Magnus Löfvenberg (Hufvudstaden), Mats Höjden (Familjebostäder), Robert Norin (Wallenstam), Stefan Hedengren (AFA Fastigheter), Svante Hedström (Fastpartner)

Stockholm Exergi: Niclas Åkerlund, Christer Boberg, Per Elfving, Mikael Berglöf, Ulrika Melander, Hans Rudling, Henrik Näsström (Sigholm Tech AB).

1. Mötets öppnande och presentation av deltagarna

Niclas Åkerlund, som valdes till mötets ordförande, hälsade alla välkomna och förklarade mötet öppnat.

2. Godkännande av dagordning

Dagordningen godkändes.

3. Val av justeringsmän

Till justeringsmän valdes Anders Lindgren och Jari Hållman.

4. Prisdialog

(Bild 3-4) Målet med Prisdialogen är att få en väl fungerade värmemarknad med välinformerade kunder och en öppenhet från leverantören. Prisdialogen bildades av Riksbyggen, SABO och Energiföretagen. Stockholm Exergi har varit medlem sedan 2014.

5. Omvärld och dess påverkan

(Bild 5-8) Ulrika Melander presenterade vad som händer i omvärlden. På grund av Coronapandemin är det ekonomiska läget extremt svårbedömt och osäkert. En stundande lågkonjunktur med lägre BNP, högre arbetslöshet och fortsatt låga räntor.

Chattfråga: Vilka är era största utmaningar kopplat till omvärldsläget? Några svar redovisas nedan (samtliga svar från chatten redovisas i bilaga):

- Behålla hyresgäster och hålla nere kostnaderna
- Kostnadsfokus p.g.a. minskade hyresintäkter
- Vakanser och kostnader, Nya skatter?
- Säkra att vi har personal till kritiska tjänster

Protokoll

Chattfråga: Vad tror ni kommer vara de största förändringarna på 1-3 års sikt? Några svar redovisas nedan (samtliga svar från chatten redovisas i bilaga):

- Ännu mer fokus på att minska kostnaderna
- Lägre riskaptit
- Kan komma att förändra vårt arbetssätt, flera digitala mötet och rörliga arbetsplatser
- Kanske ingen förändring, man glömmer fort

6. Resan mot negativa utsläpp

(Bild 9-11) Christer Boberg beskrev Stockholms Exergis resa mot negativa utsläpp:

- År 2020: Kolet (KVV6) är avvecklat vilket har medfört en minskning med ca 400 kton CO₂-utsläpp per år
- År 2020-2024: Utsortering av plast i hushållsavfallen motsvarande en minskning med ca 150 kton CO₂-utsläpp per år. (Kvar är utsortering av plast från verksamhetsavfall, vilket kommer bland annat diskuteras på Klimatdialogen.)
- År 2025: Lövsta tas i drift och ersätter då Hässelbyverket
- År 2025: Installation av storskalig CO₂-urskiljning (ca 800 kton CO₂-utsläpp per år vilket motsvarar biltrafiken i Stockholm)
- År 2030: CO₂-urskiljning från returbränslen

7. Utvecklat erbjudande fjärrvärme och tjänster

(Bild 12-29) Per Elfving berättade om Stockholm Exergis erbjudandepportfölj som består av en produkt (Fjärrvärme Bas) med olika tillval och även olika tjänsteerbjudanden:

Produkt: Fjärrvärme Bas består av tre priskomponenter; Energipris, effektpris samt returtemperaturbonus-/avgift, där kunden erhåller en bonus vid en returtemperatur < 50° C.

Tillval: Stockholm Exergi erbjuder tre olika tillval som är kopplade till Fjärrvärme Bas; Effektivtval, Miljöval samt Finansieringsval.

Tjänsteerbjudanden: Stockholm Exergi erbjuder ett antal tjänster. Via Smarta fastigheter kan olika tjänster paketeras, exempelvis driftkoll, värmeoptimering (för jämnare inomhusklimat), solceller och laddstolpar.

Chattfråga: Vad skulle ni önska att vi satsade på för att underlätta för er som kunder och öka nyttan för er att använda fjärrvärmerna? Några svar redovisas nedan (samtliga svar från chatten redovisas i bilaga):

- Skulle det vara tekniskt möjligt att använda fjärrkylanätet för värmeåtervinning (på fastighetssidan)?
- Det skulle vara en stor fördel ifall vi kunde köpa fjärrvärmevatten för att fylla på vatten i våra fastigheters värmesystem
- Affärsmodeller för att kunna nyttja lokala installerade värme- och kyleffekt hos kunderna
- Ändra prissättningsmodellen för att öka incitamentet till energibesparande åtgärder i fastigheterna
- Jobba vidare med minusfjärrvärme
- Kontroll på prissättningen 1-5 år framåt i tiden

Protokoll

Några av Stockholm Exergis huvudsakliga utvecklingsområden är:

- Att se över möjligheten att erbjuda prisavtal med längre bindningstid samtidigt som en del av kostnaden förskottsbetalas
- Att utveckla prissättningen av redundans, dvs för kunder som inte använder fjärrvärme som huvudsaklig uppvärmningskälla
- Att öka möjligheten till en bättre följsamhet mot alternativet bergvärme genom att dela upp effektsteget 100-499 kW i två steg (100-249 kW och 250-499 kW)
- Att öka utbudet av tjänsteerbjudanden (gäller främst till brf:er)

Diskussionsfråga: För er som är intresserad av en prisprodukt med en längre tidsperiod, vad skulle vara viktigt för er för att den ska vara attraktiv? Några svar redovisas nedan:

- Vissa kan ej skriva av den typen av avtal p.g.a. finansiering
- Det beror på upplägget om det är intressant eller inte
- Vad händer med förskottsbetalningen om man vill avbryta avtalet i förtid?
- I vanliga fall investerar man i en "komponent", hur skulle Stockholm Exergis upplägg se ut?
- Ett upplägg kanske kan vara en dyr fjärrvärmecentral?
- Bra med ett räkneexempel för att tydliggöra nyttan
- Bra att koppla ihop värmen med kylan
- Det låter som ett klokt upplägg som vi ser fram emot.
- Kan man även tänka sig att vi ingår ett gemensamt avtal med garanterade nivåer för energianvändningen? Som ett komfortavtal där både leverantör och kund har incitament till låg energianvändning.

Diskussionsfråga: Ska delkunderna få en rekommenderad effekt av Stockholm Exergi eller beställa sin kundvalda effekt? Övriga inspel och idéer? Några svar redovisas nedan:

- Försäkringspremie låter intressant
- Prissättning av redundans bör kunna jämföras med köp av elspets
- Att köpa elspets är inte bra ur ett samhällsperspektiv mot bakgrund av eleffektbristen
- Viktigt att effektreserv till delkunder inte påverkar prissättningen av helleveranser
- Bra att se över sina effektuttag, viktigt med statistik för att bedöma sitt effektbehov. Kommer vi att kunna få stöd från Stockholm Exergi?
- Kommer det att påverka frånluftvärmepumpar?
- FTX är inte möjligt att installera i alla fastigheter
- Kan man nyttja Gateways för att sänka effektnivån?
- Viktigt att ni tydligt berättar vad som menas med delkund.
- Rimligt att man ska betala för den effekt som ska kunna användas som backup.
- Vi borde få bättre erbjudanden om att få åter bli helkunder igen.
- Om ni effekt är så dyrt att tillhandahålla borde vi som kunder få betalt för att erbjuda oss att avstå effekt under vissa delar av året också?

Diskussionsfråga: Känner ni att förslaget till tjänstepaketering riktat till BRf:er har fångat behoven?

Protokoll

- Nyttja digitaliseringen genom att ladda Fjärrvärme Bas med digitala tjänster vilket därmed ökar värdet för kund
- Bra med info till kunderna om att "tänk på det här"
- Bra med info om förebyggande åtgärder
- Bra om Stockholm Exergi genom detta kan vara proaktiv och erbjuda pedagogiska genomgångar av status och förslag till åtgärder
- Finns nog ett stort behov, många anläggningar har förbättringspotential
- Berätta gärna om goda exempel där ni har hjälpt kunderna att energieffektivisera

8. Konkurrensläget

(Bild 30-33) Mikael Berglöf informerade om att nyförsäljningen av fjärrvärme och fjärrkyla stadigt ligger över 100 GWh/år där nyproduktionen står för ungefär 80%. Av nyproduktionen väljer mer än 95% av byggherrarna fjärrvärme som uppvärmningsform. En ny utveckling under de senaste åren är att fler och fler bergvärmekunder väljer att övergå till 100% fjärrvärme. Under 2019 avtalade vi 11 sådana leveranser.

Per Elfving informerade om att ränteprognosen för kommande år är något lägre jämfört med prognosen för ett år sedan, samt att antagen elnätsprishöjning ligger på 2%. Kraftpriset har kraftigt minskat under 2020 för att öka något under kommande år.

Kostnaden för fjärrvärme innevarande år ligger ungefär i nivå med prognosticerad kostnad för bergvärme 2021.

Vid nästa möte kommer priset för 2021 redovisas samt även en prisprognos för 2022-2023.

9. Nästa steg

(Bild 34) Per Elfving informerade att nästa möte äger rum den 10 juni (kl 9.00).

10. Mötets avslutande

Per Elfving förklarade mötet avslutat.

11. Stockholm, 2020-05-07

Vid Protokollet

Hans Rudling (Stockholm Exergi)

Niclas Åkerlund

Justerat av

Justerat av

Jari Hållman

Anders Lindgren

Protokoll

Bilaga – sammanställning av samtliga kommentarer från chatten

Omvärld och dess påverkan

- Hålla nedarbetarna i tjänst
- Enormt kontorsfokus: intäkter (hyror) sjunker och kommer fortsätta sjunka
- Vakanser och kostnaderna
- Relativt oförändrat
- Att hjälpa oss och våra hyresgäster
- Lokalhyresgäster/vakanser
- Omställning av lokalutnyttjande för lärosätena
- Vakanser, kostnadsfokus
- Säkra upp att vi har personal till kritiska tjänster
- Vakanser och kostnadsbedömningar på media. Nya skatter?
- Hantering kring hyror
- SB: Vakanser på lokalsidan
- Vad vi kan göra för våra hyresgäster. Och hur kommer det att se ut framåt med vakanser, konkurser mm
- Vakanser utveckling marknad
- Hålla personal i tjänst. Betalningsförmåga för våra hyresgäster
- Digitala möten har kommit för att stanna
- Kan komma att förändra sättet att arbeta. Kommer kontoren att se ut som idag?
- Ännu mer fokus på sänkta kostnader genom energieffektivisering, lägre investeringsgrad, hårdare krav på återbetalningstider
- Rörligare arbetsplatser, ännu högre focus på kostnader
- Fler digitala möten och hur kommer det påverka kontoren framåt?
- Lägre riskapitet
- Tror att det kommer se ut ungefär som innan Corona. Man glömmer fort
- Nyproduktion minskar
- Mera distansledda utbildningar
- Lågkonjunktur, förändrat arbetssätt, ökat fokus på robusthet både personal och tekniska system
- Mindre från hand till mun...kanske mer eftertänksamhet om "Beredskapssverige"
- En stabil minskad efterfrågan på lokaler (både detaljhandel och kontor). Ökat klimatfokus
- Butiksmarknaden kommer se annorlunda ut. Har snabbats på nu bara
- Industri/ekonomi på halvfart kan det påverka prognos angående kapacitet el?
- Klimatomställning får skjuts i omstart av samhället
- Lägre efterfrågan på lokaler i några år. Mindre riskapitet hos investerare och hyresgäster i samband med expansionsplaner
- Kan bli en bättre investeringsmarknad för hyresrättsbyggare då lågkonjunktoren kan göra det tuffare för bostadsrättsbyggare och lägre pris från entreprenörer
- Vi vänjer oss vid ett lågt energiutnyttjande och blir vaksamma för ökning

Protokoll

Utvecklat erbjudande fjärrvärme och tjänster

- Sänkt energipris
- Sänkta priser
- Att ni säkerställer leverans genom eget agerande så att vi inte behöver fokusera på det
- Kontroll på prissättning 1-5 år
- En flexibel prismodell som har mer rörlig prissättning efter förbrukning
- Ökat flexibilitet i prismodeller
- Jobba vidare med minusfjärrvärme
- Lägre pris och mer grön energi
- Se över prissättningspolicyn. Norrenergis modell med kombination av konkurrenskraft och egna kostnader ett bra exempel
- Ändra prissättningsmodell för att öka incitamentet till energibesparande åtgärder i fastigheten
- Affärsmodeller för att kunna nyttja lokala installerade värme- och kyleffekt hos kunderna
- Det skulle vara en stor fördel ifall vi kunde köpa fjärrvärmevatten för att fylla på vatten i våra fastigheters värmesystem
- Visa på goda exempel
- Skulle det vara tekniskt möjligt att använda fjärrkylanätet för värmeåtervinning (på fastighetssidan)?