

Ärende Protokoll – Prisdiallog 2025 Samrådsmöte 3 – Kontor och Lokaler	Datum 2025-09-03	Klockan 13:00-14:30
Närvarande Kunder: På plats: Fastighetsägarna Stockholm, Fabege, AMF Fastigheter, Riksbyggen, Jernhusen, SISAB Via teams: Ramsbury, Olov Lindgren, Vasakronan, Hufvudstaden, Bonnier fastigheter, Atrium Ljungberg, Humlegården, Statens Fastighetsverk, Castellum, Newsec, Corem, Region Stockholm, Akademiska Hus, Sophiahemmet, Rikshem, Grand Hotel, ISS Stockholm Exergi: Anders Egelrud, Carl Lidholm, Jenny Warbo, Louise Bäcke, Ebba Ohlson, Henrik Näsström, Mattias Lindblom, Suleiman Said, Tomas Esselin, Peter Norrenge, Martin Marklund, Johan Ahlbäck, Thure Boiertz		

Punkt	Rubrik och innehåll
1	Mötets öppnande Henrik Näsström (HN) hälsade välkomna och lämnade över till Anders Egelrud (AE) som inledde mötet. AE lämnade över till Martin Marklund (MM) som presenterade sig som ny Produktchef Värme och genomförde säkerhetsgenomgång. MM lämnade över till Carl Lidholm (CL) som informerade om att han kommer lämna Stockholm Exergi (SE) under september månad och att Jenny Warbo (JWa) kommer kliva in som interim Försäljningsdirektör. CL tackade alla kunder för gott samarbete och särskilt Johan Wejdmark för hans engagemang. CL lämnade över till Henrik Näsström (HN), Sigholm Tech som gick igenom dagens agenda.
2	Fastställande av dagordning Dagordningen fastställdes. Till ordförande utsågs HN. Johan Ahlbäck (JA) sköter inspelning, chatt och kontakt med Teams-deltagare. Till protokollförare utsågs Mattias Lindblom, Stockholm Exergi. Till justerare utsågs Christer Forsblad, AMF Fastigheter.
3	Prisdialogens syfte och mål HN gick igenom prisdialogens syfte och mål. HN tryckte särskilt på att det handlar om ömsesidig förståelse för varandras verksamheter. SE tar gärna emot kunddata som kan tjäna som underlag till alternativkostnadskalkylen.
4	Årets samrådsprocess och nyinkomna kundinspel HN gick igenom årets prisdiallog och prissättningsprocess. HN redogjorde för de kundinspel som inkommit inför och under årets Samrådsprocess, där 7 av 8 inspel kunde bockas av; ✓ Ytterligare ett samrådsmöte för att ge kunder fler möjligheter till samtal ✓ Fördjupningsmöten för kunder som är intresserade av detaljerad information ✓ VD-närvaro på samrådsmöten ✓ Förlängt ekonomisk avskrivningstid på borrhål till 30 år ✓ Förtydligade grafer med datapunkter utskrivna ✓ Standardiserat innehåll i material för ökad jämförbarhet ✓ Uppdaterad kostnadsjämförelse på hemsidan ✗ Presentera en utvärdering av vår nya prismodell* <i>*Utvärdering ny prismodell – har ej ännu inte kunnat presenteras eftersom det behövs ett fullständigt år för att få en relevant jämförelse. Kommer att redovisas under nästa år.</i> HN: Det vore önskvärt att fler vd:ar från kundsidan deltar på Prisdiallogmötena.

	Kommentar från CF (AMF Fastigheter): VD-representation från kundföretag är troligen inte relevant för Prisdialogmöten men separata VD-möten kan vara en bra idé. Inga kompletteringar lyftes när HN frågade om något kundinspel missats.
5	2026 års prisändring och 2027–2028 års prisprognos HN redogjorde för SE:s prissättningspolicy som bygger på värdebaserad prissättning med två samverkande huvudprinciper; Alternativprissättningsprincipen och Prisstabilitetsprincipen. Prisjusteringen på Fjärrvärme för 2026 blir +3,6% (jämnt fördelad över samtliga komponenter förutom returtemperaturkomponenten som lämnas oförändrad) Prognos för 2027 är 2-5% Prognos för 2028 är 2-5% Prisjusteringen på Fjärrkyla för 2026 blir +2,5% (jämnt fördelad över samtliga komponenter förutom temperaturbonus/-avgift som lämnas oförändrad) Prognos för 2027 är 1-4% Prognos för 2028 är 1-4%
6	Uppdaterad kostnadsutveckling HN redogjorde för hur fjärrvärmepriset står sig gentemot alternativet samt hur alternativkostnaden varierar, främst beroende på terminspriserna på el. Terminspriserna har en tendens att vara högre på hösten än på våren och den ökning vi ser i augusti jämfört med maj beror främst av fyllnadsgrad i vattenmagasin och valutakursförändringar. Det energipris vi använder i kalkylen är energiviktat efter uppvärmningsbehovet och har därför en tyngdpunkt på vinterperioden då elpriser normalt sett är högre än under sommarperioden. Entreprenadindex verka ha stabiliserats efter en kraftig uppgång i och med Ukrainakriget.
6.1	Kontor och lokaler med enbart fjärrvärme Med årets prisjustering på 3,6% behåller vi vår konkurrenskraft mot alternativet och har ett större avstånd till alternativkostnaden än vid förra årets prisjustering, vilket visar på SE's prisstabilitetsprincip. Kommentar till protokollet från Johan Wejdmark (JWe), Fastighetsägarna Stockholm: 7% real kalkylränta är för hög. Svar från HN: Vi har stämt av nivån på kalkylränta med både BEBO och BELOK och 4-7% känns rimligt. Vi tar gärna emot information om vilken kalkylränta kunderna använder och motivet till nivån. Hanna Marklund (HM), Jernhusen: Önskar att energibolagen samordnar indata till alternativkostnadsmodellen vad gäller rimlig COP och investeringskostnad. Kommentar från Caroline Ödin (CÖ), Fabege: Bra att SE öppnat upp kring alternativkostnadskalkylen. Fabeges vill gärna fördjupa och använda egna värden. Fabege har dock större anläggningar än typhuset och ser på drift- och underhållskostnaden annorlunda mot hur SE ser på det. Svar från HN: Vi tar tacksamt emot all data, även om det gäller ett större hus. Vi tar gärna del av kundernas egna alternativkostnadskalkyler för jämförelse, förutsatt att dessa bygger på verkliga konkreta data.

Johan Ekman (JE), AMF Fastigheter: Ju mindre gapet är mot alternativet desto fler andra faktorer väger vi in. Exakt procentsats går inte att säga – ju större gapet är desto mindre intressant är alternativet. HN: I år är det ett större gap mellan fjärrvärmepriset och alternativkostnaden än vid prisjusteringen förra året. HM: Vattenfall jämför fjärrvärmekostnaden för både befintlig kund och nyansluten kund. Är det något som även SE gör? HN: Vi tittar på befintlig anläggning för typhuset och dessa kapitalkostnader, energi och underhåll. CÖ: Er jämförelse baseras på att fjärrvärmecentralen har 10 års livslängd kvar. Vi tycker inte det stämmer eftersom investeringsbeslut ofta tas när något ändå behöver göras åt fjärrvärmecentralen. HN: Vi har gjort flera förändringar i vår beräkningsmodell inför årets jämförelse som totalt gynnat alternativet. Vår jämförelse bygger på relevant data baserat på vårt kundkollektiv. CÖ: Med aktuella priser kan det bli intressant att byta ut fjärrvärmen. HN: Ni gör ju er egen alternativkostnadsberäkning och SE sin. Ta gärna kontakt med er KAM på SE så vi kan resonera kring alternativjämförelsen vid konkreta fall. CÖ: Redogör för eventuella ändringar i kalkylen nästa år för att öka transparensen och minska risken för att vi uppfattar att ni "trixar". HN: Vi kommer fortsätta ha samma struktur på grafer mm och vi kommenterar vad vi har ändrat. AE: Jag vill vara tydlig med att SE inte är ett företag som trixar. Vi har lagt ner mycket arbete och många miljoner på konsulter för få fram en trovärdig alternativkostnadsanalys. Vi behöver ha en fortsatt dialog och lära oss mer åt båda håll. Vi måste jobba för att fjärrvärmen skall vara extremt konkurrenskraftig och med årets prishöjning stärker vi konkurrenskraften jämfört med ifjol. Christer Forsblad (CF), AMF Fastigheter: Med aktuell prishöjning kommer vi att titta på alternativen. AE: Det kommer alltid vara kunder som tittar på alternativen. Det måste man få göra och vi välkomnar en sådan dialog. Konkurrenskraften kan skilja sig mellan olika segment och vi följer hur denna utvecklas. Det gäller från båda sidor att ingen skall försöka "trixa" och det är naturligt att jag som kund tycker priset är för högt. JWa: Modellen är robust och strävar efter att vara transparenta. Vi kommunicerar justeringar och förändringar i modellen och indata. Elin Löfman (EL), Humlegården: Är det helt uteslutet att basera priset på faktiska kostnader? HN svarade: Ja, det är det. <i>Följdfråga/diskussion till kostnadsbaserad prismodell, inkom efter pkt 6.2:</i> Mattias Dahlberg (MD), Humlegården: Varför är det inte möjligt att ha en kostnadsbaserad prismodell? Norrenergi tillämpar en sådan. AE till protokollet: Vid valet av prispolicy och prissättningsmekanism var vi nogsamma till att det är en värdebaserad prissättning vi vill använda oss av och då måste man titta på
--

	alternativkostnadsutvecklingen och följa denna. Om man har en kostnadsbaserad prissättning och får radikala kostnadsökningar kan man ändå inte följa kostnadsutvecklingen utan måste fortsatt vara konkurrenskraftig mot alternativet. Man bör inte avfärda den kostnadsbaserade prissättningen för snabbt. Det är en fråga vi tar med oss. JWa: Vi ser över vår prissättningspolicy årligen och denna beslutas av vår styrelse. I nuläget är det vår bedömning att den värdebaserade prissättningen är den som är bäst för såväl våra kunder som för oss, SE. CÖ: Prisdialogen handlar inte så mycket om er produkt och det ni säljer till oss utan vi lägger mycket tid på andra saker. Jag vill gärna veta mer om fjärrvärmens, hur den produceras och hur den utvecklas. HN: Vi tar med detta till nästa år. Vid samrådsmöte 1 hade vi dock ett pass med marknadsanalys och AE medverkade och berättade om fjärrvärmens roll. CÖ: Andra leverantörer som har kostnadsprissättning behöver även bejaka konkurrenskraften, men diskussionen kring alternativkostnaden tar mindre plats. JE: Bara för att man har en konkurrensprissättning behöver man inte prissätta sig mot alternativet. HN: Det fina med värdebaserad prissättning är att vi väger in både fjärrvärmens och bergvärmepumpens mervärden vid prissättningen av fjärrvärmens. JE: Många av våra fastigheter ligger över det kommunicerade priset på typhuset. Jag gillar fjärrvärme som produkt men oroar mig för fjärrvärmens framtid. Vore intressant att se hur stor del av era levererade volymer ni är konkurrenskraftiga för. HN: Vi är medvetna om att vi inte är konkurrenskraftiga mot hela kundkollektivet. JA: Det är en väldigt stor spridning i fjärrvärmekostnaden och det är motsvarande spridning i alternativkostnaden vilket vi inte visar i vår jämförelse. Vi behöver visa alternativkostnaden för fler fall så att kunderna känner igen sig. EL: Det är alternativkostnaden som leder till tankarna om trixande. JE: Inspel angående elpriset. De flesta handlar inte upp priset rörligt utan vet om vilket pris man kommer ha nästa år.
6.2	Kontor och lokaler med både fjärrvärme och fjärrkyla JA, Produktchef Kyla: Fjärrkylan prissätts enligt samma princip som fjärrvärmens. Fjärrkylans typfastighet är typisk för en fjärrkylakund som köper både fjärrvärme och fjärrkyla och som är större än typhuset för fjärrvärme. I alternativet är basvärmepumpen dimensionerad för baskylalasten. Värt att notera att basvärmepumpen täcker 19% av värmeenergibehovet och 36% av kylaenergibehovet. Trots det ökar kostnaden för fjärrkyla om basvärmepump installeras eftersom vi har ett negativt kylpris på vintern. JA redogjorde för den alternativkostnadsanalys som gjorts avseende bergvärmepump med geolager som utförts av Beng Dahlgren. Denna visar fjärrkylans konkurrenskraft för fyra olika typfastigheter med stora baskylalaster samt en (1) typfastighet med utpräglat komfortkylabehov och liten baslast kyla. länk till Bengt Dahlgrens rapport: https://stockholmexergi2.z6.web.core.windows.net/Slutrapport_v2.html

7	Prisaviseringsbrevet Inga kommentarer kring prisaviseringsbrevet inkom. MM: Vi fick in önskemål i förra mötet, Samrådsmöte #3 för Flerbostadshus, från JWe att i prisändringsmodellen ta med vilka kundinspel vi fått in under året.
8	Summering och nästa steg JWa fyllde på med att kunderna redan 4 september kommer få förhandsinfo om nytt pris och prognos 2026 via Mina Sidor. <i>(Komplettering efter mötet: pga. teknisk utmaning kommer förhandsinfo 5:e september.)</i> JA kompletterade att kostnadsprognos för fjärrkyla kommer i mitten av oktober. CÖ: Önskar att få med ny prishöjning redan vid utskicket inför Samrådsmötet. JWa: Eftersom SE har en dominerande ställning har våra konkurrensrättsjurister rekommenderat oss att inte delge nytt pris innan mötet för att undvika prispåverkan. CF: Med årets prishöjning på 3,6% anser AMF att fjärrvärme inte är konkurrenskraftig och kommer ansöka om medling i Fjärrvärmenämnden. I pågående affärsdialog mellan AMF och SE så lutar det nu mot egen anläggning. Reflektioner från kunderna i mötet var att årets Prisdialogsprocess varit bättre än tidigare. Avslutande reflektioner via Menti bifogas protokollet.
9	Mötet avslutas CL summerade mötet och tryckte på att processens handlar om att vi skall lära oss av varandra. Positivt att vi nu ligger nära mitten av prognosspannet. CL är glad över att det verkar finnas en koncensus om att man upplever förbättringar och att det finns konkreta förslag kring vad man kan göra bättre nästa år. HN summerade att vi behöver fortsätta titta på konkurrenskraften tillsammans med kunderna. De flesta tycker att fjärrvärmen är bra och vill inte tvingas att byta. Låt oss fortsätta den konkreta dialogen med kunderna som vi påbörjade förra veckan.

Stockholm, 2025-09-11

Vid Protokollet
Mattias Lindblom, (Stockholm Exergi)



Justerat av
Christer Forsblad, AMF Fastigheter



