



Prisdialogen

Mellan kunder och fjärrvärmeföretag

Prisändringsmodell Nyköping 2025



VATTENFALL 

Innehållsförteckning

1. Inledning	3
2. Årets Prisdialog	3
3. Status – produktion och distribution	4
4. Prissättningspolicy	4
Inledning Prispolicy	4
Bakgrund	5
Prispolicy	5
Prissättningsprinciper	6
Prisjustering	7
Prisdialogen	7
5. Prisändring och prisprognos	8
Priser – företag, föreningar och organisationer	8
Priser – privatkunder	8
Prognos – företag, föreningar och organisationer	9
Prognos – privatkunder	9
Uppfyllnadsgrad föregående års prognos	9
Prisjusteringens påverkan på olika exempelkunder	9
6. Prisstruktur för företag, förening och organisation	11
Övriga priser	14
Specialavtal	14
7. Prisstruktur för privatpersoner	15
8. Beskrivning av prisändringen	16
Kalkylförutsättningar	16
Konkurrenskraft	17
Långsiktighet	20
9. Miljövärdering	21
10. Kunddialog	22
11. Anslutning nya kunder	22

1. Inledning

Prisändringsmodellen beskriver hur Vattenfall AB sätter fjärrvärmepriserna för respektive ort och är en konkretisering av Vattenfalls prispolicy. Dokumentet har tagits fram inom ramen för Prisdialogen där kunder givits möjlighet att påverka dess innehåll.

2. Årets Prisdialog

Vattenfall har ambitionen att få så många deltagare som möjligt till sina Prisdialogsmöten. Syftet med mötena var att säkerställa att Vattenfalls prissättning görs enligt prispolicyn. Mötesstrukturen för årets Prisdialog utformades för att möta kommentarer och förbättringsförslag från fjolårets deltagarenkät i prisdialogen.

Baserat på kommentarer från deltagare i föregående års prisdialog, valde Vattenfall att justera i upplägget för Samrådsmötena. Många kunder önskade fler än två möten. Förra året inkom också önskemål om förberedande material, men där det också konstaterades från många att det är svårt att som kund sätta sig in i ett förberedande material på egen hand. Kunder har också kommenterat att det är svårt att ställa frågor och vara aktiv i en dialog i ett möte om man i samma möte fått reda på prisändringen.

I samråd med kunderna uppdaterades därför formatet till tre möten, där varje förbereddes av förberedande material.

- Samrådsmöte 1: lokalt med fokus på förutsättningar för prisjusteringen, marknadsläge och kalkylparametrar, där kunderna uppmuntrades att komma med inspel och förslag.
- Samrådsmöte 2: digitalt med fokus på prisändringen och bakgrunden till denna. Möjlighet att ställa frågor om man vill.
- Samrådsmöte 3: lokalt med fokus på dialog och gemensam diskussion. Inget nytt presentationsmaterial.

Mellan Samrådsmöte 1 och Samrådsmöte 2 arbetade Vattenfall med att analysera och utvärdera de inspel och förslag som inkom från kunder gällande prissättningen och kalkylparametrarna.

Under samtliga samrådsmöten har Vattenfall återkopplat till fjolårets Prisdialog. Detta då prisjusteringen inför 2025 är en del av en större prisförflyttning som Vattenfall gör. Mellan hösten 2022 och 2023 ändrades marknadsförutsättningarna kraftigt för alternativa uppvärmningsformers livscykelkostnader. Mycket av dessa ändrade förutsättningar kvarstår, exempelvis ett högre ränteläge och nivåer av priser för elhandelsavtal. Detta gjorde att Vattenfall hade ett stort utnyttjat konkurrensutrymme att kunna höja fjärrvärmepriset, men samtidigt fortsatt ha ett konkurrenskraftigt pris på fjärrvärmen gentemot andra uppvärmningsformer. I samband med Prisdialogen under 2023 beslutades i samråd med kunderna att denna större prisförflyttning skulle göras över en treårsperiod snarare än att göra hela ökningen i ett år.

Efter varje möte mailades en enkät ut till kunderna med ett antal frågor rörande mötet och dess innehåll, och de fick ge ett helhetsbetyg på dagen. Svar på enkäten används för vidareutveckling av Prisdialogens mötesutformning. Exempelvis efter intromötena kom önskemål för längre tid till frågor, varför samrådsmötena bokades med en timme extra utrymme för frågor och diskussion. Snittbetyget på Samrådsmötena var 4 på en skala 1-5, där 5 är högsta betyg. I enkäten för Samrådsmöte 3 frågades även kunderna om de hade fått möjlighet i mötet att ställa sina frågor, där 86% av de svarande svarade ja.

För kunder som inte aktivt deltar i Prisdialogen och samrådsprocessen har Vattenfall information om sitt deltagande i Prisdialogen på sin hemsida, hänvisning till Prisdialogens hemsida görs även för att kunder ska kunna ta del av tidigare års prisändringsmodeller och samrådsprotokoll. Vattenfall har i år också haft en specifik landningssida tillägnad Prisdialogen 2024, där samtliga öppet kan hitta dokument och datum kopplade till årets Prisdialoger. Vidare kommer Vattenfall att informera om sitt deltagande i Prisdialogen i det årliga prisprevet, även här med en hänvisning till Prisdialogens hemsida.

3. Status – pågående arbete

Vattenfall jobbar aktivt med att många olika typer av projekt fokuserade på att skapa förutsättningar för att sänka sina bränslekostnader, både på kort och lång sikt. Bland annat undersökts och proveldas nya typer av bränslefraktioner för att skapa möjlighet att framåt elda nya bränsletyper. Därtill pågår en omfattande översyn av logistikkedjorna, där både ytterligare lagringsmöjligheter och diversifiering av terminaler är pågående.

De senaste årens förändrade säkerhetsläge är ytterligare en prioritet. Vattenfall arbetar aktivt med att se över sina säkerhetssystem, upprätta kontinuitetsplaneringar och samverka med lokala aktörer kring dessa.

Vattenfalls fjärrvärmeverksamhet har som mål att bli fossilbränslefria innan slutet på 2025. De sista projekten för att genomföra detta är under beredande och målet väntas nås enligt plan i slutet på 2025.

4. Prissättningspolicy för fjärrvärme

Inledning Prispolicy

Prissättningspolicyens syfte är att skapa förståelse och förutsägbarhet gällande fjärrvärmens prissättning för Vattenfalls kunder. Prissättningen är värdebaserad, dvs fjärrvärmens ska vara konkurrenskraftigt sett till pris och beaktat de mervärden den har för våra kunder:

- **Bekvämt.** En jämn och behaglig inomhustemperatur med obegränsad tillgång till värme och varmvatten. Fri från kemikalier, buller, lukt eller sotning. Utrymmessnål och kunden behöver ingen egen ackumulering av varmvatten.
- **Leveranssäkert.** En driftsäker leverans av värme som kunderna kan känna sig trygga med. Vi tar ansvar för kundens värmebehov – vår produktion är igång 24 timmar om dygnet, 365 dagar om året för att kunden ska få en säker leverans.
- **Hållbart.** Fjärrvärmens är viktig för en mer hållbar miljö. Genom att till stor del använda restprodukter från samhället bidrar den till minskade koldioxidutsläpp. Flera av våra anläggningar producerar både fjärrvärme och el, de är så kallade kraftvärmeverk vilket är ett resurseffektivt sätt att producera energi.

¹ De av Vattenfall delägda bolagen Gotlands Energi samt VB Energi omfattas ej av denna prispolicy

Prispolicyn består av principer och prisstruktur som ligger till grund för vårt prissättningsarbete. Den är offentlig och revideras vid behov av Vattenfall Värme Sveriges ledningsgrupp. Prisändringar kommuniceras senast två månader före den tidpunkt prisändringen skall börja gälla i enlighet med Fjärrvärmelagen (2008:263) Fjärrvärmeföretags underrättelseskyldighet 18§.

Prispolicyn omfattar prissättningen både för företagskunder enligt standardprislista.

Företag	Standardprislista (per nät)
	Övriga priser (tilläggstjänster)
Privat	Standardprislista (per nät)

Bakgrund

Vår prissättning beaktar kundens önskemål att fjärrvärmens prisstruktur och prisnivå generellt skall bemöta kundens uppvärmningsalternativ med konkurrenskraftiga priser och erbjuda incitament till energieffektivisering. Värdebaserad prissättning innebär att fjärrvärmepriset skall spegla produktens värde för kunden, såsom ekonomiska, komfort- och miljövärden.

Andra uppvärmningsalternativ kan kosta väldigt mycket olika för olika kunder beroende på deras individuella förutsättningar. Vattenfalls standardprislista är däremot densamma för alla kunder i samma nät, vilket medför att målsättningen om ett konkurrenskraftigt pris baseras på olika former av typfall och genomsnittsbetraktelser.

Prispolicy

Målet är att prispolicyn skall vara tydlig, transparent och värdebaserad, d.v.s. konkurrenskraftig jämfört med de alternativ som finns på marknaden. Prispolicyn är en avvägning mellan två kriterier, vilka tar hänsyn till såväl kunden som värmemarknaden:

Konkurrenskraftigt: Priset på fjärrvärme skall vara konkurrenskraftigt mot andra uppvärmningsalternativ och beakta de mervärden som finns: bekvämt, leveranssäkert och hållbart.

Långsiktighet: Syftet är att erbjuda förutsägbarhet i prissättningen utan kraftiga svängningar. Detta innebär i praktiken att fjärrvärmepriset ett enskilt år kan avvika något uppåt eller nedåt jämfört med alternativen men över tid skall alltid fjärrvärmepriset vara konkurrenskraftigt.

Vid prisändringar följer vi Fjärrvärmelagen, Prisdialogens riktlinjer och Energiföretagen Sveriges rekommendationer:

- Eventuella prisändringar genomförs normalt bara en gång per år och då vid årsskiften. Vattenfall skall vid prisändringar ta hänsyn till kundernas planeringshorisont och budgetprocess.
- Prisändringar ska aldrig ske retroaktivt.
- Vattenfall skall avisera kunderna skriftligt om den planerade förändringen med en motivering minst två månader innan ändringen avses träda i kraft.

Prissättningsprinciper

Våra prissättningsprinciper är: alternativprissättning, likabehandling, transparens och långsiktighet.

Alternativprissättning: Vattenfalls fjärrvärmepris skall vara konkurrenskraftigt mot andra uppvärmningsalternativ beaktat de mervärden som produkten innehåller.

Likabehandling: alla våra kunder har rätt att erhålla ett likvärdigt pris för en likvärdig produkt, det vill säga kunder som inte har möjlighet till alternativa uppvärmningsformer har nytta av samma konkurrenssituation som andra kunder har. Avvikelse från likabehandlingsprincipen beskrivs nedan under Standardprislista.

Transparens: alla våra kunder och andra intressenter har tillgång till information om principer och priser för fjärrvärmeleverans. Informationen visas på Vattenfalls hemsida.

Således publiceras på hemsidan (1) en publik version av prissättningspolicyn, (2) en prislista per nät och (3) dokument enligt Prisdialogens riktlinjer.

Långsiktighet: priserna skall vara stabila i ett längre perspektiv utan stora hopp från ett år till ett annat. Detta innebär i praktiken att fjärrvärmepriset ett enskilt år kan avvika något uppåt eller nedåt jämfört med alternativen men över tid skall alltid fjärrvärmepriset vara konkurrenskraftigt.

Ovan nämnda principer borgar för att våra kunder skall erhålla ett konkurrenskraftigt fjärrvärmepris med en förutsägbar prisutveckling.

Prisjustering

Prisjusteringar gäller från 1 januari för samtliga av Vattenfalls fjärrvärmekunder. Den kommunicerade prisjusteringen är ett genomsnitt för hela kundkollektivet på respektive nät och avser inte faktiskt utfall för varje enskild kund.

Prisdialogen

Vattenfall deltar sedan 2014 i Prisdialogen. Prisdialogen är ett branschsamarbete för prövning av prisändring på fjärrvärme. Syftet är att stärka kundens ställning, att åstadkomma en rimlig, förutsägbar och stabil prisändring på fjärrvärme samt att bidra till ett ökat förtroende för fjärrvärmeleverantörernas prissättning.

Prisdialogens syfte:

- Rimlig, förutsägbar och stabil prisutveckling
- Transparens
- Tidig avisering av prisändringar
- Dialog med möjlighet att påverka
- Skydd från kraftiga prisökningar
- Kunna påverka priskonstruktioner
- Ekonomiska incitament till smarta energiåtgärder

Däri ligger också att säkerställa att vi följer vår egen prispolicy när vi prissätter våra produkter.

- Fjärrvärmeleverantörer som är med i Prisdialogen följer Prisdialogens regler och arbetsmetoder
- En öppen dialog mellan fjärrvärmeleverantör och kunder om prisändringar
- Insyn i fjärrvärmeleverantörens prissättning och prisändringar
- Långsiktighet och stabilitet i prisändringarna

Inom Prisdialogen presenterar vi också jämförelser mellan prisnivån på fjärrvärme och andra uppvärmningsalternativ för att på ett transparent sätt stötta kundernas bedömning av fjärrvärmens konkurrenskraft. Sammanfattande material från respektive Orts dialogmöten finns tillgängligt på Prisdialogens hemsida.

5. Prisändring och prisprognos – Nyköping

I tabellerna nedan finns normalprislistan för 2025 samt den procentuella förändringen jämfört med föregående år för respektive kategori.

Normalprislista för företag, föreningar och organisationer (exkl. moms)	
Priskomponent	Pris 2025
Effekt - Spetsig	
- abonnerad effekt	1 642 kr/kW, år
- övertrassering	3 284 kr/kW
Effekt - Standard	
- abonnerad effekt	1 233 kr/kW, år
- övertrassering	2 242 kr/kW
Energi	
- sommar	288 kr/MWh
- vår/höst	504 kr/MWh
- vinter	744 kr/MWh
Volymrabatt	
250 – 1249 MWh/år	- 5 kr/MWh
1250 – 2499 MWh/år	-10 kr/MWh
2500 – 4999 MWh/år	-20 kr/MWh
5000 – 7499 MWh/år	-25 kr/MWh
7500 – MWh/år	-30 kr/MWh
Flöde	
- avser flöde bättre än genomsnitt	-4 kr/m ³
- avser flöde sämre än genomsnitt	6 kr/m ³
Övrigt	
- industriavdrag	- 150 kr/MWh

Priserna för företagskunder i Nyköping höjs med 9.5% nominellt under 2025.

Priser 2025 – Privatkunder

Normalprislista för privatkunder (inkl. moms)	
Priskomponent	Pris 2025
Fast avgift	
- kostnad per år	0 kr, år
Förbrukningsavgift	
- energiförbrukning	1282 kr/MWh

Priserna för privatkunder i Nyköping höjs i snitt med 4.9% nominellt under 2025 för en villa med årsförbrukning på 20 MWh.

Prognos 2026 – 2027 samt horisont för företags- och privatkunder

Prisprognos för 2026-2027 inklusive horisont. Prisökningen är i snitt över orten, där den exakta ökningen för enskilda kunder är beroende av hur de använder sin fjärrvärme över året.

	2025	2026	2027	Horisont
Företag Nyköping	9.5%	5-9%	2-4%	2-3%
Effektpris Spetsig	Höjning enl ovan +15%	Höjning enl ovan		
Privat Nyköping	4.9%	3-5%	2-4%	2-3%

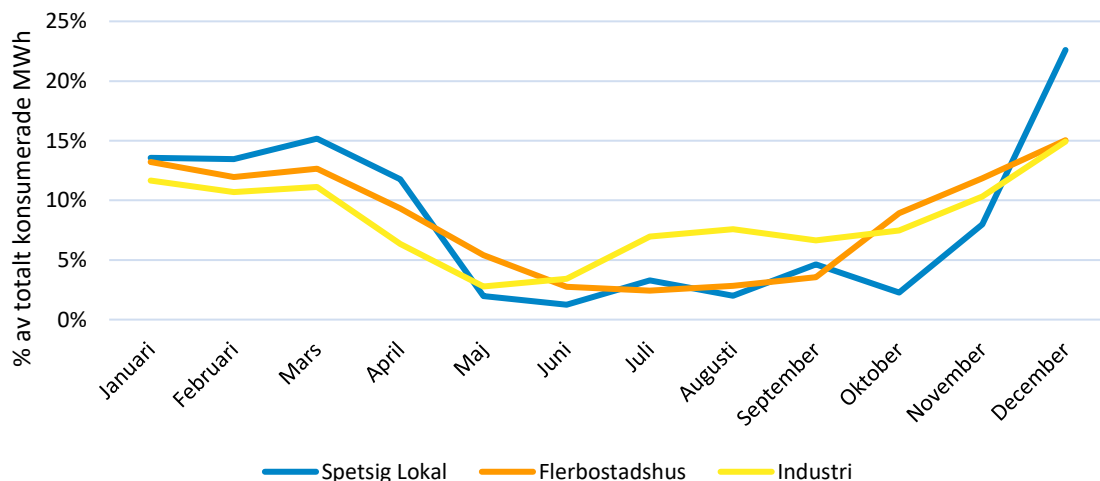
Uppfyllnadsgrad föregående års prognos

Företags- och privatkunder i Nyköping: Utfallet (+9.5% respektive +4.9%) i verklig prisjustering är inom det prognosintervall som kommunicerades i fjol för 2025 (+5-10%).

Prisjusteringens påverkan på olika exempelkunder

Prisökningen kommuniceras i den procentsats som representerar snittet över orten, där den exakta ökningen för enskilda kunder är beroende av hur de använder sin fjärrvärme över året. För att illustrera hur prisjusteringen påverkar olika enskilda kunder illustreras i denna sektion påverkan för tre exempelkunder. De tre exempelkunderna är baserade på verkliga kunder anslutna till fjärrvärmenätet och valda utifrån att de representerar olika typer av fastigheter och förbrukningsprofiler.

Industrikunder har ofta en förbrukning som varierar med verksamheten snarare än utomhustemperaturen. Detta gör att de ofta har en jämförelsevis jämn förbrukning av energi över året. Flerbostadshus har typiskt en förbrukning som varierar med utomhustemperaturen. Fastigheter som använder fjärrvärmen som spets- och/eller redundanslösning har typiskt ett fåtal timmar eller dagar med hög förbrukning jämfört med resten av året. Beroende på hur fjärrvärmen används kan topparna variera från år till år, vilket kan skapa stora variationer i nivån på den rekommenderade effekten. Hur volymen fördelar sig mellan månaderna över året för de olika exempelkunderna illustreras i bilden nedan.



Hur prisjusteringen inför 2025 påverkar de enskilda exempelkunderna i detalj presenteras i tabellen nedan. För att uträkningen och prisjämförelsen ska vara enkel att jämföra använder beräkningarna av kostnader samma räknebas för abonnerad effekt och förbrukad energi för både 2024 och 2025. I verkligheten kommer energiförbrukningen variera något, och där den abonnerade effekten revideras varje år.

Nyköping			
Typfastighet	Industri*	Flerbostadshus	Lokal
Profil	Mer kontinuerlig över året	Varierar med utetemperatur	Spetsig
Årsförbrukning Energi (MWh) – Räknebas	612	550	812
Rekommenderad effekt (kW) – Räknebas	142	152	1730
Effektpriskategori	Standard	Standard	Spetsig
Effektkostnad (SEK) – 2024	155275	166210	2283600
Energikostnad (SEK) – 2024	321996	304992	492780
Summa (SEK) – 2024	477271	471202	2776380
Genomsnittspris (SEK/MWh) – 2024	780	856	3417
Effektkostnad (SEK) – 2025	170826	182856	2840660
Energikostnad (SEK) – 2025	349116	332467	538107
Summa (SEK) – 2025	519942	515323	3378767
Effektprisets andel (%) – 2025	33%	35%	84%
Genomsnittspris (SEK/MWh) – 2025	850	936	4159
Prisökning (SEK/MWh) – 2025	70	80	741
Prisökning (%) – 2025	8,9%	9,4%	21,7%

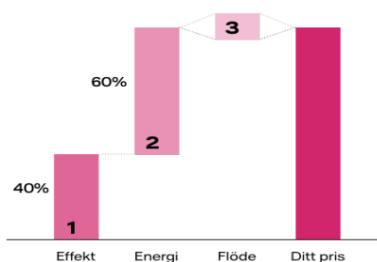
6. Prisstruktur för företag, föreningar och organisationer

Standardprislistan

För varje ort finns en standardprislista för företag som förutom själva fjärrvärmepriserna också innehåller allmänna avtalsvillkor. Standardprislistan erbjuds till alla företagskunder per nät och eventuella avsteg, till exempel i form av rabatter, tillämpas endast om de är motiverade av leveransomfattning, leverans kvalitet eller motprestationer.

Standardprislistans struktur skall ge kunden incitament till energieffektivisering och spegla miljönytta. Standardprislistan består av (1) en effektdel som representerar ca 40% för en genomsnittskund, (2) en energianvändningsdel (inkl. eventuell volymrabatt) som representerar ca 60% för en genomsnittskund, (3) en flödespremie/-avgift.

Schematisk prisstruktur för företag, föreningar och organisationer:



Kunderna kan påverka utfallet i samtliga delar i prissättningen; för energidelen och flödespremien märks besparingsåtgärder samtidigt som åtgärden utförs. För effektdelen träder besparingen in under nästföljande period när effektbehovet revideras.

Standardprislistans olika delar

Standardprislistan är uppdelad i två delar, standard och spetsig. Delen standard innefattar kunder vars användning av fjärrvärmens karaktäriseras av en jämförelsevis jämn uttagsprofil som varierar med utetemperaturen. Delen spetsig innefattar kunder som har en jämförelsevis spetsig uttagsprofil, där fjärrvärmens effektuttag kan variera kraftigt mellan enskilda timmar och dagar. Värdet som fjärrvärmens levererar i dessa olika uttagsscenario är olika, vilket kan ses i sektion 8.

Energi-effektförhållande

Ett nyckeltal för energi-effektförhållande räknas ut för varje kund. Förhållandet räknas för ett brutet år, 1:a maj till 31:a april, där energi i form av årsförbrukning MWh delas med kW för maximal timmedeleffekt. Ett lågt energi-effektförhållande indikerar alltså hög effektförbrukning i förhållande till den totala energiförbrukningen. Kunder med ett energi-effektförhållande under en viss gräns kommer att debiteras enligt effektpris Spetsig och kunder med ett energi-effektförhållande över den gränsen kommer att debiteras enligt effektpris Standard.

Effektavgift:

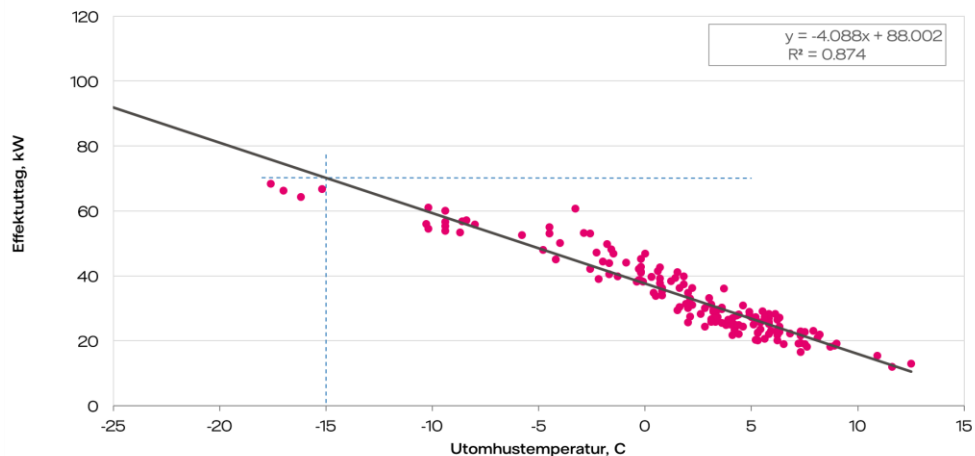
Effektavgiften bestäms av ett effektabonnemang (kW) multiplicerat med ett effektpris (kr/kW). En kund bestämmer själv vilken effekt man vill abonnera på. Alla kunder har möjligheten att välja sin egen effekt. När kunden väljer vilken effekt man vill abonnera på ska man tänka på att det skall räcka till det värmebehov som ens fastighet har när det är kallt ute. Om en kund med egenvald effekt övertrasserar den valda effekten debiteras en övertrasseringsavgift.

Beroende på kundens nyckeltal för energi-effektförhållande, kommer kunden att efterföljande år att debiteras enligt effektpris Spetsig och kunder med ett energi-effektförhållande över den gränsen kommer att debiteras enligt effektpris Standard. Delningsnivån inför 2025 är 1.2 och vilket effektpris som är aktuellt för nästkommande år skickar Vattenfall ut under hösten året innan.

Energi-effektförhållande	Effektpris
<1.2	Spetsig
>1.2	Standard

För kunder som inte kan eller vill välja själv, rekommenderar Vattenfall årligen en lagom abonnerad effekt. Vattenfall beräknar vilken abonnerad effekt varje fastighet behöver genom att jämföra fastighetens faktiskt använda dygnsmedeleffekt med utetemperaturen. I figuren nedan visas ett exempel där varje dygnsmedeleffekt redovisas som en punkt vid aktuell utetemperatur, en så kallad effektsignatur. Genom att dra en trendlinje genom punkterna fås en prognos för fastighetens effektbehov vid en dimensionerande utetemperatur, som i exemplet är -15°C. Den dimensionerande utetemperaturen varierar beroende på vart i landet du befinner dig. Den sätts utifrån ett historiskt genomsnitt av årets kallaste dag. I det här fallet blir effektbehovet för fastigheten 70 kW. Det blir då också Vattenfalls rekommenderade effekt.

Effektsignatur 2017 = 70 kW



Effektrekommendationen räknas på samma sätt för samtliga kunder, oavsett vilket effektpris som är aktuellt.

För kunder som följer Vattenfalls rekommendation, revideras den abonnerade effekten vid varje årsskifte. Nästa års rekommendationen skickar Vattenfall ut under hösten året innan.

Du kan välja en lägre abonnerad effekt än den som Vattenfall rekommenderar, men om den använda dygnsmedeleffekten överstiger det egna valet av abonnerad effekt, utgår en övertrasseringsavgift.

Vattenfall utför årligen en effektrevidering för samtliga fjärrvärmeanläggningar och kommunicerar rekommenderad effekt via brev till kunderna. Den rekommenderade effekten synliggörs även på Vattenfall Värmes kundportal för företagskunder, Heat Business Portal.

Energiavgift: Energiavgiften bestäms av den förbrukade energin multiplicerat med energipriset som är uppdelad i tre olika säsonger; vinter(december-mars), vår/höst (april, oktober-november) och sommar (maj-september). Ett riktigt kallt år innebär högre kostnader och ett varmt år lägre kostnader. Vattenfalls energipris följer variationen för produktionskostnad under året.

Volymrabatt: Volymrabatt baserat på fastighetens energianvändning uppmätt under 12 kalendermånader (närmast föregående period 1 maj–30 april). Volymrabatten tillämpas per anläggning och består av ett prisavdrag per köpt MWh under perioderna januari–april och oktober–december. Tillverkande industrier har rätt till avdrag på energipriset för den del av leveransen till fastigheten som enligt Skatteverket är klassad som tillverkande industri.

Årsvolym	Volymrabatt
0-249 MWh	0 kr/MWh
250-1 249 MWh	5 kr/MWh
1 250-2 499 MWh	10 kr/MWh
2 500-4 999 MWh	20 kr/MWh
5 000-7499 MWh	25 kr/MWh
Över 7500 MWh	30 kr/MWh

Flödespremie/-avgift: Flödespremien/avgiften syftar till att uppmuntra fjärrvärmekunderna till att ha en väl fungerande och effektiv värmeanläggning. I fjärrvärmecentralen växlas värmen över till fastighetens eget radiatorsystem och till beredningen av tappvarmvatten. Genom att kyla fjärrvärmevattnet så bra som möjligt behöver vi inte pumpa runt så mycket vatten i fjärrvärmenätet och energiförlusterna i nätet blir lägre. För att fjärrvärmecentralen ska fungera så bra som möjligt behöver systemet vara rätt injusterat och fungera effektivt. De fastigheter som har ett effektivt värmesystem med god avkylning får tillbaka en premie och de fastigheter med sämre avkylning får betala en avgift på fjärrvärmefakturan. För de allra flesta rör det sig om en minskad/ökad avgift mindre än fem procent av den totala fjärrvärmekostnaden.

Övriga priser

Kunder som bedriver industriell verksamhet enligt Skatteverkets definition kan få en reducering av energipriset. Vattenfall har ökat det så kallade "industriavdraget" och döpt om prissättningen för detta till "Industrivärme". Industrivärme innebär att företag som enligt Skatteverket har en industriell tillverkningsprocess – och även ett värmebehov för att kunna ha denna tillverkningsprocess – har rätt till ett avdrag på energipriset på värme motsvarande 150 kr/MWh. För att få detta avdrag behöver företag som bedriver industriell tillverkning skicka in en blankett för att bevisa detta. För att få mer information om detta och tillgång till blanketter bör kunder kontakta Vattenfall, antingen via kundservice eller via ansvarig säljare.

I syfte att erbjuda värmeprodukter som speglar kundens behov, utvecklar och testar vi produkter och tjänster till olika segment. Dessa testprodukter kan efter utvärdering eventuellt lanseras som nya produkter.

Specialavtal

Vattenfall kan erbjuda avtal som avviker från standardprislistan under förutsättning att dessa avtal innebär en affärslösning eller samarbete som ger Vattenfall en affärsvinst eller kostnadsbesparing som gynnar hela kundkollektivet. Specialavtal tillämpas endast om de är motiverade av leveransomfattning, leverans kvalitet eller en motprestation från kundens sida. Specialavtal kan motiveras med hänsyn till framför allt:

- Ändrade leveransgarantier
- Leveranser som anpassas till Vattenfalls behov
- Leveransstorlek med betydande inverkan på Vattenfalls verksamhet, till exempel kostnadsbesparingar och/eller riskminimering
- Att kunden accepterar andra lösningar i t ex kulverttyp än Vattenfalls standardlösning som medför kostnadsbesparingar för Vattenfall
- Att kunden tillhandahåller eget distributionsnät och/eller egen anläggning för spetsproduktion
- Att kunden medverkar i Vattenfalls utveckling av nya affärer

Dessa leveranser förhandlas och avtalas bilateralt och det slutgiltiga priset baseras på:

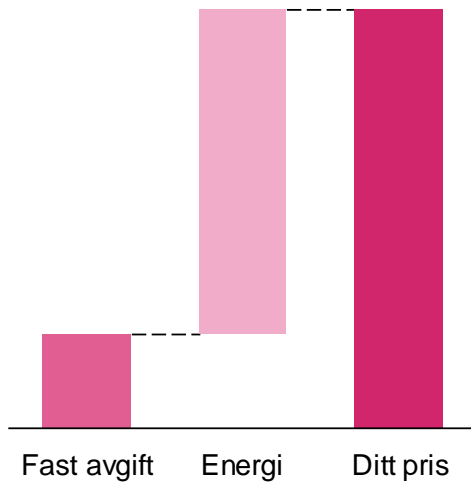
- Att alla avvikelser som resulterar i ett specialavtal kan analyseras och värderas individuellt utifrån objektiva och kvantifierbara utgångspunkter
- Att alla tillägg eller avdrag från standardprislistan skall grundas på en rimlig fördelning av värden mellan parterna, det vill säga Vattenfall och kunden

Alla avvikelser skall dokumenteras och följa rutiner för intern kontroll.

7. Prisstruktur för privatkunder

Vattenfall erbjuder sina privatkunder en prislista vars prisnivå bestäms enligt principerna i denna prispolicy.

Schematisk prisstruktur för privatkunder:



Prisstrukturen för privatkunder består av en fast och en rörlig del. Den (1) fasta årsavgiften faktureras månadsvis. Den (2) rörliga energiavgiften beräknas genom att energipriset multipliceras med energiförbrukningen en given månad.

Prisjusteringar gäller från 1 januari och för samtliga kunder som har Vattenfalls fjärrvärme. Prisjusteringar är genomsnittliga och avser inte faktiskt utfall för en enskild kund.

8. Beskrivning av prisändringen

Prisändringen är som tidigare beskrivits en avvägning mellan prispolicyns två kriterier. I följande avsnitt beskrivs hur prispolicyn inverkat på kommande prisändring.

Kalkylförutsättningar

I jämförelse mellan prisnivån på fjärrvärme och bergvärme (värmepump) med elspets har följande antaganden gjorts:

Parameter	Antagande 2024
Inflation	Enligt Konjunkturinstitutet (KI)
WACC/Kalkylränta	5% och 8% för B2B, 5% för B2C
Elpriser	Fast 5 årsavtal från Vattenfall, 70.8 öre/kWh, därefter inflation
Elskatt	42.8 öre/kWh, därefter inflation enligt KI
Elcert	Uppdaterad kvotkurva och pris enligt SKM
Elnät	Räknad enligt prislista från 1:a januari 2024, årlig höjning med 12% åren 2025-2027 därefter höjning med 2% årligen. (Enbart prognos av VF värme, ingen information från VF Eldistribution AB).
Livslängd	25 år, tillkommande reinvestering på 100 kSEK (Stor lokal), 50 kSEK (flerbostadshus), 20 kSEK (villa) som försäkring under livslängden för Geo+EI
Investeringskostnad	22 600 kr/kW
COP - värmepump med elspets	3.2
COP – värmepump med fjärrvärmespets	3.3
Effekttäckning – Prislisterdel Standard	65% för BRF och villa, 70% för större kommersiell lokal
Effekttäckning – Prislisterdel Spetsig	50% med bergvärmepump, fjärrvärme som spets
D&U	1.5% av investeringskostnaden per år för Geo+EI, 1.4% för FJV

Elpriset på 70.8 öre/kWh är räknat som årssnittet för ett fastpris 5 årsavtal från offerter tagna januari till och med augusti. Denna metod har tillämpats för att undvika att eventuella korta avvikelser i pris en enskild månad ska få för stort utslag i prissättningen.

Konkurrenskraft

Priset på fjärrvärme skall vara konkurrenskraftigt mot andra uppvärmningsalternativ och skall dessutom beakta de mervärden som finns; enkelhet, säkerhet och hållbarhet. I figurerna nedan har Vattenfall analyserat nuvärdeskostnaden för bergvärme med elspets som det alternativa uppvärmningssättet under en livscykel. Priset skall således vara värdebaserat och spegla produktens värde för våra kunder.

För att spegla att fjärrvärmen kan användas på olika sätt görs två olika typer av konkurrensberäkningar. En där fjärrvärmen används för uppvärmning som den primära lösningen, som ligger till grund för prissättningen av effektpris standard. En där fjärrvärmen används som spetslösning för en bergvärmeinstallation, som ligger till grund för prissättningen av effektpris spetsig.

När fjärrvärme används för ett mer spetsigt energiuttag uppstår ytterligare mervärden. Spetsiga uttag kan tendera att kräva exempelvis en ackumulatortank, eller en elpanna eller ytterligare värmepumpskapacitet för att täcka det spetsiga behovet. Denna typ av spetslösningar kräver både högre kapitalkostnad och i många fall yta. Därtill skapas ett redundansvärde, dvs värdet av att finnas att hela tiden finnas tillgänglig för ett högt användande under relativt korta perioder under året. För att spegla att värdet som fjärrvärmen levererar i dessa olika uttagsscenarioer är olika, finns två effektpriser för företaget. Prissättningen av effektpris spetsig tar hänsyn till dessa ytterligare mervärden i bedömningen av fjärrvärmens konkurrenskraft.

Vattenfall bedömer att fjärrvärmen i Nyköping är konkurrenskraftigt. Beroende på kundens uttagsprofil och kalkylränta kommer fjärrvärmen inte vara billigast i absoluta tal i alla enskilda fall, men ett alternativ med en livscykelkostnad i paritet med andra uppvärmningsalternativ på marknaden. Priset är en viktig faktor som Vattenfall följer noggrant i strävan att behålla konkurrenskraften.

Sedan 2022 noteras ett förändrat konkurrensläge för fjärrvärmen jämfört med alternativa uppvärmningsformer. Sedan 2022 har räntekostnaderna ökat, vilket stärker fjärrvärmens konkurrenskraft jämfört med andra uppvärmningsalternativ. Elhandelspriset har stabiliserats jämfört med 2022, och sjunkit både till 2023 och 2024. Elhandelspriset ligger dock på högre nivåer än åren innan 2022. Elnätstarifferna höjdes den 1:a januari 2024, vilket stärker fjärrvärmens konkurrenskraft gentemot elbaserade uppvärmningsalternativ. Under den innevarande reglerperioden för elnätstarifferna (2024-2027) noteras en samlad intäktsram för Vattenfall Eldistribution som är 80% högre än för reglerperioden 2020-2023, varför elnätstarifferna prognosticeras öka mer de kommande åren än vad de gjorde under den senaste reglerperioden. Detta stärker fjärrvärmens konkurrenskraft gentemot elbaserade uppvärmningsalternativ.

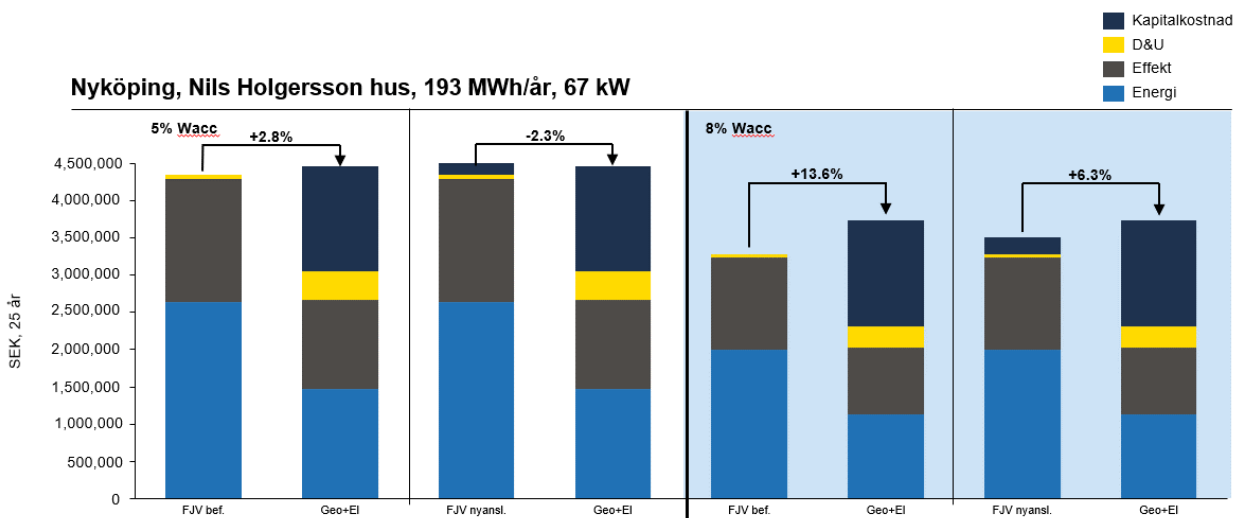
Redan under 2023 kommunicerade Vattenfall till kunderna i Prisdialogen om att det fanns ett stort utrymme gentemot livscykelkostnaden för alternativa uppvärmningsformer för fjärrvärmepriset att öka. Med bakgrund av kraftigt stigande bibränslepriser och en utmanande ekonomisk situation för Vattenfalls fjärrvärmeverksamhet såg Vattenfall att fjärrvärmepriset behövde nyttja det konkurrensutrymme som finns mot alternativa uppvärmningsformer, och i linje med prispolicyn, ha ett pris som för livscykelkostnaden i paritet med alternativet. I enhet med önskemål från kunder och diskussioner under Prisdialogen 2023, beslutades att sprida ut en större ökning av fjärrvärmepriset över tre år.

Under Prisdialogen 2024 har Vattenfall återkopplat till diskussionerna från fjolårets Prisdialog. Sett till marknadsutvecklingen under det senaste året finns det fortsatt utrymme för fjärrvärmens att kunna öka i pris och samtidigt bibehålla en konkurrenskraftig livscykelkostnad jämfört med alternativa uppvärmningsformer. Samtidigt är kostnaderna på biobränslemarknaderna fortsatt höga. Därför behöver Vattenfall, för att ha en ekonomiskt hållbar verksamhet, öka priserna för fjärrvärmens att ligga i paritet med alternativa uppvärmningsformer. I linje med kunddiskussioner från 2023, fortsätter Vattenfalls tre år av högre fjärrvärmeprisökningar även inför 2025.

Jämförelse av livscykelkostnader och konkurrenskraft

En avgörande och viktig parameter för alternativkostnadsberäkningen är kalkylräntan (WACC). För att spegla kundens alternativ och den risk som förknippas med en investering har Vattenfall valt att redovisa två alternativ för kalkylränta – ett med 5% och ett med 8%.

Jämförelsen är gjord för ett så kallat Nils Holgersson-hus, dvs ett flerbostadshus på 1 000 kvm fördelat på 15 lägenheter och ett total värmebehov om 193 MWh per år. För alternativet bergvärme med elspets har följande viktiga antaganden gjorts: investeringskostnad 22 600 kr/kW, verkningsgrad (COP) 3.2 och kalkylräntan 5% och 8%.



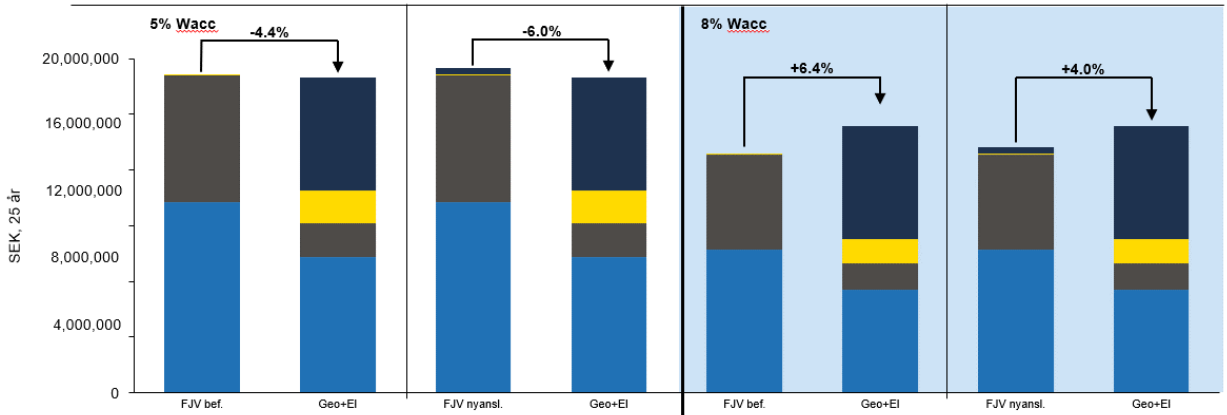
När samma jämförelse görs för en kommersiell lokal med ett årsenergibehov om 1 000 MWh står sig fjärrvärmens sig stark i konkurrens även där.

I jämförelserna för en offentlig lokal är de grundläggande antagandena densamma som för flerbostadshus förutom lokalens användning och storlek.

Enkelhet, säkerhet och hållbarhet är parametrar som är viktiga när man bedömer olika alternativs konkurrenskraft.



Nyköping, Stor Lokal, 1000 MWh/år, 371 kW



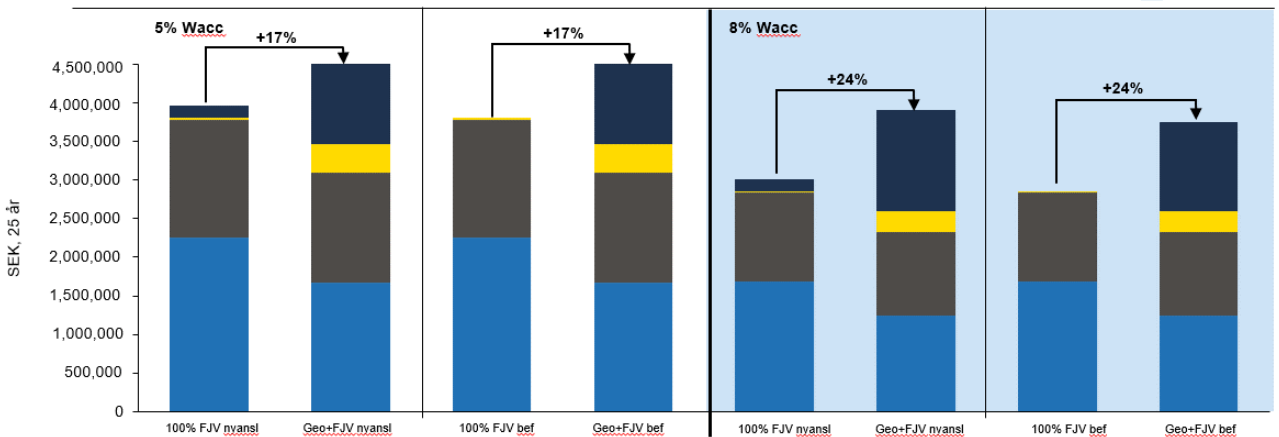
Sammanfattningsvis kan sägas att fjärrvärmens bedöms vara fortsatt konkurrenskraftig även för större kommersiella lokaler.

När fjärrvärmens används som spetslösning uppstår ytterligare mervärden att ta i beaktning vid prissättningen i form av bland annat spets- och redundansvärde, varför prissättningen av effektpris Spetsig skiljer sig från effektpris Standard.

Jämförelsen är gjord för ett så kallat Nils Holgersson-hus, dvs ett flerbostadshus på 1 000 kvm fördelat på 15 lägenheter och ett total värmebehov om 193 MWh per år. För alternativet bergvärme med fjärrvärmespets har följande viktiga antaganden gjorts: investeringskostnad 22 600 kr/kW, verkningsgrad (COP) 3.3 och kalkylräntan 5% och 8%.

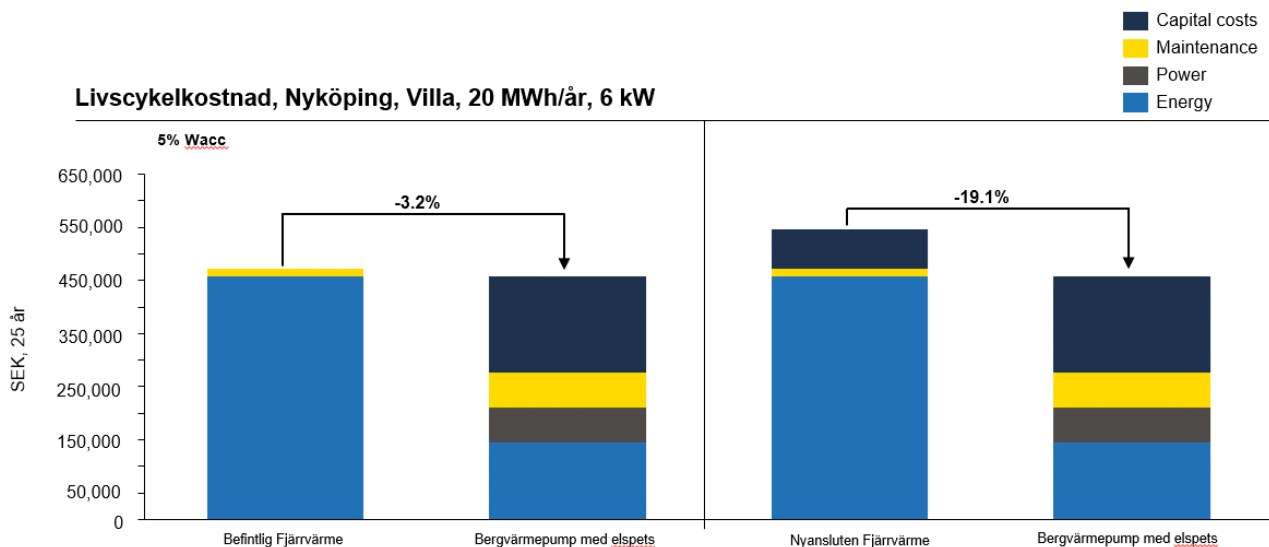


Nyköping, Nils Holgersson hus, 193 MWh/år, 67 kW



Alternativkostnadsberäkningen visar att fjärrvärme i Nyköping är ett konkurrenskraftigt alternativ, både för nyanslutningar och befintliga kunder.

Jämförelsen är även gjord för ett småhus med ett total värmebehov om 20 MWh per år. För alternativet bergvärme med elspets har följande viktiga antaganden gjorts: investeringskostnad 30 000 kr/kW (inklusive moms), verkningsgrad (COP) 3.2 och kalkylräntan 5%. Även här står sig fjärrvärmealternativet väl i konkurrensen för befintliga kunder.



Långsiktighet

Syftet med denna princip är att erbjuda en förutsägbarhet i prissättningen utan kraftiga svängningar. Detta innebär i praktiken att fjärrvärmepriset ett enskilt år kan avvika något uppåt eller nedåt jämfört med alternativen men över tid skall alltid fjärrvärmepriset vara konkurrenskraftigt och ligga i paritet med alternativets livscykelkostnader.

Typiska yttre faktorer som påverkar konkurrenssituationen är svängningar på el- och räntemarknaden.

I enhet med Prispolicyen vill Vattenfall erbjuda förutsägbarhet i prissättningen utan kraftiga svängningar. Vattenfall Värme ser det som en konkurrens fördel att inte svänga lika kraftigt i prissättningen som exempelvis elpriset gör. Vattenfalls beslut 2023 att sprida ut en större prisökning över tre år, ligger i enhet med detta kriterium och i enhet med kundönskemål.

9. Kunddialog

Vattenfall planerade upplägget för årets samrådsförfarandet efter dialog och önskemål från kunder i samband med Prisdialogen under 2023, samt med hänsyn till de kommentarer Prisdialogens styrelse framförde i samband med beviljande av medlemskap för 2024. Bland annat hölls tre samrådsmöten och samtliga möten föregicks av ett förberedande material. Efter önskemål från kunderna var fokus för Samrådsmöte 2 att presentera prisändringen inför det kommande året och ge bakgrund och förutsättningar för kunderna att kunna diskutera och fundera över internt. Fokus för Samrådsmöte 3 var sedan diskussion och dialog tillsammans med kunderna för att gemensamt identifiera utvecklingsområden inom prisarbetet.

Tid	Aktivitet
23:e maj	Samrådsmöte 1 (lokalt) <ul style="list-style-type: none"> Bakgrund Prisdialogen Reflektioner från förra årets Prisdialog – hur kommentarer från kunder och styrelse har inkorporerats i arbetet med årets Prisdialog Diskussion om förslag på upplägg för årets Prisdialog Uppdaterade kalkylparametrar – hur ändrade marknadsförutsättningar påverkar prissättningen Diskussion av kalkylparametrar och förutsättningar för prissättningen
28:e augusti	Samrådsmöte 2 (digitalt) <ul style="list-style-type: none"> Uppdaterade kalkylparametrar – hur ändrade marknadsförutsättningar påverkar prissättningen Prisändring 2025 Prognos för prisändring år 2025-2026 och horisonten
5:e september	Samrådsmöte 3 (lokalt) <ul style="list-style-type: none"> Diskussion och frågor Inget nytt material presenterades, utan utgångspunkten för mötet var prisändringen inför 2025 och det material som presenterats under tidigare Samrådsmöten
13:e september	Ansökan, information och bilagor utges till kansliet för Prisdialogen
2:a Oktober	Prisbrev med information om ny prislista inför 2025 har skickats ut till samtliga kunder
2:a Oktober	Ny prislista inför 2025 och prisändringsmodeller har publicerats på Vattenfalls hemsida
Oktober	Webbinarium med fokus på prisfrågor för privat- och företagskunder. Syftet med webinariumen är att nå ut till kunder som inte nödvändigtvis har deltagit i Prisdialogens Samrådsprocess.

10. Miljövärdering

Miljöredovisningen för Nyköping finns på <https://www.vattenfall.se/fjarrvarme/orter/>.

11. Anslutning av nya kunder

Varje ny fjärrvärmekund skall vara lönsam att ansluta till fjärrvärmenätet. En anslutningsavgift till fjärrvärmenätet för företagskunder beräknas individuellt för varje enskild anslutning.

Beräkningen utgår från effektbehov och faktisk kostnad för indragning av fjärrvärme med avdrag för prognostiserad framtida bidrag från energileveranserna.

För privatkunder erbjuds individuell offert baserad på den faktiska kostnaden för indragning av fjärrvärme.



Prisdialogen

Mellan kunder och fjärrvärmeföretag