

Prisdialog 2026

Möte nr 1

Datum 2026-04-28	Tid Kl 08:00	Plats Louis De Geer, Vingen Norrköping
----------------------------	------------------------	---

Närvarande

[REDACTED], E.ON
 [REDACTED], E.ON
 [REDACTED], E.ON
 [REDACTED], E.ON
 [REDACTED], E.ON
 [REDACTED], E.ON

Bord 1: [REDACTED], Söderstaden
 [REDACTED], HSB
 [REDACTED], fastighetsägarna
 [REDACTED], Hyresbostäder

Bord 2: [REDACTED] Mannerssons
 [REDACTED], Corem Property Group
 [REDACTED], Lundbergs
 [REDACTED], Lundbergs

Bord 3: [REDACTED], Castellum
 [REDACTED], Fastighetsägarna
 [REDACTED], Castellum
 [REDACTED], Norrköpings kommun
 [REDACTED], Mannerssons

Bord 4: [REDACTED], Rikshem
 [REDACTED], Norrköpings Kommun
 [REDACTED] Akademiska Hus
 [REDACTED], Hyresbostäder
 [REDACTED], Norrköpings kommun

Inbjudna
 3NAB, Akademiska hus, Balder, Gunnarssons fastigheter, Castellum, Corem, Eklöf, Estade Concierge, Fastighetsägarna, Heimstaden, Hemsö, HSB, Hyresbostäder, Lundbergs, Magnentus, Mannerssons, Modine, Norrköpings kommun, Nova Fastighetsförvaltning, Ramunderstaden, Region Östergötland, Riksbyggen, Rikshem, Samhällsbyggnadskontoret, Söderköpings kommun, Söderstaden, Victoriahem, Westerberg Fastigheter, Wibrant Fastigheter.



Prisdialogen

Mellan kunder och fjärrvärmeföretag



Bilagor

1. Bilaga presentation från mötet – Prisdialogen 2026 Möte 1

1. Välkomna till prisdialogen 2026

■■■■■■■■■■ hälsade alla välkomna och gick igenom säkerhet, var WC, hjärtstartare finns mm och vikten av dialog. Han efterlyste feedback och svar på utskick som skickats inför möte 1, länk om prismodellssändringsdokument:

[swe-documents-nos.pdf](#)

■■■■■■■■■■ från Akademiska Hus valdes till justerare.

Mötet inleddes med en presentationsrunda.

Genomgång av dagens agenda.

Karl gick igenom syfte med prisdialogen och dess möten.



Prisdialogen är ett system för transparent och rättvis prissättning av svensk fjärrvärme. En samverkan mellan Energiföretagen, Riksbyggen, Fastighetsägarna, HSB Riksförbund och Sveriges Allmännyttan.

■■■■■■■■■■ går igenom frågor från förra året och kommentarer från Prisdialogens styrelse.

Kommentarer från PD's styrelse:

- Försök minska spannet så tidigt som möjligt för att det ska bli värdeskapande för kund. Det är mer värdeskapande att vara precis än att hamna inom spannet.
- Kommunicera att E.ON är med i Prisdialogen till de kunder som inte aktivt deltar i samrådet.
- Informera deltagare i samrådsmötet att Prisdialogens styrelse har granskat och beviljat medlemskap i Prisdialogen för E.ON Norrköping

1.1. Hur är det hos Er?

inleder nästa punkt med en fråga Hur är det hos Er?

Det är fortsatt kärt, finns vakanser, man upplever att det tar längre tid för ett avslut (uthyrning). Mer förflyttning inom de olika objekten inom den kommersiella sektorn.

1.2. Vår fjärrvärme

gick igenom vad våra kunder tycker om fjärrvärmerna.

- Enkelt
- Bekymmersfritt,
- Tryggt och pålitligt
- Prisvärt
-

Och vår roll i samhället

- Avlastar elnätet
- Viktig elproduktion och beredskap
- Bidrar till energiomställningen
- Resurseffektivt

förklarar vår inbyggda redundans som bidrar till trygghet. Vi har sen länge tänkt på att vi ska kunna klara att leverera trots visst produktionsbortfall. Detta genomsyrar även vårt distributionsnät, med sektioneringar och rundmatning.

poängterar att cybersäkerhet och skalskydd är heta områden. Den ökade hotbilden i omvärlden har bidragit, inte minst kriget i Ukraina.

1.3. Året som gått

vad vi arbetat med under året som gått. Vi har fokuserat på 4 områden:

Samhällsansvar: Städa Sverige, Stadium Sports Camp, Föredrag om hållbarhet i grundskolor

Fjärrvärme: Ny rök-gaskondensering på Händelö, Framtidssäkring av fjärrvärmesystemet
Saltängsgatan/Drottninggatan

Hållbarhet: Stadsutveckling – Inre Hamnen och Butängen, Energioptimering med våra kunder

Kundmöten: Fastighetsmässan, Stora Hamndagen, seminarier, studiebesök för BRF:er. Vi försöker vara synliga lokalt.

Inom Hållbarhetsarbetet framåt kommer vi fortsätta samverka med Nodra och Hyresbostäder för att minska plast i restavfallet redan innan det kommer till oss för förbränning. Vi arbetar också med att skapa incitament för att få bort plasten ifrån avfallet genom en differentierad taxa till de leverantörer som kan visa att de reducerat mängden plast.

Vi fortsätter med förstudie av CCU/S i Norrköping. Vi är den sajt som E.ON valt att satsa på. Finns vissa regulatoriska bitar kvar, affärsmodell, mm som kommer att utredas.

Vidare är inga fossila bränslen planerade att användas från och med 2026, alltså från 98% till 100% återvunnet och förnybart. Fossila bränslen kommer enbart finnas som ren effektreserv.

Vi har även en ny hållbarhetsprodukt som vi lanserat i slutet av 2025. Allokerad fjärrvärme.

Vi har även fortsatt att utveckla den nya prismodell som vi presenterade som ett möjligt scenario förra året.

Utifrån de kunddialoger och input vi fått har vi beslutat att det krävs ytterligare analyser och vår nuvarande inriktning är att implementering av ny prismodell kan ske tidigast 2028.

Insikter att jobba med för ny prismodell

1. Behov av tydliga räkneexempel. [REDACTED] undrar om det inte går att lägga in en jämförelse i Navigator.
2. Önskemål om ännu längre framförhållning, gärna ett år
3. Utredda om effektsignaturen kan påverkas ofördelaktigt.

Fråga: Kan E.ON tänka sig att prismodellen kan vara valbar? Det är viktigt.

[REDACTED] meddelar att vi inte är det enda energibolag som funderar kring modellbyte

Bikupa Hur går era tankar om det vi pratat om hittills?

Bord 1

Fortsatta vakanser i Norrköping, små segt att hyra ut. Driftnettot sjunker. Hög omflyttning. Inte dramatiskt bättre eller sämre. Jämfört med Linköping är omflyttning ett faktum i Norrköping. Man vill byta för att få lägre hyra. Förut visade man en lägenhet, nu har kunden många de ska titta på.

Bord 2

Kommersiella fastigheter, företagen tittar på att minska ner ytan. Stor skillnad mot förut. En del går tillbaka till att jobba på kontor, men vakanser finns tyvärr.

Bord 3

Eon borde simulera den nya prismodellen i Navigator mot 2025 års resultat.

Och hur blev 2025? Eon – vi sålde en lägre volym än budgeterat. Varmare år än normalt.

Om E.ON vill införa ny prismodell - borde man visa/simulera den mot den befintliga.

Bord 4

I Motala fick man rabatt om man hade bra avkylning. Ett förslag är att ändra flödestaxan om det gynnar E.ON. [REDACTED] säger att de styr ner effekten på timbasis, [REDACTED] poängterar att ska det bli någon skillnad för produktionen behöver det vara på dygnsbasis

1.4. Fjärrvärmens förutsättningar

[REDACTED] berättar att E.ON verkar för en konkurrenskraftig och långsiktig värmemarknad med rättvisa regler. Vi bedriver påverkansarbete inom följande områden

- Rimliga skatteregler för el i fjärrvärmesystemet
- Teknikneutrala byggregler
- Rätt hantering av avfalls- och plastutsläpp
- Villkor som värderar fjärrvärmens systemnytta

Vi hoppas på förändring och jobbar hårt mot politiken.

1.5. Marknadsuppdatering och Nuläge

Erik förklarar vad fjärrvärmen som uppvärmningsalternativ vill vara

Marknadsprissättning med affärsmässighet och långsiktighet

1 BÄSTA ALTERNATIVET

E.ON genomför kontinuerligt undersökningar hur fjärrvärmen står sig konkurrensmässigt. Vi vill att fjärrvärmens pris ska göra fjärrvärmen mer prisvärd än marknadsens andra alternativ. Vi vill också säkerställa att vi är det givna valet vid nybyggnation.

2 STABILT

Fjärrvärmepriset ska vara stabilare än andra alternativ och förenkla våra kunders vardag. Det ska även finnas goda incitament till att tjäna på effektiviseringar.

3 JÄMFÖRBART

Det är inte bara gentemot andra uppvärmningsalternativ som fjärrvärmen ska bedöma sin prisvärdhet. E.ON undersöker även hur fjärrvärmepriset står sig regionalt och nationellt.

Han fortsätter sedan med att förklara att det är många parametrar som ska samspela i prispolicyn

- Konkurrenskraft
- Jämförbarhet
- Stabilitet
- Kundsynpunkter
- Långsiktighet
- Sund affär

Nuläge

Bränsle är i fokus Den generella situationen 2026 - 2027 visar en stabil råvarusituation. Dock ger geopolitisk osäkerhet ökade kostnadsrisker, där snabba omvärldsförändringar kan påverka både tillgång och prisutveckling på flera bränsleslag samtidigt.

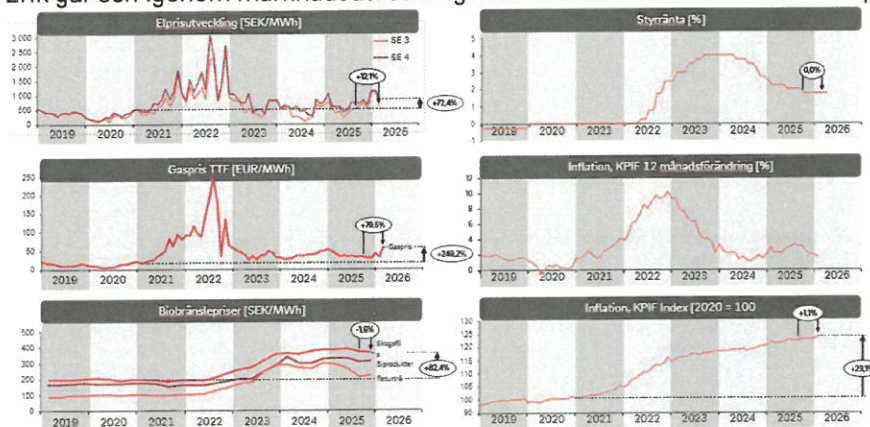
Skogsbränslen

- Minskad sågverksproduktion reducerar biprodukter, men tillgång av grot är relativt stabil
- Returträ visar god volym och prisdämpande signaler
- Dieselpriiser påverkar kostnaden i hela produktionskedjan

Avfallsbränslen

- Historiken talar för en fortsatt fungerande råvarumarknad
- Geopolitik och logistik kan skapa hög volatilitet i avfallsbränslemarknaden
- Förändrade flöden och ökad UK-kapacitet påverkar volymer och priser

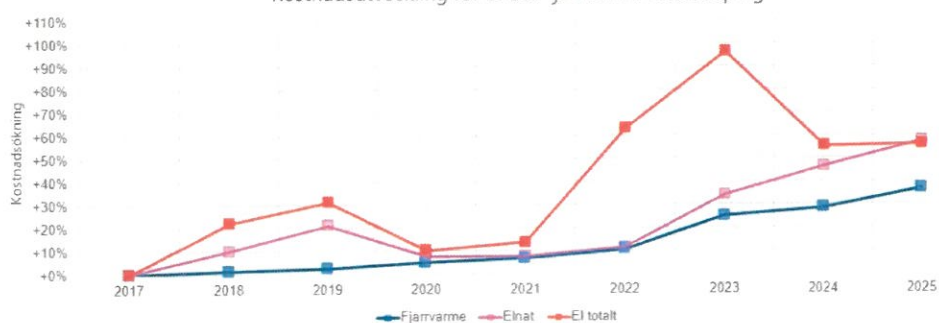
Erik går sen igenom marknadsutvecklingen som visar en viss stabilitet men på en högre nivå.



I konkurrensanalysen påvisas att fjärrvärmerna är fortsatt konkurrenskraftig ca 16% billigare än bergvärmepump och Luft/vatten VP.

Vidare visar [redacted] att fjärrvärmerna har varit stabil i kostnadsökning jämfört med el och elnät

Kostnadsutveckling för el och fjärrvärme i Norrköping



[redacted] går sedan igenom Nils Holgersson och visar att vårt pris är till vänster om mitten jämfört andra leverantörer.

1.6. Prognos 2027

Vår prognos för 2027 ligger på en prisökning mellan 3 - 8%

Spannet behövs för att ha handlingsutrymme för kostnadsökningar och risker som vi inte rår över.

Vi avser att återkomma med ett reducerat prisspann i mötet i juni.

I nuläget ser det ut som vi inte behöver hamna vid den högre gränsen.

1.7. Frågor

Fråga: Samma prisökning på alla taxekomponenter?

■ svarar att det inte är bestämt än.

Fråganden vill gärna ha ev. prisökning på de rörliga delarna för att öka incitament för energieffektivisering

Fråga: Vill ni ha fysiskt möte eller Teams vid samrådsmöte 2?

██████████ föreslår Teams, alla håller med. Vi fokuserar på prognosen och träffas på teams vid samrådsmöte 2

Fråga: Vad vill ni att vi pratar/informerar om vid möte 3?

Förslag, Hur kan vi bli mindre sårbara /omvärldsläget. Vi träffas fysiskt vid möte 3

Fråga: Finns det inte larm via Navigator när flödet rusar? Avkylning.

och kollar med navigatorteamet och återkommer vid nästa möte.

Allmän reflektion från Castellum: om man vill ha kyla behöver man bygga bort fjärrvärmen för att nyttja VP fullt ut. Blir högre kostnad om man bara kyler med VP och har kvar fjärrvärmen.

Fråga: Undrar om vi tänker utveckla en AI-agent som analyserar mätdata i realtid och styr därefter?
-Vi tar med det till Navigatororteamet

Uppmaning: Navigatorutveckling- kom med förbättringsförslag

Uppmaning: Ta fram ett datum för workshop om navigatorförbättring

■ avslutar sedan Prisdialogen.

Vid protokollet [REDACTED] och [REDACTED], E.ON.

Justerat av [redacted] från Akademiska Hus

Signeras digitalt

Verifikat

Dokument-ID 09222115557577154579

Dokument

Protokoll Prisdialogmöte 1_2026-04-28

Huvuddokument

38 sidor

Startades 2026-05-04 14:52:58 CEST (+0200) av [REDACTED]

Färdigställt 2026-05-05 14:10:31 CEST (+0200)

Signerare

[REDACTED]
Navirum Energi AB

Org. nr 559383-5621

[REDACTED]@eon.se

Signerade 2026-05-04 14:53:09 CEST (+0200)

[REDACTED]
Akademiska hus

[REDACTED]@akademiskahus.se

Signerade 2026-05-05 14:10:31 CEST (+0200)

Detta verifikat är utfärdat av Scrive. Se de dolda bilagorna för mer information/bevis om detta dokument. Använd en PDF-läsare som t ex Adobe Reader som kan visa dolda bilagor för att se bilagorna. Observera att om dokumentet skrivs ut kan inte integriteten i papperskopian bevisas enligt nedan och att en vanlig papperutskrift saknar innehållet i de dolda bilagorna. Den digitala signaturen (elektroniska förseglingen) säkerställer att integriteten av detta dokument, inklusive de dolda bilagorna, kan bevisas matematiskt och oberoende av Scrive. För er bekvämlighet tillhandahåller Scrive även en tjänst för att kontrollera dokumentets integritet automatiskt på: <https://scrive.com/verify>

