

Samrådsmöte 1 inom Prisdialogen

Protokoll

Datum: 2026-06-11

Plats:

Solna och digitalt via Microsoft Teams

Närvarande kunder:

[Redacted]

AMF Fastigheter

Närvarande kunder digitalt:

[Redacted]

Fabege
AMF fastigheter
Jernhusen
JM AB
Fastighets AB Förvaltaren
Signalisten
Riksbyggen
Fastighetsägarna Stockholm

Närvarande Norrenergi:

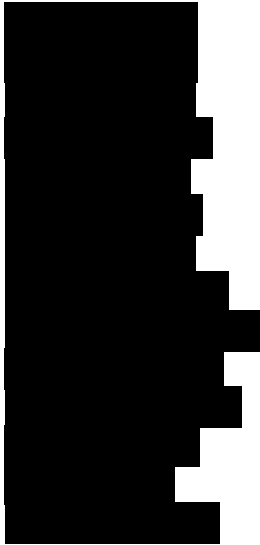
[Redacted]

Försäljningschef
Ekonomichef
Affärsutvecklare
VD
Marknadsanalytiker
Bränslechef

Inbjudna ej närvarande

[Redacted]

Akademiska Hus
Alecta
Alecta
AMF Fastigheter
Atrium Ljungberg
Balder
Castellum
Corem
Fahlin förvaltning
Fastighetsägarna Stockholm
Fastighetsägarna Stockholm
Fastpartner
HSB
HSB
Humlegården
Locum
Region Stockholm
Sagax
Signalisten



SISAB
Skandiafastigheter
Skandiafastigheter
SKB
SKB
SSSB
SSSB
Stena fastigheter
Stockholmshem
Vasakronan
Vasakronan
Wallenstam
Wallenstam
Wåhlin

Presentationsrunda

Kort presentation av alla deltagare

Val av justerare

Johan Ekman AMF fastigheter

Kundernas förväntningar på årets prisdiallog

- Förväntar sig en bra dialog och tydliga riktlinjer
- Vill se hur prisutvecklingen ser ut framgent
- Vill se hur Norrenergis framtida produktion kommer att se ut.
- Förväntar sig en tydlig plan för hur fjärrvärmens kommer att vara hållbar (miljö) och konkurrenskraftig i framtiden
- Förväntar sig en diskussion kring alternativkostnader

Hänt sen förra prisdiallogen

Nytt från våra kunder och deras utmaningar

Många av våra kunder har fokus på digitalisering för att skapa en bra grund för bättre styrning av fastigheterna. Man gör ombyggnationer, renovering och energibesparingar. Några arbetar också med att implementera solceller.

Aktuellt på Norrenergi

Norrenergi har startat ett arbete för att skapa långsiktiga strategier fram till 2040 för att utveckla vår produktion och våra erbjudanden för att kunna fortsätta att vara ett relevant energiföretag. I det arbetet kan även kunder komma att involveras för att bidra till strategiska riktlinjer och produktutveckling.

Det finns också en rad initiativ i ett kortare tidsperspektiv som ska bidra till att säkerställa att Norrenergi har en fortsatt effektiv och konkurrenskraftig produktion:

- **Ny Pelletsanna:** Norrenergi investerar i en ny pelletsanna som ska tas i drift 2027, vilket ska ersätta biobränslen och säkra effekten efter bortfall av avloppsvärme från Bromma reningsverk.
- **Sjövattenintag:** Två alternativ för nytt sjövattenintag utreds, där det primära är att fortsätta använda befintligt intag i Nockeby, och det sekundära är att anlägga en ny ledning mot Ulvsunda, för att möjliggöra fortsatt kyla- och värmeproduktion med våra värmepumpar.
- **Datacenterprojekt:** Ett pilotprojekt pågår för att ta tillvara restvärme från ett mindre datacenter, där värmepumpar installeras för att återvinna värme och minska produktionskostnader. Planerad driftstart är i december 2026. Det pågår också arbete med att utreda möjligheter att etablera ett datacenter på Solnaverket.
- **Förstärkt elinfrastruktur:** Ett projekt för att byta ut och förstärka ställverk och elledning pågår, i samarbete med Vattenfall, för att säkra framtida effektbehov och möjliggöra ytterligare expansion.
- **Revidering av normalprislistan:** Norrenergi informerade om pågående revidering av prisenormalprislistan. Våra kunder har i februari och april bjudits in att komma med synpunkter som vi har tagit hänsyn till. Ändringen av strukturen av normalprislistan är intäktsneutral.
 - **Förenklad Prismodell:** Den reviderade normalprislistan syftar till att vara mer pedagogisk och konkurrenskraftig, med incitament för kunder att påverka sina kostnader, och bygger på analyser samt kundsynpunkter från tidigare möten.
 - **Effekt:** Effektkomponenten justeras för att bättre spegla faktiska uttag och kostnader, med avläsning vid -10 C° och förändrad hantering av toppvärden.
 - **Energi:** Hög- och låglastkomponenten tas bort och priset ska bättre spegla Norrenergis produktionskostnader
 - **Returtemperaturavgift:** Temperaturtillägget ersätts av ett bonus-malus-system där kunder som ligger över snittet får en kostnad och de under får återbetalning, vilket ska öka rättvisan och incitamenten för energieffektivisering.
 - **Tidplan och implementering:** Den nya prislistan presenteras för våra kunder i maj 2027 och börjar gälla 1 januari 2028, vilket ska ge kunderna tid att förbereda sina system och budgetar. En körning där vi testade och applicerade nya prislistan på alla våra kunders anläggningar, visade att den högsta kostnadsförändringen för en enskild anläggning var ca 6%
- **Lastbalansering:** Norrenergi håller på att utveckla tjänster för lastbalansering med Danfoss som partner. Tre piloter har genomförts under 2025 - 2026. Baserat på erfarenheter från dessa har vi tagit fram två olika erbjudanden för kunder för att delta i lastbalansering beroende på typ av kund.
 - **Kunder utan eget styrsystem.** Ett erbjudande som främst vänder sig till BRF-kunder. Det är en energioptimeringstjänst inklusive driftövervakning. Har man en gammal reglerscentral som inte är kompatibel med systemet kan man dessutom inkludera en ny i tjänsten, mot en mindre månadsavgift. Energoptimeringstjänsten brukar ge en genomsnittlig besparing på 8% av värmeförbrukningen. I tjänsten ingår att man är med och bidrar till lastbalansering av hela fjärrvärmesystemet.
 - **Kunder med egna styrsystem.** Tjänsten innebär en lösning där vi integrerar kundernas system med Norrenergis kontrollrum. Mot en ersättning på 4% av effektagiften får Norrenergi skicka signal om styrning till kunden. Styrningen får bara göras för inomhustemperaturen inom intervallet + 0,5 C° till - 1 C°. Erbjudandet och villkor kommer att lanseras under hösten 2026

Inga kommentarer från kunder

Prisändringsmodell 2026–2028

Prispolicy

Prissättningsprincip – kostnadsbaserad och med hänsyn till konkurrenskraften

- Norrenergis prissättning är kostnadsbaserad då den utgår från kostnaderna för produktion och distribution av fjärrvärme. Resultatet ska göra det möjligt för Norrenergi att utveckla verksamheten på lång sikt.
- Därtill, ska priset vara konkurrenskraftigt över tid. Målet är att kunden upplever streamad värme från Norrenergi som det mest resurssmarta och prisvärda alternativet

Principen som är styrande för Norrenergis prissättning är att säkerställa en långsiktig affär med hänsyn tagen till konkurrenskraften.

Förslag till nya priser:

Prisändring 2027 4%

Prognos 2028 3%-5%

Prognos 2029 3%-5%

Motivering prisändring 2027

- För att säkerställa en långsiktig stabil affär gör vi, inför 2027, en prisjustering med hänsyn tagen till kostnadsutveckling i ett längre perspektiv. Till följd av geopolitiska händelser är den allmänna kostnadsutvecklingen svårare att förutsäga.
- Norrenergi har som ambition att hålla långsiktigt stabila och förutsägbara priser över tid. Bränslepriserna ligger på en fortsatt hög nivå, och vi ser risk för prisökningar på el- och biobränslen under 2027.
- Vi har gjort en bedömning av konkurrenskraften baserat på en modell framtagna av tredje part. Resultaten visar att Norrenergis erbjudande står sig gentemot alternativen för majoriteten av kundkollektivet, givet 2027 års prisjustering.

Enligt Norrenergis prispolicy som syftar till att säkerställa en långsiktig affär med hänsyn taget till konkurrenskraften är den samlade bedömning att vi gör en höjning av det genomsnittliga priset mellan 2026 och 2027 med +4%

Långsiktig prisutveckling

Prisändringsprincipen är justerad 2025 och avses att användas tills vidare, förutsatt att inga väsentliga omvärldsförändringar sker.

Norrenergi avser att justera nuvarande normalprislista med implementering 1 januari 2028. Vi har haft två kundmöten under våren 2026 för att få in synpunkter. Vi kommer att fortsätta arbetet och behöver våra kunders synpunkter för att kunna utforma erbjudanden som är relevanta

Vår prisstruktur

- En reviderad normalprislista kommer att gälla från 2028

Norrenergis kostnadsutveckling /Fjärrvärmens kostnader

- Kostnadsutvecklingen för bränslen ökade mellan år 2020 och till budget för år 2026 med drygt 50%.
- inför 2027 ser vi att kostnaden för våra bränslen ligger kvar på en hög nivå jämfört med perioden innan 2022.
- Omvärldsfaktorer gör prognoserna fortsatt osäkra.
- Det finns fortfarande ett gap mellan Norrenergis kostnader och intäkter

Kommentar från kunder med svar från Norrenergi

- En kund menade att det är missvisande att visa kostnadsökningar i procent jämfört med intäktsökning i procent. Om man jämför i absolut att tal så blir det inte samma resultat

Norrenergi tar med sig frågan och återkommer med en redovisning av historiska data i absoluta tal för intäkter och kostnader på samrådsmöte 2.

- Det skulle också vara intressant att se avkastning på totalt kapital för fjärrvärmeaffären.

Norrenergi tar med sig frågan och redovisar på samrådsmöte 2

- En kund vill att Norrenergi visar prognoser för kostnadsutveckling i intervall.

Norrenergi tar med sig frågan och redovisar på samrådsmöte 2

Bränslemarknaden:

Norrenergis bränslechef Sammy Öhrling gick igenom utvecklingen på bränslemarknaden och hur Norrenergi hanterar risker vid inköp av el- och biobränslen. Norrenergi har ökat lagringskapaciteten för pellets och säkrar elpriserna enligt mandat från styrelsen. Norrenergi använder Vattenfalls prissäkringstjänst för elinköp. Pelletspriserna är kopplade till naturgas- och oljepriser pga. att det alternativprissätts på en europeisk marknad.

Kommentar från kunder och Norrenergis svar:

- En kund påpekar att den följer Energimyndighetens långtidsscenarion för biobränslepriser och oroas av hur utvecklingen ser ut. Kunderna är oroliga för kostnadsutvecklingen på biobränslen och att fjärrvärmens tappas mer i konkurrenskraft än vad man själv inser.

Norrenergi jobbar både långsiktigt strategiskt mot 2040, men har också en rad konkreta initiativ som man jobbar med, för att effektivisera kostnaderna.

- Norrenergi prissäkrar idag 50% av elinköpen. Kunderna efterfrågar att Norrenergi redovisar de överväganden som gjorts kring den strategin.

Norrenergi återkommer på samrådsmöte 2 kring frågeställningen.

Fjärrvärmens konkurrenskraft

Norrenergi gör samlad bedömning av flera punkter för att bedöma konkurrenskraften för fjärrvärme så som leveranssäkerhet, enkelhet och bekvämlighet, miljö och hållbarhet, utveckling/digitalisering, ekonomi och tjänster som ger möjlighet till energibesparingar.

För punkten ekonomi visar Norrenergi resultat för konkurrensanalys för 2026 års prisläge. Norrenergi använde sig av en modell som, Utilifeed en tredje part, även i år tagit fram. Det är en oberoende kalkyl för beräkningen av konkurrenskraften med indata från Bengt Dahlgren. Norrenergi har gjort en konkurrensanalys för flera olika typhus, ett hus som är ett genomsnittligt hus i Norrenergis nät, ett Nils Holgersson-hus, ett befintligt och ett nytt kontorshus med bara värmebehov samt ett kontor med både värme- och kylbehov. Vid analysen kan Norrenergi konstatera att erbjudandet för fjärrvärme står för de flesta kunder, men ligger allt närmare, alternativet. Resultaten av konkurrensanalysen presenteras i intervall.

Kommentar från kunder och Norrenergis svar:

- En kund påpekar att vid en investering ser man till långsiktig prognos för elpriset och inte bara för nästkommande år. I ett osäkert omvärldsläge drabbar inte osäkerhet i elpriset kunden, då de säkrar sina terminer. Man räknar energiprisökningar fjärrvärme och el, och gör en nuvärdesberäkning och bedömer hur utfallet blir. Elpriset i Norrenergis konkurrensanalys speglar inte beslutsunderlaget kunden har. Kundens elpris har gått ner jämfört med fjärrvärmepriset som ökat nästan 30%.
- Kunderna bygger in funktioner för flexibilitet i sin styrning för att optimera elkostnaderna. Kunderna signalerar att de vill ha samma möjlighet som på el att styra på timme även på fjärrvärme.

Norrenergis svarar att vi ser över möjligheten att styra på timme i form av nya erbjudanden utöver normalprislistan

- En kund påpekar att det finns nya uppgifter för COP för flerbostadshus. Man återladdar borrhålet, har ackumulatortankar m.m. även i flerbostadshus. Uppgiften om COP i Norrenergis analys är för låg.

Norrenergi tar gärna emot underlag och uppföljningar som visar på andra uppgifter för COP än den som Utilifeed angett i modellen.

- Flera kunder påpekar att alternativkostnadens beräkningar som Norrenergi gör, inte speglar deras verklighet då de ser att fjärrvärmen inte är ekonomiskt lönsam i flera fall. Enligt kunderna är det så att i många fall är värmeanvändningen i Norrenergis typhus lika hög eller högre än vad kundernas hus använder totalt för el, värme och kyla

Norrenergi tar gärna emot underlag och uppföljningar som visar på energianvändningen i h

- En kundrepresentant efterfrågar om det finns ett uttalat avkastningskrav på bolagsnivå

Norrenergi svarar att vi inte har något uttalat krav från våra ägare men att vi jobbar på att få fram mer tydlighet i frågan

- Ta fram och presentera en visualisering av konkurrenskraften för fjärrvärme jämfört med alternativet per anslutningspunkt, för att tydliggöra hur många fastigheter som är konkurrenskraftiga.

Norrenergi tar med frågeställningen och utreder möjligheter att få den besvarad till samrådsmöte 2.

- Kunderna efterfrågar mer detaljerad tekniska indata till konkurrensanalysen.

Norrenergi tar med sig frågan och återkommer med djupare information i Samrådsmöte 2

Miljö, Digitalisering och Tjänsteutveckling: Norrenergi redovisade sitt arbete med Bra Miljöval, digitala tjänster och utveckling av nya tjänster för att möta kundernas behov och öka systemeffektiviteten.

Summering och avslut

Kunderna säger att de har fått inblick i hur Norrenergi jobbar med framtida produktion och prisutvecklingen framåt. Det har varit en bra dialog även om vi inte har samsyn i frågan om konkurrensanalysen.

För Norrenergi att följa upp till samrådsmöte 2

Norrenergi återkommer på kundernas förfrågan:

Kostnadsutveckling:

- Historisk avkastning på totalt kapital för fjärrvärmeaffären.
- Historisk utveckling för kostnader och intäkter i absoluta tal
- Kostnadsutveckling för de tre närmaste åren i ett intervall
- Norrenergi prissäkrar idag 50% av elinköpen. Kunderna efterfrågar att Norrenergi redovisar de överväganden som gjorts kring den strategin

Konkurrensanalys:

- Tabell på hur många/stor del av kunderna som hamnar i respektive förbrukningsintervall (65 kWh/kvm – 70 kWh/kvm)
- Visualisera konkurrenssituationen med ett punktdiagram som visar varje enskild anläggnings konkurrenskraft gentemot alternativet
- Kunderna efterfrågar tekniska indata till konkurrensanalysen.

Nästa möte

Torsdag 4 september kl 09:00-11:30 på Norrenergis kontor i Solna strand. Agenda och underlag kommer en vecka innan mötet.

Justeras:

Johan Ekman
AMF Fastigheter

Patrik Thomaeus
Norrenergi AB

Vid protokollet

Sonya Trad
Norrenergi AB



Verifikat

[Redacted]

Dokument

Protokoll samrådsmöte 1 11 juni 2026

Huvuddokument

8 sidor

[Redacted]

Färdigställt 2026-06-24 07:27:56 CEST (+0200)

Initierare

[Redacted]

Norrenergi AB

[Redacted]

Signerare

[Redacted]

Signerade 2026-06-18 13:04:28 CEST (+0200)

[Redacted]

Signerade 2026-06-18 12:46:55 CEST (+0200)

[Redacted]

Signerade 2026-06-24 07:27:56 CEST (+0200)

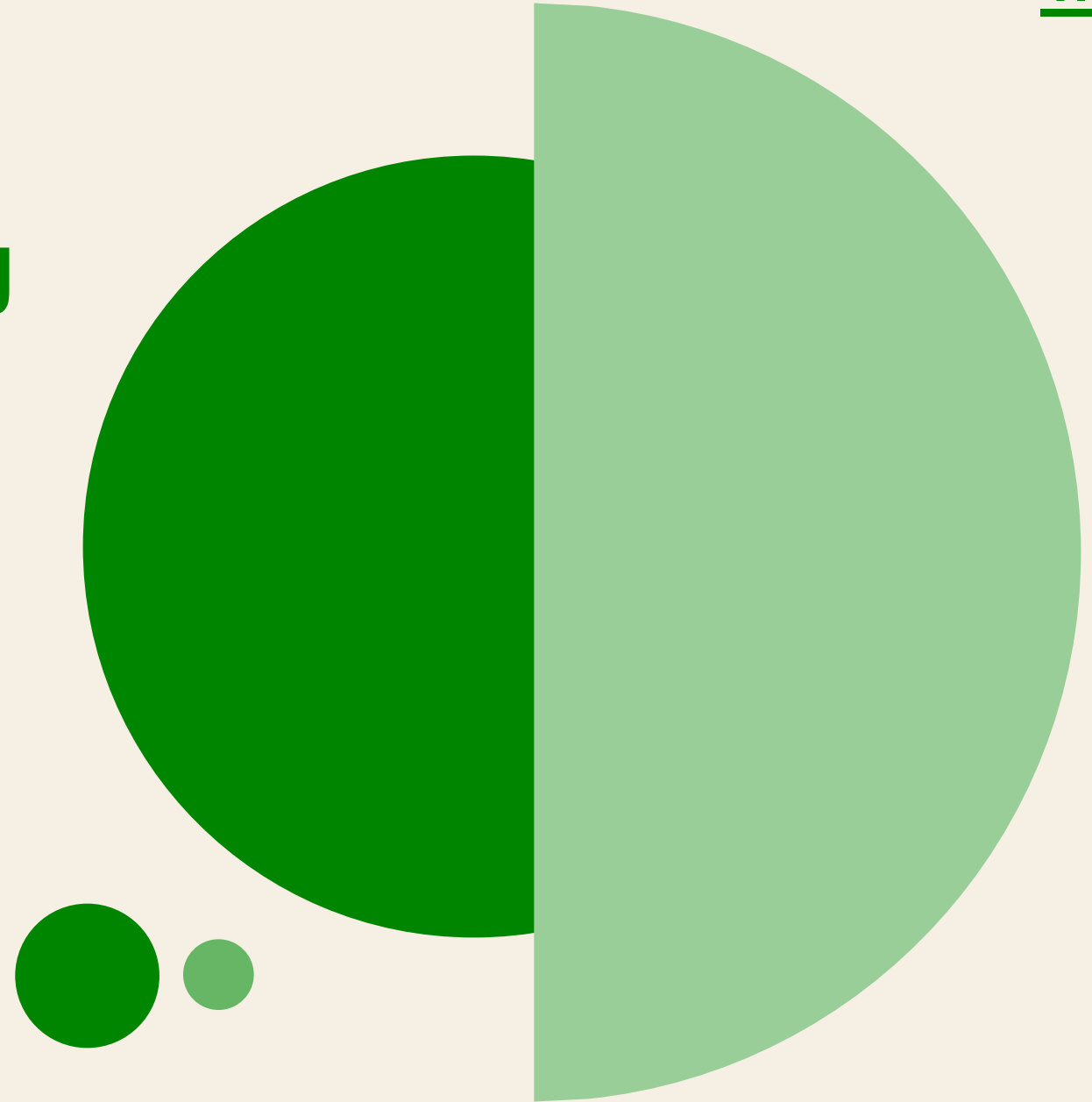
Detta verifikat är utfärdat av Scrive. Se de dolda bilagorna för mer information/bevis om detta dokument. Använd en PDF-läsare som t ex Adobe Reader som kan visa dolda bilagor för att se bilagorna. Observera att om dokumentet skrivs ut kan inte integriteten i papperskopian bevisas enligt nedan och att 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>



Norrenergis Prisdialog Samrådsmöte 1

Norrenergi

20260611



Agenda

- Välkommen
- Presentationsrunda och förväntningar på dagens möte
- Val av justeringsman
- Synpunkter från Prisdialogens styrelse
- Hänt sen förra Prisdialogen och aktuella frågor
 - Nytt från våra kunder
 - Nytt från Norrenergi
- Prisändringsmodell 2027-2029
- Summering och avslut

Kunddialog

Vi på Norrenergi vill att:

- Ni ska uppleva att ni kan påverka på riktigt
- Visa att vi lyssnar på våra kunder
- Skapa utrymmer för dialog

Prisdialogen ger oss en unik möjlighet att diskutera tillsammans.



Hänt sedan förra Prisdialogen – Laget runt

1. Kort presentation av dig själv och din roll
2. Aktuella frågor kring energi i din verksamhet
3. Förväntningar på årets Prisdialog



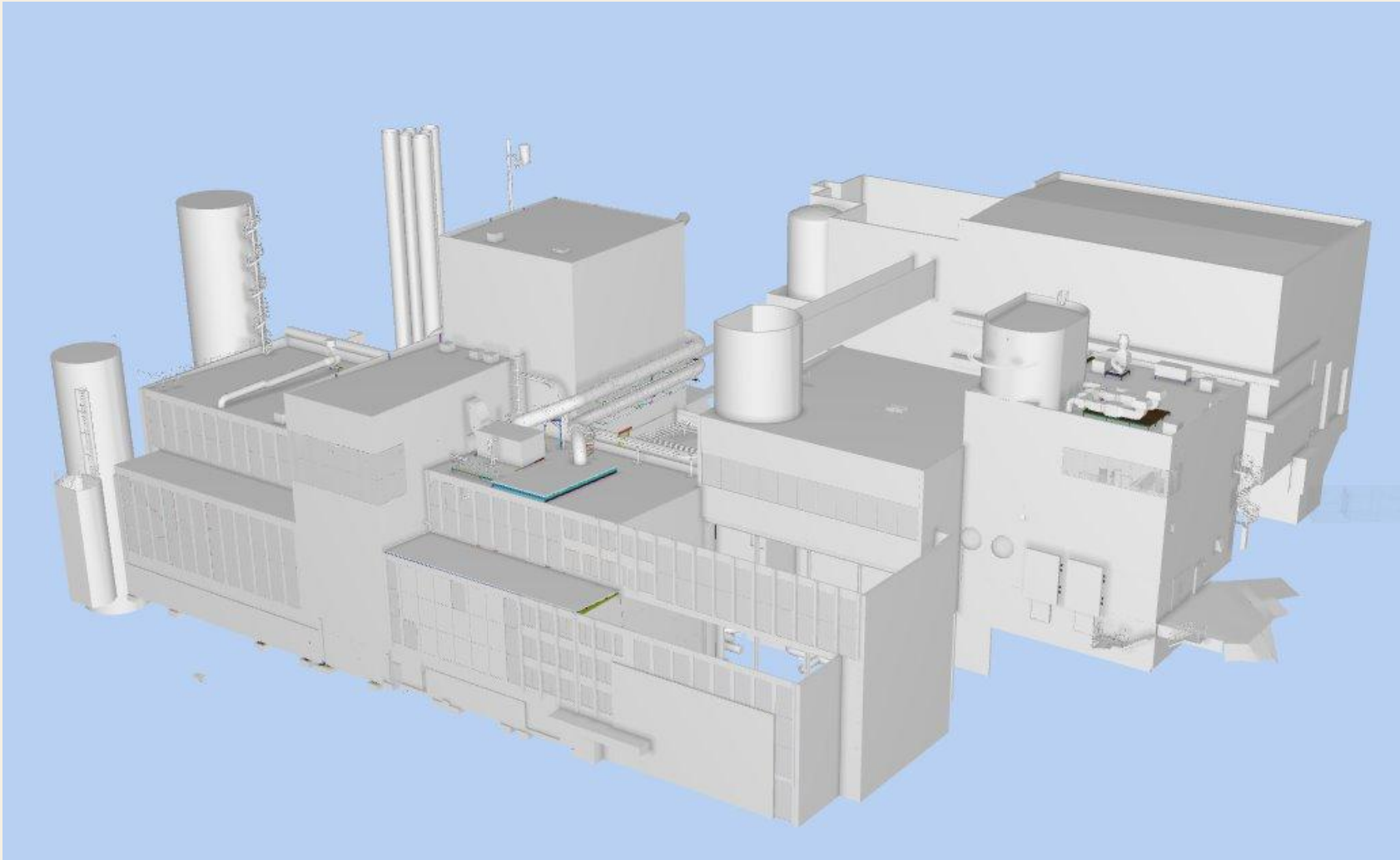
Synpunkter från Prisdialogens styrelse

- Fortsätt arbeta för en bredare kundrepresentation i framtida samrådsprocesser inom Prisdialogen.
- Ange i dokumentationen från det avslutande samrådsmötet en preliminär tidsplan till nästkommande års samrådsprocess samt information om kommunikationen kring och kontaktuppgifter för ansvarig person hos fjärrvärmeleverantören.
- Kommunicera till de kunder som inte själva aktivt deltar i samrådsprocessen att ni har en lokal prisdialog och är medlemmar i Prisdialogen. Kommunicera gärna också vad som sagts på samrådsmötena, kommande års prisjustering samt också de prisprognoser/pristak som ni har kommunicerat inom samrådsprocessen. Hänvisa gärna till prisdialogen.se för mer info om vad Prisdialogen innebär.
- Informera kunderna som har varit involverade i samrådsprocessen om att Prisdialogens styrelse har granskat och beviljat medlemskapet i Prisdialogen.

Nytt från Norrenergi

- Ny pelletsplan
- Sjövattenintag
- Datacenter. Vandenberg och Solna verket
- Förstärkt elnät 70 kV ledning
- Prismodellsprojekt
- Lastbalanseringserbjudande till kunder med egna styrsystem

Panna 3



Sjövattenintag

Alternativ

- Nockeby
- Ulvsundasjön



Vandenbergh Datacenter



Datacenter

Solna Strand



Förstärkt EI

Utbyte av elkablar

Förberedelse för högre spänning

Nytt ställverk 70 KV



Reviderad normalprislista

- Nuvarande prislista justeras pga. förändrade förutsättningar för både kunder och Norrenergi
- Den reviderade prismodellen ska:
 - Vara konkurrenskraftig gentemot alternativen
 - Vara intäktsneutral
 - Vara kostnadsriktig
 - Vara mer pedagogisk och lättare att förstå
 - Ge kunderna tydliga incitament att styra på



Baserat på interna analyser och input från kunder

Allmänt

- Förenklat prismodellen
- Utveckla fler riktade erbjudanden, ex styrning på timnivå

Effekt

- Justera effektsignatur till att läsa av vid -10 grader
- Ändra hanteringen av toppvärde
- Ta bort effekttillägget

Energi

- Ta bort hög-/lågpris.
- Anpassa säsongspriserna för kostnadsriktighet

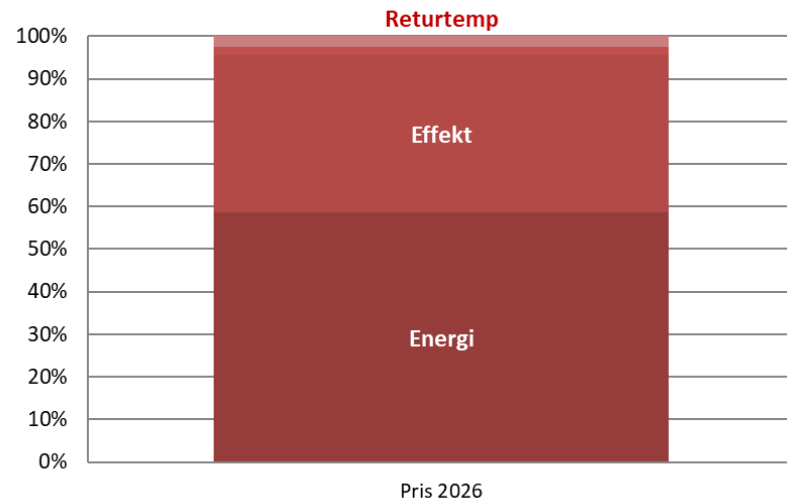
Returtemperaturtillägg

- Byt till bonus-malus system

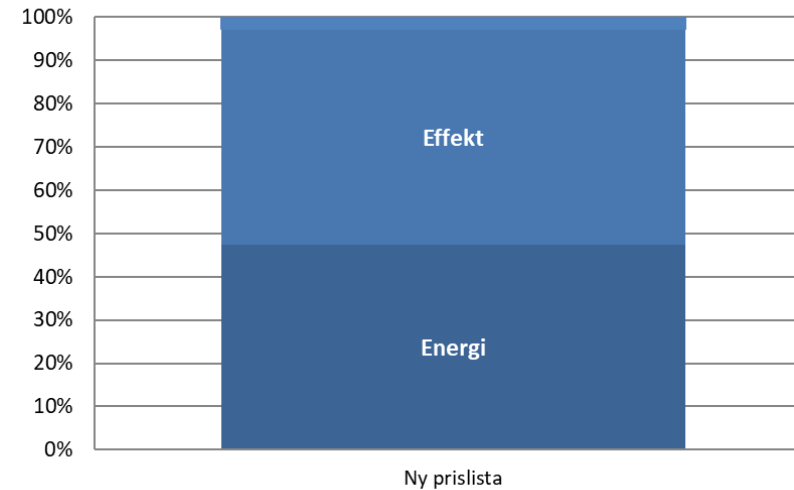
Totala intäkter – fördelning per komponent

	2026	Ny prislista
Komponent	[andel]	[andel]
Energi	59%	47%
Effekt	39%	53%
Flöde	2%	0%

Normalprislista 2026



Ny prislista



Reviderad normalprislista

- Två kundmöten 2026 i februari och april
- Kommer att informera om ny normalprislista i maj 2027
- Börja gälla från 1 januari 2028

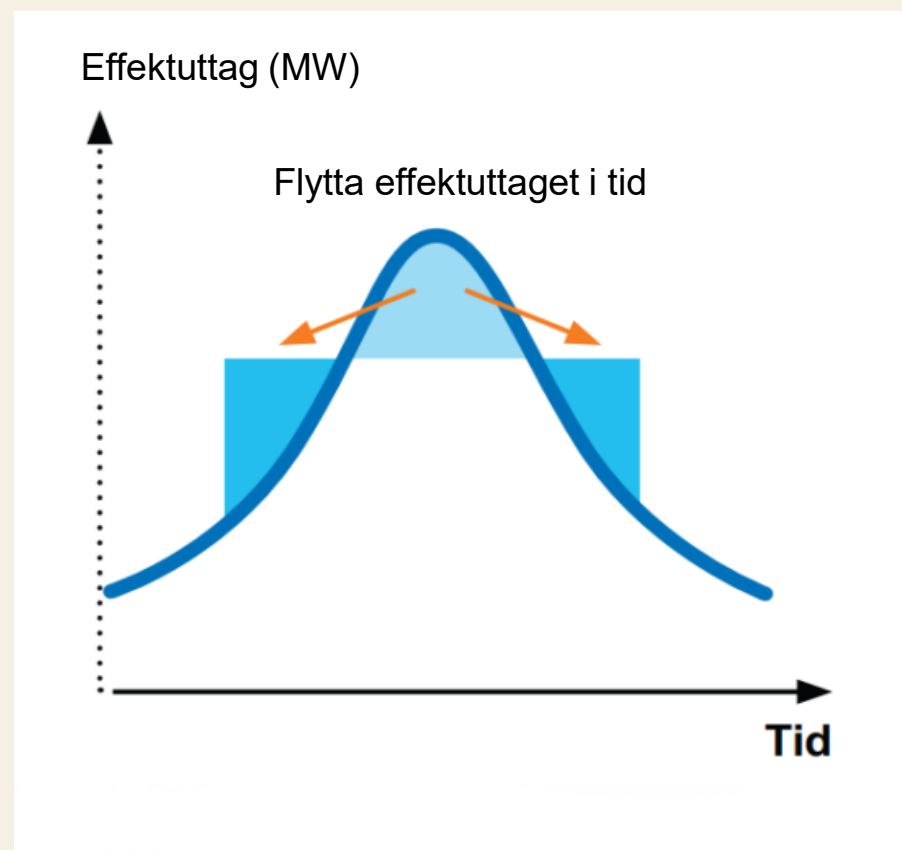
Lasbalanserig – erbjudande till kunder med egna styrsystem



Vad är lastbalansering?

Genom flexibel fjärrvärmeanvändning – Lastbalansering – kan Norrenergi tillsammans med kunderna minska behovet av dyr spetslastproduktion för att **minska kostnaderna** och **fossila utsläpp**

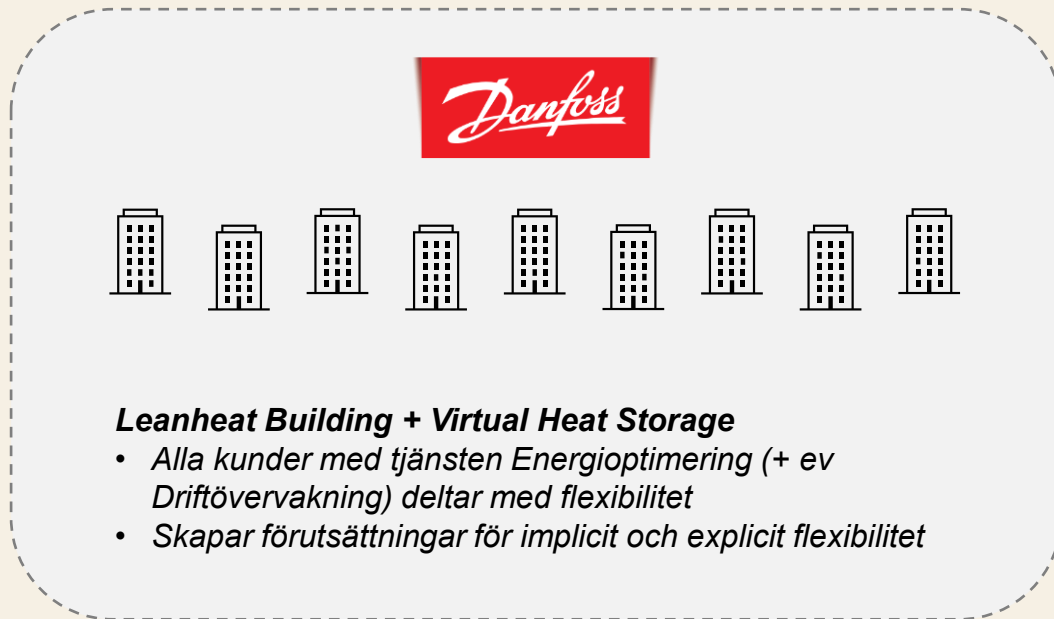
- Flexibilitet inom fjärrvärme innebär att...
 - Flytta värmeanvändningen i tid för att stötta fjärrvärmesystemet vid:
 - Effekttoppar
 - Produktionsbegränsningar
 - Höga bränslekostnader
 - Distributionsbegränsningar
- Samtidigt som kunden...
 - Bibehåller komfort
 - Får ekonomisk ersättning eller lägre kostnad
 - Bidrar till ett mer hållbart och effektivt energisystem



Lastbalansering – Två olika erbjudanden för olika kundsegment

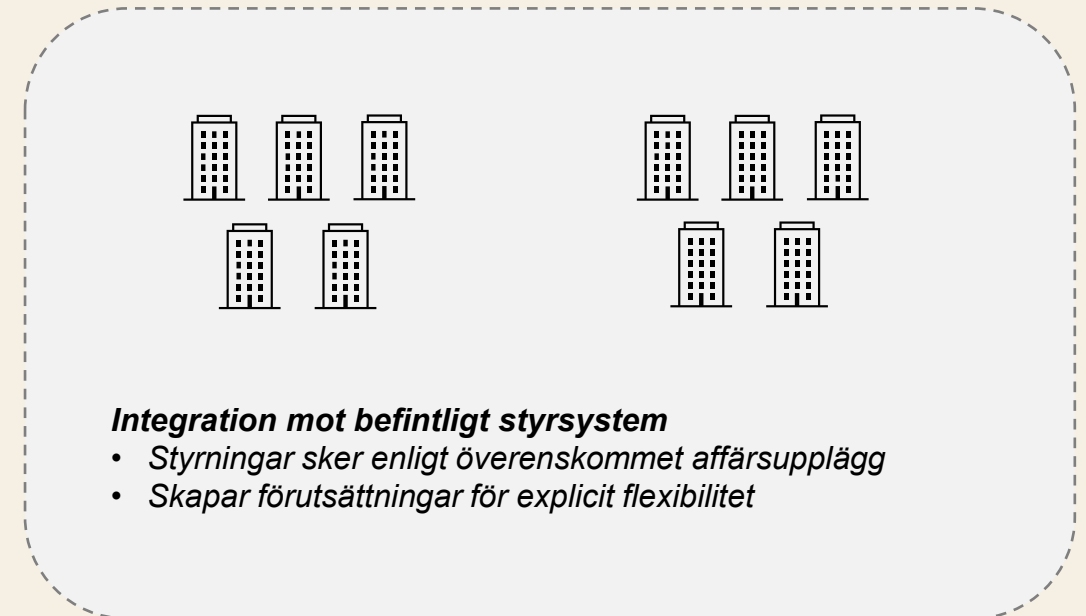
Erbjudande 1 – klart!

Lastbalansering av fastigheter med tjänsten Energioptimering



Erbjudande 2 – under utveckling!

Lastbalansering av fastigheter med egna styrsystem



Framgångsrik pilot med engagerade kunder

Resultat

Nästan upp till 2 MW
styrbar effekt tillgänglig

Effektstyrning med ca 40%
av totala effektbehovet

Temperaturavvikelen inom
överenskommen värden, upp
till max 1 grad

Begärda styrningar
genomfördes utan tekniska
fel

Lärdomar från piloten



Deltagare - från oro till mod

Deltagarnas inställning till projektet och lastbalansering var positiv – ökat mod och förtroende gjorde att deltagare tryckte på att testa gränserna genom att öka temperaturavvikelse och flexstyrningen.



Större tillgänglig effekt än antaget

Piloten har visat att det finns mer styrbar energi och effekt än vad som initialt hade uppskattats per fastighet.

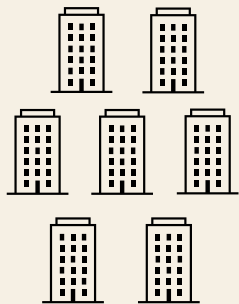


Viktigt att få till integrationsprocessen

Integrationsprocessen kan innebära koordinering mellan flera styrentreprenörer vilket gav en viktig lärdom att ta fram information som fastighetsägaren kan dela vidare. I övrigt har tekniken fungerat bra.

Förslag på nytt erbjudande

NYTT ERBJUDANDE – Lastbalansering för kunder med egna styrsystem



En tjänst för professionella fastighetsägare som vill minska fossila utsläpp, vara med och forma framtidens resurseffektiva energisystem och minska kostnaderna på vägen

- Norrenergi kopplar upp mot kundens fastigheter och får tillåtelse att styra värmen
- Styrningar sker enligt överenskommet affärsupplägg inom ett temperaturintervall +0,5 till -1 grad under årets alla timmar
- Kunderna erhåller en fast rabatt på effektdelen på 4% i ersättning för sin medverkan

Ersättningsmodell



Tillgänglighetsersättning
Fastigheten får betalt för att vara redo att flexa

Trygg intäkt för fastighetsägare

Trygg resurs för fjärrvärmebolaget

Mindre resurser för detaljuppföljning

Högre krav på Norrenergi att leverera på försäljnings- och driftmål

Uppföljning för att säkerställa att fastigheterna bidrar

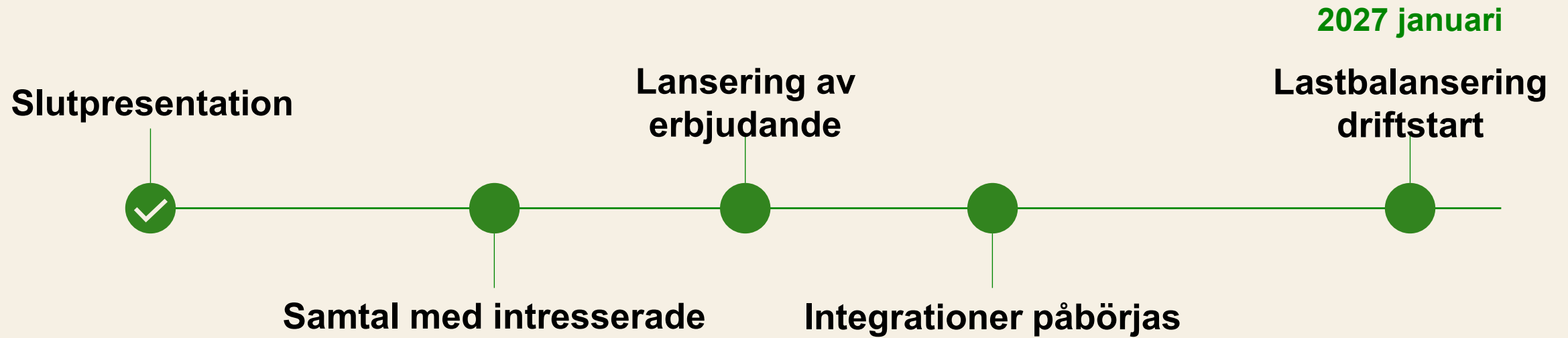


Effektrabatt
Kunden får rabatt på effektagift för deltagande (fast inkl. rörlig del)

Planen är att erbjuda kunder som deltar i lastbalansering med egna styrsystem en rabatt på

4%

Vad händer framåt?





Prisändringsmodell 2027-2029

Prispolicy

- **Prissättningsprincip – kostnadsbaserad och med hänsyn till konkurrenskraften**
- Norrenergis prissättning är kostnadsbaserad då den utgår från kostnaderna för produktion och distribution av fjärrvärme. Resultatet ska göra det möjligt för Norrenergi att utveckla verksamheten på lång sikt.
- Därtill, ska priset vara konkurrenskraftigt över tid. Målet är att kunden upplever streamad värme från Norrenergi som det mest resurssmarta och prisvärda alternativet
- **Principen som är styrande för Norrenergis prissättning är att säkerställa en långsiktig affär med hänsyn tagen till konkurrenskraften.**

Motivering prisändring 2027

- För att säkerställa en långsiktig stabil affär gör vi, inför 2027, en prisjustering med hänsyn tagen till kostnadsutveckling i ett längre perspektiv. Till följd av geopolitiska händelser är den allmänna kostnadsutvecklingen svårare att förutsäga.
- Norrenergi har som ambition att hålla långsiktigt stabila och förutsägbara priser över tid. Bränslepriserna ligger på en fortsatt hög nivå, och vi ser risk för prisökningar på el- och biobränslen under 2027.
- Vi har gjort en bedömning av konkurrenskraften baserat på en modell framtagen av tredje part. Resultaten visar att Norrenergis erbjudande står sig gentemot alternativen för majoriteten av kundkollektivet, givet 2027 års prisjustering.
- Enligt Norrenergis prispolicy som syftar till att säkerställa en långsiktig affär med hänsyn taget till konkurrenskraften är den samlade bedömning att vi gör en höjning av det genomsnittliga priset mellan 2026 och 2027 med +4%.

Långsiktig prisutveckling

- Prisändringsprincipen är justerad 2025 och avses att användas tillsvidare förutsatt att inga väsentliga omvärldsförändringar sker.
- Norrenergi avser att justera nuvarande normalprislista med implementering 1 januari 2028. Vi har haft två kundmöten under våren 2026 för att få in synpunkter. Vi kommer att fortsätta arbetet och behöver våra kunders synpunkter för att kunna utforma erbjudanden som är relevanta

Nya priser 2027 och prognos 2028-2029

- Principen som är styrande för Norrenergis prissättning är att säkerställa en långsiktig affär med hänsyn tagen till konkurrenskraften över tid
- Priset för 2027 är föreslaget baserat på principen ovan

År 2027	År 2028	År 2029
Ändring 4 %	Prognos 3% - 5%	Prognos 3% - 5%

4. Vår prisstruktur pris 2027

- Norrenergis normalprislista består av tre priskomponenter
 - **Effekt** – hur stort behov av värme och varmvatten är under en kall dag, vilken kapacitet som krävs för just den kunden
 - **Energi** - uppmätt energi som används för att ge värme och varmvatten
 - **Temperaturtillägg** – vi vill att man ska använda så mycket värme som möjligt ur vattnet, komponenten ger motivation till att kyla ner returvattnet maximalt

Fjärrvärmens kostnader

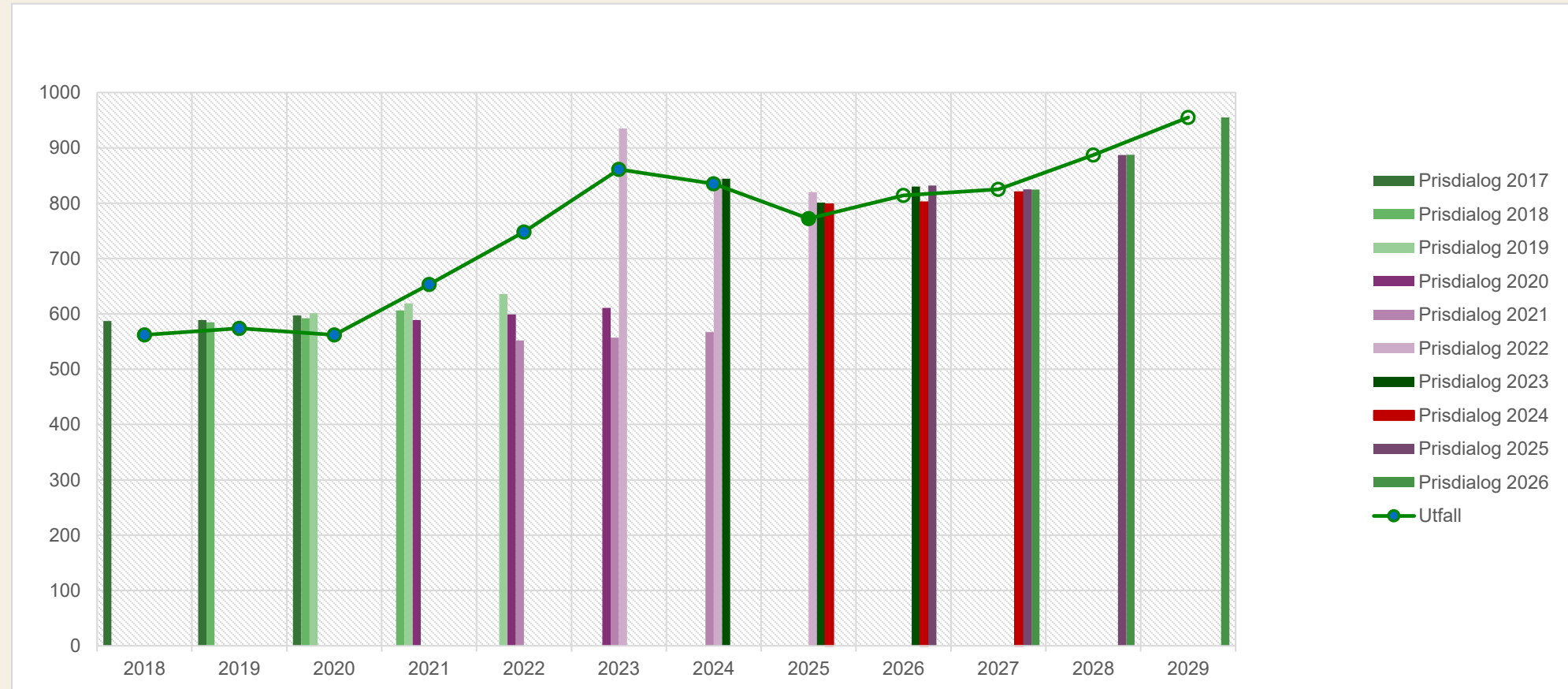


Fjärrvärmens kostnader

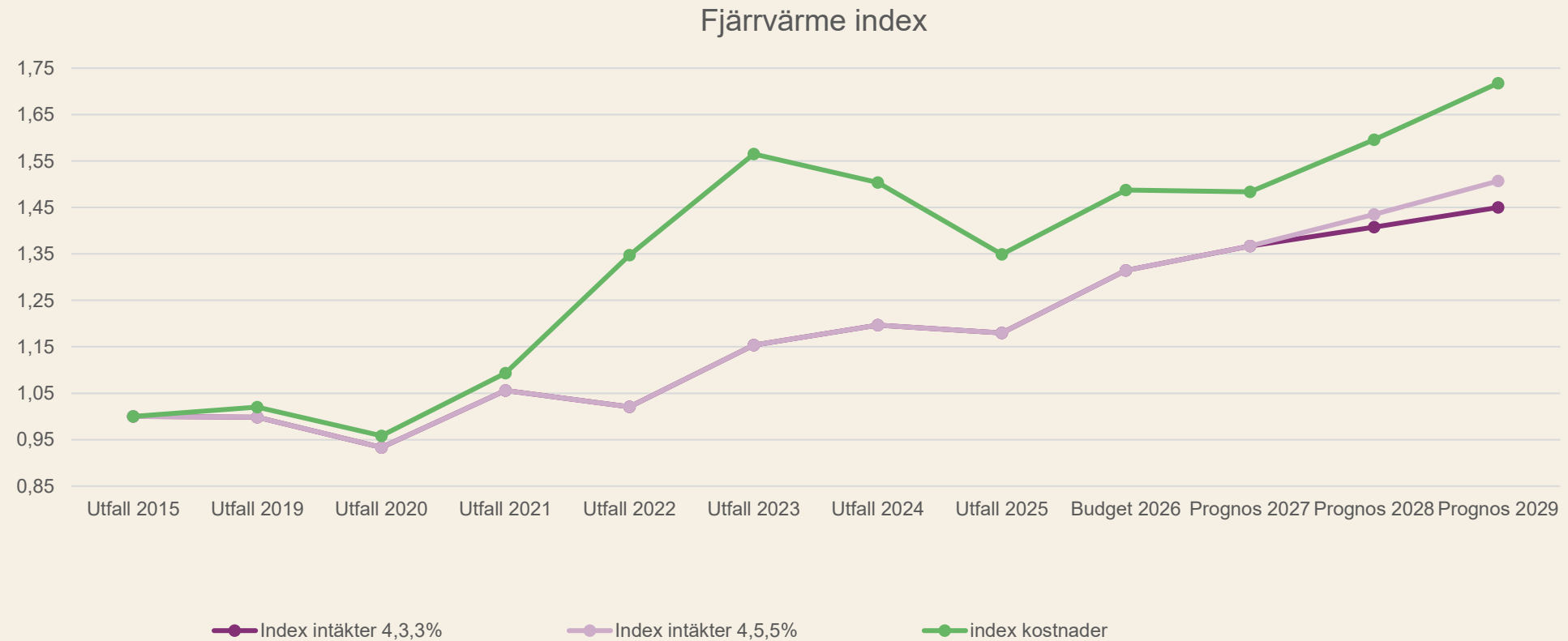
- Kostnadsutvecklingen för bränslen ökade mellan år 2020 och till budget för år 2026 med drygt 50%.
- Inför 2027 ser vi att kostnaden för våra bränslen ligger kvar på en hög nivå jämfört med perioden innan 2022.
- Omvärldsfaktorer gör prognoserna fortsatt osäkra.

År 2027	År 2028	År 2029
+1,3 %	+ 7,6%	+ 7,6 %

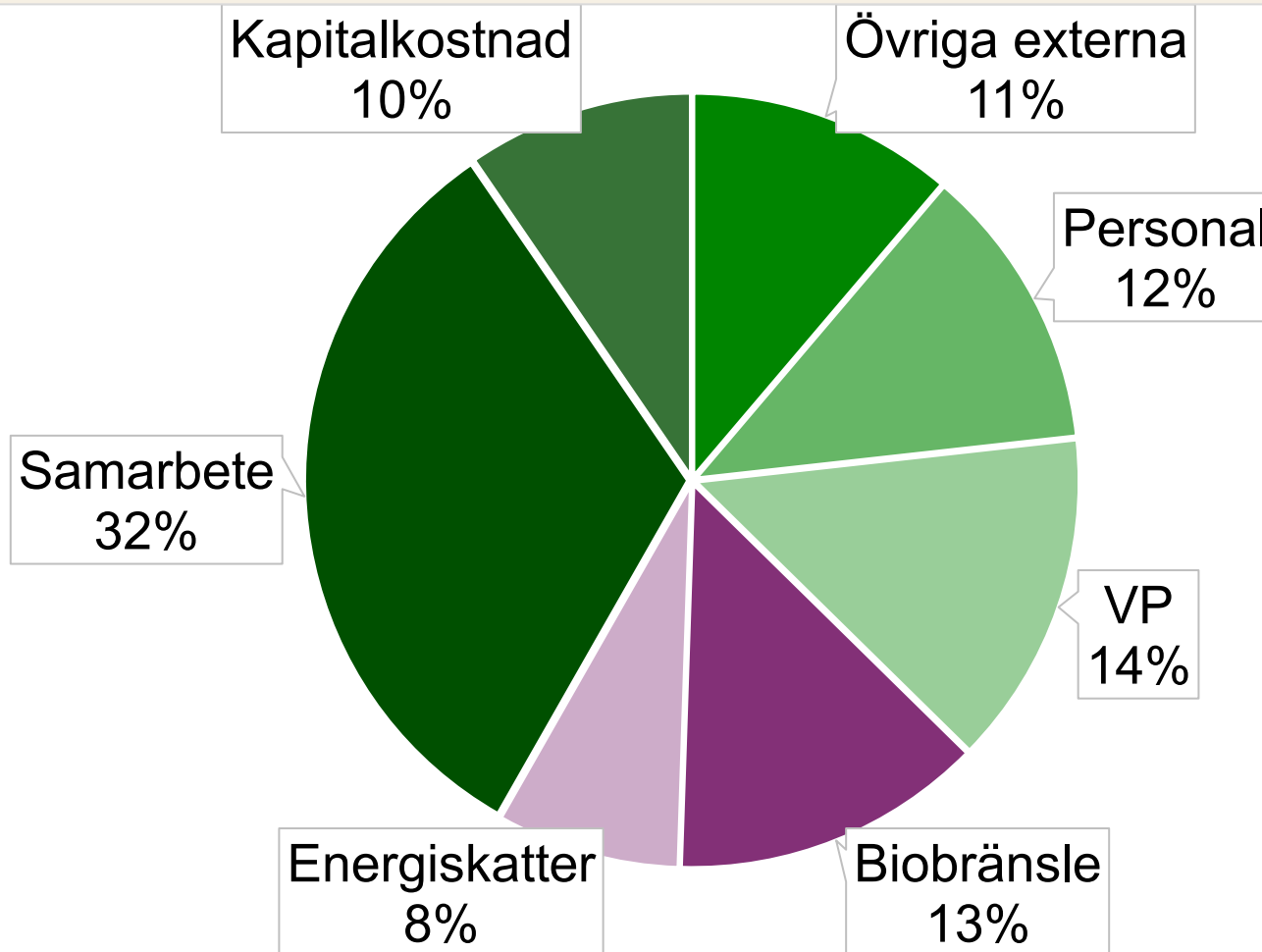
Kostnadsutveckling, 2018-2025. prognoser 2026-2028



Index fjärrvärme 2 scenarios från utfall 2015



Kostnadsfördelning 2026 (budget)

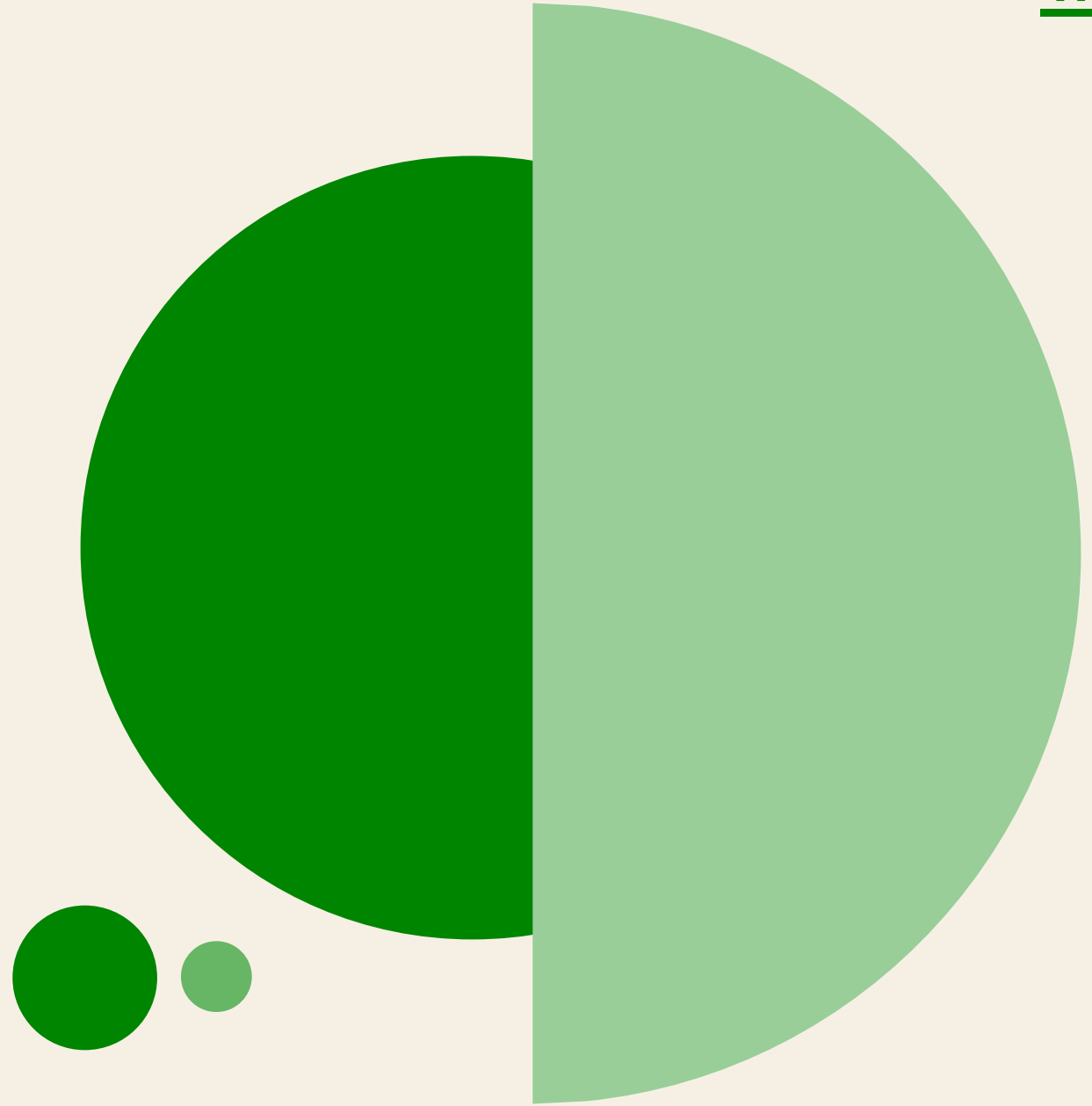


Bränslekostnader och hur Norrenergi hanterar risk i bränsleinköp



Bränsleläget

Sammy Öhrling
Energileverans

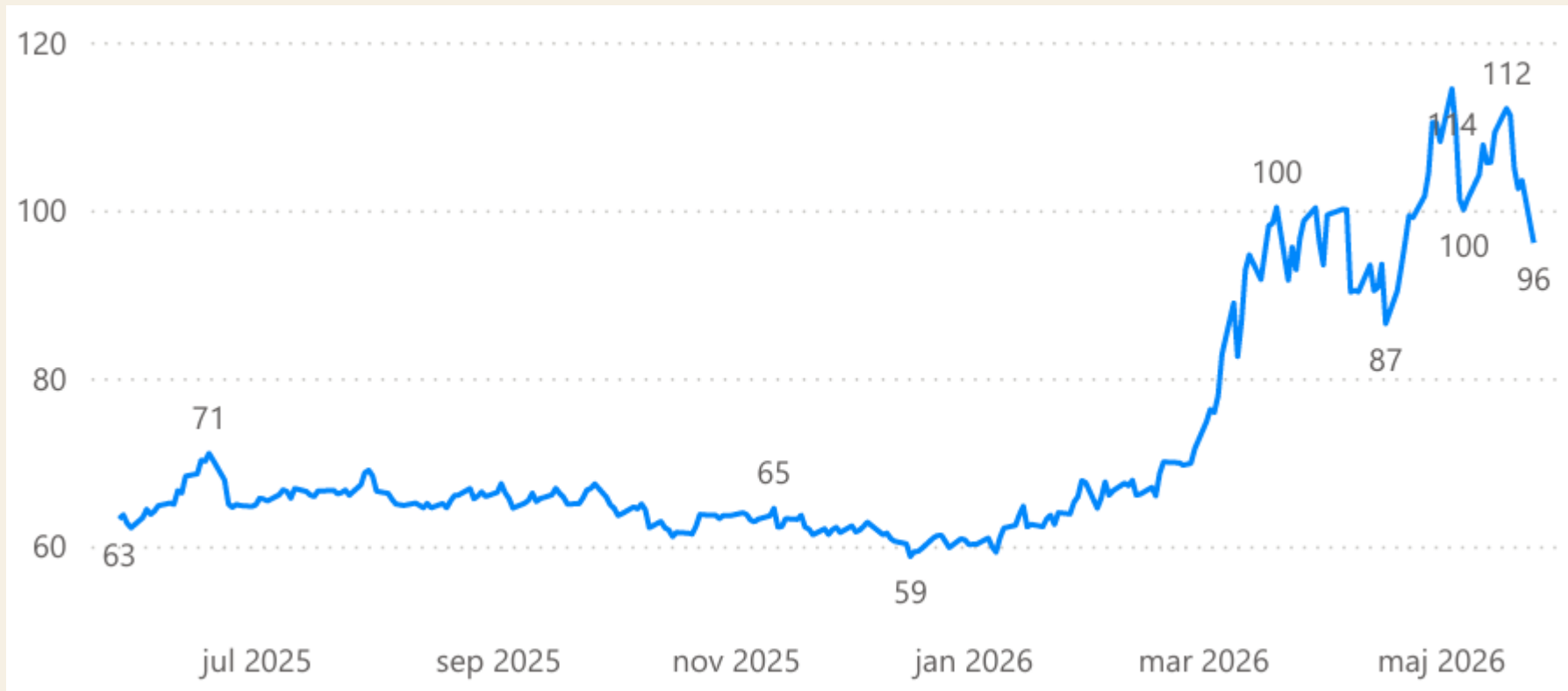


Irankonflikten



- Ca 20 % av globala oljemarknaden
- Ca 20% av globala naturgasmarknaden
- Oljemarknaden 2025 ca 105 miljoner fat/dygn, utbudet från Gulfländerna minskat med ca 14,4 miljoner fat per dag jämför med innan Irankriget.
- Oklart när Hormuzsundet kommer att öppna.
- Globala oljelager sjunker (28 februari - ???)
- Oavsett när Hormuzsundet öppnar ser vi redan ekonomiska konsekvenser för Norrenergi.

Brentolja (USD/fat)



Källa: Vattenfall Power Management 2025-05-25

Dieselpreis vid pump (inkl. moms)

Dessa priser gäller för Preem Företagskort, oavsett var i landet eller på vilken typ av anläggning du tankar på, och det är mot det här priset som din rabatt dras.

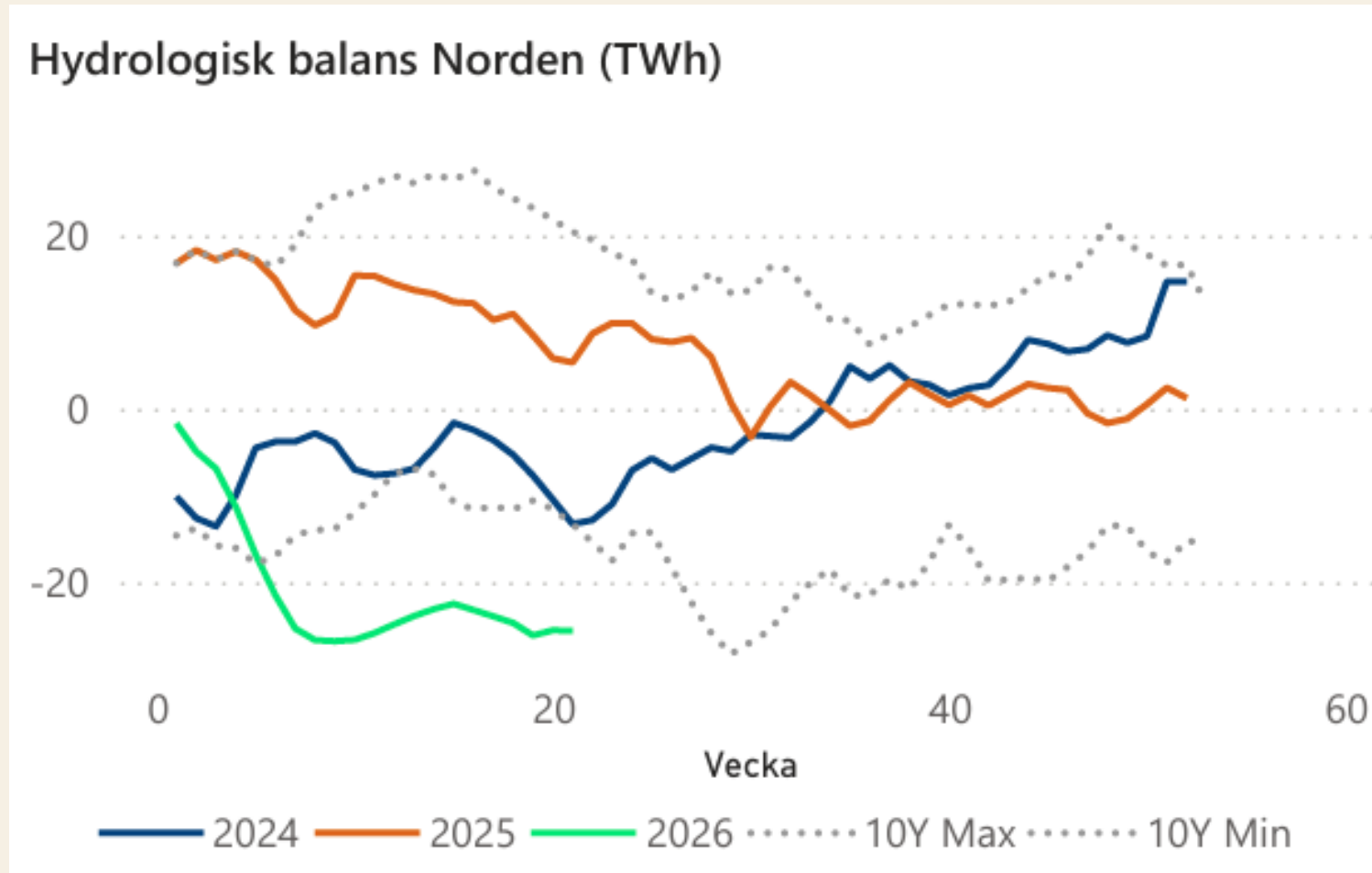
Vid frågor kontakta din lokala säljare.

Diesel	Pris inkl. moms	Gäller fr.om
Preem Evolution Diesel	20,99 kr/l	2026-05-25
HVO100	29,54 kr/l	2026-05-25

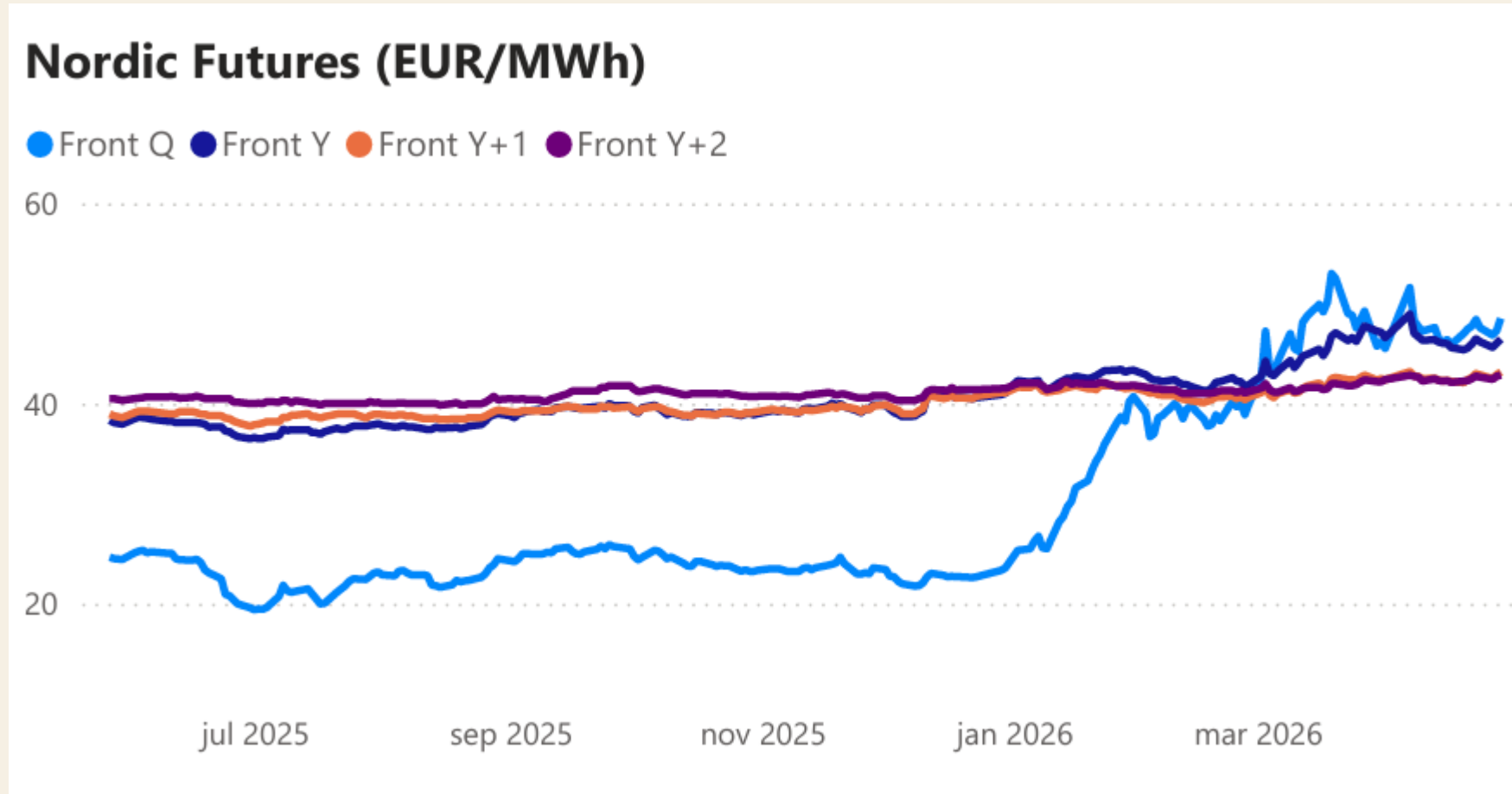
Holländsk naturgas (TTF) EUR/MWh.



Hydrologisk balans Norden (TWh)



Finansiell marknad elkraft (EUR/MWh)



Källa: Vattenfall Power Management 2026-05-25

Elpriset väntas bli klart högre fram till i sommar, jämfört med samma tid i fjol. Orsaken är en klen vårflod och kriget i Iran.

TT

Publicerad 2026-04-28



”Vi har inte haft så lite snö någon vinter sedan 2019 och det syns tydligt i vårfloden”, säger Johan Sigvardsson, prisanalytiker på elhandelsbolaget Bixia, i ett pressmeddelande, där han också hänvisar till kriget i Iran och de höga bränslepriserna.

Efter en relativt dyr april väntas priset i södra Sverige landa kring 60 öre per kilowattimme i maj och 50-60 öre i juni, att jämföra med 45-60 respektive 25-40 öre förra året. I norr bedöms priset landa kring 20-30 öre.

Det så kallade systempriset (i Norden) blir ungefär dubbelt så högt som i fjol.

Även resten av året väntas bli dyrare än normalt.

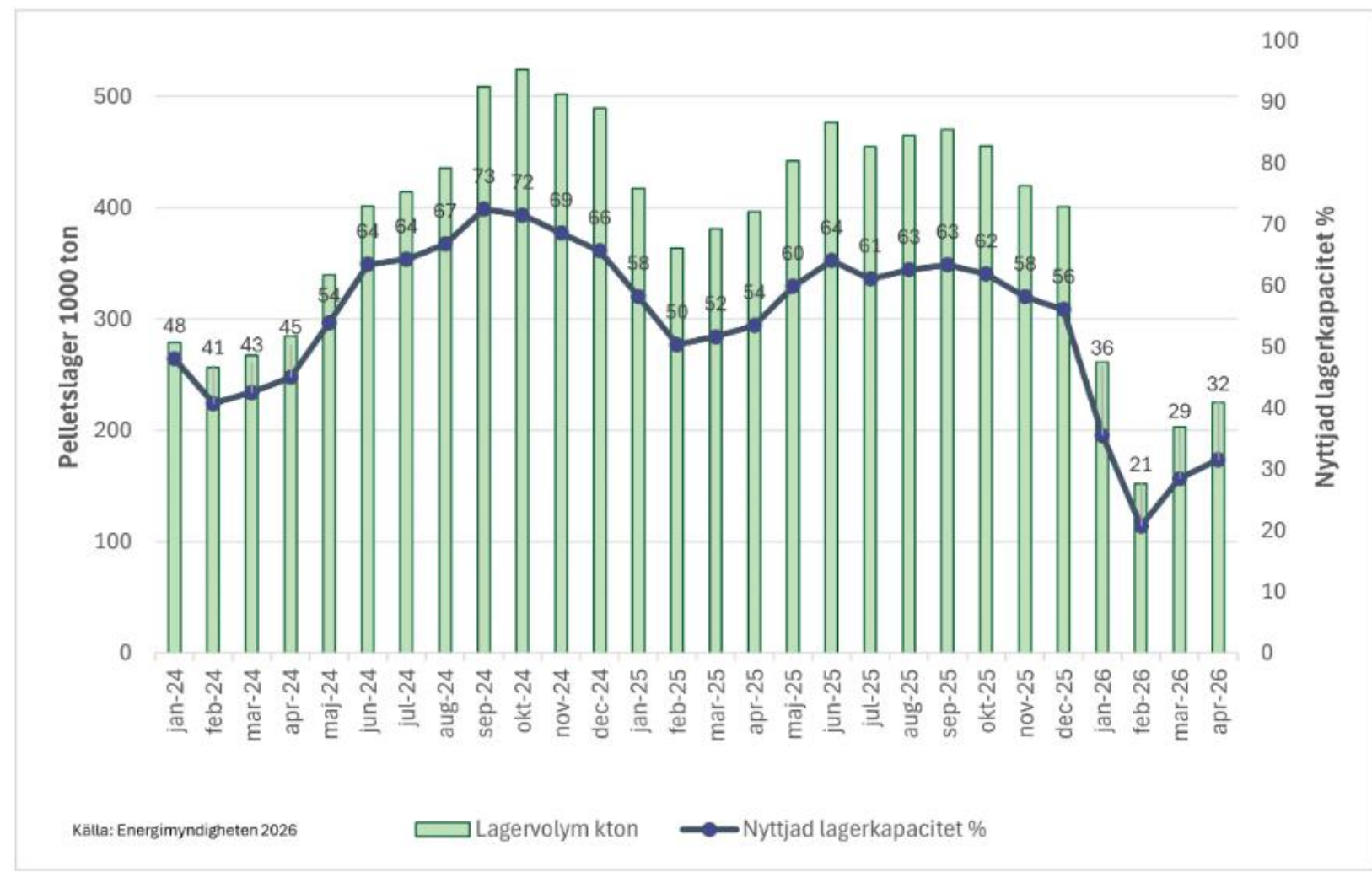
Ovanpå börspriset tillkommer elskatt, moms och elnätsavgift på långt över en krona/kWh.

Nyckeltal bränslen

Nyckeltal:		Värde	+/- 1 Vecka
Brent Front M	USD/f	96,14	-15,96
Gas TTF Front Q	EUR/MWh	45,48	-4,79
Co2 MidDec Front Y	EUR/t	76,77	1,19
Tyskland Front Y	EUR/MWh	90,33	-2,71

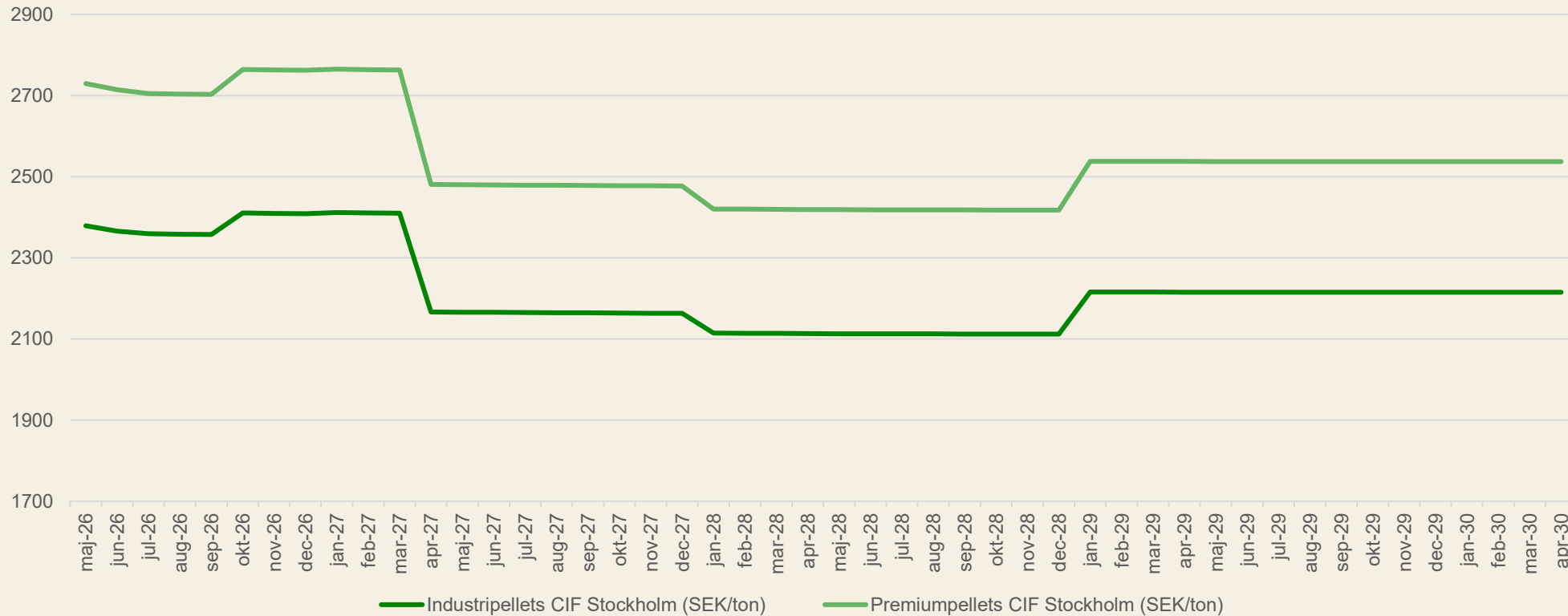
Pelletslager Sverige, Energimyndigheten

Pelletslager, löpande



Pelletsmarknaden

Prognos pelletsmarknaden maj 2026--2030



Källa: Intern bedömning Norrenergi

Hantering av risker elkraft

- Policy för elkraftinköp (fastställs av styrelsen)
- Finansiell prissäkring 20 – 50% av årsförbrukning innevarande år.
- Vattenfall Power Management utför diskretionär förvaltning med handlingsutrymme fyra år framåtriktat.

<i>Innevarande Kalenderår (IK)</i>	<i>IK</i>	<i>IK + 1</i>	<i>IK + 2</i>	<i>IK + 3</i>	<i>IK + 4</i>
<i>Kvartal</i>	<i>Mandat %</i>	<i>Mandat %</i>	<i>Mandat %</i>	<i>Mandat %</i>	<i>Mandat %</i>
Q1	20–50	10–35	0–25	0–20	0–15
Q2	20–50	10–35	5–30	0–20	0–15
Q3	20–50	15–40	5–30	0–25	0–15
Q4	20–50	15–45	5–35	0–25	0–15

Hantering av risker träpellets

- Pelletslager i Hargs Hamn (möjlighet till import).
- Utökad lagervolym till 60 000 ton lagerkapacitet i Hargs Hamn.
- Treåriga flexibla avtal med utvalda leverantörer.
- Fokus på att undvika dyra spot leveranser vintertid.
- Bygga upp relationer med utvalda leverantörer.
- Upphandlingsförfarande med årlig konkurrensutsättning.



Norrenergis konkurrenskraft



Samlad bild av konkurrenskraften

- Vi ser positivt på konkurrens på värmemarknaden. Det stimulerar till innovation, ökad effektivitet och utveckling tillsammans med kunderna
- En samlad bedömning av samtliga av nedanstående punkter pekar på att Norrenergis erbjudande står sig jämfört med andra uppvärmningsalternativ:
 - Leveranssäkerhet
 - Enkelhet och bekvämlighet
 - Miljö och hållbarhet
 - Utveckling/digitalisering
 - Ekonomi
 - Tjänster som ger möjlighet till energibesparingar

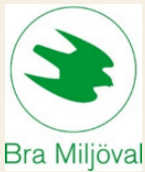
Miljö

2024

98,2 %

2025

99,7 %



=

- Bränslet ska kunna spåras tillbaka till källan
- Bränsleproduktionen får inte ske på bekostnad av biologisk mångfald eller social, kulturell eller ekonomisk hållbar utveckling

Norrenergis starka miljöprestanda är ett resultat av att produktionen målmedvetet ställts om så att den idag nära nog helt och hållet baseras på förnybara och återvunna bränslen.

Digitala tjänster och erbjudanden

Under 2025 lanserades tjänsterna :

- **Driftövervakning** hjälper fastighetsägare eller bostadsrättsförening att övervaka fjärrvärmeanläggningen i realtid. Värmecentralen kopplas upp digitalt så att den larmar om något är fel, och så att kunden slipper onödiga driftstörningar.
- **Energioptimering** hjälper bostadsrättsföreningar och fastighetsägare att minska sina uppvärmningskostnader med upp till cirka 10 procent. Genom datadriven och optimerad värmestyrning får kunden en mer kostnadseffektiv drift och en jämnare inomhustemperatur. Samtidigt är man med och bidrar till ett effektivare fjärrvärmesystem med lägre effektoppar. Driftövervakning ingår också i denna tjänst

Ekonomisk konkurrenskraft



Typhus

- **Flerbostadshus**

- Nils Holgersson-rapportens typhus
- Ett genomsnittligt flerbostadshus i Norrenergis nät
 - Det representerar bättre ett flerbostadshus i Norrenergis nät, jämfört med ett Nils Holgersson-hus.
 - Typhuset är baserat på en genomsnittsförbrukning och effektbehov för alla flerbostadshus i Norrenergis nät. Denna förändring är gjord på begäran av kunder i Prisdialogen som påpekat att definitionen av Nils Holgersson-husets blir alltmer inaktuellt i och med energieffektiviseringsåtgärder som utförs.

- **Befintlig kontorsfastighet**

- Endast värmebehov

- **Nyproducerad kontorsfastighet**

- Endast värmebehov

Kombinerat kyl & värmebehov

- Befintlig kontorsfastighet med kylbehov (komfort & process)

Värmekunder – Indata förbrukning

	Förbrukning [kWh/m ²]	Varmvattenandel [%]	Starttemperatur värmebehov [C]	Temperatur värmesystem [C]	Dim. Effektbehov [kW vid -15 C]	SCOP
Flerbostadshus Norrenergi	114	29	15	50	120	3.2
Flerbostadshus (Nils Holgersson)	193	21	17	60	59	3
Befintligt Kontor	75	13	15	60	311	3.1
Nytt Kontor	40	10	12	50	208	3.4
Befintligt Kontor Kombi	75 / 43	13	15	50	311 / 309	4.1

Värmekunder – Indata investering/teknik

Bestäms av Utilifeed

	Investeringskostnad FV [tkr/kW]	Investeringskostnad BV + E [tkr/kW]	Kalkylränta [%]
Flerbostadshus NE	2.7	18.6 - 21.4	3.3
Flerbostadshus (Nils Holgersson)	4.3	23.1 - 26.5	3.3
Befintligt Kontor	2.6	20.1 - 23.1	7
Nytt Kontor	2.7	19.8 - 22.8	7
Kombi	7.1*	25.1 - 28.9	7

* Baserat på värmeeffekten

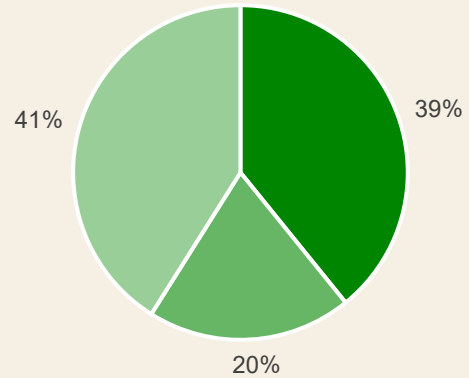
Förändringar i indata sedan 2025

Teknisk indata – Förändring sedan förra året

- **Elkostnader (Vattenfall)**
 - Årsmedel av spotpriset i prognosen som modellen bygger har ökat med ca 30 % på grund av högre bränslekostnader i systemet och låga nivåer i vattenmagasinen
 - Elnätskostnaden har ökat med i snitt 6 % över alla komponenter
- **Investeringskostnader**
 - Investeringskostnad bergvärme har uppdaterats av (Bengt Dahlgren via Utilifeed)
 - Justerade med + 1.3 %
- **Kalkylränta**
 - Kalkylräntan för kontor minskat från 6.6 - 7 % (Utilifeed)
 - Kalkylräntan för flerbostadshus minskat från 3.6 - 3.3 % (Utilifeed)

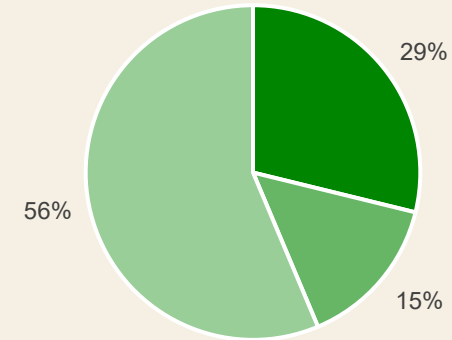
Värmekunder - Kostnadsfördelning

Flerbostadshus NE - BV + E



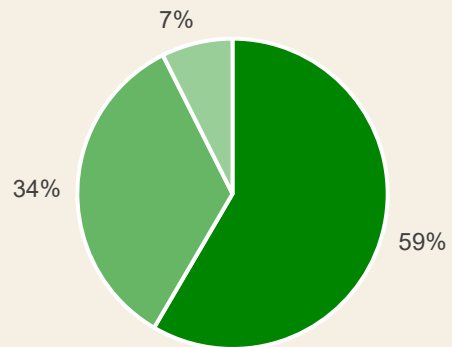
■ Energidel (elspot) [tkr] ■ Effektbel (elnät) [tkr] ■ Avskrivningar + DoU [tkr]

Befintligt Kontor - BV + E



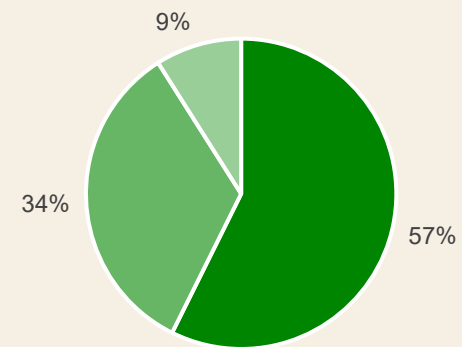
■ Energidel (elspot) [tkr] ■ Effektbel (elnät) [tkr] ■ Avskrivningar + DoU [tkr]

Flerbostadshus NE - FV



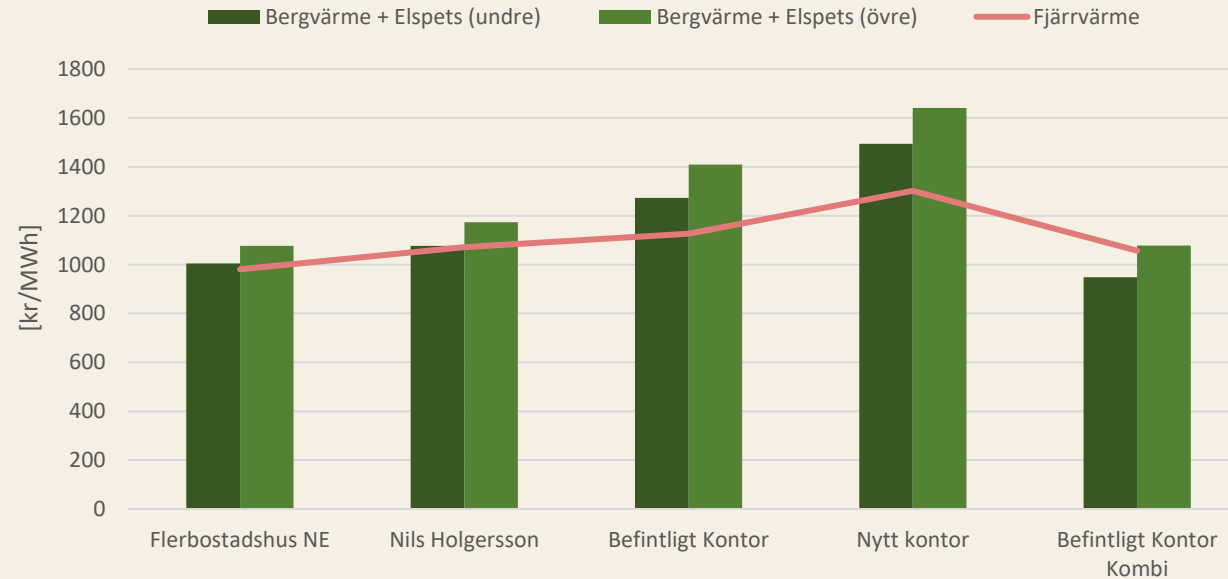
■ Energidel + temp [tkr] ■ Effektbel [tkr] ■ Avskrivningar + DoU [tkr]

Befintligt Kontor - FV



■ Energidel + temp [tkr] ■ Effektbel [tkr] ■ Avskrivningar + DoU [tkr]

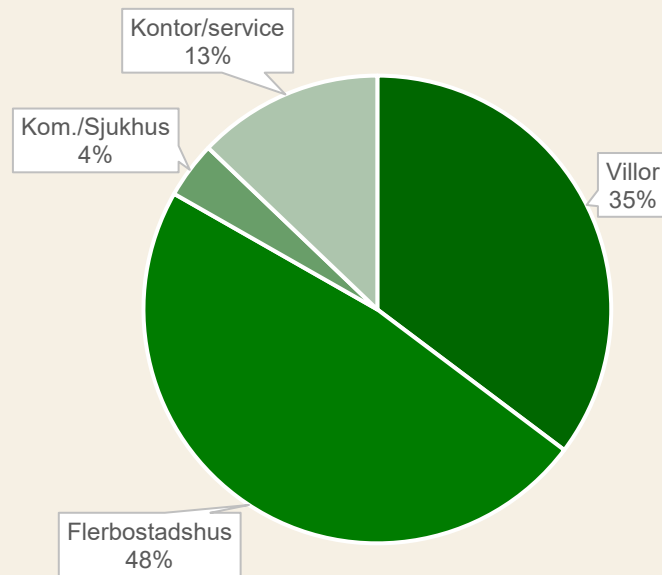
Konkurrenskraft Värme - Resultat



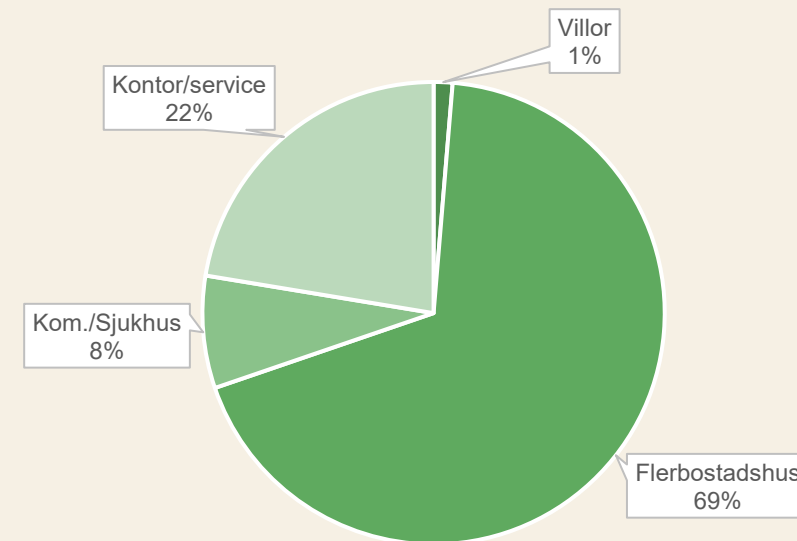
	Flerbostadshus NE	Flerbostadshus Nils Holgersson	Befintligt Kontor	Nytt Kontor	Kombi
BV + E	1005 - 1077	1077 - 1174	1273 - 1410	1494 - 1641	984 - 1078
FV	981	1 072	1 127	1 302	1 057
Marginal	2 - 9 %	0 - 9 %	11 - 20 %	13 - 21 %	(-7) - 2 %

Fördelning kundstock NE

Antal anläggningar

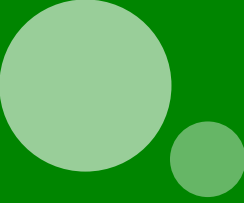


Energileverans



Uppföljning av förväntningar

- Har vi fått med alla frågor.
- Behov av förtydliganden på någon punkt?
- Eventuella frågor att behandla på nästa möte.



Tack för idag!
Vi ses igen den 3 september kl
9-11:30

En vecka innan mötet i september får ni följande dokument:

Uppdaterad Prisändringsmodell

Protokoll samrådsmöte 1

Presentation samrådsmöte 1

[norrenergi](http://norrenergi.se)

