

Ärende Protokoll – Prisdiallog 2026 Samrådsmöte 1	Datum 2026-05-20	Klockan 10:00-11:30
<p>Närvarande:</p> <p>Kunder, på plats: Fabege, AMF Fastigheter, Castellum, Stockholmshem, HSB Stockholm, Svenska Bostäder, SISAB, AFA Fastigheter, Micasa, Fastighetsägarna Stockholm, Wallenstam, Fastpartner</p> <p>Kunder, digitalt (Teams): Atrium Ljungberg, Jernhusen, Riksbyggen, Fastighets AB Balder, Locum AB, Hufvudstaden, Grand Hotel, Victoriahem, John Mattson Fastigheter, Sophiahemmet, Corem, Väsbyhem, Akademiska Hus, Wahlin Fastigheter, HSB, Bonnier Fastigheter, Arbetarebostadsfonden, Stockholms Kooperativa Bostadsförening, Statens fastighetsverk, Axfast, Victoriahem, Stockholms Studentbostäder, ISS World.</p> <p>Stockholm Exergi: [REDACTED]</p>		

Punkt	Rubrik och innehåll
1	<p>Prisdiallog 2026</p> <p>Val av protokollförare och justerare Protokollförare: Jonas Wallenskog, Stockholm Exergi Justerare: Svante Hedström, Fastpartner</p> <p>Återkoppling från Prisdiallogens styrelse 2025 Återkoppling lämnades från Prisdiallogens styrelse avseende 2025 års arbete.</p> <p>Förväntningar på årets Prisdiallog Deltagarna delade sina förväntningar på årets Prisdiallog via Menti.</p> <p>Stockholm Exergis förväntningar</p> <ul style="list-style-type: none"> • Transparens och öppenhet • Samverkan och dialog • Ömsesidig förståelse <p>Process för Prisdiallogen En fråga lyftes om hur pris och prognos kommuniceras.</p> <p>Stockholm Exergi: pris presenteras tillsammans med ett prognosspann.</p>
2	<p>Vår prissättning</p> <p>Prissättningspolicy Stockholm Exergi förklarade prissättningspolicyn: värdebaserad prissättning genom de två samverkande huvudprinciperna <i>alternativprissättning</i> och <i>prisstabilitet</i>, och att priset avspeglar produktens samlade värde mot kund.</p> <p>Fabège ifrågasatte kundnyttan med att prissättningen i huvudsak utgår från alternativkostnaden. De framhöll att konkurrenskraft behöver upprätthållas även vid kostnadsbaserad prissättning.</p> <p>Stockholm Exergi svarade att kostnadsbaserad prissättning inte nödvändigtvis innebär lägre kostnad.</p> <p>Fabège ställde även frågan vad som händer om kostnaderna överstiger alternativet.</p>

Stockholm Exergi exemplifierade att detta i praktiken inträffade 2022, vilket skapar ett starkt incitament för intern effektivisering.

Metod och antaganden för att uppskatta kostnader för bergvärme och fjärrvärme

Stockholm Exergi presenterade metod och antaganden till kostnadsuppskattningen för fjärrvärme och bergvärme med elspets.

Fabege frågade om vilka terminspriser som används i beräkningarna.

Stockholm Exergi svarade att detta kommer att behandlas mer ingående vid samrådsmöte 2 den 10 juni.

Det konstaterades generellt bland deltagarna att elpriserna för 2026 ligger högre än i tidigare kalkyl för 2025.

Fastighetsägarna frågade hur Stockholm Exergi resonerar kring kalkylräntan på 4 procent.

Stockholm Exergi svarade att vi gick igenom detta våren 2025 och att det baseras på en samlad bedömning från flera aktörer. Vidare diskussion om denna fråga hänsköts till samrådsmöte 2.

Fabege lyfte flera synpunkter kring antagandena, bland annat frågetecken kring effekttäckningsgraden om 55 procent samt att investeringskostnaderna förefaller höga, runt 50 procent för höga. Även otydlighet kring installerad effekt om 167 kW – är det totalt värmebehov eller installerad VP-effekt?

Stockholm Exergi tar emot återkopplingen och tar även med dessa frågor till samrådsmöte 2.

När det gäller elpriset framhöll Fabege att långsiktiga investeringar inte bör baseras på tillfälligt höga eller låga prisnivåer.

Stockholm Exergi svarade att även om elpriset är högt 2026 används lägre terminspriser för 2027–2029 i kalkylen framåt.

Fastpartner kommenterade att terminspriserna varierar över året och att många försöker optimera efter detta. De delar bilden att prisnivån ofta stiger från våren till efter sommaren.

Fabege uttryckte också intresse för att fördjupa diskussionen om elnätskostnaden vid samrådsmöte 2, vilket Stockholm Exergi tog med sig.

Stockholm Exergis alternativkostnadsanalys

Stockholm Exergi meddelade att prognosen för prisjustering till 2027 sänks från 2–5 procent till 2–4 procent.

Stockholm Exergi presenterade den prognosticerade rent ekonomiska konkurrenskraften för innevarande år, 2026, samt för de tre efterkommande åren, 2027-2029. Konkurrenten i närtid är väldigt jämn och ser ut att vara så kommande tre år.

Fabege frågade om detta innebär att fjärrvärmen därmed inte kommer att vara konkurrenskraftig under 2027.

Stockholm Exergis svar var att fjärrvärmen, utifrån den nuvarande prognosen, inte kommer att vara konkurrenskraftig i strikt ekonomisk jämförelse. Erfarenheten är att elterminalspriserna ofta stiger från våren till sensommaren, men det återstår att se.

Fastighetsägarna framhöll att en prisjustering nedåt med 1 procent skulle göra fjärrvärmen konkurrenskraftig.

Stockholm Exergi svarade att bolaget tillämpar värdebaserad prissättning och att det därför inte är givet att fjärrvärme vid varje given tidpunkt kommer att vara billigare i en ren ekonomisk jämförelse, men att det samlade värdet av fjärrvärmen som produkt är minst lika stort.

Fabege reflekterade över att fjärrvärme borde kunna vara både billigare och effektivare. Jämförde mot att de kan teckna elterminer som medför en total elkostnad på 1300 kr/MWh, nivåer som fjärrvärmen nu börjar närma sig.

Wallenstam framförde att transparens bör innebära att Stockholm Exergis kostnadsbild kan redovisas även vid värdebaserad prissättning.

Stockholm Exergi svarade att detta inspel tas med till samrådsmöte 2.

Fastpartner lyfte att basproduktionen är billig medan spetsproduktionen är dyr, och att kunderna gärna samverkar kring att minska effektuttag vintertid om det också ger återbäring till kunderna.

Stockholm Exergi svarade att man tittar seriöst och aktivt på den typen av upplägg och att frågan är prioriterad.

AFA Fastigheter betonade vikten av rätt incitament för effektivisering samt behovet av förutsägbarhet i prismodellen och dess komponenter.

AMF Fastigheter underströk vikten av att på branschnivå renodla antalet prismodeller.

Stockholm Exergi framhöll vikten vid att driva utveckling tillsammans och samordna utmaningar inom fjärrvärmebranschen. Stockholm Exergi måste lyckas kraftsamla kring effektfrågan och här behövs samarbete med kunderna.

Stockholm Exergi uppmanade kunderna att återkoppla vilka elterminer de har handlat upp, så att detta kan inkluderas i en känslighetsanalys eller liknande under kommande samrådsmöten.

Fjärrvärme- vs alternativkostnad för samtliga mätpunkter, bild 37

AMF Fastigheter frågade om det går att urskilja vilka punkter som är dyrare respektive billigare, eftersom nuvarande visualisering använder samma färg oavsett utfall.

Stockholm Exergi tog med sig synpunkten.

3	<p>Utvärdering av ny prismodell</p> <p>Stockholm Exergi presenterade totalutfallet för 2025, som var ett förhållandevis varmt år. På totalen gav detta att ny prismodell genererade 0,2 % lägre intäkter jämfört med vad den gamla prismodellen, Fjärrvärme Bas, skulle ha gjort. En fördjupad analys av utfallet med ny prismodell kommer i samrådsmöte 2.</p> <p>Fastpartner framförde ett inspel om att det kan vara relevant att exkludera kunder som inte har helårsanvändning i analysen.</p>
4	<p>Kundinspel, summering och nästa steg</p> <p>Mötet den 10 juni utökas till två timmar för att skapa mer utrymme för diskussioner. Deltagarna ombads att återkomma med ytterligare inspel inför nästa möte, gärna så snart som möjligt.</p> <p>Deltagarna gav avslutande reflektioner på mötet via Menti.</p>

Stockholm, 2026-05-20

Vid protokollet

Jonas Wallenskog (Stockholm Exergi)

Justerat av

Svante Hedström, Fastpartner

	Frågor & Svar från Teams-chatten
	<ul style="list-style-type: none"> - Axfast: Går det att få tillgång till presentationen alternativt att se den inspelade versionen i efterhand? <ul style="list-style-type: none"> ○ Svar: Ja, den skickas ut i efterhand. De flesta av bilderna skickades också ut på förhand. - Sophiahemmet: Ang. fjärrkyla. För oss som sjukhus är det i det närmaste lika viktigt som fjärrvärme för att vården ska kunna bedrivas säkert. Också med tanke på klimatförändringar kan man anta att kylbehov ökar och kanske kommer bli mer standard i exempelvis nyproduktion av bostäder. Hur ser prisutvecklingen ut för fjärrkyla? Är leverans av kapacitet och säkerhet likvärdig fjärrvärmens? <ul style="list-style-type: none"> ○ Svar: Mer info kring fjärrkylan kommer att tas upp under samrådsmöte 3 och vi tar vidare ert inspel kring vad ni önskar se vidare kring detta! - Jernhusen: Hur får ni fram terminspriserna för Q1 2026? Enligt oss var de lägre. <ul style="list-style-type: none"> ○ Svar: Elpriserna som visas i slide 31 är energiviktade utefter Stockholm Exergis typhus energiprofil och är då sammanviktade mot månadsterminerna, dvs hög energianvändning under vintermånaderna (som har högre elpriser) ger ett högre energiviktat elpris för värmepump respektive elpatron - hoppas att detta var svaret på din fråga. 608 kr/MWh är enbart ett rent medelvärde på månadsterminer och används inte strikt i kalkylen ○ Kommentar, Jernhusen: Tänkte på det som låg på 1100 kr/MWh till 1200 kr/MWh för Q1 2026, vi var snarare på ca 700 kr/MWh eftersom man jobbar med att få ett lågt portföljspris över tid. ○ Kommentar, Jernhusen: Alla stora fastighetsägare handlar inte på månadsspot utan med portföljförvaltning och jag tänker att målet borde vara att jämföra med de fastighetsägarna räknar med för elpris i deras kalkyler. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Svar: Rimligt resonemang! Så som Typhuset är definierat just är det sagt att vara som ett Flerbostadshus (exempelvis en BRF) utifrån vårt kundkollektiv och inte en stor fastighetsägare. Men det är ett bra inspel, vi visar även kalkyler under Samrådsmöte 3 för större fastighetsägare, detta kan vara en del av känslighetsanalysen vi kan visa. Skicka gärna exempel till oss på vilka årliga elterminer ni räknar med (till mig emil.berg-lundfeldt@stockholmexergi.se) så kan vi fortsätta dialogen där. - Kommentar, Jernhusen: Gällande samverkan mellan prismodeller för olika fjärrvärmebolag så håller jag helt med. Det är lite pågående att många vill ändra prismodellerna och göra det mer komplicerat och vi har 34 fjärrvärmebolag som jag försöker hålla koll på, det är ett rätt stort arbete och att göra det mer standardiserat är jag positiv till.

Deltagare

STOCKHOLM EXERGI Sverige

STOCKHOLM EXERGI Sverige

Signerat med E-signering

Undertecknare

2026-05-27 07:37:47 UTC

Datum

FASTPARTNER Sverige

Signerat med Svenskt BankID

Undertecknare

2026-05-27 10:38:08 UTC

Datum