

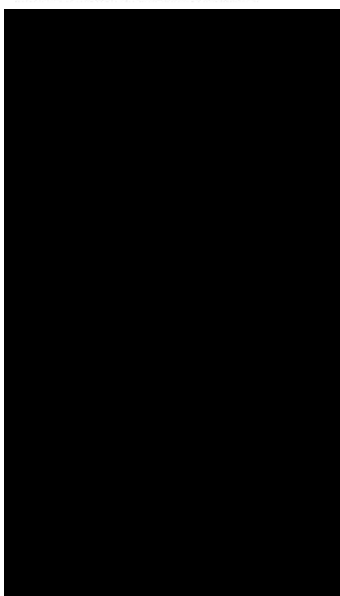
Protokoll från Samrådsmöte 2

Datum 2026-08-27

Plats Digitalt via MS Teams

Närvarande

Vattenfall Värme



Kunder

Fullständig deltagarlista kunder bifogas i Appendix 2

1. Mötets öppnande

Mötet öppnades av Love som hälsade samtliga deltagare välkomna. Därefter presenterades dagens agenda och deltagarna uppmuntrades att ställa frågor via möteschatten. Samtliga inkomna frågor besvaras, även om vissa frågor vid behov hanteras efter mötet.

2. Bakgrund och återkoppling från Samrådsmöte 1

Därefter lämnades ordet över till Kurosh Beradari, sälj och marknadschef på Vattenfall Värme, som redogjorde för bakgrunden till mötet och dess syfte. [REDACTED] utsågs till justerare av protokollet på kundsidan. Kurosh presenterade även Prisdialogen, dess syfte och hur processen är utformad.

Vidare återkopplade Vattenfall från Samrådsmöte 1:

Omvärldsläge och påverkan på fjärrvärmén

En central fråga under mötet var hur det geopolitiska läget påverkar fjärrvärmebranschen. Vattenfall beskrev hur prisutvecklingen historiskt sett under en längre period främst följde inflationen och i vissa fall låg under inflationstakten.

Den geopolitiska utvecklingen under 2022, med Rysslands invasion av Ukraina, ledde till betydande konsekvenser på energimarknaden. Priserna på naturgas och el steg kraftigt, vilket påverkade hela Europa. Eftersom den svenska elmarknaden är sammankopplad med den europeiska marknaden medförde detta även högre elpriser i Sverige.

Under den efterföljande perioden påverkades fjärrvärmesektorn av kraftigt stigande bränslepriser. Ryssland och Ukraina var tidigare betydande exportörer av biomassa, vilket bidrog till ytterligare marknadsstörningar. Vattenfall konstaterade att marknaden och prisnivåerna sedan dess har stabiliserats, även om de fortfarande ligger på en högre nivå än före kriget. Situationen i Mellanöstern har under senare tid bidragit till viss osäkerhet på energimarknaden, men påverkan har varit betydligt mindre än efter krigsutbrottet i Ukraina. Mot denna bakgrund framhöll Vattenfall att bolaget nu kan presentera en stabil prisutveckling.

Utvecklingen på fjärrvärmemarknaden

Vattenfall redogjorde även för intresset för fjärrvärme i området. Under normala marknadsförhållanden växer fjärrvärmeleveranserna i takt med städernas utveckling och nybyggnationstakt. Historiskt har cirka 20 MW ny effekt anslutits per år.

De höga räntenivåerna och energipriserna under de senaste åren har dock lett till minskad nyproduktion av bostäder och lokaler, vilket påverkat anslutningstakten. Under 2026 kan Vattenfall dock se tecken på återhämtning, med cirka 10 MW nyanslutningar hittills under året. Bolaget noterade även att vissa kunder som tidigare lämnat fjärrvärmenätet har valt att återansluta sig.

3. Vattenfalls prissättning och marknadsförutsättningar

Därefter presenterade Christoffer Strandberg, prisanalytiker på Vattenfall Värme, hur Vattenfall arbetar med prissättning för att skapa ökad transparens kring fjärrvärmens kostnader. Han betonade att prissättningen baseras på två grundprinciper: konkurrenskraft och långsiktighet.

Den främsta jämförelsealternativet till fjärrvärme är idag bergvärme kompletterad med elpanna för spetslasten, vilket därför används som referens vid konkurrensjämförelser.

Christoffer redogjorde även för de uppdaterade marknadsförutsättningarna och de faktorer som påverkar konkurrensjämförelsen. Vattenfall konstaterar att det inte är några större förändringar som skett under sommaren.

4. Prisjustering 2027 och prognos 2028-2029

Sanna Andersson, prisansvarig på Vattenfall Värme, presenterade därefter den planerade prisjusteringen för 2027 som i vissa fall landade i mitten av det tidigare prognosspannet och i andra fall i den nedre delen av prognosspannet. Prognosen för år 2028 och 2029 presenterades även. Därefter redovisades uppdaterade konkurrensjämförelser för att ge kunderna en tydlig bild av hur kostnaden för fjärrvärmens förhåller sig till alternativet bergvärme med elspets.

5. Mötet avslutas

Kurosh avslutade presentationen med en genomgång av den fortsatta processen inom Prisdialogen. Därefter besvarades ett urval av inkomna frågor, se Appendix 1.

Vattenfall informerade om att protokollet kommer att skickas till [REDACTED] för justering innan det distribueras till samtliga deltagare. Vattenfall kommer även att fortsätta arbeta med de synpunkter som inkommit under samrådsprocessen.

Mötet avslutas.

Protokollförare: Charlotte Karlberg

Justerare: [REDACTED]

Protokollet signeras digitalt.

Appendix 1 – Frågor och svar

Här redogörs för frågor och svar som inkommit i samband med samrådsmöte 2.

Kundfråga: Vad händer med ägarprocessen?

Vattenfall svarade att arbetet med en översyn av ägarstrukturen pågår. Förberedelser genomförs genom att verksamheten samlas i ett separat bolag. Några nya besked finns i dagsläget inte, men kunderna kommer att informeras så snart ytterligare information finns tillgänglig.

Kundfråga: Vilket restvärde räknar ni med för en bergvärmeanläggning efter kalkylperioden på 25 år?

Vattenfall svarade att anläggningen skrivs av under 25 år och att något restvärde därför inte inkluderas i kalkylen. 25 år är ett genomsnitt av livslängden för de olika komponenterna i en bergvärmeinstallation, vissa komponenter håller betydligt kortare tid och vissa betydligt längre tid. Samtidigt framhölls att fjärrvärme ofta har en teknisk livslängd som möjliggör anslutning under betydligt längre tid, ofta 40 år eller mer.

Kundfråga: SCOP-värden ligger idag ofta mellan 4 och 5, medan ni använder 3,2 i era beräkningar. Varför?

Vattenfall förklarade att beräkningarna baseras på ett genomsnittligt SCOP-värde om 3,2. Det förekommer anläggningar med högre värden men detta är ofta förknippat med en högre investeringskostnad. 3,2 bygger på erfarenhetsvärden som har bekräftats med insamlade marknadsdata från kunder. SCOP (Seasonal Coefficient of Performance) beskriver värmepumpens genomsnittliga verkningsgrad över ett helt år.

Kundfråga: Vill Vattenfall verkligen vara ekonomiskt konkurrenskraftiga jämfört med bergvärme (nyanslutning mot nyanslutning) vid en kalkylränta på 4%? Om så är fallet, varför sätta ett pris på fjärrvärmens som är för högt efter egna uträkningar?

Vattenfall svarade att bolaget använder ett intervall för kalkylräntan mellan 4 och 7 procent. Enligt Vattenfalls data ligger huvuddelen av kunderna inom detta intervall, vilket påverkar utfallet i jämförelserna. I tillägg vad gäller konkurrenskraft så lyftes fjärrvärmens mervärden fram genom dess leveranssäkerhet, hållbarhetsnytta och enkla förvaltning för kunderna.

Kundfråga: Höjs samtliga prisdelar lika mycket vid en prisjustering?

Vattenfall svarade att den genomsnittliga prisjusteringen blir densamma för hela nätet. Fördelningen mellan de olika prisdelen, såsom energi- och effektpolis, kan dock variera.

Tillägg efter mötet: Vad gäller frågan om med vilken procentsats effekt- respektive energikomponenten kommer att justeras uppgår justeringen till 3 procent för vardera komponenten, vilket motsvarar genomsnittet för kollektivet.

Kundfråga: Om ni sätter ett marknadspris på värme, varför skiljer sig priserna mellan olika kommuner?

Vattenfall förklarade att de alternativa uppvärmningsformerna i huvudsak är desamma oavsett geografiskt område. Prisutvecklingen kan emellertid skilja sig mellan olika nät, då de historiskt haft olika prisnivåer. Men ambitionen är att prisnivåerna över tid ska utvecklas mot en likartad nivå.

Kundfråga: Varför producerar ni inte mer biomassa i egen regi?

Vattenfall svarade att bolaget fokuserar på sin kärnverksamhet. Möjligheten att äga egen skog eller producera mer bränsle i egen regi har utvärderats, men i dagsläget finns ingen affärsmässig anledning att bedriva sådan verksamhet.

Kundfråga: Varför jämför ni inte fjärrvärme med bergvärme i kombination med solceller?

Vattenfall svarade att jämförelserna utgår från det alternativ som bedöms vara mest konkurrenskraftigt ur ett kostnadsperspektiv, vilket idag är bergvärme kompletterad med elspets. Därför används detta alternativ som referens i analyserna.

Kundfråga: Kan mer incitament ges via flödespremien?

Vattenfall beskrev att modellen innehåller både bonus och avgifter kopplade till kundens avkyllning och flödesutnyttjande. Vattenfall meddelade att frågan kommer att tas med i det fortsatta utvecklingsarbetet av prismodellen.

Kundkommentar: Vi har under decennier haft en enorm diskrepans mellan era höjningar i förhållande till de hyreshöjningar fastighetsägarna får. Som bostadsfastighetsägare kan vi dessutom inte lyfta någon moms. Detta är inte ekonomiskt hållbart.

Under lång tid har det varit modesta höjningar på fjärrvärmerna, vid sidan av de exceptionella åren i och med energikrisen år 2022. Gällande diskrepansen rör det snarare regelverket kring hyreshöjningar än prissättningen av fjärrvärmerna.

Kundkommentar: I konkurrensjämförelsen bör man titta på kostnader vid energirenovering, då solceller i kombination med bergvärme ställs mot fjärrvärme. Med de primärenergikrav som ställs från EU, så blir fjärrvärmens konkurrenskraft

lidande av investeringar i klimatskal för att uppnå samma primärenergi som en bergvärmeanläggning med solceller.

Vattenfall svarar att det tidigare har gjorts konkurrensjämförelser där även solceller har inkluderats i kalkylen, men att det kan vara dags att uppdatera de kalkylerna.

Kundkommentar: Om man lyckas nå C-klass så kan det finnas möjlighet att låna till bättre ränta vilket kanske också borde tas med i beräkningen.

Vattenfall tar med det inspelet.

Kundfråga: Ni nämnde en beräknad kalkylränta 4 - 7%. Hur får jag fram vilken kalkylränta vi har i vår Brf ?

Kalkylräntan motsvarar ofta låneräntan plus ett påslag för risk och osäkerhet samt hänsyn till vilken avkastning ni bedömer att ni skulle kunna få på alternativa investeringar. För en bostadsrättsförening handlar det ofta om att väga finansieringskostnaden mot andra möjliga användningar av kapitalet. En praktisk utgångspunkt kan också vara att fundera över vilken återbetalningstid ni normalt accepterar för investeringar. Generellt innebär krav på kortare återbetalningstid ett högre avkastningskrav och därmed en högre kalkylränta, medan längre accepterade återbetalningstider normalt motiverar en lägre kalkylränta.

Appendix 2 – Deltagarlista kund

Namn		Företag
		Bonnier Fastigheter
		BRF Nyköpingspalatset
		BRF Källparken
		Ab Vänersborgsbostäder
		Akademiska hus
		Akademiska Hus
		Altira Bolandsgatan AB
		Altra Fastigheter
		Arnö långsätter samf.
		Askersunds bostäder AB
		AVL Motortestcenter AB
		Banvakten 3 brf
		Bf Iris upa
		Björn Bylund Konsult AB
		Bostadsstiftelsen Platen
		Brandt Fastigheter AB
		BRF Akvarellen Tyresö
		Brf Bindaren
		BRF Borgaren
		Brf Brandtullen
		Brf Cederträdet
		Brf Doktorsgatan
		Brf Ekeby Hus, Uppsala
		Brf Enegården , Uppsala
		BRF Fanjunkaren Björkholmsgatan Vänersborg
		brf Fjärdingen 7:1, Uppsala
		BRF Fröj i Uppsala
		Brf Gårdstunet
		Brf Gudöterrassen
		Brf Haninge Park 3
		Brf Haninge Park 4
		Brf Haninge Park 5
		Brf Helge
		Brf Herrängen
		Brf Inreda
		Brf Kompaniet 22, Nyköping
		Brf Kurvan

		BRF Kvarngärdet-Brage
		BRF Kvarteret Tallbacken
		Brf Laxtrappan
		Brf Leoparden
		BRF Lilium
		Brf Liljeholmen
		Brf Icke i Haninge
		BRF Nantina Ängar
		Brf Newton
		Brf Newton
		BRF Norrtull, Uppsala
		BRF Nyköpingshus 12
		Brf Od
		Brf Östra Fyrisstrand
		Brf Prästallen
		Brf Punktsnurran
		Brf Ramen
		Brf Rickombergas Äng
		Brf Solhöjden
		BRF Spinnerskan 2 Nyköping
		Brf Stadsfjärden, Nyköping
		Brf Stallet Oppeby
		Brf Torsgården
		BRF Tripolis
		BRF Ull
		Brf Uppsalahus nr 2
		Brf Utsikten
		Brf Utsikten i Haninge
		Brf vädeuren brandbergen haninge
		Brf Vänerparken
		Brf Vattenmyntan
		Corem
		Corem Property Group AB
		Cytiva Sweden AB
		Estancia Fastigheter
		Fastighets AB Hemmaplan
		Fastighetsägarna
		Fastighetsägarna Stockholm
		Haninge Bostäder
		Heimstaden Sweden AB
		HSB 41 Brf Tunaberg

		HSB 57 Serenaden
		HSB 84 Basarbo, Uppsala
		HSB Brf 97 Kungsängsporten I Uppsala
		HSB BRF Arnö
		HSB Stockholm
		HSB Uppsala Ek För
		Krogtäppans samfällighet
		Locum AB
		Locum AB
		Möller och Partners
		Motala kommun
		Nyköpings kommun
		Nyköpingshem AB
		Nyköpingshem AB
		Nyköpingshus 21
		RBF Nyköpingshus 21
		Rikshem
		SKB-Stockholms Kooperativa Bostadsförening
		Snöstjärnan Brf
		Solhöjden i Tyresö
		Statens fastighetsverk
		Stiftelsen Norrlandsgårdarna
		Stiftelsen Ultuna Studentbostäder
		Tranviks Udde Fastigheter AB
		Uppsala kommun
		Uppsala Skolfastigheter
		Uppsalahem AB
		Vänerparken
		Vänersborgs Kommun
		Vänersborgs kommun
		Vänersborgsbostäder
		VärmdöBostäder AB
		Vendelsö Såg
		Victoriahem

Följande handlingar har undertecknats den 14 september 2026



**Protokoll från Samrådsmöte 2 signering
(1).pdf**

(205455 byte)
SHA-512: f608567a5fc40282ef9fc646bf17027654db4
330ae3844fad4e42ca47a47ca55033290b0b9c16ec57
abf719cf07b134fc2fb6c05348587b68e1a648ddd84f3

Underskrifter

2026-09-14 14:12:54 (CET)



[Redacted]

elhandel@uppsala.se
Undertecknat med e-legitimation (BankID)

2026-09-14 14:07:17 (CET)



Anna Helena Charlotte Karlberg

charlotte.karlberg@vattenfall.com
Undertecknat med e-legitimation (BankID)



Undertecknandet intygas av Assently



Protokoll från Samrådsmöte 2 signering (1)

Verifiera äktheten och integriteten av detta undertecknade dokument genom att skanna QR-koden till vänster.
Du kan också göra det genom att besöka <https://app.assently.com/case/verify>

SHA-512:
f60fa09283537f24ac0ceb1be02501bd229d46d1070374cbc71168facbef59a4bb1b27a58f27f3df850cd24ce6a958c312af6c64b02cda8457af7630c72d635



Om detta kvitto

Dokumentet är elektroniskt undertecknat genom e-signeringsplattformen Assently. Assently tillhandahålls av Assently AB, organisationsnummer 556828-8442, Sverige.