



Prisdialogen

Mellan kunder och fjärrvärmeföretag

Prisändringsmodell Prisdialogen 2025 Nyköping



VATTENFALL



Innehållsförteckning

0.	Inledning	3
1.	Prissättningspolicy för fjärrvärme ¹	3
	Inledning Prispolicy	3
	Prissättningsprincip – värdebaserad prissättning	4
	Prispolicy	4
	Prissättningsprinciper och prisutvecklingsmål	5
	Pågående arbete hos Vattenfall:	5
	Prisändring inom Prisdialogen	6
2.	Prisändring och prisprognos – Nyköping	7
	Priser 2026 – Privatkunder	7
	Prognos 2027 – 2028 samt horisont för företags- och privatkunder	8
	Uppfyllnadsgrad föregående års prognos	8
3.	Prisstruktur för företag, föreningar och organisationer	9
	Standardprislistan	9
4.	Beskrivning av prisändringen	10
	Kalkylförutsättningar	10
	Konkurrenskraft	11
	Jämförelse av livscykelkostnader och konkurrenskraft	12
5.	Miljövärdering	13
6.	Kunddialog (Årets Prisdialog)	14
7.	Nyanslutning av kunder till fjärrvärmenätet	15
8.	Bilagor	16
	8.1 Kalkylräntor	16
	8.2 SCOP	17

0. Inledning

Prisändringsmodellen beskriver hur Vattenfall sätter fjärrvärmepriserna för respektive ort och är en konkretisering av Vattenfalls prispolicy. Dokumentet har tagits fram inom ramen för Prisdialogen, där kunderna fått möjlighet att påverka processen.

1. Prissättningspolicy för fjärrvärme¹

Inledning Prispolicy

Prissättningspolicyns syfte är att skapa förståelse och förutsägbarhet för fjärrvärmens prissättning för Vattenfalls kunder. Prissättningen är värdebaserad, dvs fjärrvärmen ska vara konkurrenskraftig sett till pris och beaktat de mervärden den ger våra kunder:

- **Bekvämt.** En jämn och behaglig inomhustemperatur med obegränsad tillgång på 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. Vattenfall 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.** Fjärrvärmen 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.

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 privatkunder och företagskunder enligt respektive kundgrupps standardprislista.

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

Prissättningsprincip – värdebaserad prissättning

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

Andra uppvärmningsalternativ kan ha varierande kostnadsbild, beroende på kundernas 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 Vattenfall 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 och prisutvecklingsmål

Vattenfalls 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 och ligga i paritet med alternativets livscykelkostnader. Typiska yttre faktorer som påverkar konkurrenssituationen är svängningar på el- och räntemarknaden.

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

Pågående arbete hos Vattenfall:

Vattenfall arbetar aktivt med flera projekt för att minska bränslekostnaderna, både på kort och lång sikt. Vattenfall testar nya typer av bränslen för att kunna använda dem i framtiden, och ser över logistiken – till exempel genom att skapa fler lagringsmöjligheter och använda olika terminaler.

Det förändrade säkerhetsläget de senaste åren är också en viktig prioritering. Vattenfall förbättrar sina säkerhetssystem, planerar för kontinuitet och samarbetar med lokala aktörer.

Målet att göra fjärrvärmen fossilfri innan slutet av 2025 ligger fast, och Vattenfall räknar med att slutföra de sista projekten enligt plan.

Prisändring inom Prisdialogen

Vattenfall har sedan 2014 deltagit i Prisdialogen – ett branschsamarbete som granskar prisändringar på fjärrvärme. Syftet är att stärka kundens position och skapa en rimlig, förutsägbar och stabil prisutveckling, samtidigt som förtroendet för fjärrvärmeleverantörernas prissättning ökar.

Prisändringar och eventuella justeringar i prisstrukturen sker årligen i samråd med kunderna inom ramen för Prisdialogen.

Vattenfall säkerställer också att prissättningen följer företagets prispolicy.

Som deltagare i Prisdialogen följer Vattenfall dess regler och arbetsmetoder, vilket innebär:

- Öppen dialog med kunder om prisförändringar
- Insyn i hur priser sätts och ändras
- Fokus på långsiktighet och stabilitet

Inom Prisdialogen presenterar Vattenfall 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.

2. Prisändring och prisprognos – Nyköping

Priserna för företagskunder i Nyköping höjs med 5,0% nominellt från och med den 1 januari 2026. Den kommunicerade prisjusteringen är ett genomsnitt för hela kundkollektivet på respektive nät och avser inte faktiskt utfall för varje enskild kund. I tabellerna nedan finns normalprislistan för 2026.

Normalprislista för företag, föreningar och organisationer (exkl. moms)	
Priskomponent	Pris 2026
Effekt - Standard	
- <i>abonnerad effekt</i>	1 295 kr/kW, år
- <i>övertrassering</i>	2 590 kr/kW
Energi	
- <i>sommar</i>	288 kr/MWh
- <i>vår/höst</i>	532 kr/MWh
- <i>vinter</i>	784 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	
- <i>avser flöde bättre än genomsnitt</i>	-4 kr/m ³
- <i>avser flöde sämre än genomsnitt</i>	6 kr/m ³
Effekt - Spetsig	
- <i>abonnerad effekt</i>	1 724 kr/kW, år
- <i>övertrassering</i>	3 449 kr/kW
Ovrigt	
- <i>Industrivärme</i>	- 150 kr/MWh

Priser 2026 – Privatkunder

Normalprislista för privatkunder (inkl. moms)	
Priskomponent	Pris 2026
Fast avgift	
- <i>kostnad per år</i>	0 kr, år
Förbrukningsavgift	
- <i>energiförbrukning</i>	1 320 kr/MWh

Priserna för privatkunder i Nyköping höjs i snitt med 3,0% nominellt från och med den 1 januari 2026. Den kommunicerade prisjusteringen är ett genomsnitt för hela kundkollektivet på respektive nät och avser inte faktiskt utfall för varje enskild kund.

Prognos 2027 – 2028 samt horisont för företags- och privatkunder

Prisprognos för 2027-2028 inklusive horisont. Prisökningen är i snitt över orten, där den exakta ökningen för enskilda kunder är beroende av uttagsmönstret av fjärrvärme över året.

Vattenfall ser en betydligt lugnare tid framför sig än vad det har varit under de senaste åren, vad gäller marknadsförutsättningarna för alternativa uppvärmningsformer. Om inget oväntat utanför Vattenfalls kontroll sker anser Vattenfall att det värsta är bakom oss och prisjusteringen kan återgå till mer "normala" nivåer framgent. I horisonten ligger fjärrvärmens prisökning i paritet med inflationen, dvs i reala termer förväntas inte fjärrvärmepriset öka.

	2026	2027	2028	Horisont
Företag Nyköping	5,0%	2-4%	2-4%	2%
Privat Nyköping	3,0%	2-3%	2-3%	2%

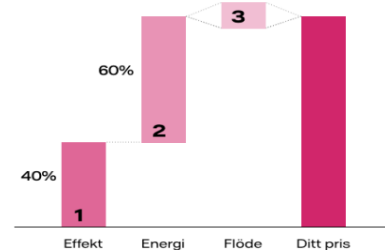
Uppfyllnadsgrad föregående års prognos

Företags- och privatkunder i Nyköping: Utfallet (+5.0% respektive +3.0%) i verklig prisjustering är inom det prognosintervall som kommunicerades i fjol för 2026 (+5-9% respektive +3-5%).

3. Prisstruktur för företag, föreningar och organisationer

Standardprislistan

Vattenfalls standardprislista för fjärrvärme till företag, föreningar och organisationer är uppbyggd för att främja energieffektivisering och miljönytta. Prislistan består av tre huvuddelar: effektagift (1), energiavgift (2) samt flödespremie/-avgift (3), se figur.



Effektagiften baseras på ett effektabonnemang (kW) och ett effektpris (kr/kW). Kunder kan välja sin egen effekt eller följa Vattenfalls rekommendation, som beräknas utifrån fastighetens behov vid en dimensionerande utetemperatur. Om en kund med egenvald effekt övertrasserar den valda effekten debiteras en övertrasseringsavgift.

Prislistan delas in i två kategorier: Standard för jämn uttagsprofil och Spetsig för varierande effekttuttag. Ett nyckeltal för energi-effektförhållande räknas ut för varje kund. Förhållandet beräknas för ett brutet år, 1:a maj till 30:e april, där energi i form av årsförbrukning (MWh) delas med maximal timmedeleffekt (kW). Ett lågt energi-effektförhållande (under kvot på 1.2) indikerar en hög effektförbrukning i förhållande till den totala energiförbrukningen, vilket innebär en debitering enligt effektpris Spetsig.

Energiavgiften beräknas utifrån den förbrukade energin multiplicerad med energipriset, vilket är uppdelat i tre olika säsonger: vinter, vår/höst och sommar. Volymrabatt ges baserat på energianvändning under året. Tillverkande industrier kan erhålla ett avdrag på energipriset, så kallat Industrivärme.

Flödespremien/-avgiften syftar till att uppmuntra effektiv värmeanläggning. God avkylning jämfört med snittet i nätet ger en premie, medan sämre avkylning medför en avgift.

Vattenfall kan erbjuda avtal som avviker från standardprislistan under förutsättning att dessa avtal innebär en affärlösning eller samarbete som ger Vattenfall en affärsvinst eller kostnadsbesparing som gynnar hela kundkollektivet. Specialavtal tillämpas endast om de är motiverade av leveransomfattning, leveranskvalitet eller en motprestation från kundens sida.

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

För mer detaljer kring Vattenfalls fjärrvärmeprismodell och dess principer se [Vattenfalls Prispolicy](#).

4. Beskrivning av prisändringen

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

Kalkylförutsättningar

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

Parameter	Antaganden 2025*
Inflation	KPI enligt Konjunkturinstitutet (KI) på kort sikt och lång sikt .
Nominell kalkylränta	4% och 7% för företagskunder, 4% för privatkunder. Se 8.1 Kalkylräntor .
Elhandel	70,7 öre/kWh, medelvärde av fastpris 5 årsavtal från Vattenfall jan-apr, fr o m maj baserat på fastpris 3 årsavtal från Energimarknadsinspektionens tjänst Elpriskollen.se (genomsnitt av offerter), därefter inflation. Medel av fastprisavtal har tillämpats för att undvika att eventuella tillfälliga avvikelser i pris för enskilda månader ska få för stort utslag i prissättningen.
Energiskatt på el	43,9 öre/kWh enligt Skatteverket , därefter inflation.
Elnät	Räknad enligt årets prislsta från Vattenfall Eldistribution, årlig höjning med 15% åren 2026-2027, 3% 2028-2031 därefter höjning med 2% årligen. Enbart en prognos från Vattenfall Värme, ingen information från Vattenfall Eldistribution.
Kalkylperiod	25 år
Bergvärme privat	Totalt 206 222 kr inkl. moms i 2024 års prisnivå för privatkunder, baserat på statistik från SKVP .
Bergvärmeentreprenad	22 854 kr/kW – föregående års nivå justerat med entreprenadindex.
Utökning av el	67 600 kr för Nils Holgersson hus, 193 MWh/år 260 000 kr för Stor Lokal, 1000 MWh/år
Installation av elpanna	72 260 kr + 530 kr/kW
Investering fjärrvärme, privat	250 000 kr inkl. moms i anslutningsavgift och 38 400 kr för fjärrvärmecentralen.
Investering fjärrvärme, företag	150 000 kr + 474 kr/kW
Beställarkostnader	5% av investeringen (projektering, projektledning, anmälan om värmepump, möten, admin etc.)
SCOP	3,2 - se avsnitt 8.2 SCOP .
Effekttäckning	65% för BRF och villa, 70% för större kommersiell lokal.
D&U	1,5% av investeringskostnaden per år för Bergvärme, 1,4% för fjärrvärme.

* = samtliga kostnader exkl. moms där ej annat anges

Konkurrenskraft

Priset på fjärrvärme skall vara konkurrenskraftigt mot andra uppvärmningsalternativ och ska dessutom beakta de mervärden som finns; enkelhet, säkerhet och hållbarhet. I följande kapitel 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.

Vattenfall bedömer att fjärrvärmen i Nyköping är konkurrenskraftig. 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 stärkt 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 2025, 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.

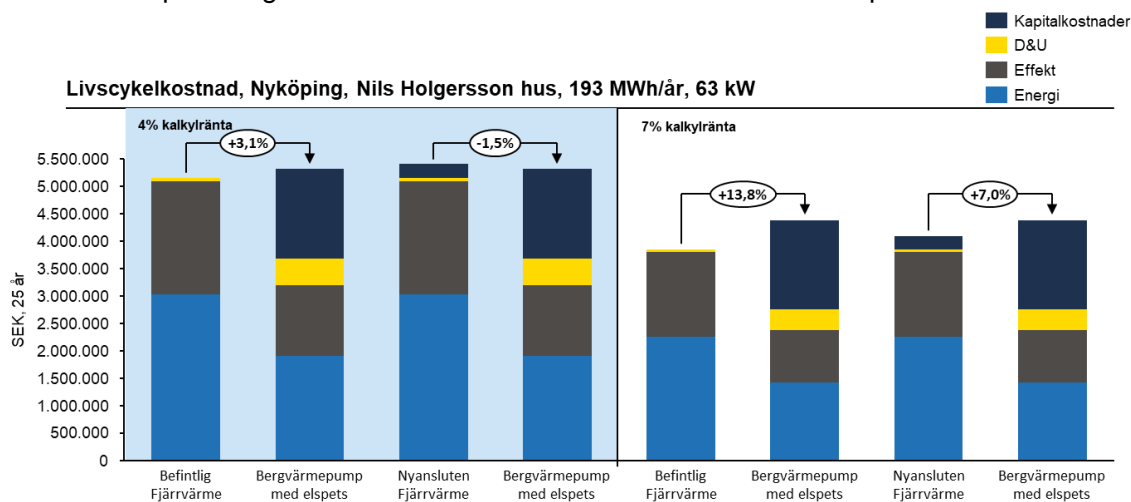
Redan under 2023 kommunikerade Vattenfall till kunderna i Prisdialogen om att det fanns ett stort konkurrensutrymme gentemot livscykelkostnaden för alternativa uppvärmningsformer. Med bakgrund av kraftigt stigande biobränslepriser och en utmanande ekonomisk situation för Vattenfalls fjärrvärmeverksamhet såg Vattenfall att fjärrvärmepriset behövde nyttja det konkurrensutrymme som finns mot alternativa uppvärmningsformer, och i linje med prispolicyn, ha ett pris som för livscykelkostnaden är i paritet med alternativet.

Under Prisdialogen 2025 har Vattenfall återkopplat till diskussionerna från fjolårets Prisdialog. Sett till marknadsutvecklingen under det senaste året finns det fortsatt utrymme för fjärrvärmen att kunna öka i pris och samtidigt bibehålla en konkurrenskraftig livscykelkostnad jämfört med alternativa uppvärmningsformer. Samtidigt är kostnaderna på biobränslemarknaderna på högre nivå än tidigare. Därför behöver Vattenfall, för att ha en ekonomiskt hållbar verksamhet, öka priserna för fjärrvärmen för att ligga i paritet med alternativa uppvärmningsformer.

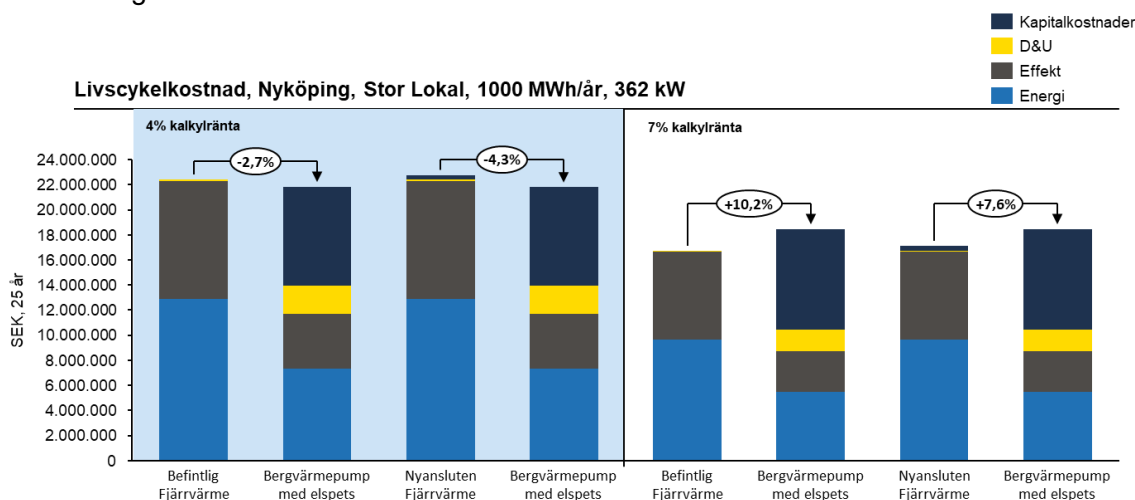
Jämförelse av livscykelkostnader och konkurrenskraft

En avgörande och viktig parameter för alternativkostnadsberäkningen är kalkylräntan. För att spegla kundens alternativ och den risk som förknippas med en investering har Vattenfall valt att redovisa två alternativ för nominell kalkylränta – ett med 4% och ett med 7%.

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.

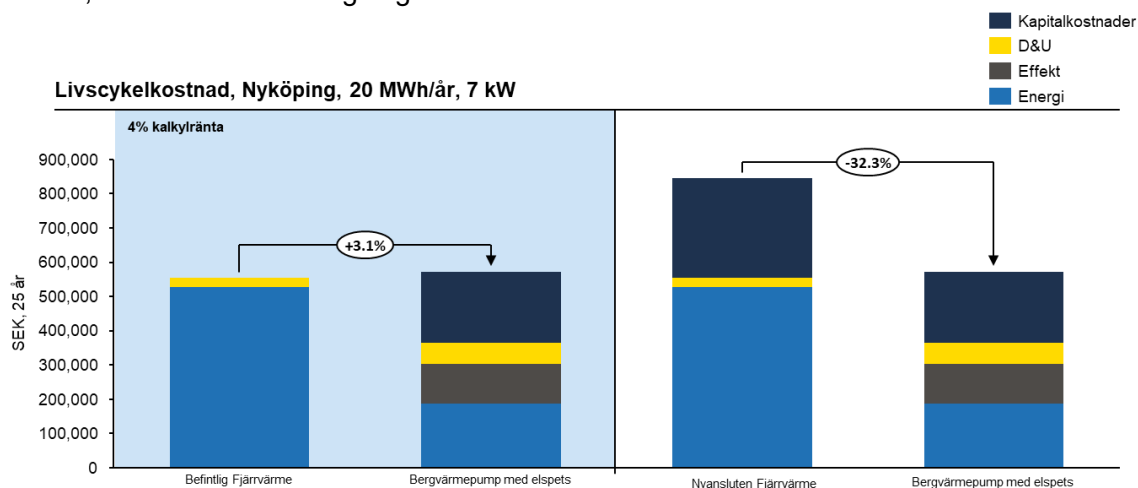


När samma jämförelse görs för en kommersiell lokal med ett årsenergibehov om 1 000 MWh står sig fjärrvärmen sig stark i konkurrens även där. I jämförelserna för en offentlig lokal är de grundläggande antagandena desamma som för flerbostadshus förutom lokalens användning och storlek.



Sammanfattningsvis kan sägas att fjärrvärmen bedöms vara fortsatt konkurrenskraftig även för större kommersiella lokaler. 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 206 222 kr (inklusive moms), verkningsgrad (COP) 3,2 och nominella kalkylräntan 4%. Även här står sig fjärrvärmealternativet väl i konkurrensen för befintliga kunder. Att det ser annorlunda ut för nyanslutningar till privatpersoner beror på att Vattenfall vid dessa nyanslutningar baserar anslutningsavgiften på den faktiska kostnaden för indragning av fjärrvärme. En kostnad som har ökat markant de senaste åren drivet ökade schakt, material och avstängningskostnader.



5. Miljövärdering

Fjärrvärme från Vattenfalls orter är en hållbar uppvärmningsform. Till slutet av 2025 kommer alla våra bränslen vara fossilfria eller återvunna. För mer information om utsläpp från fjärrvärmeverksamheten, se miljöredovisningen för Nyköping på <https://www.vattenfall.se/fjarrvarme/orter/>.

6. Kunddialog (Årets Prisdiallog)

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

Baserat på kommentarer från deltagare i tidigare års prisdialloger, hade Vattenfall tre Samrådsmöten - där varje föranleddes av förberedande material. Tidpunkter för samrådsmöten samt agenda och översiktligt innehåll i dessa presenteras i tabellen nedan.

Tid	Aktivitet
Juni	<u>Samrådsmöte 1</u> (lokalt) Bakgrund Prisdiallogen Reflektioner från förra årets Prisdiallog – hur kommentarer från kunder och styrelse har inkorporerats i arbetet med årets Prisdiallog Diskussion om förslag på upplägg för årets Prisdiallog Uppdaterade kalkylparametrar – hur ändrade marknadsförutsättningar påverkar prissättningen Diskussion av kalkylparametrar och förutsättningar för prissättningen
Augusti- September	<u>Samrådsmöte 2</u> (digitalt) Uppdaterade kalkylparametrar – hur ändrade marknadsförutsättningar påverkar prissättningen Prisändring 2026 Prognos för prisändring år 2026-2027 och horisonten <u>Samrådsmöte 3</u> (lokalt) Diskussion och frågor Inget nytt material presenterades, utan utgångspunkten för mötet var prisändringen inför 2026 och det material som presenterats under tidigare Samrådsmöten
15:e september	Ansökan, information och bilagor utges till kansliet för Prisdiallogen
2:a Oktober	Prisbrev med information om ny prislista inför 2026 har skickats ut till samtliga kunder
2:a Oktober	Ny prislista inför 2026 och prisändringsmodeller har publicerats på Vattenfalls hemsida

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 Prisdiallog. Geopolitisk instabilitet, inflation och därmed jämförbara omständigheter utanför Vattenfalls kontroll har inneburit – och bedöms framgent fortsatt innebära – kraftigt förändrade marknadsförutsättningar både för fjärrvärmen och för alternativa uppvärmningsformers livscykelkostnader. De senaste åren har medfört stora förändringar och prisökningar, men nu hoppas Vattenfall att det värsta är bakom oss och kan därmed framgent lämna en betydligt snävare prognos.

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 Prisdiallogens mötesutformning. För kunder som inte aktivt deltar i Prisdiallog och samrådsprocessen har Vattenfall information om sitt deltagande i Prisdiallog på sin hemsida, hänvisning till Prisdiallogens hemsida görs även för att kunder ska kunna ta del av tidigare års prisändringsmodeller och samrådsprotokoll. Vattenfall har också haft en specifik landningssida tillägnad Prisdiallog 2025, där inbjudna deltagare kan hitta dokument och datum kopplade till årets Prisdialloger. Vidare kommer Vattenfall att informera om sitt deltagande i Prisdiallog i det årliga prisbrevet, även där med en hänvisning till Prisdiallogens hemsida.

7. Nyanslutning av kunder till fjärrvärmenätet

Varje ny fjärrvärmekund ska 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.

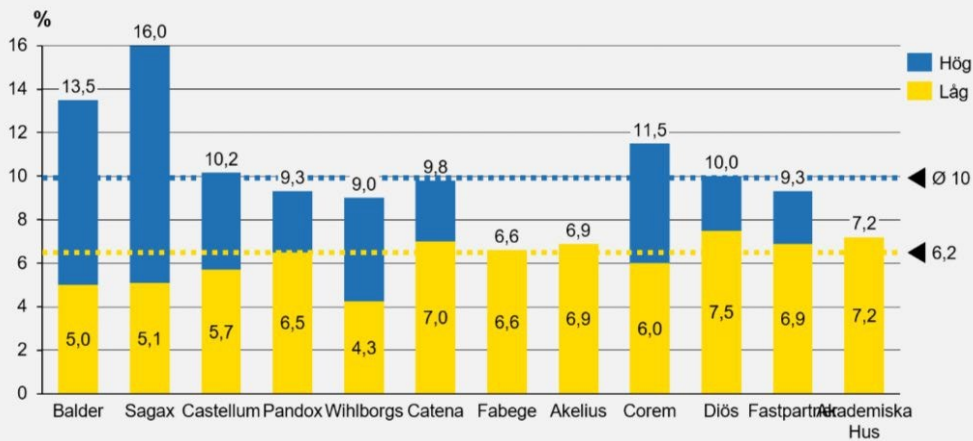
För privatkunder erbjuds individuell offert baserad på den faktiska kostnaden för indragning av fjärrvärme.

8. Bilagor

8.1 Kalkylräntor

Vattenfall har valt de nominella kalkylräntorna 4% resp. 7%. Om man tittar på börsnoterade fastighetsbolags senaste årsredovisningar, kan man se att det ligger mellan 6-10% snarare än 4-7%. Däremot kan kommunala fastighetsbolag och bostadsrättsföreningar ha lägre kalkylräntor – varför de två valda kalkylräntorna 4% och 7% bör fånga en majoritet av kunder.

Svenska fastighetsbolags kalkylräntor ligger mellan 6 och 10% i snitt (per 31/12 2024)



Confidentiality: C1 - Public

8.2 SCOP

Under 2025 års prisdialog undersökte Vattenfall om det fanns anledning att ändra SCOP:

Kalkylförutsättningar

Värmepumpars verkningsgrad – SCOP

Underlag från kunder och Vattenfalls egna anläggningar har sammanställts

Slutsats:

- **Svårt att dra entydiga slutsatser** om SCOP utifrån 20 observationer
- **Brett spann** - mellan 2.2 till 4.1 illustrerar vikten av projektspecifika förutsättningar och dess påverkan på utfall för SCOP
- I nuläget bedömer vi att en **SCOP på 3.2 är ett fortsatt relevant antagande** för ett genomsnitt av värmepumpinstallationer.

Vi välkomnar ytterligare data från er kunder!

Anläggning	Installationsår	Ort	SCOP
Vattenfall 1	2018-2020	Stockholm	2,84
Vattenfall 2	2018-2020	Stockholm	3,26
Vattenfall 3	2018-2020	Stockholm	3,21
Vattenfall 4	2018-2020	Stockholm	2,84
Vattenfall 5	2018-2020	Stockholm	3,55
Vattenfall 6	2018-2020	Stockholm	2,64
Vattenfall 7	2018-2020	Stockholm	2,8
Vattenfall 8	2018-2020	Stockholm	3,2
Vattenfall 9	2018-2020	Stockholm	3,8
Kundanläggning 1	2009	Hedekas	2,2
Kundanläggning 2	2010	Dingle	2,7
Kundanläggning 3	2021	Brastad	3,38
Kundanläggning 4	2023	Tanum	4,1
Kundanläggning 5	2020	Östad	3,4
Kundanläggning 6	2023	Vänersborg	3,1
Kundanläggning 7	2023	Vänersborg	?
Profu 1	Offert		3,79
Profu 2	Prisuppgift		3,9
Annex 52, 1*		Lund	3,1
Annex 52, 2**		Stockholm	3,56
		Medel:	3,2

Confidentiality: C1 - Public

VATTENFALL 

* = Lund ** = Stockholm



Prisdialogen

Mellan kunder och fjärrvärmeföretag

VATTENFALL 