

Prisändringsmodell

Motala och Askersund

Vattenfall Värme AB

Prisändringsmodellen beskriver Vattenfall Värmes planerade prisändringar för fjärrvärme per ort och har tagits fram inom ramen för Prisdialogen.



VATTENFALL

Innehållsförteckning

1. Prispolicy	3
2. Prisändring och prisprognos	3
3. Prisstruktur	4
4. Beskrivning av prisändring	4
5. Miljövärdering	5
6. Kunddialog.....	5
7. Nyanslutning av kunder till fjärrvärmenätet.....	7
8. Bilagor	7

1. Prispolicy

Vattenfall Värmes prissättning av fjärrvärme baseras på en värdebaserad prispolicy och övergripande principer om konkurrenskraft, transparens, långsiktighet och likabehandling av kunder. Prissättningen ska vara förutsägbar över tid och utformas så att fjärrvärme är ett konkurrenskraftigt och attraktivt uppvärmningsalternativ jämfört med andra uppvärmningsformer.

Värdebaserad prissättning innebär att fjärrvärmepriset ska spegla produktens värde för kunden, såsom ekonomiska, komfort- och miljövärden.

Prissättningspolicyn utgår från följande grundläggande principer:

- **Konkurrenskraft** – fjärrvärmepriserna ska vara konkurrenskraftiga i förhållande till alternativa uppvärmningsformer beaktat fjärrvärmens mervärden.
- **Långsiktighet och stabilitet** – prissättningen ska bidra till stabila och förutsägbara prisförändringar över tid.
- **Transparens** – kunderna ska ha insyn i hur priserna utvecklas och vilka faktorer som påverkar prisändringar.
- **Likabehandling** – alla kunder inom samma kundkategori har rätt att erhålla ett likvärdigt pris för en likvärdig produkt.

Prissättningen tar även hänsyn till de mervärden som fjärrvärme erbjuder i form av leveranssäkerhet, bekvämlighet och hållbar energianvändning. Prissättningspolicyn är vägledande för Vattenfall Värmes prisändringsmodell och ligger till grund för dialogen med kunder inom Prisdialogen. Se prispolicyn beskriven i ytterligare detalj på vår [hemsida](#).

2. Prisändring och prisprognos

Vattenfall Värme redovisar nedan planerade prisändringar för fjärrvärme i Motala och Askersund samt en prognos för kommande år. De angivna prisändringarna avser genomsnittliga förändringar för kundkollektivet på respektive nät och avser inte faktiskt utfall för enskilda kunder. Den exakta prisutvecklingen för enskilda kunder beror på kundens uttagsmönster av fjärrvärme över året. Normalprislister 2027 för företag och privatkunder redovisas i bilaga 1–2.

- Priserna för **företagskunder** i Motala och Askersund höjs med 3,0 procent från och med den 1 januari 2027.
- Priserna för **privatkunder** i Motala och Askersund höjs med 2,5 procent från och med den 1 januari 2027.

Prishöjningen ligger inom det prognosintervall som kommunicerades 2025 (2–4% för företagskunder och 2–3% för privatkunder). **Det innebär att föregående års prognos uppfylls.** I linje med önskemål från kundrepresentanter under årets Prisdialog kommer prishöjningen att vara densamma för samtliga säsonger inom energiavgiften.

Prisprognos 2028–2029 och horisont

Prisprognosen för perioden 2028–2029 visar på en fortsatt stabil prisutveckling med ett intervall som smalnar av något under 2029. Åren efter 2029 (horisonten) bedöms fjärrvärmens prisutveckling ligga i paritet med inflationen, dvs reallt stilla.

Ort	2027	2028	2029	Horisont
Företagskunder Motala och Askersund	3,0%	2–4%	2–3%	2%
Privatkunder Motala och Askersund	2,5%	2–3%	2–3%	2%

3. Prisstruktur

Vattenfall Värmes prisstruktur för fjärrvärme är uppdelad i tre delar och skapar incitament till energieffektivisering och ett jämnt energiuttag. Prisstrukturen är utformad i enlighet med Vattenfall Värmes prispolicy, för ytterligare detaljer kring priskomponenter se aktuella prislister samt vår [prispolicy](#) på vår hemsida.

Prisstruktur för företag, föreningar och organisationer

Prisstrukturen för företag, föreningar och organisationer består av tre delar:

- **Energiavgift** - baseras på den faktiska energianvändningen och är uppdelad i olika säsonger. En volymrabatt tillämpas för en årsförbrukning på 250 MWh och uppåt.
- **Effektavgift** - baseras på abonnerad effekt, som speglar kundens effektbehov, multiplicerat med ett effektpreis. Vid ett särskilt högt effektuttag i förhållande till energiuttag tillämpas en högre effektavgift (ett fåtal kunder).
- **Flödespremie/-avgift** - syftar till att uppmuntra effektiv drift av kundens värmeanläggning genom god avkylning.

Prisstruktur för privatkunder

Prisstrukturen för privatkunder består av **en fast avgift** och **en rörlig energibavgift**. Den rörliga avgiften baseras på faktisk energianvändning.

4. Beskrivning av prisändring

Prisändringen är en avvägning mellan prispolicyns kriterier och syftar till att säkerställa en långsiktigt förutsägbar prisutveckling, samtidigt som fjärrvärmen fortsatt ska vara konkurrenskraftig jämfört med alternativa uppvärmningsformer. Vattenfall Värme följer utvecklingen av konkurrenssituationen för alternativa uppvärmningsformer. Bedömningen bygger på jämförelser av livscykelkostnader, där fjärrvärmen jämförs med alternativa lösningar men hänsyn till de mervärden som fjärrvärmen erbjuder. Enligt Vattenfalls bedömning är värmepump med elpanna för spetslasten det för närvarande mest konkurrenskraftiga alternativet till fjärrvärmen, varför presentationen av fjärrvärmens livscykelkostnader ställs i relation till detta, se bilaga 3–4.

Prispolicyn har varit den samma sedan 2017, vilket skapar en långsiktighet och transparens i prissättningen. Det finns inga planer på att frångå den värdebaserade prissättningsprincipen. Prisnivån för 2027 kommer att ligga i mitten eller i nedre delen av den prognos som kommunicerades i fjol. Med 2027 års prisjustering samt den prisbana som har kommunicerats som prognos för efterföljande år fortsätter fjärrvärmen att vara ett långsiktigt tryggt och konkurrenskraftigt alternativ ur ett livscykelperspektiv på 25 år.

Marknads- och omvärldsförutsättningar inför årets prisändring

De senaste åren har konkurrensläget påverkats av förändringar i bland annat ränteläge, elhandelspris och elnätstariffer, vilket påverkar kostnadsbilden för alternativa uppvärmningsformer. Samtidigt har kostnaderna på biobränslemarknaderna legat på högre nivåer än tidigare, vilket påverkar fjärrvärmeverksamhetens ekonomi. Mot denna bakgrund har Vattenfall Värme behövt anpassa prisnivån för att möjliggöra en ekonomiskt hållbar verksamhet med fokus på att ligga i paritet med alternativa uppvärmningsformer över tid. Indirekt kan kostnadsläget för fjärrvärmen påverka hur mycket av det tillgängliga konkurrensutrymmet gentemot alternativa uppvärmningsformer som nyttjas.

Strategiska initiativ och långsiktigt arbete

Utöver omvärldsförutsättningarna påverkas prisutvecklingen av Vattenfall Värmes långsiktiga arbete och strategiska prioriteringar. Dessa initiativ syftar till att stärka verksamhetens effektivitet, robusthet och hållbarhet över tid, och bidrar indirekt till en stabil prisutveckling för kunderna.

Exempel på sådana initiativ är:

- Arbete med att minska bränslekostnader på kort och lång sikt, inklusive utveckling av bränslen och förbättrad logistik
- Åtgärder kopplade till ett förändrat säkerhetsläge, såsom kontinuitetsplanering och samverkan med lokala aktörer
- Fortsatt omställning mot fossilfri fjärrvärme i linje med fastställda mål

5. Miljövärdering

Fjärrvärmen produceras med fossilfria och återvunna bränslen. Sedan 2025 används inga fossila bränslen i fjärrvärmeproduktionen. Vattenfall Värme arbetar långsiktigt för att säkerställa en resurseffektiv och hållbar fjärrvärmeproduktion.

Mer information om bränslemix och miljöprestanda för fjärrvärmen i Motala och Askersund finns på Vattenfalls hemsida.

6. Kunddialog

Vattenfall Värme genomför prisändringar i dialog med kunderna inom ramen för Prisdialogen. Dialogen syftar till att skapa transparens kring prissättningen, ge kundrepresentanter möjlighet till insyn och bidra till en långsiktigt förutsägbar prisutveckling. Dialogen sker genom återkommande samrådsmöten där relevant underlag tillgängliggörs för företagskunder på orterna samt lokala villaägarföreningar.

Inom Prisdialogen presenteras underlag inför kommande prisändringsmodell med information såsom prisändring, prisprognoser och relevanta förutsättningar för prissättningen. Kundrepresentanter ges möjlighet att ställa frågor, lämna synpunkter och föra dialog med Vattenfall Värme kring pridförslag och utveckling över tid, även avseende prismodellen.

Synpunkter och inspel från dialogen beaktas i det fortsatta arbetet med prisändringsmodellen. Prisdialogen utgör därmed ett viktigt forum för återkoppling och bidrar till att stärka förtroendet för fjärrvärmeleverantörens prissättning. Sammanfattande information från genomförda dialogmöten samt övergripande material kopplat till Prisdialogen finns tillgängligt via Prisdialogens hemsida. Kunderna delges presentationsmaterialet i inbjudan senast en vecka i förväg och mötena protokollförs med justerare från kundsidan.

Årets prisdialog, datum och agendor

Nedan följer en kort beskrivning av 2026 års prisdialog och de genomförda mötena, vilket är ett formkrav att redovisa från Prisdialogen. Ansökan om medlemskap i Prisdialogen lämnas in senast den 15:e september 2026. Innan 1 november kommer denna lokala prisändringsmodell att publiceras på hemsidan och kunderna få prisbrev med information om prisjusteringen som gäller från och med 2027-01-01.

Samrådsmöte 1:

Detta var ett fysiskt möte som genomfördes lokalt på respektive ort. Fokus låg på att förklara Prisdialogens process och gå igenom vad som har förändrats sedan föregående år. Aktuellt marknadsläge presenterades samt Vattenfalls prispolicy och värdet på de olika parametrarna i kalkylförutsättningarna – samt vad det indikativt innebär för kommande prisjustering. Vattenfall gav även en återblick till tidigare års konkurrensjämförelser samt tidigare kommunicerade prognosspann inför årets prissättning och efterföljande år. Avslutningsvis presenterades en tidplan för aktiviteterna i årets Prisdialog.

Agenda

- Introduktion Prisdialogen
- Vad händer kring fjärrvärmen?
- Aktuellt på Vattenfall Värme och din ort
- Vår prispolicy och hur vi räknar på priset
- Konkurrensjämförelser från hösten 2025
- Marknads- och kalkylförutsättningar
- Frågor och diskussion

Samrådsmöte 1	Datum
Uppsala	2026-06-04 09:00
Haninge, Tyresö, Älta & Gustavsberg	2026-06-04 14:00
Vänersborg	2026-06-11 14:00
Motala & Askersund	2026-06-12 09:00
Nyköping	2026-06-12 14:00

Samrådsmöte 2:

Mötet genomfördes digitalt där representanter från alla orter gemensamt deltog. Fokus låg på att presentera prisjusteringen 2027-01-01 och prognos för framtida prisutveckling.

Agenda

- Årets Prisdialog
- Återkoppling från Samrådsmöte 1
- Vår prispolicy och hur vi räknar på priset
- Uppdaterade marknadsförutsättningar
- Prisjustering 2027 och prognos 2028–2029
- Uppdaterade konkurrensjämförelser
- Frågor och diskussion

Samrådsmöte 2	Datum
Gemensamt för alla orter	2026-08-27 10:00

Samrådsmöte 3:

Mötet genomfördes fysiskt på respektive ort, där fokus låg på att diskutera prisjusteringen och materialet som presenterades under Samrådsmöte 2. Att detta görs under ett extra möte är som följd av inkomna kundönskemål kring mer tid att förbereda frågor efter att de tänkta prisjusteringarna har kommunicerats. En sammanfattning av inkomna synpunkter presenterades sedan för ledningsgruppen på Vattenfall Värme som tog ett beslut om prisjusteringen den 10:e september.

Agenda

- Senaste nytt
 - Lokal djupdykning
 - Prisjustering 2027 och prognos 2028–2029
- Konkurrensjämförelser
- Frågor och diskussion, tankar och återkoppling från Samrådsmöte 2
- Nästa steg

Samrådsmöte 3	Datum
Uppsala	2026-09-03 09:00
Haninge, Tyresö, Älta & Gustavsberg	2026-09-03 14:00
Nyköping	2026-09-07 09:00
Motala & Askersund	2026-09-07 14:00
Vänersborg	2026-09-08 09:00

7. Nyanslutning av kunder till fjärrvärmenätet

Vattenfall Värme strävar efter att nyanslutning av kunder till fjärrvärmenätet ska ske på ett långsiktigt hållbart och affärsmässigt sätt. Varje ny anslutning ska vara lönsam över tid och utformas med hänsyn till både kundens behov och fjärrvärmesystemets förutsättningar.

För företagskunder beräknas anslutningsavgiften individuellt för varje enskild anslutning. Beräkningen utgår från kundens effektbehov samt den faktiska kostnaden för indragning av fjärrvärme.

För privatkunder erbjuds individuell offert baserad på den faktiska kostnaden för anslutningen. Anslutningsvillkor och avgifter tillämpas i enlighet med gällande regelverk och Vattenfall Värmes prispolicy.

8. Bilagor

- Bilaga 1: Normalprislista för företagskunder i Motala och Askersund 2027 (exkl. moms)
- Bilaga 2: Normalprislista för privatkunder i Motala och Askersund 2027 (inkl. moms)
- Bilaga 3: Beräkningsförutsättningar
- Bilaga 4: Konkurrensjämförelser

Bilaga 1: Normalprislista för företagskunder i Motala och Askersund 2027 (exkl. moms)

Energipris, vinter	838	kr/MWh	Avdrag för tillverkande industri	150	kr/MWh	
Energipris, vår/höst	530	kr/MWh	Flödespremie-/avgift	4/6	kr/m³	
Energipris, sommar	297	kr/MWh	Årsvolym		Volymrabatt	
Effektpris Standard			0 - 249	MWh	0	kr/MWh
Effektpris	1 301	kr/kW, år	250 - 1 249	MWh	5	kr/MWh
Överruttagsavgift	2 603	kr/kW	1 250 - 2 499	MWh	10	kr/MWh
Effektpris Spetsig			2 500 - 4 999	MWh	20	kr/MWh
Effektpris	1 776	kr/kW, år	5 000 - 7 499	MWh	25	kr/MWh
Överruttagsavgift	3 553	kr/kW	över 7 499	MWh	30	kr/MWh

Procentuell skillnad i pris jämfört med föregående år för varje kategori:

Energipris, vinter	+3	%	Avdrag för tillverkande industri	+/- 0	%	
Energipris, vår/höst	+3	%	Flödespremie/-avgift	+/- 0	%	
Energipris, sommar	+3	%	Årsvolym		Volymrabatt	
Effektpris Standard			0 - 249	MWh	+/- 0	%
Effektpris	+3	%	250 - 1 249	MWh	+/- 0	%
Överruttagsavgift	+3	%	1 250 - 2 499	MWh	+/- 0	%
Effektpris Spetsig			2 500 - 4 999	MWh	+/- 0	%
Effektpris	+3	%	5 000 - 7 499	MWh	+/- 0	%
Överruttagsavgift	+3	%	över 7 499	MWh	+/- 0	%

Bilaga 2: Normalprislista för privatkunder i Motala och Askersund 2027 (inkl. moms)

Fast avgift:	4 538	kr/år
Energipris:	112,4	öre/kWh

Procentuell skillnad i pris jämfört med föregående år för varje kategori:

Fast avgift:	+2,5	%
Energipris:	+2,5	%

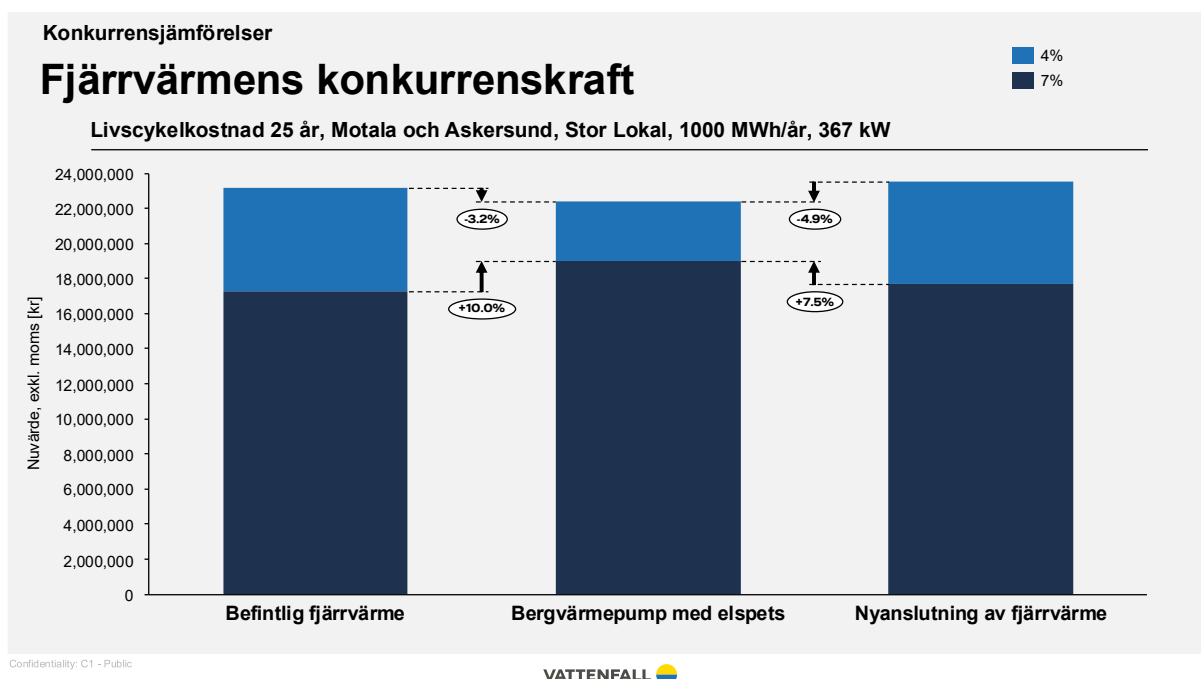
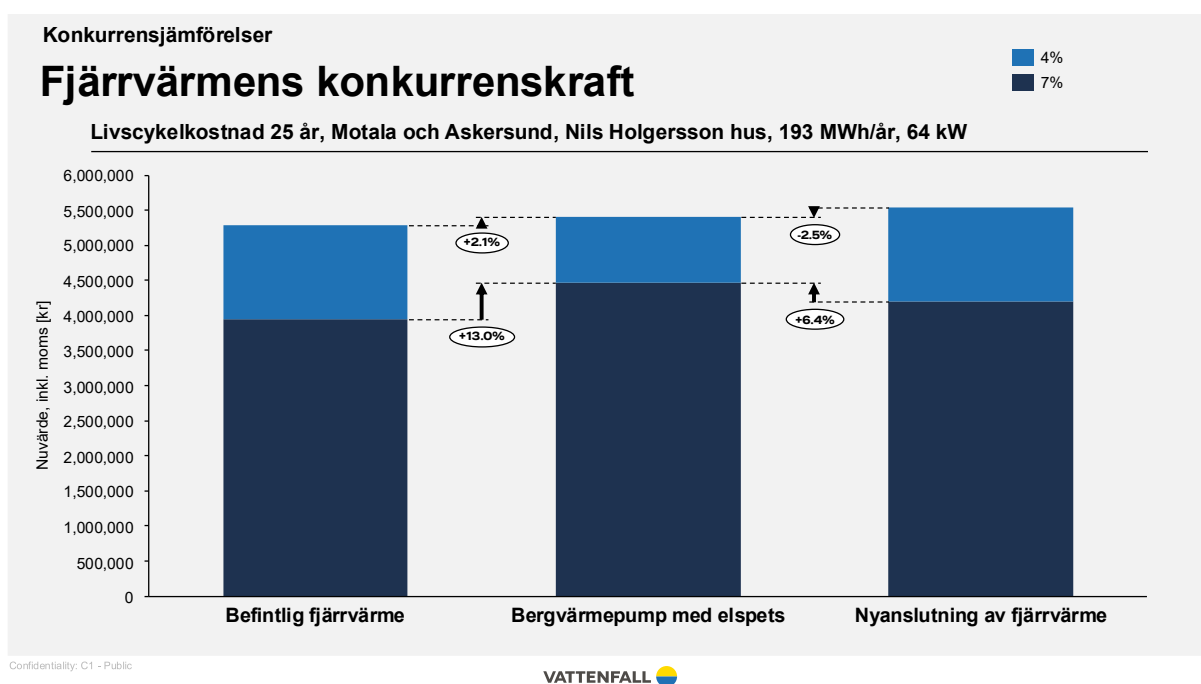
Bilaga 3: Beräkningsförutsättningar

Parameter	Värde 2026*	Kommentar
Inflation	11,2 % under närmsta 5 åren	KPI enligt Konjunkturinstitutet (KI). Kort sikt (2026–2030, rev. 2026-06-16) Lång sikt (2031–2055, rev. 2024-09-13)
Nominell kalkylränta	4% och 7% för företagskunder, 4% för privatkunder	Baserat på diskussioner med kunder, ränteläget och analys av fastighetsbolags årsredovisningar.
Elhandel	82,2 öre/kWh (genomsnitt jan-26 till aug-26)	Genomsnitt av 3-årsavtal, därefter inflation Energimarknadsinspektionen (Elpriskollen.se)
Energiskatt på el	36.0 öre/kWh 2026	Skatteverket för innevarande år, därefter inflation.
Elnät	Höjning med 15% 2027 , 3% 2028–2031 därefter 2% per år .	Räknas enligt innevarande års prislista från Vattenfall Eldistribution. Efter det enbart prognos av Vattenfall Värme, ingen information från Vattenfall Eldistribution AB.
Kalkylperiod	25 år	25 år ett vägt genomsnitt av de olika delarna i en bergvärmeinstallation.
Bergvärme privat	215 158 kr inkl. moms	Totalt 206 222 kr inkl. moms i 2024 års prisnivå för privatkunder, baserat på statistik från SKVP . Justerat med entreprenadindex.
Bergvärmeentreprenad	23 891 kr/kW	Avser bergvärmeentreprenad, utöver det tillkommer kostnader för utökning av el, installation av elpanna och beställarkostnader. Justeras med entreprenadindex (genomsnitt jan-26 till juni-26).
Utökning av el	68 212 kr för flerbostadshus, 193 MWh/år 262 355 kr för större lokal, 1000 MWh/år 0 kr för privatkunder	Baserat på publika schablonprislister för elanslutning från Vattenfall eldistribution. För privatkunder räknas inte med någon utökning av el.
Installation av elpanna	72 914 kr + 535 kr/kW	
Investering fjärrvärme, privat	251 750 kr inkl. moms i anslutningsavgift och 42 400 kr inkl. moms efter ROT-avdrag för fjärrvärmecentralen.	Anslutningsavgift baserad på medel av offerter och kostnad för fjärrvärmecentral enligt kunderbudande på Vattenfalls hemsida.
Investering fjärrvärme, företag	151 359 kr + 478 kr/kW	
Beställarkostnader	5% av investeringen	5% av investeringen (projektering, projektledning, anmälan om värmepump, möten, admin etc.)
SCOP	3.2	Seasonal Coefficient of Performance. Verkningsgrad på värmepumpar. Kvot mellan värmeenergi och elförbrukning på årsbasis.
Effekttäckning	65% för BRF och villa, 70% för större kommersiell lokal	Valt utifrån att den effekttäckningen ger lägst totalkostnad över 25 år i kalkylmodellen.
Drift och underhåll	1,5% av investeringen/år för bergvärme, 1,4% av investeringen/år för fjärrvärme 3 250 kr/år för privatkunder	Anges om procent av investeringskostnaden per år. Enligt diskussioner med dotterbolag som installerar bergvärme (Enwell).

* = samtliga kostnader exkl. moms där ej annat anges

Bilaga 4: Konkurrensjämförelser

Andra uppvärmningsalternativ kan ha varierande kostnadsbild, beroende på kundernas individuella förutsättningar. Vattenfalls normalprislissa är däremot densamma för alla kunder i samma fjärrvärmenät, vilket medför att målsättningen om ett konkurrenskraftigt pris baseras på olika former av typfall och genomsnittsbetraktelser. De typkunder som har valts ut för dessa jämförelser är ett flerbostadshus på 193 MWh/år och en lokal på 1 000 MWh/år. Flerbostadshuset är ett så kallat "Nils Holgersson"-hus som är standard inom fjärrvärmebranschen för jämförelser mellan olika fjärrvärmenät och orter. Den större typkunden som är en lokal har valts ut för att den bättre speglar kommersiella fastighetsägare än ett flerbostadshus. Nedan följer konkurrensjämförelser för olika typkunder vid olika kalkylräntor, desto högre staplar – desto högre livscykelkostnad.

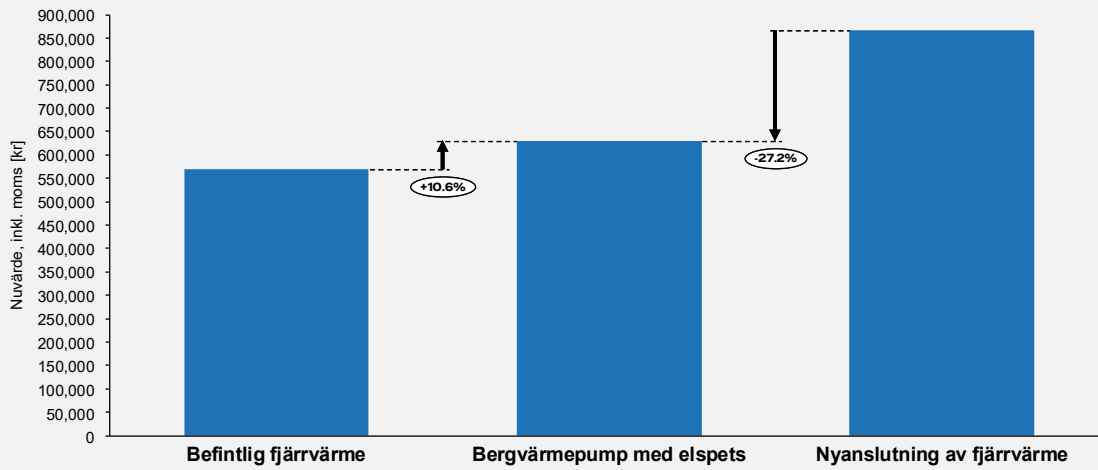


Konkurrensjämförelser

Fjärrvärmens konkurrenskraft

 4%

Livscykelkostnad 25 år, Motala och Askersund, Villa, 20 MWh/år, 7 kW



Confidentiality: C1 - Public