

Prisdialogen Samrådsmöte 3



Haninge, Tyresö, Älta
och Gustavsberg

3:e september 2026

Välkomna till Prisdialogen Samrådsmöte 3



Kurosh Beradari

kurosh.beradari@vattenfall.com
Sälj och marknadschef



Sanna Andersson

sanna.andersson@vattenfall.com
Prisansvarig



Christoffer Strandberg

christoffer.strandberg@vattenfall.com
Prisanalys

Innan vi börjar – säkerheten först

Vid skada eller ohälsa



Vid nödfall
Ring 112



Första hjälpen



Hjärtstartare

Om brand uppstår



Vid nödfall
Ring 112



Brandsläckare

Vid utrymning



Larmsignal
kommer att höras



Använd inte hissen



Följ skyltning för
utrymningsvägar



Återsamlingsplats

Dagens agenda

→ Tankar och återkoppling från Samrådsmöte 2

→ Senaste nytt

→ Lokal djupdykning

Prisjustering 2027 och prognos 2028-2029

Konkurrensjämförelser

→ Frågor och diskussion

→ Nästa steg



Tre samrådsmöten

Prisdialogens process



Vattenfall Värmes samrådsprocess



Samrådsmöte 1

Lokalt under juni – går igenom förutsättningar för prisjusteringen och diskuterar kalkylförutsättningar



Samrådsmöte 2

Digitalt i slutet av augusti – återkopplar från samrådsmöte 1, presenterar påverkande förutsättningar samt nivå på prisjustering inför 2027 samt prognos 2028-2029



Samrådsmöte 3

Lokalt i början av september – fokus på frågor och gemensam diskussion



Tankar och återkoppling från Samrådsmöte 2

Återkoppling från Samrådsmöte 2

Vad händer med ägarprocessen?

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

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

Höjs samtliga prisdelar lika mycket vid en prisjustering?

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

Vill Vattenfall vara ekonomiskt konkurrenskraftiga jämfört med bergvärme, vid nyanslutning och en kalkylränta på 4%?

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

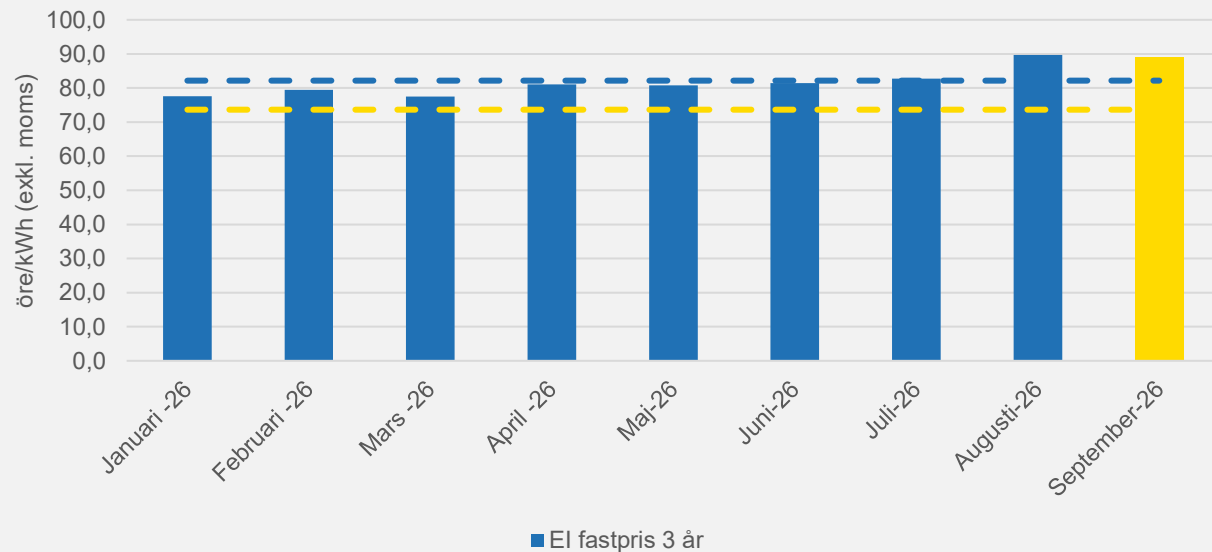
Varför producerar ni inte mer biomassa i egen regi?

Flödespremien är för låg



Senaste nytt

Priset för fast pris treårsavtal under 2026



- Energimarknadsinspektionen har en jämförelsetjänst för elavtal, elpriskollen.se
- 3 års-avtalsperiod

— — — Snittpris under 2026 jan-sep – 82,2 öre/kWh
— — — Snittpris under 2025 jan-aug – 73,7 öre/kWh

A woman with dark hair is sitting on a light-colored sofa, leaning back with her right hand resting on her head and holding an open magazine with her left hand. She is wearing a light pink long-sleeved shirt and grey trousers. The background features a light wood-paneled wall, a large green plant, and a framed abstract painting. The overall atmosphere is calm and modern.

Prisjustering 2027 samt prognos 2028- 2029

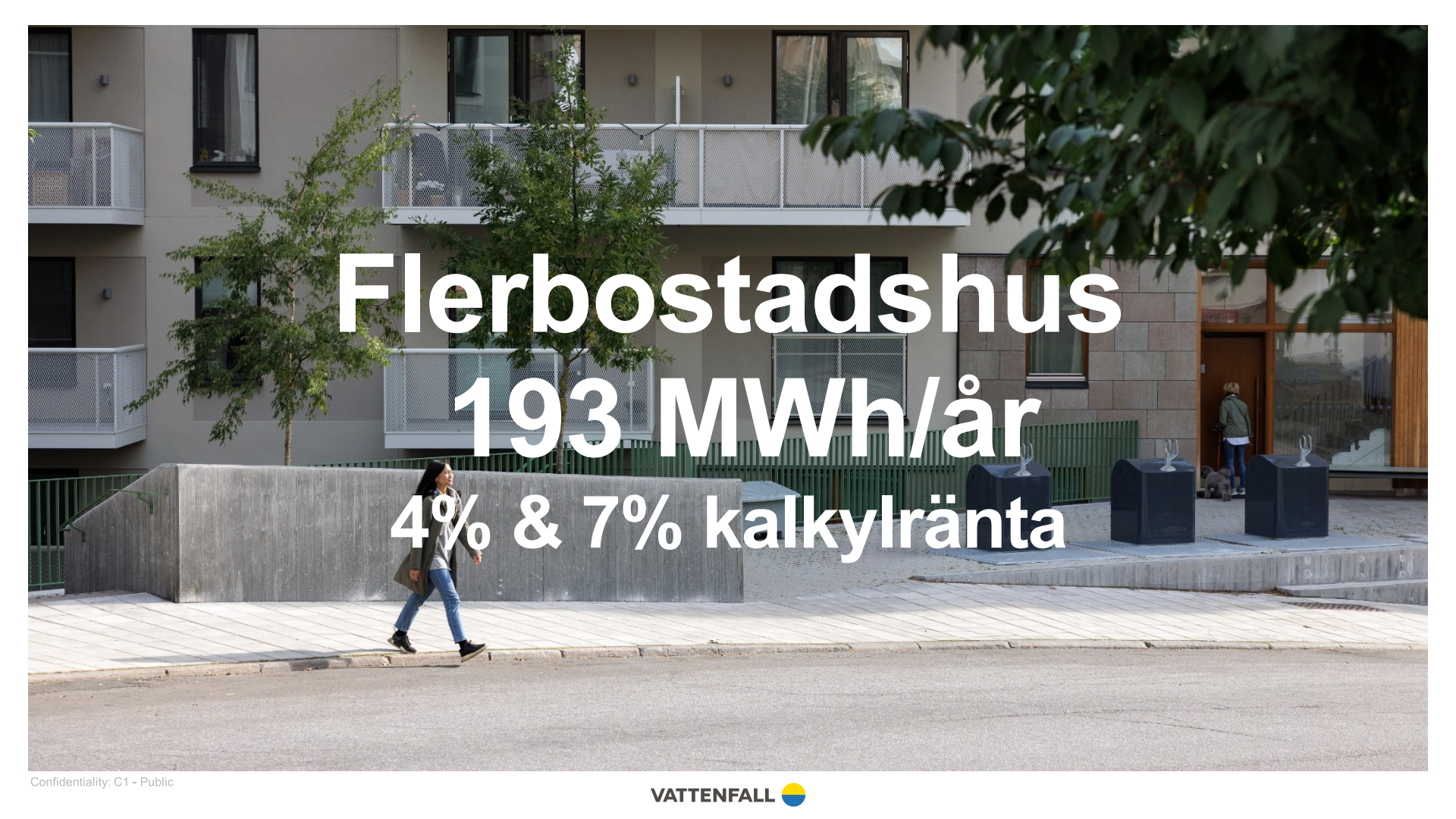
Prisbana – företagskunder och privatkunder

Ort	2027	2028	2029	Horisont*
Företagskunder Haninge, Tyresö, Älta och Gustavsberg	2,5%	2-4%	2-3%	2%
Privatkunder Haninge, Tyresö, Älta och Gustavsberg	2,5%	2-3%	2-3%	2%
Prisprognosen för kommande år är osäker				

* = Åren efter 2029 och på lång sikt givet ett antagande om 2% inflation, dvs fjärrvärmepriset ligger realt stilla vid 2% här.

A woman with short brown hair is walking towards the camera on a paved bridge. She is wearing a black blazer over a white t-shirt with a graphic of eyes and the word 'KRECH' below it, and a long, pleated green skirt. She is carrying a brown clutch bag. The bridge has a metal railing and blue support pillars. In the background, there is a city street with a white van, a cyclist, and a large brick church with a dome. The scene is set during the day with soft lighting.

Konkurrensjämförelser

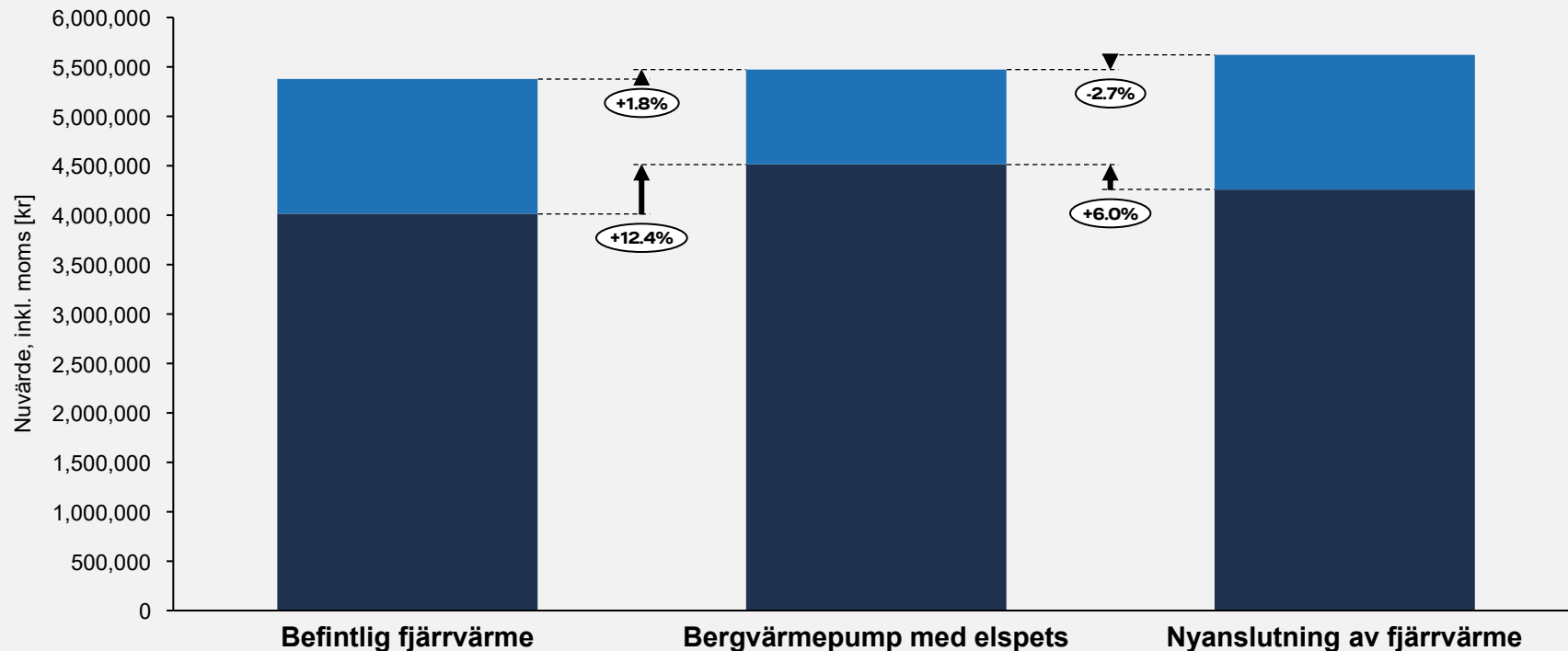


Flerbostadshus 193 MWh/år 4% & 7% kalkylränta

Fjärrvärmens konkurrenskraft

4%
7%

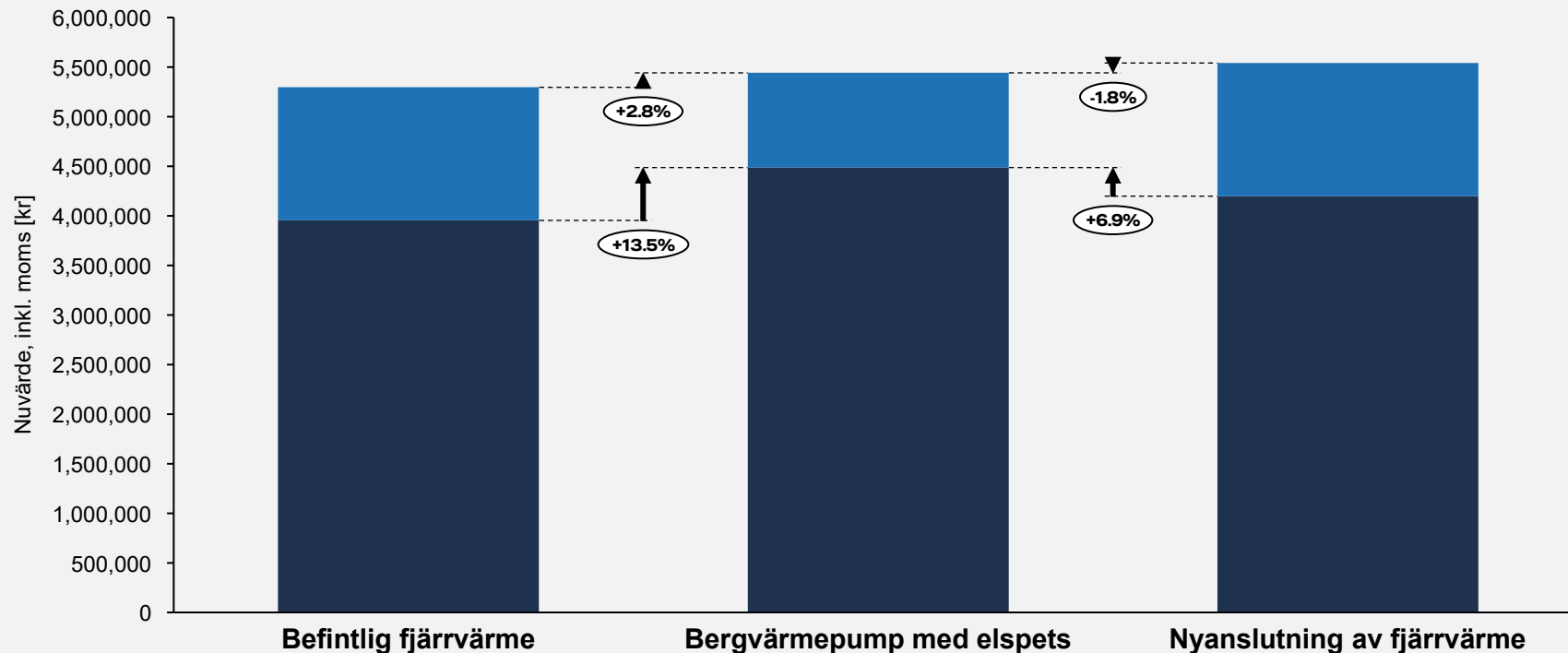
Livscykelkostnad 25 år, Haninge, Tyresö & Älta, Nils Holgersson hus, 193 MWh/år, 63 kW



Fjärrvärmens konkurrenskraft

4%
7%

Livscykelkostnad 25 år, Gustavsberg, Nils Holgersson hus, 193 MWh/år, 62 kW



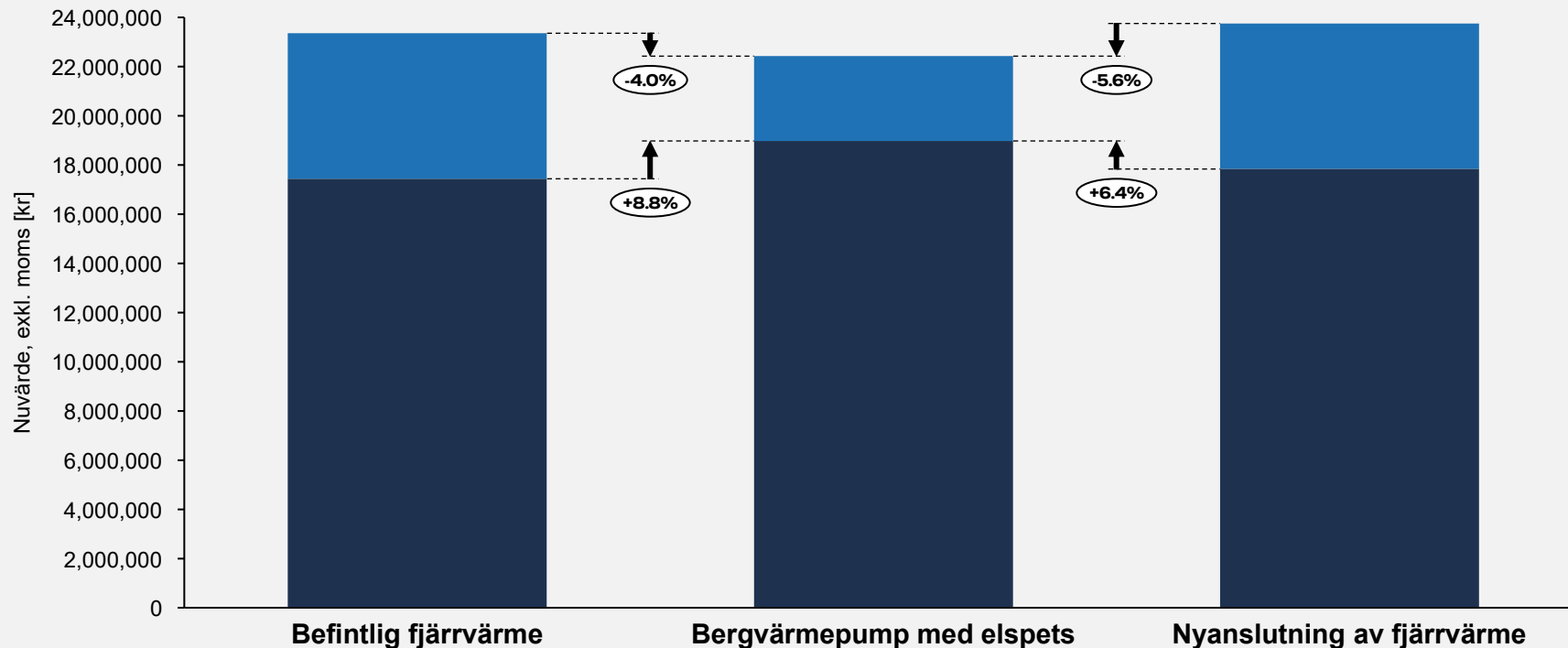


**Större lokal
1000 MWh/år
4% & 7% kalkylränta**

Fjärrvärmens konkurrenskraft

4%
7%

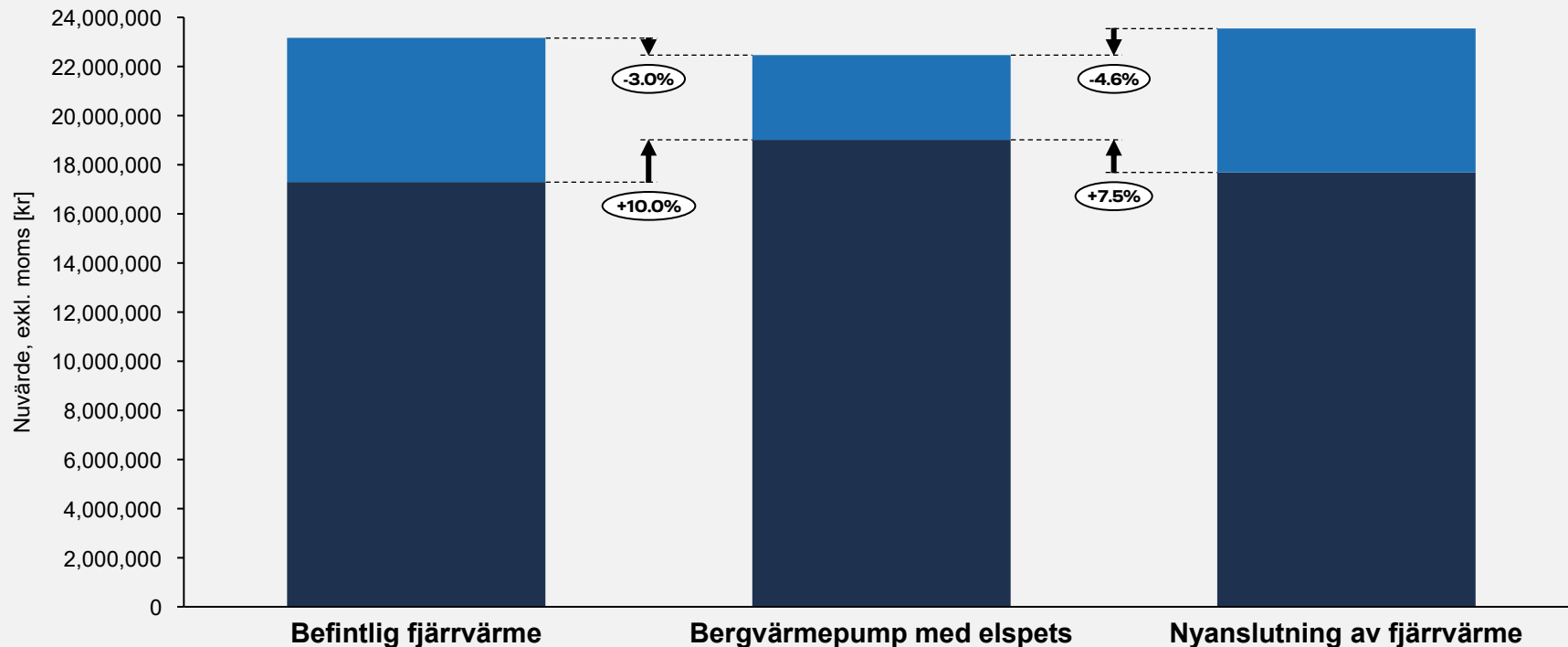
Livscykelkostnad 25 år, Haninge, Tyresö & Älta, Stor lokal, 1000 MWh/år, 360 kW



Fjärrvärmens konkurrenskraft

4%
7%

Livscykelkostnad 25 år, Gustavsberg, Stor lokal, 1000 MWh/år, 361 kW



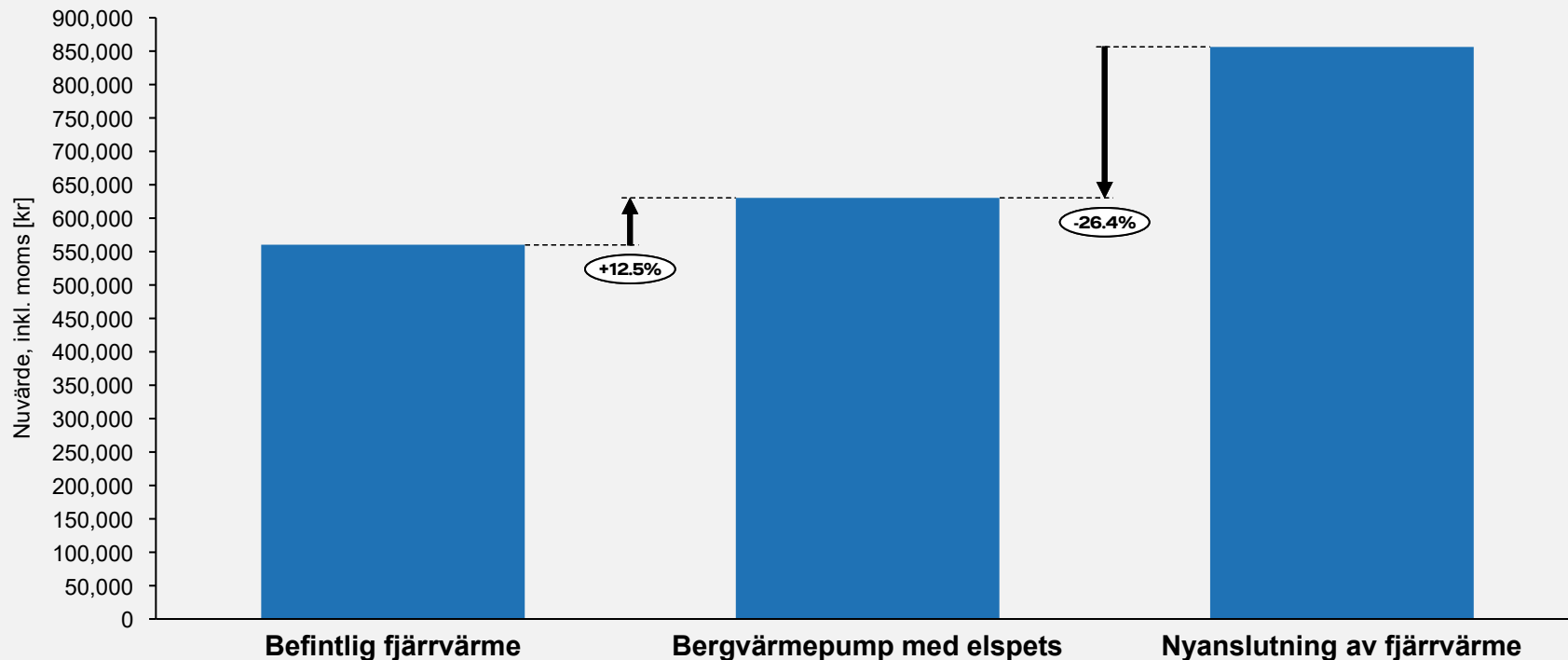


Villa
20 MWh/år
4% kalkylränta

Fjärrvärmens konkurrenskraft

■ 4%

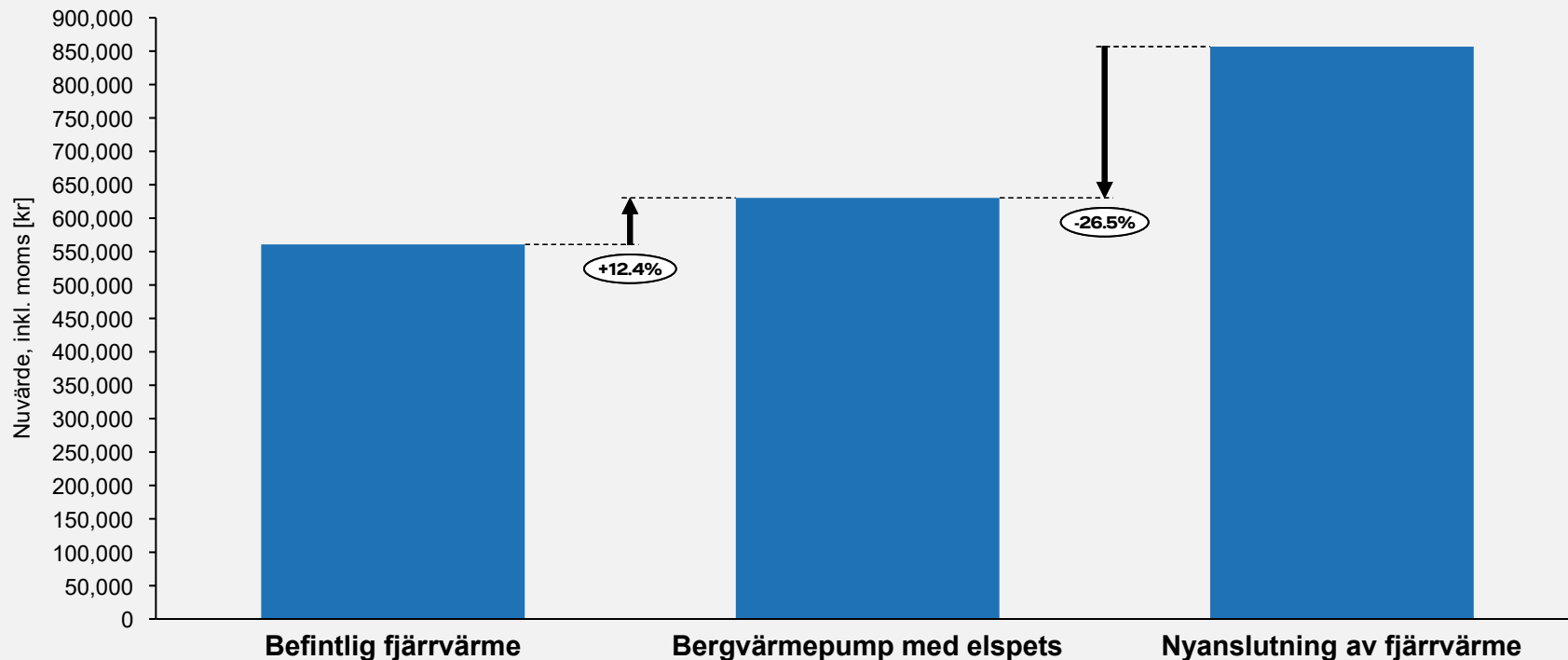
Livscykelkostnad 25 år, Haninge, Tyresö & Älta, 20 MWh/år, 7 kW



Fjärrvärmens konkurrenskraft

■ 4%

Livscykelkostnad 25 år, Gustavsberg, 20 MWh/år, 7 kW



A woman with light brown hair tied back, wearing a green button-down shirt, holds a large, clear glass sphere in front of her face with both hands. She is looking directly at the camera through the sphere. The background is a softly lit indoor space with a window and a plant visible on the left.

Frågor och diskussion

Återkoppling från Samrådsmöte 2

Vad händer med ägarprocessen?

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

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

Höjs samtliga prisdelar lika mycket vid en prisjustering?

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

Vill Vattenfall vara ekonomiskt konkurrenskraftiga jämfört med bergvärme, vid nyanslutning och en kalkylränta på 4%?

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

Varför producerar ni inte mer biomassa i egen regi?

Flödespremien är för låg

**Vad fungerar bra i
dagens samråds-
process?**

**Finns det något
som ni skulle vilja
se annorlunda?**



**Vad värdesätter ni
förutom pris kring olika
värmelösningar?**

**Vilka faktorer är
viktigast för er när ni
värderar olika
uppvärmnings-
alternativ?**



Vilken typ av information skulle ge er ännu bättre förståelse för framtida prisutveckling?

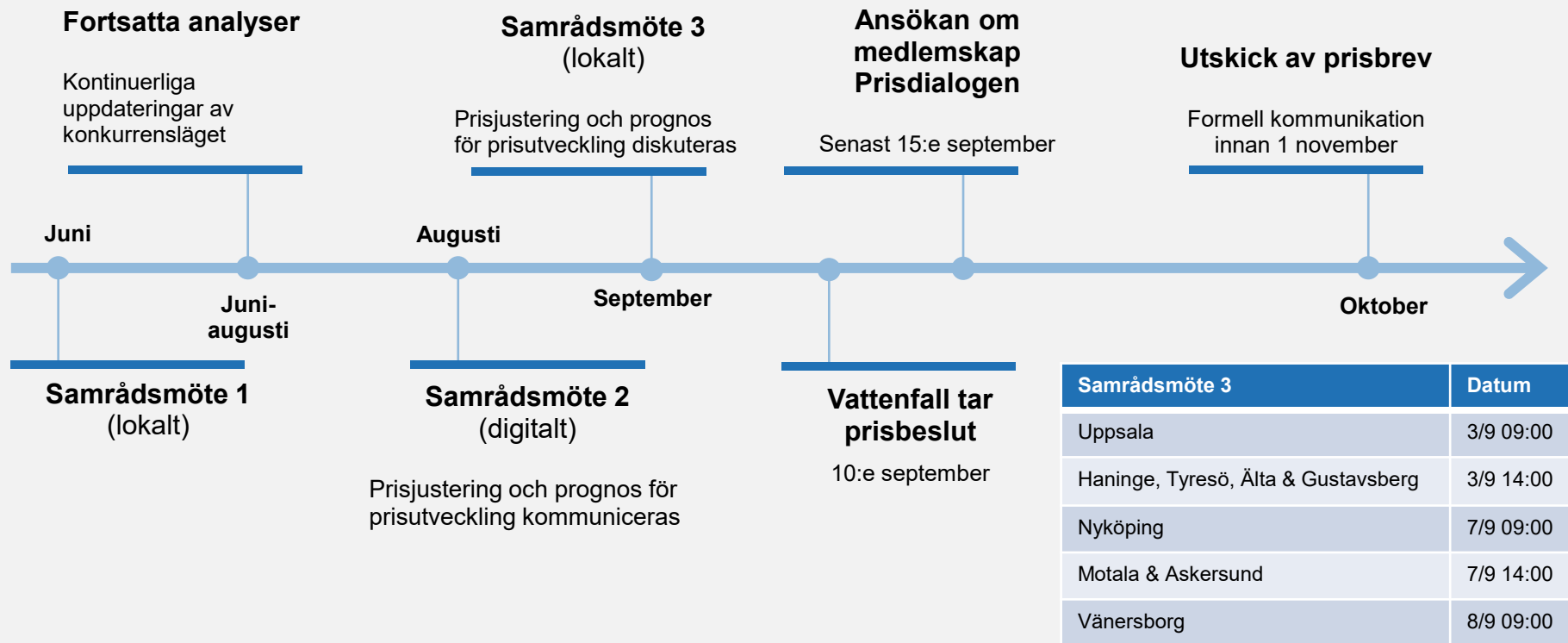




Nästa steg

Nästa steg i prisprocessen

Samrådsmöten i augusti och september



QR-kod till enkäten



Tack för idag!

Fjärrvärmén är här!

