

Prisändringsmodell Sollentuna Energi & Miljö 2023

2022-09-02

Prisändringsmodellen

En väl fungerande värmemarknad förutsätter både välinformerade kunder och leverantörer som öppet redovisar hur de ändrar sina priser. Därför har Riksbyggen, SABO och Energiföretagen tillsammans tagit fram Prisdialogen mellan kunder och fjärrvärmeföretag. Från och med 2019 är också Fastighetsägarna ordinarie medlem i Prisdialogen.

Syftet är att stärka kundens ställning, att åstadkomma en rimlig, förutsägbar och stabil prisändring på fjärrvärme samt att bidra till ett ökat förtroende för fjärrvärmelieferantörernas prissättning.

Sollentuna Energi & Miljö (SEOM) vill med medlemskap i Prisdialogen behålla och stärka det förtroende vi har hos våra kunder. Fjärrvärmens pris ska vara konkurrenskraftigt och sättas i en dialog.

Här presenteras hur prissättningen för fjärrvärme till småhus, näringsverksamhet inklusive bostadsrättsföreningar och samfälligheter går till. Du kan också läsa om våra prisåtaganden för perioden 2023-2025.

1. Prispolicy

1.1 Prissättningsprincip

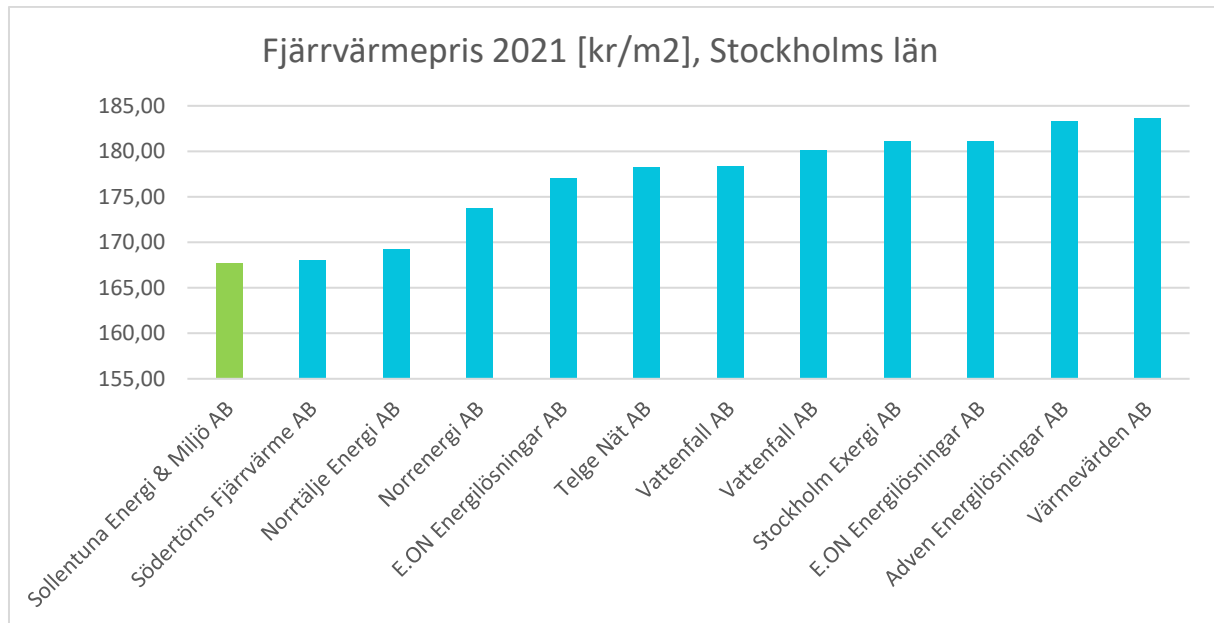
SEOMs prissättning av fjärrvärmens är kostnadsbaserad. Det innebär att alla kostnader för att bedriva verksamheten ska vägas in vid bestämning av en prisändring.

Våra utgångspunkter är att prissättningsprincipen ska ge stabilitet, vara påverkbar samt upplevas konkurrenskraftig mot kundens alternativ.

Vi sätter också fjärrvärmepriset utifrån följande principer:

- SEOMs prissättning av fjärrvärme ska återspegla varje enskild kundanslaggnings förbrukningsprofil och de kostnadskonsekvenser den medför.
- Fjärrvärmeverksamheten måste ha rimlig lönsamhet för att vi ska kunna investera och långsiktigt säkra leveranserna. En del av vinsten ger avkastning till ägaren – Sollentuna Kommun.

För närvarande ligger prisnivån för fjärrvärmens i Sollentuna lågt i förhållande till andra kommuner i vår region. Enligt senaste Nils Holgersson rapporten, se diagram nedan, så har SEOM det lägsta fjärrvärmepriset i Stockholmsregionen.



Figur 1 Jämförelse av fjärrvärmepreiser i Stockholmsområdet. Källa: Nils Holgersson Gruppen www.nilsholgersson.nu

Konkurrensen från andra uppvärmningsalternativ är någonting som SEOM hela tiden håller sig uppdaterad på. Det är främst värmepumpen som är det alternativ kunden funderar över. Här jobbar vi med alternativkostnadsberäkningar för att kunna bemöta kundens frågor kring vilket alternativ som ger bäst värde för kunden. Det är också väldigt viktigt att kunden även förstår de olika alternativens teknik, livslängd och prestanda och att det informeras om detta på ett neutralt sätt.

1.2 Pågående arbete hos fjärrvärmeleverantören

SEOM arbetar kontinuerligt för att effektivisera och förbättra verksamheten. Exempel på aktiviteter:

- Introducerar nya tjänster som optimerar och effektiviserar användning samt försörjningen av värme
- Minska returtemperaturerna i nätet
- Introducerar nya lösningar för bättre övervakning av kunden samt av fjärrvärmenätet
- Fortsätter öka andelen restvärme i vår produktionsmix
- Modernisering av fjärrvärmenätet.

1.3 Prisutvecklingsmål

SEOM ska ha en långsiktig och förutsägbar fjärrvärmepriissättning. Prisutvecklingsmålet anges för kommande året samt ger en inriktning för de två följande åren.

SEOMs långsiktiga avtal med Stockholm Exergi ger en viktig grund för en långsiktig stabilitet för den kostnadsutveckling SEOM har för fjärrvärmen i Sollentuna. SEOM jobbar aktivt med åtgärder som ska öka effektiviteten och sprida de operativa verksamhetsrisker vi och vår samarbetspartner Stockholm Exergi har.

1.4 Långsiktig prisutveckling

SEOM avser att tillämpa ovanstående prissättningsprincip gällande normalprislstan med en tidshorisont på 10 år. Företaget avser att behålla normalprislstans grundläggande prisstruktur, där kunden betalar för den effekt och energi den specifika kundanläggningen efterfrågar, samt en effektiviseringsdel som idag är en flödesavgift.

1.5 Energieffektivisering och prisstruktur

SEOMs prismodell ska så långt som möjligt återspegla kostnaderna för att långsiktigt hållbart producera och distribuera fjärrvärme. Samtidigt ska prismodellen åstadkomma incitament för att vi och våra kunder ska genomföra åtgärder som leder till en mer resurseffektiv försörjning och användning av den värme vi levererar till våra kunder.

1.6 Kostnader för anslutning av nya kunder

Varje ny fjärrvärmekund ska vara lönsam att ansluta till fjärrvärmenätet. En anslutningsavgift till fjärrvärmenätet beräknas individuellt för varje enskilt tillfälle. Beräkningen utgår från faktisk kostnad för att koppla in kunden. En kundkalkyl baserad på kundens behovsprofil ger grund för en livscykelkostnadsjämförelse som beskriver erbjudandets konkurrenskraft med alternativet.

1.7 Prisdialogen

Ändringar av priser, prisstruktur och prisändringsmodellen ska ske i dialog med kundrepresentanter i Prisdialogen.

1.8 Miljöbelastning och långtidsprognos

Vi och vår samarbetspartner (Stockholm Exergi) har stort fokus på att successivt minska klimatavtrycket från den värmeprodukt vi levererar till våra kunder i Sollentuna.

Miljöprestandan för 2021 hade följande profil:

Total primärenergifaktor		Total CO2 från förbränning [g/kWh]		Total CO2 från transport och prod. av bränslen [g/kWh]		Total andel fossilt	
Total primärenergifaktor, inkluderat köpt hetvatten från annat fjärrvärmebolag och såld/köpt produktspecifik fjärrvärme	0,07	Total CO2 från förbränning [g/kWh], inkluderat köpt hetvatten från annat fjärrvärmebolag och såld/köpt produktspecifik fjärrvärme	55,147	Total CO2 från transport och prod. av bränslen [g/kWh], inkluderat köpt hetvatten från annat fjärrvärmebolag och såld/köpt produktspecifik fjärrvärme	4,16	Total andel fossilt, inkluderat köpt hetvatten från annat fjärrvärmebolag och såld/köpt produktspecifik fjärrvärme	0,023

Målsättningen är att vi ska kunna erbjuda en fjärrvärmeprodukt som är klimatpositiv på några års sikt.

1.9 Avkastningskrav

Ägarens (Sollentuna Kommun) avkastningskrav innebär att bolaget ska lämna skälig utdelning för den verksamhet som värmeaffären innefattar till kommunen som ägare.

2. Prisändring och prisprognos för perioden 2023–2025

2.1 Prisprognos

För 2023 föreslås att fjärrvärmepriiserna för kundkollektivet höjs 4% i förhållande till priserna 2022. Vid samrådsmötet presenterades ett förslag på en prishöjning på 2% utifrån de ökade kostnaderna vi ser som framförallt är kopplade till vårt investeringsbehov i verksamheten de närmsta åren. Samtidigt flaggades det för en osäkerhet baserat på ökade priser på bränslen, bland annat förorsakade av kriget i Ukraina. Utifrån konsekvenserna av kostnadsökningarna på våra inköp föreslås en ytterligare ökning av priset på 2%.

Fortsatta kostnadshöjningen för fjärrvärmerna för perioden 2024–2025 bedöms uppgå till cirka 1–2 % per år. Detta förutsatt att omvärldsförändringar inte innebär fortsatt långsiktig påverkan på råvaruförsörjning och energipriser enligt ovan.

2.2 Normalprislista 2023

Konsekvenserna av den planerade prisjusteringen och hur den påverkar normalprislistan beskrivs nedan.

3. Prisstruktur

3.1 Normalprislistans struktur för bostadsrättsföreningar, samfälligheter och kommersiella fastigheter.

SEOMs normalprislista för fjärrvärme är uppbyggd av fyra komponenter; en effektdel med en effektavgift och en fast avgift, en energidel med en energiavgift, en flödesdel med en flödesavgift samt ett eventuellt pristillägg. Nedan beskrivs de olika delarna.

Effektavgift – Byggnadens effektbehov baseras som huvudregel på mätdata från vardagar under perioden 1 oktober–30 april när utetemperaturen är 10°C eller lägre. Effektbehovet bestäms utifrån mätdata och effektbehovet vid -15°C.

Energiavgift – Baseras på hur mycket värmebyggnaden förbrukar. Energiavgiften är indelat i sommarpris och vinterpris.

Flödeavgift – Beräknas utifrån vattenvolymen som passerar genom fjärrvärmecentralen under perioden då vinterpris råder.

Pristillägg – Byggnader/anläggningar som har en lägre utnyttjningstid än 2300 h/år betraktas som dellerans till kund.

Utnyttjningstid beräknas enligt: $Utnyttjningstid = \frac{\text{Energianvändning per år [kWh/år]}}{\text{Effektbehov [kW]}}$.

Genomsnittligt för en normalkund är att energidelen står för cirka 70% av den totala fjärrvärmekostnaden, medan effektdelen står för cirka 26% och flödesdelen för cirka 4%.

3.2 Prisstruktur för småhus

SEOMs normalprislista för fjärrvärme till småhus (fysiska kunder) är uppbyggd av två delar.

En fast del samt en rörlig del baserad på energibehov.

För en genomsnittlig kund med en förbrukning på 15MWh innebär detta en fast delkostnad motsvarande 30% samt en rörlig del som står för 70% av den årliga kostnaden.

4. Beskrivning av prisändring

4.1 Prisändring

Höjningen härleds till de ökade investeringar vi planerar de närmaste åren. Detta för att framtidssäkra infrastrukturen vi delar med våra kunder och dels till de kostnadsökningar vi ser för våra inköp som påverkar vår verksamhet. Utifrån ovanstående beskrivning föreslår vi att 2023 års fjärrvärmepris justeras med en prisökning på hela "kundkollektivet" motsvarande 4%.

Den totala föreslagna prishöjningen för villakunder på 4% fördelas på den fasta delen med en prisökning på 300 kr per år till 4600 kr (nuvarande pris 4300 kr), samt på den rörliga delen med en ökning på 17 kr/MWh till 692 kr/MWh (nuvarande pris 675 kr/MWh).

Ökningen för bostadsrättsföreningar, samfälligheter och kommersiella fastigheter fördelas lika på effektdelen och energidelen. Det vill säga 2% av den totala kostnadsökningen görs på effektdelen och 2 % av den totala kostnadsökningen görs på energidelen enligt tabellen nedan.

=		
Energi		
- Sommar	315 (306) kr/MWh	
- Vinter	629 (611) kr/MWh	
Flöde	2 kr/m ³	
Prisgrupp	Effekt	Fast
10-50	631 (586) kr/kW	1 554 (1 443) kr
51-210	600 (557) kr/kW	3 115 (2 893) kr
211-1300	550 (511) kr/kW	13 517 (12 553) kr
1301 -	486 (451) kr/kW	97 506 (90 553) kr
Effekttillägg	0,4 kr/h,kW	

Nuvarande pris inom parantes

Strategiska förändringar

SEOM jobbar med ett affärsdrivet fokus och att fortsatt intensifiera samverkan med våra kunder, med fokus på att skapa en mer resurseffektiv helhetslösning (ekonomiskt och miljömässigt).

Vi är fast beslutna att erbjuda våra kunder en utvecklingsresa som successivt minskar vårt tärande på jordens resurser och som ger ett ekonomiskt konkurrenskraftigt alternativ till andra värmelösningar. För att lyckas med detta behöver vi jobba närmare våra kunder.

Vi jobbar aktivt med att utöka vårt erbjudande av nya tjänster där våra kunder ska få möjlighet att kunna få bättre kontroll och verktygen som behövs för att kunna optimera, styra, använda och övervaka sin värmelösning i fastigheten. Förenkla, skapa trygghet och utveckla våra förutsättningar att leva hållbart är ledstjärnan i detta arbete.

Vår målsättning tillsammans med vår samarbetspartner Stockholm Exergi är att kunna erbjuda en klimatpositiv fjärrvärme redan 2025.

Vi planerar också för att kunna ge våra värmekunder fler valmöjligheter för hur ni som kund avtalar/köper värmen från oss.

Grundprinciperna i vår prismodell ska fortsatt bygga på principerna att kunna vara påverkbar, den ska vara följsam för den kostnadsstruktur vi har som leverantör samt ge en rättvis kostnadsfördelning inom vårt "kundkollektiv". Vi som leverantör ger våra kunder tillgång till en efterfrågad kapacitet samt den energivolym man har som kund. Prismodellen ska även kunna spegla den enskilda användarens förmåga att använda den energi vi skickar ut, dvs att uppnå så låg returtemperatur som möjligt.

För att exempelvis få bättre följsamhet kopplat till vår fasta och rörliga kostnadsstruktur är det mycket sannolikt att vi successivt vill öka enhetspriset på effekt (kapacitetsdelen) samt då justera ned energipriset.

På sikt är vår målsättning att våra nya satsningar ska ge utrymme för lägre driftskostnader och därmed utrymme för att öka vår attraktionskraft som leverantör av värme.

5. Kunddialog

För att upprätthålla en god dialog med SEOMs fjärrvärmekunder kommer SEOM att genomföra lokala prisdialogmöten.

Nedanstående möten kommer att hållas inom ramen för prisändringsmodellen:

Information och samrådsmöte mars:

Syftar till att informera och ge kunderna möjlighet att komma med synpunkter på utkast till uppdaterad prisändringsmodell.

Avslutande Samrådsmöte augusti:

Syftet med det avslutande samrådsmötet är att ge kunderna möjlighet att lämna synpunkter på fjärrvärmeleverantörens sedan förra mötet ev. uppdaterade prisändringsmodell. I och med mötet slutförs årets prisdialog.

Prislista:

Senast två månader före prisändringsdatum ska ny prisinformation vara kunder tillhanda.

Prisändringsdatum:

Nytt pris gäller från 1 januari respektive år.

Förslag till agendan för informations- och samrådsmöten är enligt nedan:

Samrådsmöte:

- Genomgång och diskussion av utkast till uppdaterad prisändringsmodell
- Fjärrvärmelieferantören redogör för sin prissättning och var som ligger till grund för prisändringar
- Förslag till prisändring år 1
- Prognos för prisändring år 2 och 3 och eventuella förslag till prislöften och pristak
- Kunderna lämnar synpunkter
- Leverantören bemöter synpunkter
- Diskussion kring behovet av samrådsmöten med övriga intressenter
- Information om avslutande samrådsmöte.

Avslutande samrådsmöte:

- Protokolljusterare utses bland kunderna
- Leverantören bemöter synpunkter som framkommit under tidigare samråd
- Genomgång av uppdaterad prisändringsmodell
- Prisändring år 1
- Prognos för prisändring år 2 och 3 och eventuella förslag till prislöften och pristak
- Kunder lämnar synpunkter
- Leverantören bemöter synpunkter
- Information om hur eventuella kvarstående synpunkter hanteras
- Utvärdering av årets lokala Prisdialog
- Planering av Prisdialogen inför nästkommande år inklusive tidsplan
- Fjärrvärmelieferantören informerar om ansökan om förlängt medlemskap i Prisdialogen.

6. Nyanslutning av kunder till fjärrvärmenätet

Nyanslutningar ska på affärsmässig grund bära sina egna kostnader. Erbjudandet tas fram till varje kund efter förutsättningarna vid varje specifik anslutning med avseende på dimension och avstånd till distributionsledning.