

Utkast Prisändringsmodell Fjärrvärme 2026

En tydlig och öppen dialog om fjärrvärme

För att värmemarknaden ska fungera på ett bra sätt behövs en öppen och tydlig dialog mellan oss som fjärrvärmeleverantör och dig som kund. I flera år har vi deltagit i Prisdialogen – ett initiativ för att på ett strukturerat sätt redovisa och diskutera hur fjärrvärmepriset utvecklas här i Sollentuna.

Under 2024 valde vi att ta ett nytt steg. Vi vill att vår kunddialog ska spegla vilka vi är, nämligen ett lokalt och rotat energi- och miljöbolag med hjärtat i Sollentuna. Det betyder att vi vill vara nära våra kunder, lyssna aktivt och vara öppna med våra planer, inte bara för fjärrvärme.

I det nya formatet samlar vi dialogen kring priser, men också kring alla våra andra produkter och tjänster. Allt på ett och samma ställe, så att det blir enklare för dig som kund att få en helhetsbild.

Samtidigt vill vi bevara mycket av det som fungerat bra i Prisdialogen – både i innehåll och struktur. Som ett led i detta presenterar vi här vårt utkast för prisändringsmodell 2026.

Prispolicy

Prissättningsprincip

Vi på SEOM vill att fjärrvärme ska vara ett tryggt, klimatsmart och konkurrenskraftigt val för dig som kund. Därför bygger vår prismodell på **kostnadsbaserad prissättning** – det vill säga att priserna speglar våra faktiska kostnader för att leverera en säker värme. Samtidigt behöver vi

säkerställa en långsiktig och hållbar ekonomi som ger en rimlig avkastning i nivå till ägarnas krav, Sollentuna kommun.

Vi vill att vår prissättning:

- ska vara **stabil och förutsägbär**
- ska återspegla hur du använder fjärrvärmens och gå att påverka
- ska kännas **rättvis och konkurrenskraftig** jämfört med andra alternativ

Priset på din fjärrvärme ska spegla din **unika användning**, och vi strävar efter att inga kunder ska behöva bära kostnader för andras förbrukningsmönster.

SEOM har idag det **lägsta fjärrvärmepriset i Stockholmsregionen** enligt den senaste Nils Holgersson-rapporten. Det är ett resultat av vårt långsiktiga arbete med att pressa kostnader och effektivisera verksamheten – utan att kompromissa med trygghet eller miljöhänsyn.

Vi på SEOM håller hos ständigt uppdaterade kring konkurrensen från andra uppvärmningsalternativ, så som värmepumpen. Här jobbar vi med alternativkostnadsberäkningar för att kunna bemöta kundens frågor kring vilket alternativ som ger bäst värde. Det är också av yttersta vikt att du som kund förstår tekniken för de olika alternativen, livslängd och prestanda, samt att du får information kring detta på ett neutralt sätt.

Vi jobbar ständigt med förbättringar

För att hålla nere priserna och öka värdet för dig som kund satsar vi på flera utvecklingsområden:

- **Digitala tjänster** som hjälper dig använda värmen smartare
- **Mer restvärme** från lokala verksamheter
- **Lägre returtemperaturer** i våra nät
- **AI och digitalisering** för intern effektivitet
- **Briststyrning** genom uppkopplade kunder
- **Klimatkompenserad fjärrvärme** som tillval
- **Optimerade investeringar** genom riskbedömda reinvesteringar

Samtidigt pågår många nya byggprojekt i kommunen. Det bidrar positivt till fjärrvärmeaffären och kunderna men kräver också nya investeringar.

Prisutvecklingsmål

Vi tror på öppenhet. Därför genomför vi alla förändringar i prisnivå eller struktur i nära **dialog med våra kunder och kundorganisationer**.

Vår största kostnadspost är inköp av fjärrvärme från Stockholm Exergi och de senaste årens kraftiga prisökningar har uppstått som en konsekvens av starkt ökade priser på bränslen som används för att producera fjärrvärmen. Men vårt avtal med Stockholm Exergi ger en långsiktig stabilitet för kostnadsutvecklingen för fjärrvärmen i Sollentuna. Tillsammans arbetar vi aktivt för att:

- effektivisera produktionen,
- sprida risker,

- och hantera höjda kostnader för insatsvaror som biobränsle.

Långsiktig prisutveckling

Vi avser att tillämpa vår prissättningsprincip med en tidshorisont på 10 år. Vi avser även att behålla normalprislistans grundläggande prisstruktur, där kunden betalar för den effekt och energi den specifika kundanläggningen efterfrågar, samt en effektiviseringsdel som idag är en flödesavgift. Vi planerar också att ta fram alternativa prismodeller som breddar kundens möjligheter till val som bäst passar deras behov och önskemål.

Energieffektivitet ska löna sig

Vi vill att prismodellen ska **belöna effektivt användande** – till exempel genom att sänka returtemperaturer. Då blir hela värmesystemet mer resurssnålt och hållbart.

Nyanslutningar

Alla nya anslutningar ska vara **lönsamma**. Därför baseras anslutningsavgiften på faktisk inkopplingskostnad och en **livscykelkalkyl** som jämför med andra uppvärmningsalternativ.

Miljöpåverkan

Fjärrvärme har väldigt liten miljö- och klimatpåverkan då den tar vara på restvärme och spill som annars hade gått förlorat. Vi och vår samarbetspartner Stockholm Exergi har stort fokus på att successivt minska klimatavtrycket från den värmeprodukt vi levererar till våra

kunder i Sollentuna. I tabellen nedan kan du se utsläppsvärdena för SEOMs fjärrvärme 2024.

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.	Total CO2 från förbränning [g/kWh], inkluderat köpt hetvatten från annat fjärrvärmebolag och såld/köpt produktspecifik fjärrvärme.	Total CO2 från transport och produktion av bränslen [g/kWh], inkluderat köpt hetvatten från annat fjärrvärmebolag och såld/köpt produktspecifik fjärrvärme.	Total andel fossilt, inkluderat köpt hetvatten från annat fjärrvärmebolag och såld/köpt produktspecifik fjärrvärme.
0,319	57,332	3,808	0,004

Så är fjärrvärmepriiset uppbyggt

För flerbostadshus och kommersiella fastigheter består normalprislistan av fyra delar:

1. **Effektavgift** – baseras på byggnadens värmebehov vintertid
2. **Energiavgift** – skiljer på sommar- och vinterförbrukning
3. **Flödesavgift** – beror på hur mycket vatten som cirkulerar

4. **Pristillägg** – för anläggningar med låg utnyttjningstid

För en normalkund står energi för cirka **70 %**, effekt för **26 %** och flöde för **4 %** av totalkostnaden.

För **småhus** består normalprislistan av två delar:

- En **fast avgift**
- En **rörlig avgift** beroende på energiförbrukning

För en genomsnittlig småhuskund (15 MWh/år) utgör den fasta delen ungefär **30 %** och den rörliga **70 %** av årsavgiften.

Förslag på prisjusteringar 2026–2028:

2026: Vi föreslår att fjärrvärmepriset höjs med **4–6 %**. Denna justering är ett direkt resultat av de stora kostnadsökningar vi sett sedan starten av kriget i Ukraina.

2027–2028: Osäker omvärld gör att vi signalerar möjliga höjningar på **2–5 % per år**.

Det handlar framför allt om:

- **Kraftigt stigande priser på insatsvaror:** Biobränslen och avfall, två viktiga delar i vår värmeproduktion, har ökat med 50–100 %.

- **Ökande investeringsbehov:** För att upprätthålla ett robust och modernt nät krävs att vi fortsätter vår successiva förnyelse av infrastrukturen.
- **Räntekostnader och amorteringar:** I takt med höjda räntor påverkas även våra kapitalkostnader.

Vi gör vad vi kan för att motverka dessa ökningar – men för att kunna fortsätta leverera trygg och hållbar fjärrvärme behöver vi justera priset.

För att förbättra följsamheten till våra kostnadsstrukturer ser vi över:

- en möjlig **höjning av effektpriset** (kapacitetsdelen),
- samt ett **sänkt energipris**.

Det är en förändring som på sikt kan leda till både **lägre driftskostnader** och ökad attraktionskraft för fjärrvärmerna.

Kunddialogen – viktigare än någonsin

Vi fortsätter att bjuda in till **kundmöten** där vi diskuterar prisutveckling för alla våra affärsområden. Vi är även angelägna att denna kunddialog ska innefatta andra frågor som är värdefulla för dig som kund. Under hösten 2025 händer detta:

- **September:** Kundevent där vi presenterar och diskuterar prisändringsmodellen för 2026.

- **September/oktober:** Budgetbrev till alla kunder med prognos för 2026.
- **Senast två månader före:** Slutlig prisinformation skickas ut.
- **1 januari 2026:** Ny prislista börjar gälla.