

Samrådsmöte 1 inom Prisdialogen

Protokoll**Datum: 2026-06-11****Plats:****Solna och digitalt via Microsoft Teams****Närvarande kunder:**

Johan Ekman

AMF Fastigheter

Närvarande kunder digitalt:

Caroline Ödin

Fabège

Christer Forsblad

AMF fastigheter

Hanna Marklund

Jernhusen

Jörgen Andersson

JM AB

Linus Karlsson

Fastighets AB Förvaltaren

Magnus Petersson

Signalisten

Maria Kalén Söderberg

Riksbyggen

Mathias Ringberger

Fastighetsägarna Stockholm

Närvarande Norrenergi:

Johan Nilsson,

Försäljningschef

Patrik Thomaeus,

Ekonomichef

Sonya Trad,

Affärsutvecklare

Erik Kornfeld

VD

Zacharias Sköld,

Marknadsanalytiker

Sammy Öhrling,

Bränslechef

Inbjudna ej närvarande

Magnus Kruså

Akademiska Hus

Lena Boberg

Alecta

Mika Tuomikoski

Alecta

Björn Malm

AMF Fastigheter

Ted Hengren

Atrium Ljungberg

Max Thun

Balder

Filip Elland

Castellum

Alexander Pasku

Corem

Petter Frändh

Fahlin förvaltning

Elvira Andersson

Fastighetsägarna Stockholm

Johan Wejdmark

Fastighetsägarna Stockholm

Svante Hedström

Fastpartner

Erik Juhlin

HSB

Rikhard Ståhl

HSB

Mattias Dahlberg

Humlegården

Leif Engström

Locum

Petra Kinnerberg

Region Stockholm

Christopher Köhler

Sagax

Nicklas Johansson

Signalisten

Mikael Olsson	SISAB
Erica Ericsson	Skandiafastigheter
Johan Sellin	Skandiafastigheter
Christer Lindoff	SKB
Fredrik Kent	SKB
Jesper Stråhle	SSSB
Peter Skanvik	SSSB
Mattias Sikström	Stena fastigheter
Gabriella Castegren	Stockholmshem
Björn Andersson	Vasakronan
Jonatan Ståhlberg	Vasakronan
Karin Mizgalski	Wallenstam
Robert Norin	Wallenstam
Fredrik Olofsson	Wåhlin

Presentationsrunda

Kort presentation av alla deltagare

Val av justerare

Johan Ekman AMF fastigheter

Kundernas förväntningar på årets prisdialog

- Förväntar sig en bra dialog och tydliga riktlinjer
- Vill se hur prisutvecklingen ser ut framgent
- Vill se hur Norrenergis framtida produktion kommer att se ut.
- Förväntar sig en tydlig plan för hur fjärrvärmens kommer att vara hållbar (miljö) och konkurrenskraftig i framtiden
- Förväntar sig en diskussion kring alternativkostnader

Hänt sen förra prisdialogen

Nytt från våra kunder och deras utmaningar

Många av våra kunder har fokus på digitalisering för att skapa en bra grund för bättre styrning av fastigheterna. Man gör ombyggnationer, renovering och energibesparingar. Några arbetar också med att implementera solceller.

Aktuellt på Norrenergi

Norrenergi har startat ett arbete för att skapa långsiktiga strategier fram till 2040 för att utveckla vår produktion och våra erbjudanden för att kunna fortsätta att vara ett relevant energiföretag. I det arbetet kan även kunder komma att involveras för att bidra till strategiska riktlinjer och produktutveckling.

Det finns också en rad initiativ i ett kortare tidsperspektiv som ska bidra till att säkerställa att Norrenergi har en fortsatt effektiv och konkurrenskraftig produktion:

- **Ny Pelletsanna:** Norrenergi investerar i en ny pelletsanna som ska tas i drift 2027, vilket ska ersätta biobränslen och säkra effekten efter bortfall av avloppsvärme från Bromma reningsverk.
- **Sjövattenintag:** Två alternativ för nytt sjövattenintag utreds, där det primära är att fortsätta använda befintligt intag i Nockeby, och det sekundära är att anlägga en ny ledning mot Ulvsunda, för att möjliggöra fortsatt kyla- och värmeproduktion med våra värmepumpar.
- **Datacenterprojekt:** Ett pilotprojekt pågår för att ta tillvara restvärme från ett mindre datacenter, där värmepumpar installeras för att återvinna värme och minska produktionskostnader. Planerad driftstart är i december 2026. Det pågår också arbete med att utreda möjligheter att etablera ett datacenter på Solnaverket.
- **Förstärkt elinfrastruktur:** Ett projekt för att byta ut och förstärka ställverk och elledning pågår, i samarbete med Vattenfall, för att säkra framtida effektbehov och möjliggöra ytterligare expansion.
- **Revidering av normalprislistan:** Norrenergi informerade om pågående revidering av prisenormalprislistan. Våra kunder har i februari och april bjudits in att komma med synpunkter som vi har tagit hänsyn till. Ändringen av strukturen av normalprislistan är intäktsneutral.
 - **Förenklad Prismodell:** Den reviderade normalprislistan syftar till att vara mer pedagogisk och konkurrenskraftig, med incitament för kunder att påverka sina kostnader, och bygger på analyser samt kundsynpunkter från tidigare möten.
 - **Effekt:** Effektkomponenten justeras för att bättre spegla faktiska uttag och kostnader, med avläsning vid -10 C° och förändrad hantering av toppvärden.
 - **Energi:** Hög- och låglastkomponenten tas bort och priset ska bättre spegla Norrenergis produktionskostnader
 - **Returtemperaturavgift:** Temperaturtillägget ersätts av ett bonus-malus-system där kunder som ligger över snittet får en kostnad och de under får återbetalning, vilket ska öka rättvisan och incitamenten för energieffektivisering.
 - **Tidplan och implementering:** Den nya prislistan presenteras för våra kunder i maj 2027 och börjar gälla 1 januari 2028, vilket ska ge kunderna tid att förbereda sina system och budgetar. En körning där vi testade och applicerade nya prislistan på alla våra kunders anläggningar, visade att den högsta kostnadsförändringen för en enskild anläggning var ca 6%
- **Lastbalansering:** Norrenergi håller på att utveckla tjänster för lastbalansering med Danfoss som partner. Tre piloter har genomförts under 2025 - 2026. Baserat på erfarenheter från dessa har vi tagit fram två olika erbjudanden för kunder för att delta i lastbalansering beroende på typ av kund.
 - **Kunder utan eget styrsystem.** Ett erbjudande som främst vänder sig till BRF-kunder. Det är en energioptimeringstjänst inklusive driftövervakning. Har man en gammal reglerscentral som inte är kompatibel med systemet kan man dessutom inkludera en ny i tjänsten, mot en mindre månadsavgift. Energiptimeringstjänsten brukar ge en genomsnittlig besparing på 8% av värmeförbrukningen. I tjänsten ingår att man är med och bidrar till lastbalansering av hela fjärrvärmesystemet.
 - **Kunder med egna styrsystem.** Tjänsten innebär en lösning där vi integrerar kundernas system med Norrenergis kontrollrum. Mot en ersättning på 4% av effektagiften får Norrenergi skicka signal om styrning till kunden. Styrningen får bara göras för inomhustemperaturen inom intervallet + 0,5 C° till - 1 C°. Erbjudandet och villkor kommer att lanseras under hösten 2026

Inga kommentarer från kunder

Prisändringsmodell 2026–2028

Prispolicy

Prissättningsprincip – kostnadsbaserad och med hänsyn till konkurrenskraften

- Norrenergis prissättning är kostnadsbaserad då den utgår från kostnaderna för produktion och distribution av fjärrvärme. Resultatet ska göra det möjligt för Norrenergi att utveckla verksamheten på lång sikt.
- Därtill, ska priset vara konkurrenskraftigt över tid. Målet är att kunden upplever streamad värme från Norrenergi som det mest resurssmarta och prisvärda alternativet

Principen som är styrande för Norrenergis prissättning är att säkerställa en långsiktig affär med hänsyn tagen till konkurrenskraften.

Förslag till nya priser:

Prisändring 2027 4%

Prognos 2028 3%-5%

Prognos 2029 3%-5%

Motivering prisändring 2027

- För att säkerställa en långsiktig stabil affär gör vi, inför 2027, en prisjustering med hänsyn tagen till kostnadsutveckling i ett längre perspektiv. Till följd av geopolitiska händelser är den allmänna kostnadsutvecklingen svårare att förutsäga.
- Norrenergi har som ambition att hålla långsiktigt stabila och förutsägbara priser över tid. Bränslepriserna ligger på en fortsatt hög nivå, och vi ser risk för prisökningar på el- och biobränslen under 2027.
- Vi har gjort en bedömning av konkurrenskraften baserat på en modell framtagna av tredje part. Resultaten visar att Norrenergis erbjudande står sig gentemot alternativen för majoriteten av kundkollektivet, givet 2027 års prisjustering.

Enligt Norrenergis prispolicy som syftar till att säkerställa en långsiktig affär med hänsyn taget till konkurrenskraften är den samlade bedömning att vi gör en höjning av det genomsnittliga priset mellan 2026 och 2027 med +4%

Långsiktig prisutveckling

Prisändringsprincipen är justerad 2025 och avses att användas tills vidare, förutsatt att inga väsentliga omvärldsförändringar sker.

Norrenergi avser att justera nuvarande normalprislista med implementering 1 januari 2028. Vi har haft två kundmöten under våren 2026 för att få in synpunkter. Vi kommer att fortsätta arbetet och behöver våra kunders synpunkter för att kunna utforma erbjudanden som är relevanta

Vår prisstruktur

- En reviderad normalprislista kommer att gälla från 2028

Norrenergis kostnadsutveckling /Fjärrvärmens kostnader

- Kostnadsutvecklingen för bränslen ökade mellan år 2020 och till budget för år 2026 med drygt 50%.
- inför 2027 ser vi att kostnaden för våra bränslen ligger kvar på en hög nivå jämfört med perioden innan 2022.
- Omvärldsfaktorer gör prognoserna fortsatt osäkra.
- Det finns fortfarande ett gap mellan Norrenergis kostnader och intäkter

Kommentar från kunder med svar från Norrenergi

- En kund menade att det är missvisande att visa kostnadsökningar i procent jämfört med intäktsökning i procent. Om man jämför i absolut att tal så blir det inte samma resultat

Norrenergi tar med sig frågan och återkommer med en redovisning av historiska data i absoluta tal för intäkter och kostnader på samrådsmöte 2.

- Det skulle också vara intressant att se avkastning på totalt kapital för fjärrvärmeaffären.

Norrenergi tar med sig frågan och redovisar på samrådsmöte 2

- En kund vill att Norrenergi visar prognoser för kostnadsutveckling i intervall.

Norrenergi tar med sig frågan och redovisar på samrådsmöte 2

Bränslemarknaden:

Norrenergis bränslechef Sammy Öhrling gick igenom utvecklingen på bränslemarknaden och hur Norrenergi hanterar risker vid inköp av el- och biobränslen. Norrenergi har ökat lagringskapaciteten för pellets och säkrar elpriserna enligt mandat från styrelsen. Norrenergi använder Vattenfalls prissäkringstjänst för elinköp. Pelletspriserna är kopplade till naturgas- och oljepriser pga. att det alternativprissätts på en europeisk marknad.

Kommentar från kunder och Norrenergis svar:

- En kund påpekar att den följer Energimyndighetens långtidsscenarion för biobränslepriser och oroas av hur utvecklingen ser ut. Kunderna är oroliga för kostnadsutvecklingen på biobränslen och att fjärrvärmens tappas mer i konkurrenskraft än vad man själv inser.

Norrenergi jobbar både långsiktigt strategiskt mot 2040, men har också en rad konkreta initiativ som man jobbar med, för att effektivisera kostnaderna.

- Norrenergi prissäkrar idag 50% av elinköpen. Kunderna efterfrågar att Norrenergi redovisar de överväganden som gjorts kring den strategin.

Norrenergi återkommer på samrådsmöte 2 kring frågeställningen.

Fjärrvärmens konkurrenskraft

Norrenergi gör samlad bedömning av flera punkter för att bedöma konkurrenskraften för fjärrvärme så som leveranssäkerhet, enkelhet och bekvämlighet, miljö och hållbarhet, utveckling/digitalisering, ekonomi och tjänster som ger möjlighet till energibesparingar.

För punkten ekonomi visar Norrenergi resultat för konkurrensanalys för 2026 års prisläge. Norrenergi använde sig av en modell som, Utilifeed en tredje part, även i år tagit fram. Det är en oberoende kalkyl för beräkningen av konkurrenskraften med indata från Bengt Dahlgren. Norrenergi har gjort en konkurrensanalys för flera olika typhus, ett hus som är ett genomsnittligt hus i Norrenergis nät, ett Nils Holgersson-hus, ett befintligt och ett nytt kontorshus med bara värmebehov samt ett kontor med både värme- och kylbehov. Vid analysen kan Norrenergi konstatera att erbjudandet för fjärrvärme står för de flesta kunder, men ligger allt närmare, alternativet. Resultaten av konkurrensanalysen presenteras i intervall.

Kommentar från kunder och Norrenergis svar:

- En kund påpekar att vid en investering ser man till långsiktig prognos för elpriset och inte bara för nästkommande år. I ett osäkert omvärldsläge drabbar inte osäkerhet i elpriset kunden, då de säkrar sina terminer. Man räknar energiprisökningar fjärrvärme och el, och gör en nuvärdesberäkning och bedömer hur utfallet blir. Elpriset i Norrenergis konkurrensanalys speglar inte beslutsunderlaget kunden har. Kundens elpris har gått ner jämfört med fjärrvärmepriset som ökat nästan 30%.
- Kunderna bygger in funktioner för flexibilitet i sin styrning för att optimera elkostnaderna. Kunderna signalerar att de vill ha samma möjlighet som på el att styra på timme även på fjärrvärme.

Norrenergis svarar att vi ser över möjligheten att styra på timme i form av nya erbjudanden utöver normalprislistan

- En kund påpekar att det finns nya uppgifter för COP för flerbostadshus. Man återladdar borrhålet, har ackumulatortankar m.m. även i flerbostadshus. Uppgiften om COP i Norrenergis analys är för låg.

Norrenergi tar gärna emot underlag och uppföljningar som visar på andra uppgifter för COP än den som Utilifeed angett i modellen.

- Flera kunder påpekar att alternativkostnadens beräkningar som Norrenergi gör, inte speglar deras verklighet då de ser att fjärrvärmen inte är ekonomiskt lönsam i flera fall. Enligt kunderna är det så att i många fall är värmeanvändningen i Norrenergis typhus lika hög eller högre än vad kundernas hus använder totalt för el, värme och kyla

Norrenergi tar gärna emot underlag och uppföljningar som visar på energianvändningen i h

- En kundrepresentant efterfrågar om det finns ett uttalat avkastningskrav på bolagsnivå

Norrenergi svarar att vi inte har något uttalat krav från våra ägare men att vi jobbar på att få fram mer tydlighet i frågan

- Ta fram och presentera en visualisering av konkurrenskraften för fjärrvärme jämfört med alternativet per anslutningspunkt, för att tydliggöra hur många fastigheter som är konkurrenskraftiga.

Norrenergi tar med frågeställningen och utreder möjligheter att få den besvarad till samrådsmöte 2.

- Kunderna efterfrågar mer detaljerad tekniska indata till konkurrensanalysen.

Norrenergi tar med sig frågan och återkommer med djupare information i Samrådsmöte 2

Miljö, Digitalisering och Tjänsteutveckling: Norrenergi redovisade sitt arbete med Bra Miljöval, digitala tjänster och utveckling av nya tjänster för att möta kundernas behov och öka systemeffektiviteten.

Summering och avslut

Kunderna säger att de har fått inblick i hur Norrenergi jobbar med framtida produktion och prisutvecklingen framåt. Det har varit en bra dialog även om vi inte har samsyn i frågan om konkurrensanalysen.

För Norrenergi att följa upp till samrådsmöte 2

Norrenergi återkommer på kundernas förfrågan:

Kostnadsutveckling:

- Historisk avkastning på totalt kapital för fjärrvärmeaffären.
- Historisk utveckling för kostnader och intäkter i absoluta tal
- Kostnadsutveckling för de tre närmaste åren i ett intervall
- Norrenergi prissäkrar idag 50% av elinköpen. Kunderna efterfrågar att Norrenergi redovisar de överväganden som gjorts kring den strategin

Konkurrensanalys:

- Tabell på hur många/stor del av kunderna som hamnar i respektive förbrukningsintervall (65 kWh/kvm – 70 kWh/kvm)
- Visualisera konkurrenssituationen med ett punktdiagram som visar varje enskild anläggnings konkurrenskraft gentemot alternativet
- Kunderna efterfrågar tekniska indata till konkurrensanalysen.

Nästa möte

Torsdag 4 september kl 09:00-11:30 på Norrenergis kontor i Solna strand. Agenda och underlag kommer en vecka innan mötet.

Justeras:

Johan Ekman
AMF Fastigheter

Patrik Thomaeus
Norrenergi AB

Vid protokollet

Sonya Trad
Norrenergi AB



Verifikat

Dokument-ID 09222115557581363844

Dokument

Protokoll samrådsmöte 1 11 juni 2026

Huvuddokument

8 sidor

Startades 2026-06-18 11:51:16 CEST (+0200) av Carin

Keller (CK)

Färdigställt 2026-06-24 07:27:56 CEST (+0200)

Initierare

Carin Keller (CK)

Norrenergi AB

carin.keller@norrenergi.se

Signerare

Sonya Trad (ST)

sonya.trad@norrenergi.se

+46(72) 163 25 42

Signerade 2026-06-18 13:04:28 CEST (+0200)

Johan Ekman (JE)

johan.ekman@amffastigheter.se

Signerade 2026-06-18 12:46:55 CEST (+0200)

Patrik Thomaeus (PT)

patrik.thomaeus@norrenergi.se

+46(703) 88 08 41

Signerade 2026-06-24 07:27:56 CEST (+0200)

Detta verifikat är utfärdat av Scrive. Se de dolda bilagorna för mer information/bevis om detta dokument. Använd en PDF-läsare som t ex Adobe Reader som kan visa dolda bilagor för att se bilagorna. Observera att om dokumentet skrivs ut kan inte integriteten i papperskopian bevisas enligt nedan och att en vanlig papperutskrift saknar innehållet i de dolda bilagorna. Den digitala signaturen (elektroniska förseglingen) säkerställer att integriteten av detta dokument, inklusive de dolda bilagorna, kan bevisas matematiskt och oberoende av Scrive. För er bekvämlighet tillhandahåller Scrive även en tjänst för att kontrollera dokumentets integritet automatiskt på: <https://scrive.com/verify>

