

Prisändringsmodell Sollentuna Energi & Miljö 2024

2023-09-12

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 fjärrvärmeföretagens 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.

I detta dokument redovisar vi hur priset på fjärrvärme sätts för småhus och näringsverksamhet, inklusive bostadsrättsföreningar och samfälligheter, samt våra prisåtagande för perioden 2024–2026.

1. Prispolicy

1.1 Prissättningsprincip

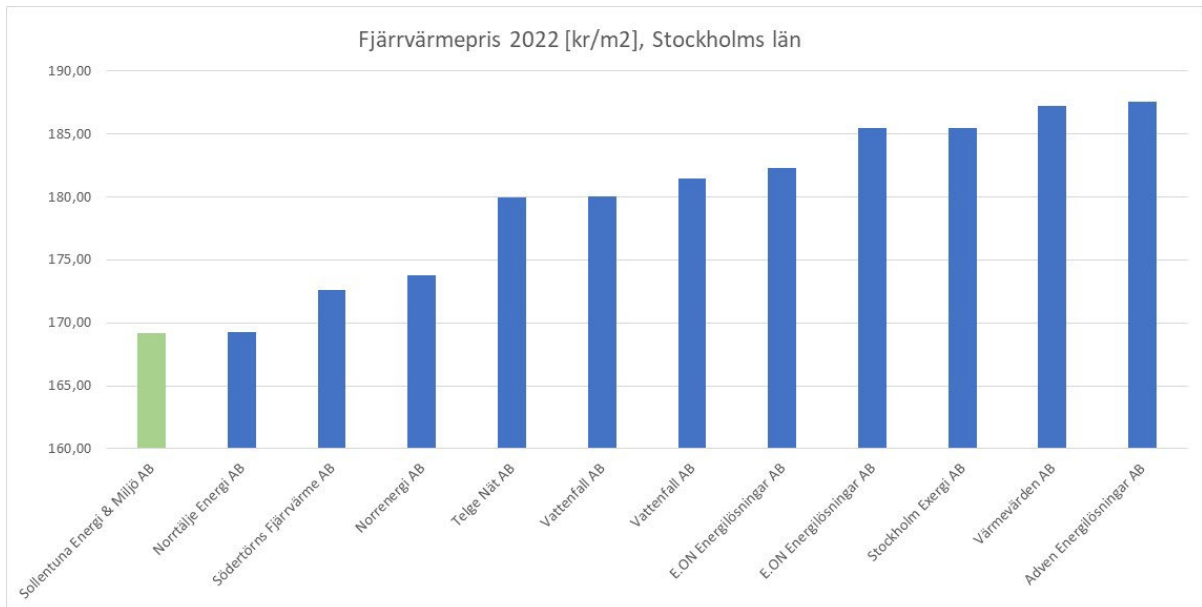
SEOMs prissättning av fjärrvärmens är kostnadsbaserad. Det innebär att alla kostnader för att bedriva verksamheten ska vägas in vid bestämning av en prisändring.

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 kundanläggnings 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 prisenivån 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 kring. 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. Det är också väldigt viktigt att kunden även förstår de olika alternativens teknik, livslängd och prestanda och att de informeras om detta på ett neutralt sätt.

1.2 Pågående arbete hos fjärrvärmelieferantören

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 kundens anläggning samt av fjärrvärmenätet
- Fortsätter öka andelen restvärme i vår produktionsmix
- Modernisering av fjärrvärmenätet.
- Åtgärder för att bli klimatpositiva

1.3 Prisutvecklingsmål

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

SEOMs 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. SEOM 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 den fungera som ett incitament för att vi och våra kunder ska genomföra åtgärder som leder till en mer resurseffektiv försörjning och användning av den värme vi levererar.

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 2022 hade följande profil. Det kan noteras att totala andelen fossilt har gått ner från 0,023 år 2021 till 0,009 år 2022.

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	0,056	Total CO2 från förbränning [g/kWh], inkluderat köpt hetvatten från annat fjärrvärmebolag och såld/köpt produktspecifik fjärrvärme	65,207	Total CO2 från transport och prod. av bränslen [g/kWh], inkluderat köpt hetvatten från annat fjärrvärmebolag och såld/köpt produktspecifik fjärrvärme	4,392	Total andel fossilt, inkluderat köpt hetvatten från annat fjärrvärmebolag och såld/köpt produktspecifik fjärrvärme	0,009

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 SEOM ska lämna skälig utdelning för den verksamhet som värmeaffären innefattar till kommunen som ägare.

2. Prisändring och prisprognos för perioden 2024 – 2026

2.1 Prisprognos

För 2024 föreslås att fjärrvärmepriiserna för kundkollektivet höjs med 9% i förhållande till priserna 2023. Detta sker som en prisanpassning för den ökade kostnadsnivå vi inledde 2023 och som vi nu fortsätter genomföra för 2024.

Det är en justerad höjning jämfört med den vi kommunicerade under våren.

Kriget i Ukraina har skakat om bränslemarknaden av biobränslen och avfall som är viktiga insatsvaror i vår produktion av fjärrvärme. Ryssland och Belarus har varit viktiga exportörer av biobränslen men kriget innebär att denna försörjningskedja har avbrutits. Även bristen på naturgas ökar efterfrågan på biobränslen i norra Europa. Priset på biobränslen har i princip fördubblats vilket ökar kostnaderna för att producera fjärrvärme i biobränsleanläggningar. Även avfallsmarknaden har upplevt en lokal bristsituation som lett till att det varit svårt att försörja produktionsanläggningar som använder avfall som bränsle. När vår leverantör (Stockholm Exergi) inköpare söker nya inköpskanaler innebär detta att vi behöver importera avfall från andra länder – något som ökar kostnaderna för transport och lagring.

I denna planerade höjning inkluderas även kostnader för det förnyelsearbete vi gör för att säkerställa en långsiktigt effektiv och tillförlitlig leverans av fjärrvärme till våra kunder

Fortsatta kostnadshöjningen för fjärrvärmen för perioden 2025 – 2026 är svårbedömd men vi vill signalera att prisjusteringar kan behövas om rådande omvärldssituation fortsätter. Enligt våra bedömningar kan det innebära en fortsatt ökning i storleksordningen 3–8 % per år.

2.2 Normalprislista 2024

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

3. Prisstruktur

3.1 Normalprislisans struktur för bostadsrättsföreningar, samfälligheter och kommersiella fastigheter.

SEOMs normalprislista för fjärrvärme är uppbyggd av fyra komponenter: en effektdel med effektagift + en fast del, en energidel med en energiavgift, en flödesdel med en flödesavgift samt ett eventuellt pristillägg. Nedan beskrivs de olika delarna.

Effektagift – 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 fås genom linjär interpolation (Effektsignatur).

Energiavgift – 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 delleverans till kund.

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

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 och en rörlig del baserad på energibehov.

För en genomsnittlig kund med en förbrukning på 15MWH innebär detta att den har en fast delkostnad som motsvarar 30 %, samt en rörlig del som står för 70 % av den årliga kostnaden.

4. Beskrivning av prisändring

4.1 Prisändring

Bränslet till produktionsanläggningarna som producerar fjärrvärme är en stor kostnadsdel. Bränslets prisökningar ligger på 50-100%. Detta gör att vi behöver höja vårt fjärrvärmepris med 9% vilket är mer än det vi kommunicerade under våren.

Även leveranserna av avfallsbränslen i form av byggavfall som eldas i Brista 2 där SEOM är delägare har minskat kraftigt. Det här beror på byggkonjunkturen i Sverige. Det byggs helt enkelt mindre vilket ger en mindre mängd byggavfall. Priset på det restavfall som behöver importeras för att försörja Brista 2 blir då betydligt högre.

SEOM fjärrvärmeverksamhet behöver även fortsatt hantera en successiv förnyelseprocess i sitt nät vilket innebär ökande investeringsbehov. Situationen med höga räntor och amorteringar leder då till ökade kostnader även här.

Prisändring för bostadsrättsföreningar, samfälligheter och företag

Normalprislstan - Höjning 9%
2/3 av höjningen på energi
Höjning flödesavgiften med 0,5 kr/m³
Resten av höjningen på effekt

Effektavgifter	Effektpris [kr/kW]	Fast del [kr]	Pristillägg [kr/(h*kW)]
10–50 kW	678 (631)	1 601 (1 554)	0,4 (0,4)
51–210 kW	645 (600)	3 284 (3 115)	0,4 (0,4)
211–1300 kW	591 (550)	14 678 (13 517)	0,4 (0,4)
1301-kW	522 (486)	104 447 (97 506)	0,4 (0,4)

	2023	Höjning [%]	Höjning [kr]	2024
Energipris (inkl moms)	692 kr/MWh	8,60%	59 kr/MWh	751 kr/MWh
Fast pris (inkl moms)	4 600 kr/år	10,00%	460 kr/år	5 060 kr/år

Säsongavgifter	Energipris [kr/MWh]	Flödespris [kr/m ³]
Sommar: April - oktober	684 (631)	
Vinter: November - mars	692 (600)	2,5 (2)

Prisändring för villakunder

Villaprislistan - Höjning 9%
2/3 av höjningen på energi
1/3 av höjningen på fast avgift

Inklusive moms	Fast avgift [kr]	Energipris [kr/MWh]
Villa	4 844 (4 600)	765 (692)

4.2 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 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 för att våra kunder ska få möjlighet att kunna få bättre kontroll och "verktyg" för att kunna optimera, styra och övervaka sin värmelösning. Ledstjärnan i detta arbete är att skapa trygghet och utveckla våra förutsättningar att leva hållbart.

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 man avtalar/köper värmen från oss.

Grundprinciperna i vår prismodell ska fortsatt bygga på principerna att den ska vara påverkbar, 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, det vill säga 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 april:

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

Avslutande Samrådsmöte september:

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
- Fjärrvärmeleverantören 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
- Fjärrvärmeleverantören 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.