



# PRISÄNDRINGSMODELL 2027-2029

Gällande normalprislista fjärrvärme  
för näringsidkare



## VÅR PRISPOLICY

### VÅRA PRISSÄTTNINGSPRINCIPER

HEM:s prissättning av fjärrvärme utgår från att vara ett konkurrenskraftigt uppvärmningsalternativ över tid och samtidigt bidra till en stabil affär med skälig avkastning på det investerade kapitalet. För att minska risken i fjärrvärmeaffär behöver prisstrukturen spegla kostnadsstrukturen och priset över tid ska också följa kostnadsutveckling. Prissättningen skall därför utgå från:

- Kundernas alternativkostnad över tid
- Fjärrvärmeaffärens kostnadsstruktur och kostnadsutveckling
- Prisstabilitet
- Likabehandling
- Valfrihet
- Öppenhet

HEM strävar efter att vara konkurrenskraftig jämfört med kundens bästa alternativ både vad gäller pris och kvalitet. Vad som är kundernas prismässigt bästa alternativ varierar över tiden. Främsta konkurrenten är värmepumpar. HEM åtar sig att på sin hemsida och inom ramen för Prisdialogen redovisa dessa jämförelser med tillhörande antaganden. *Fjärrkontrollen*

Prissättningen av fjärrvärme ska tillgodose kundernas önskemål om en stabil och långsiktigt förutsägbar prisutveckling. Priset för nästkommande år skall kommuniceras i god tid och för de två därpå följande åren skall ett förväntat prisintervall kommuniceras.

Likabehandlingsprincipen går ut på att likvärdiga kunder som köper likvärdiga produkter ska möta ett likvärdigt pris. Detta skall göras genom att normalprislistan skall användas så långt det är möjligt.



Härutöver vårdar HEM avtalsfriheten genom att, då så är motiverat av särskilda förhållanden, ingå ramavtal eller specialavtal med kunder som köper leveranser av en annan kvalitet än normal fjärrvärme (såsom exempelvis i andra temperaturintervall) eller med kunder som själva bidrar med vissa funktioner i affären (såsom exempelvis egna sekundärnät).

Som ett kommunalägt fjärrvärmeföretag lyder HEM under såväl kommunallagen som fjärrvärmelagen med dess krav på öppenhet. Därutöver tar sig öppenhetsprincipen uttryck genom den serie av kundmöten som genomförs i enlighet med Prisdialogens riktlinjer och genom att prisändringsmodellen görs allmänt tillgänglig på HEM:s hemsida.

Våra kostnader är i stor utsträckning fasta på kort sikt. Dessutom är våra marginalkostnader avsevärt lägre på sommarhalvåret än under vinterhalvåret då vi behöver ta till dyrare bränslen. Mot bakgrund av detta vill vi att vår kostnadsstruktur återspeglas i vår prisstruktur genom att effekt delen är relativt hög och att energipriset sommartid är lägre än vintertid. Vi bedömer även att kundernas alternativ delvis speglar dessa förhållanden.

## **PRISSÄTTNING AV NYANSLUTNINGAR**

HEM arbetar efter principen att varje ny fjärrvärmeanslutning skall bära sig själv ekonomiskt. Därför beräknas avgiften för nyanslutning individuellt för varje tillfälle, antingen för hela exploateringsområden eller för enskilda kunder. Detta innebär att tidigare anslutna kunder inte belastas via fjärrvärmepriset.



## VÅR VÄG TILL ETT KONKURRENSKRAFTIGT PRIS

För att kunna hålla ett konkurrenskraftigt pris och samtidigt leverera en rimlig avkastning till ägaren måste vi:

- Uppvisa god kostnadskontroll
- Ha en hög anpassningsförmåga, nya förutsättningar kräver förflyttning
- Maximera verksamhetens synergieffekter och flexibilitet
- Effektivisera
- Utveckla viktiga samarbeten och partnerskap
- Eliminera flaskhalsar i våra processer

En viktig egenskap att förhålla sig till i fjärrvärmeverksamheten är att det är infrastruktur som kännetecknas av långa ledtider, tunga investeringar och långa avskrivningstider. De beslut vi fattar idag får vi leva med i decennier. Då är det av högsta vikt att vi inte enbart håller nere den initiala utgiften utan också de drift- och underhållskostnader som följer under kommande år. Ett exempel på detta är att vi under senare år har valt att lägga extra resurser på det förebyggande underhållet och på så vis har kunnat minska kostnaderna för felavhjälpning och dyrare bränslen.

Samtidigt som vår verksamhet medför långsiktiga åtaganden är det nödvändigt att vi också säkerställer vår förmåga att snabbt kunna anpassa oss till förändrade förhållanden, oavsett om det handlar om skatter, miljöregler, bränslepriser eller kundaktiviteter etc. Vi ska aktivt och kontinuerligt bevaka vår omvärld och sträva efter en "lätt" balansräkning för att snabbt kunna ställa om vår verksamhet om så skulle krävas. HEM är en aktiv representant i branschföreningarna Energiföretagen Sverige och Avfall Sverige samt deltar i diverse lokala och regionala samarbeten.

Nyckeln till att uppnå lönsamhet inom fjärrvärmeverksamhet är att få ut maximalt av de synergimöjligheter som finns. Genom att på ett klokt sätt kombinera spillvärmekällor med kraftvärmeproduktion, ackumulatörer och topplastkapacitet mm kan ett plus ett bli mer än två och ett överskott skapas. För att kunna identifiera dessa synergimöjligheter måste verksamhetens alla



delar kännetecknas av affärsmässighet och teknisk förståelse. Ett exempel är hur vi sommartid använder överskottsvärme som annars hade gått till spillo för att producera kyla med hjälp av absorptionsteknik i ett upplägg som kommer både fjärrvärmens och fjärrkylan till del.

Som ett kommunalägt företag lyder HEM under diverse upphandlingsregler vars yttersta syfte är att öka genomlysning och konkurrens. Icke desto mindre finns det starka skäl att sträva efter att etablera goda och väl intrimmade samarbeten med våra leverantörer så att resursförsörjningen kan ske så friktionsfritt som möjligt. Ett bra exempel på detta är vår överenskommelse från 2015 med Höganäsverken angående omhändertagande av spillvärme, något vi hoppas kunna utöka i samband med att Höganäsverken expanderar sin produktion framöver. Ett par områden som kan utvecklas ytterligare avser vår bränsleförsörjning och hanteringen av våra restprodukter.

## VÅR SYN PÅ KUNDENS ALTERNATIV

Under de senaste åren har fjärrvärmebranschen i allt större utsträckning utvecklats mot en konkurrensutsatt värmemarknad som i hög grad påverkas av förändrade omvärldsfaktorer:

- Ekonomisk utveckling i samhället
- El- och energiprisutveckling
- Teknisk utveckling och innovation
- Marknad och konkurrens
- Skatter och andra gemensamt beslutade styrmedel

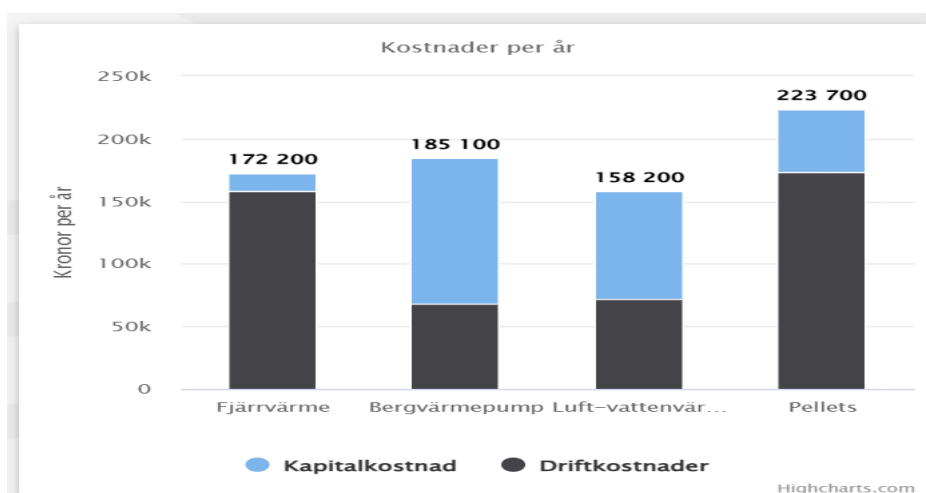
Fjärrvärmens möter framför allt konkurrens från värmepumpar och deras konkurrenskraft påverkas främst av utvecklingen av räntor, elpris, nätavgifter och köldmedier. Även pellets pannor kan under vissa förutsättningar konkurrera med fjärrvärme (även om den egna arbetsinsatsen är högre) och deras konkurrenskraft påverkas främst av räntor och biobränslepriser.



Vår uppfattning är att fjärrvärmepriset långsiktigt inte bör avvika mer än marginellt från kundens bästa alternativ. Härigenom tvingar vi oss själva att kontinuerligt effektivisera våra egna processer i samma takt som de konkurrerande teknikerna utvecklas vilket kommer både våra kunder och ägare till del.

Priser och räntor fluktuerar och vissa år är kallare/mildare än andra varför fjärrvärmepriset under enskilda år kommer ligga över eller under det bästa alternativet men över tid utgör det bästa alternativet ett bra riktvärde för fjärrvärmepriset.

HEM har i likhet med flera andra svenska fjärrvärmeföretag valt att samarbeta med konsultföretaget Profu och använder *Fjärrkontrollen*, ett av Profu utvecklat och kvalitetssäkrat verktyg för prisjämförelser mellan olika uppvärmningsalternativ. Nedan figur är resultat från Fjärrkontrollen med aktuella förutsättningar i Halmstad. <https://www.hem.se/foretag/varme-kyla/fjarrkontrollen>

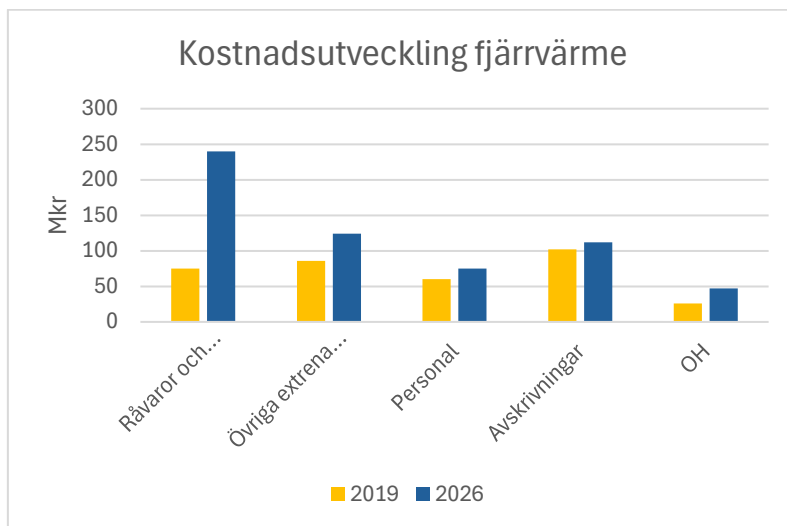


2026



## VÅR KOSTNADSSTRUKTUR

Nedanstående redogörelse syftar till att ge en förståelse för kostnadsstrukturen och kostnadsutvecklingen i HEM:s fjärrvärmeverksamhet.



Som framgår av diagrammet har HEM stora utmaningar på kostnadssidan med kraftiga kostnadsökningar under de senaste 6 åren. För HEM som eldar avfall och flis är det de stora kostnadsökningar på utsläppsrätter (sedan 6 år tillbaka) och flis (under senaste två åren) som håller i sig och pressar HEMs resultat. Dessutom har elpriserna fallit tillbaka vilket också påverkar affären negativt (nettoproduktion av el ger en intäkt).

Hela branschen står inför samma faktum på kostnadssidan men i olika omfattning främst beroende på vilka bränslen företagen använder.

I denna utmaning har HEM valt att fokusera på rotorsak framför att kompensera sig genom häftiga prisjusteringar. En central del i detta arbete är strategin som togs fram för 2 år sedan.



Den har 3 övergripande mål det handlar om att minska affärsrisker och framtidssäkra fjärrvärmerna:

- sänka kostnader (utan att öka balansomslutning)
- hållbarhet (resurshushållning, minimera miljöpåverkan, sund lönsamhet)
- ökad flexibilitet (robusthet).

Viktigt i strategin är att HEM ska minska sin riskexponering kring bränslena som ingår dagens produktionsmix. HEM arbetar för ökat inslag av spillvärme och alternativa uppvärmningsformer och undersöker möjligheten att lagra värme centralt och kundnära, korttid och över längre tid. Även möjligheterna att fånga in koldioxid och lagra alternativt använda för andra ändamål utreds vidare. I ett första steg pågår en förstudie året ut om koldioxidinfångning. Effekt- och energioptimering över hela värdekedjan ska ha fokus (systemgränsen är från det att värmen genereras med så lite primärenergi som möjligt via distributionen till att värmen skapar komfort, varmvatten eller processnytta hos kund). En förutsättning för denna förflyttning är att sänka nättemperaturerna. I det arbetet är flödestaxan ett väldigt viktigt verktyg.

Fjärrvärmens samhällsnytta stärks så ytterligare utöver nyttan med att leverera hållbar energi och betydelsen för elsystemet (avlasta och balansera).

En annan viktig del i strategin är att öka den interna effektiviteten. Översyn av processer och styrstruktur genomförs med målet att effektivisera organisationen i sig.

Kunden kommer också ha ett fortsatt fokus i den nya strategin och där handlar det allt mer om gemensamt värdeskapande.

Resultat kring aktiviteterna i strategin börjar nu synas. Den inre effektiviteten ökar, det har provborrats för säsonglagring, planerna för ökad mängd spillvärme har kommit en bra bit. Arbetet med att sänka nättemperaturer är i full gång bara för att ge några exempel.



## VÅR PRISSTRUKTUR

Fjärrvärmepriset för näringsidkare enligt Normalprislistan består av en effektdel och en energidel. Effektdelen är baserad på kundens effektsignatur och energidelen är säsongsdifferentierad så att ett relativt högt pris tas ut under perioden december-mars, ett relativt lågt pris tas ut under april-maj respektive oktober-november, och ett mycket lågt pris tas ut under perioden juni-september.

Det finns tre syften med denna prisstruktur:

- Att minska risken i HEM:s fjärrvärmeaffär genom att låta prisstrukturen spegla kostnadsstrukturen,
- Att spegla kundens alternativ som också till vissa delar består av en relativt stor fast kostnad (främst kapital och nätavgifter) samt högre kostnader för spets vintertid,
- Att ge kunderna incitament att reducera sitt effektuttag

## FÖRÄNDRINGAR AV PRISSTRUKTUREN DE KOMMANDE ÅREN

Kommande år kommer större delen av prisjusteringar göras på effektdelen. Effekten visar på vilket sätt värme används, det vill säga hur jämnt effektuttaget är. Effektuttag bestämmer vilken produktionsberedskap HEM behöver hålla. Därför kostar ett jämnare uttag mindre medan ett ojämnt uttag kostar mer. Alltså öka kostnaden på effektdelen är att premiera det kontinuerliga energiuttaget.

Ett annat viktigt motiv till att öka kostnaden för effekt är att få en bättre symmetri mellan intäkter och kostnader i fjärrvärmeaffären, och därmed stabilisera HEMs resultat.



## NY PRISKOMPONENT- Flödestaxa

I förra prisändringsmodellen skrev vi om vår pågående utredning att införa en priskomponent för hur effektivt flöde kunden har i sin fjärrvärmeanläggning. För 2026 har vi lagt till komponenten men prissatt den som 0 kr. Vi vill med införandet av flödestaxa styra mot ett resurs- och kostnadseffektivt energisystem. Syftet ska gynna kund, HEM och miljön på kort såväl som lång sikt.

Varför införs flödestaxa?

- Skapa en mer rättvis prissättning
- Öka effektiviteten i fjärrvärmenätet och på så sätt sänka våra produktionskostnader.
- Ge incitament att förbättra ineffektiva anläggningar, idag saknas ekonomiskt incitament att åtgärda höga flöden.

Formeln för priskomponenten består av en flödeskorrektionsfaktor som tar hänsyn till kundens framledning. Vilket innebär att om kunden har en lägre framledning så justeras flödespriset ner med motsvarande. För att motverka det högre flöde som en lägre framledning ger. Kostnaden för flödet beräknas sen genom "flöde x 24 h x antal dagar x flödespris (kr/m<sup>3</sup>)".

Formeln i sin helhet ser ut enligt:

$$0,0125 \times (\text{framledningstemperatur} - 60) + 0,50 \times \text{flödeskostnaden}$$

98% av våra kunder har redan idag ett bra flöde för dessa innebär förändringen ingen större påverkan. Införandet blir för HEM intäktsneutralt och på sikt ser vi att det kommer att sänka våra produktionskostnader och på så sätt vara en viktig del av att hålla nere framtida prisjusteringar.



## VÅRT ÅTAGANDE OM PRISÄNDRINGAR 2027-2029

För 2027 är vårt förslag att vi genomför följande prisjusteringar:

### Energipris per kWh (ex moms)

Vinter (Dec-Mars)	+1 öre	till 84,0 öre/kWh
Höst (April-Maj, Okt-Nov)	+1 öre	till 40,0 öre/kWh
Sommar (Juni-Sept)	Oförändrat	kvar på 22,0 öre/kWh

**Effektpriset ändras till 760 kr/kW (tidigare 720kr/kW).**

**Den nya flödeskomponenten 1kr/m<sup>3</sup>**

**Den totala prisförändringen hamnar på + 4,97 % inför 2027 för ett Nils Holgersson-hus (med normalt flöde)**

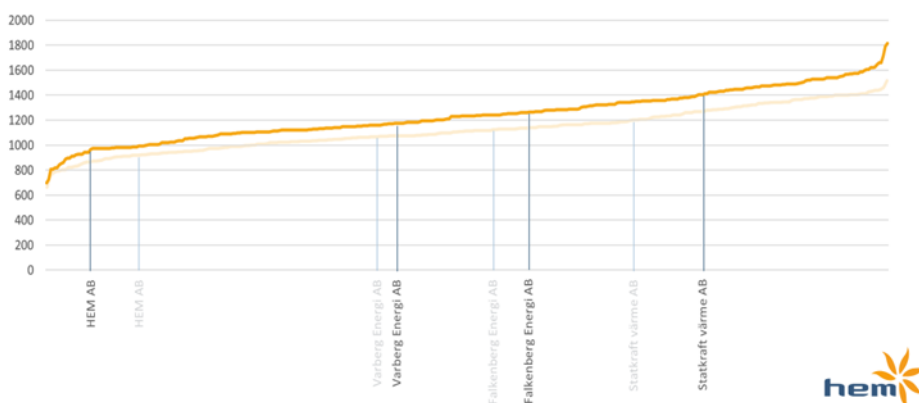
med fördelningen 2,4% enheter på flödeskomponenten 1,4% enheter på effekt och 1,2% på det rörliga energipriset.

Prisjusteringen för 2027 är fortsatt hög ur ett historiskt perspektiv men följer den strategi och plan HEM ifjol använde som argument för att just hålla tillbaka prisjusteringen på en hanterbar nivå jämfört med behovet ur ett lönsamhetsperspektiv och även jämfört med våra kollegor i branschen. Lönsamheten i HEMs fjärrvärmeaffär är fortsatt för låg (avkastningskrav på 5,5%) för att hålla tillbaka prisjusteringen för 2027. Det vi ser nu är att lönsamheten stärks succesivt och det är allt större utsträckning är på grund av minskade kostnader.



Bilden visar att HEM ligger på plats 21 lägsta fjärrvärmepris i Sverige 2025 (plats 30, 2024) och sannolikt tar någon placering ytterligare i år 2026. Medelprisökning i Sverige var 15,2% 2024 jämfört med HEMs ökning på 4,5%. Motsvarande siffror för 2025 hamnade på 9,2% för riket medan HEM höjde med 5%

## Fjärrvärmepris 2025

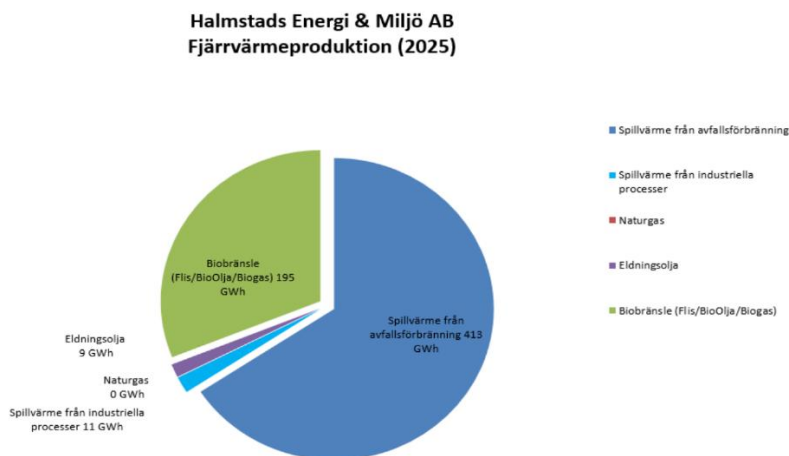


För 2028-2029 väljer HEM hålla upp **prisökningsintervallet 2-5 % motiverat av fortsatta stora osäkerheter kring omvärldsfaktorer och bränslepriser**. Därefter väntas prisutveckling återgå mer i linje med historiska nivåer.

## MILJÖVÄRDERING

Primärenergifaktor: 0,08

## BRÄNSLEMIX 2025



## FOSSILANDEL I PRODUKTIONSMIXEN

Andelen fossila bränsle år 2025 uppgick 1,4%. Stor andel av den mycket lilla andelen fossila bränsle förbrukades som startbränsle för avfallsförbränningen. I biobränsletårbiten stod flis för 175GWh och resten nästan enbart bioolja.



## KUNDDIALOG

Kunddialogen ska utföras genom en serie av möten i enlighet med Prisdialogens regler samt tids- och aktivitetsplan som presenteras översiktligt nedan.

Inledande möte/Samrådsmöte 1	24e april 2026
Samrådsmöte 2	juni
Ev. extra samrådsmöte	i augusti
Inlämning ansökan prisdialog senast	15e september
Avisering nytt pris	senast 1e november

Till kunddialogen skall ett representativt urval av kunder bjudas in. Det betyder att de största enskilda kunderna och representanter för ett större antal kunder (till exempel företrädare för Riksbyggens, HSB:s och Fastighetsägarnas medlemmar) bjuds in. Även kunder som anmält särskilt intresse eller rekommenderas av andra kunder bör bjudas in. För mer information om vad som avhandlats under mötena hänvisas till protokollen.

Prisdialogen har tagits fram av Riksbyggen, SABO och Svensk Fjärrvärme. Prisdialogen leds av en styrelse med representanter från dessa huvudmän. Läs gärna mer på [www.prisdialogen.se](http://www.prisdialogen.se)

Utöver Prisdialogen arbetar HEM sedan tidigare med ett tydligt kundansvar. Alla kunder ska ha fått en namngiven säljare/kundansvarig och ambitionen är att individuella träffar ska ske minst en gång varje år.

