

Näthyra – Den osynliga avgiften

En analys av hur näthyror påverkar bredbandskostnader



Förord

Rapporten "Näthyra – Den osynliga avgiften" är skriven av konsultbolaget Arthur D. Little på uppdrag av TechSverige och dess medlemmar Tele2, Telenor, Telia, Global Connect och Stadsnätsföreningen.

Ett kärnuppdrag för TechSverige är att tillsammans med medlemmar skapa bästa möjliga förutsättningar för en konkurrenskraftig svensk it-, telekom- och techbransch som driver innovation och utveckling i hela samhället. Ett bra investeringsklimat och väl fungerande marknader är avgörande för utbyggnaden av en säker digital infrastruktur och utvecklingen av nya innovativa tjänster till konkurrenskraftiga priser. Genom att lyfta såväl möjligheter som utmaningar och vara en arena för dialog vill vi verka för en samhällsutveckling där digitaliseringens möjligheter tas tillvara för ett konkurrenskraftigt och hållbart Sverige.

En utmaning som uppmärksammas av både branschen och i media är den näthyra som operatörer betalar till fastighetsägare för att leverera bredbandstjänster till de boende i framför allt hyresrätter. En utveckling mot upphandlingsmodeller som driver upp nivån på näthyror till orimliga nivåer i kombination med bristande transparens avseende näthyrens koppling till bredbandstjänsten riskerar att påverka den digitala utvecklingen negativt.

Området är komplext med en mängd aktörer i olika delar av värdekedjan, olika affärsmodeller och komplexa upphandlingar. För att underlätta en dialog mellan olika intressenter kring utmaningar och lösningar har TechSverige gett i uppdrag till Arthur D. Little att göra en faktabaserad beskrivning och analys av hur fastighetsägare upphandlar bredband till de boende samt dess konsekvenser. Vår förhoppning är att rapporten ska utgöra en bas för dialog och i förlängningen bidra till välgrundade beslut för ett konkurrenskraftigt och hållbart Sverige i digital framkant.

/TechSverige, Tele2, Telia, Telenor, Global Connect, Stadsnätsföreningen



Inledning



Under de senaste decennierna har näthyror, även kallade kickbacks i media, gått från att vara en mindre driftskostnad till att bli en betydande inkomstkälla för både privata och kommunala fastighetsägare.¹ Ursprungligen låg avgiften på 10–40 kr per hushåll och månad (exkl. moms) och var avsedd att täcka drift- och underhållskostnader samt i vissa fall investeringar i nätet. Idag ser situationen annorlunda ut, där näthyrorna i vissa fall ökat till över 200kr per bredbandskund och månad, vilket motsvarar en ökning på cirka 4,5 gånger mer än Sveriges KPI under samma period. Denna utveckling beror till stor del på hur upphandlingarna utformats av fastighetsägarna.

Näthyrnan har utvecklats till en intäktsdrivande faktor, där fastighetsägarens upphandlingsmodeller trissar upp näthyrnan, och har i stor utsträckning blivit en budgivning mellan operatörer om vem som kan betala högst avgift till fastighetsägaren för att få tillgång till nätet. Denna förändring har skapat en kedjereaktion genom värdekedjan (se Figur 1), där näthyrnan utgör ett allt högre kostnadsgolv som driver upp slutpriset för konsumenterna.

Dessa höjningar saknar i normalfallet koppling till faktiska kostnader för fastighetsägaren för att bygga ut eller underhålla fastighetsnäten. Detta gäller särskilt i de fall då fastighetsägaren har genomfört en permanent hyreshöjning genom vilken hyresgästerna redan har finansierat utbyggnaden av fastighetsnätet. I sådana fall finns det ingen utbyggnadskostnad alls som näthyrnan ska täcka. I praktiken har avgiften blivit en dold extrakostnad för slutkunderna och en inkomstkälla för fastighetsägaren, snarare än en avgift som speglar faktiska nätkostnader.

Fastighetsägarnas kontroll över fastighetsnäten spelar en avgörande roll på bredbandsmarknaden, eftersom operatörer måste få tillträde till dessa nät för att kunna leverera bredbandstjänster till miljontals hushåll i flerfamiljshus. Därför är det viktigt att förstå hur fastighetsägare upphandlar fast bredband via fiber och vilka konsekvenser detta får för slutkundspriser, tillgång till tjänster och innovation.

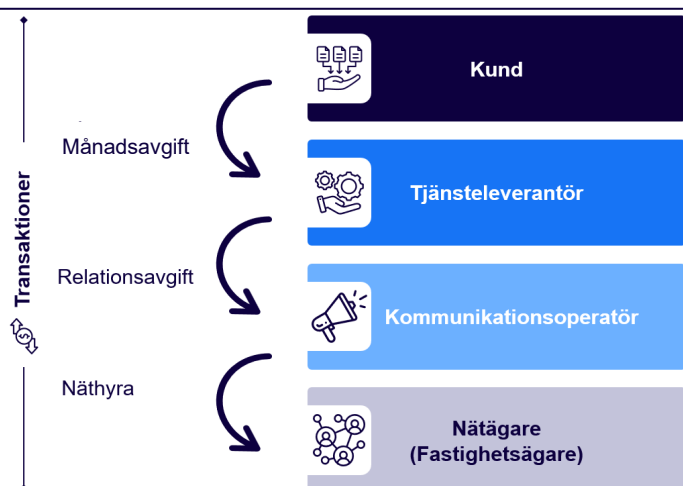
På sikt riskerar näthyrorna att leda till att fler hushåll väljer att inte ansluta sig till fast bredband, vilket i synnerhet gäller de mest sårbara i samhället. Digitaliseringen av offentlig sektor riskerar att försvåras, vilket påverkar tillgången till smarta samhällstjänster. Även nätens utveckling riskerar att hämmas när upphandlingar premierar höga näthyror snarare än kvalitet, säkerhet och innovation. Att de fasta bredbandspriserna ökar för slutkunderna riskerar att hämma digitaliseringen av Sverige.

Denna rapport undersöker hur fastighetsägare upphandlar fast bredband via fiber, hur ökade näthyror påverkar bredbandsmarknaden för flerfamiljshus och huruvida prisutvecklingen står i proportion till faktiska kostnadsökningar. Genom intervjuer med branscheexperter och intresseorganisationer, samt analys av upphandlingsprocesser och marknadsdata, belyser vi de mekanismer som ligger bakom prisutvecklingen, om den står i proportion till faktiska kostnadsökningar och vilka konsekvenser detta får för både konsumenter och det digitala samhället i stort. Rapporten är avgränsad till marknaden för fasta bredbandstjänster via fibernät till flerfamiljshus. Marknaden för fasta bredbandstjänster till villor eller bredband via mobilnätet inkluderas inte i analysen.

Figur 1: Transaktionsflödet i värdekedjan i den öppna modellen

- Idag upphandlar många fastighetsägare på ett sätt som prioriterar hög näthyra vilket innebär att den kommunikationsoperatör (KO) som betalar mest för tillgång till nätet ofta vinner upphandlingen
- Den högre kostnaden för näthyra påverkar i sin tur de relationsavgifter som KO erhåller från tjänsteleverantören
- För att täcka en högre relationsavgift höjer tjänsteleverantörerna sina slutpriser till slutkunden
- Resultatet är att slutkunden får betala ett högre pris för sitt fasta bredband, vilket inte kan kopplas till tjänstens innehåll eller kvalitet

Relationsavgift: Avgift som en tjänsteleverantör betalar till kommunikationsoperatören för att få leverera sina tjänster till en viss slutkund i ett visst nät.
Kommunikationsoperatör: Sköter drift av nätet, samt möjliggör att flera tjänsteleverantörer kan erbjuda tjänster i samma nät.
Tjänsteleverantör: Erbjuder bredbandstjänster som internet och tv direkt till slutkunden.



Utvecklingen av fastighetsnäten i Sverige



Sverige har länge varit ledande inom bredbandsutbyggnad och digitalisering, med tidiga satsningar på IT-infrastruktur. Digitaliseringen stimulerades redan på 1990-talet genom initiativ som Hem-PC-reformen². Under 2000-talet bidrog fiberutbyggnaden, tillsammans med nya öppna upphandlingsmodeller, till att driva utvecklingen framåt. Detta stärkte konkurrensen och möjliggjorde en snabb digitalisering av både offentliga och privata tjänster.

En viktig del av den digitala infrastrukturen i flerfamiljshus är fastighetsnäten, som möjliggör att enskilda hushåll och verksamheter har tillgång till moderna digitala tjänster som bredband och TV. Näten kopplar fastighetens tekniska rum till enskilda lägenheter eller lokaler och spelar en viktig roll för att säkerställa stabilitet och kapacitet i internetanslutningar. Fiberutbyggnaden i flerfamiljshus tog fart vid millennieskiftet, där både operatörer och fastighetsägare investerade i infrastrukturen.

Finansieringen av fiber i flerfamiljshus har skett genom en kombination av investeringar från fastighetsägare och hyresgäster, BRF:er och bostadsrättsinnehavare, samt operatörer. Fastighetsägare och föreningar har ofta bekostat utbyggnaden genom att permanent höja hyrorna genom så kallad bruksvärdeshöjning. I en överenskommelse med Hyresgästföreningen 2009 har det fastställts att en sådan höjning motiverar en hyreshöjning på 42 kronor per månad och lägenhet i Stockholm³. Samtidigt har operatörer i vissa fall finansierat nätet i utbyte mot långa avtal. När höjda hyror har använts för att finansiera utbyggnaden kan det argumenteras att det i praktiken är hyresgästerna, snarare än fastighetsägarna, som har stått för kostnaden.

Utbyggnaden av moderna fastighetsnät möjliggjorde anslutningar med högre hastigheter och bättre kapacitet än vad som tidigare varit möjligt. Den initiala utbyggnaden av fastighetsnät under 2000-talet präglades av stora investeringar och en snabb teknisk utveckling. De tidiga näten var ofta stängda lösningar där en operatör bekostade utbygganden av fastighetsnätet i utbyte mot en exklusiv rätt att leverera tjänster till de anslutna hushållen. Den exklusiva rätten att tillhandahålla bredbandstjänster gav operatören en långsiktig och säker intäkt, vilket motiverade investeringen i fastighetsnätet. Med tiden kom även gruppanslutningar att bli mer vanligt, framförallt inom BRF:er. Genom dessa kunde fastighetsägare teckna avtal som omfattade alla boende i fastigheten, vilket ledde till lägre kostnader per hushåll. Runt

2010 blev öppna nät allt vanligare, där flera operatörer kunde konkurrera inom samma infrastruktur, vilket ökade valfriheten och breddade tjänsteutbudet.

Strax innan 2020-talet började investeringarna i bredbandsinfrastruktur för det fasta nätet att avta⁴, med över 95% av hushåll och företag med tillgång till över 100 Mbit/s. Istället har upphandlingar av tillgång till det befintliga fastighetsnätet blivit en central marknadsfaktor, där fastighetsägare i allt högre grad prioriterar högsta möjliga näthyra vid val av operatör. Detta har gjort att operatörer tvingas anpassa sina anbud för att vinna upphandlingar, vilket i sin tur leder till ökade kostnader som förs vidare till slutkunden. Problemet ligger i hur fastighetsägare strukturerar sina upphandlingar. För att förstå de mekanismer som styr marknaden är det viktigt att först belysa hur fastighetsnät upphandlas och vilka modeller som används.

Upphandlingsmodeller av fastighetsnät



För att kunna erbjuda operatörer möjlighet att leverera bredband (och andra tjänster) till de boende, kan fastighetsägare använda sig av olika upphandlingsmodeller, se Tabell 1.

Tabell 1: Upphandlingsmodeller

Modell	Beskrivning
Öppen	Fastighetsägaren anlitar en KO som driver nätet under avtalstiden och tillhandahåller en plattform där flera tjänsteleverantörer kan leverera tjänster till slutkunderna. I denna modell kan KO betala en näthyra till fastighetsägaren
Stängd	Fastighetsägaren anlitar en tjänsteoperatör som ansvarar både för nätet och bredbandstjänsterna under avtalstiden. De boende har endast tillgång till operatörens utbud. Näthyra förekommer.
Kollektiv / Grupp	Fastighetsägaren tecknar ett avtal där alla boende får bredband via en leverantör. Kostnaden ingår i hyran, och näthyra förekommer normalt inte

Valet av upphandlingsmodell skiljer sig mellan olika typer av fastighetsägare. Både privata och kommunala fastighetsägare tenderar att upphandla öppna nätmodeller, där näthyror ofta inkluderas som en parameter i upphandlingen. Även i den stängda modellen kan näthyra förekomma, medan den kollektiva/grupp-modellen i regel inte inkluderar någon näthyra.

Utöver näthyra innehåller många upphandlingar även andra faktorer som påverkar slutkundens bredbandspris. Förutom krav på säkerhet och kvalitet inkluderas ofta tjänster som inte

är direkt kopplade till de boendes bredbandstjänster, exempelvis fastighetsbolagets förvaltningsnät. Eftersom dessa kostnader fördelas genom bredbandsavgifterna, innebär det att de boende får betala för funktioner som i första hand används av fastighetsägaren. Detta leder till högre slutkundspriser, där kostnaden bärs kollektivt av alla hushåll som tecknar en bredbandstjänst, oavsett om de själva har nytta av de extra tjänsterna eller inte.

Fastighetsägares drivkrafter och incitament

Kommunala fastighetsägare, ofta organiserade som allmännyttiga bolag, har ett särskilt samhällsansvar och styrs av kommunerna, vilket inkluderar bland annat digitaliseringsmål. Deras bostäder ska vara tillgängliga för alla, oavsett social, ekonomisk eller etnisk bakgrund, samtidigt som verksamheten måste bedrivas enligt affärsmässiga principer i enlighet med Allbolagen⁵. Detta innebär att de behöver balansera samhällsansvar med affärsmässighet, utan att vinstmaximering är huvudsyftet. De måste också följa lagen om offentlig upphandling (LOU), verka för att bredbandsmål uppnås och bidra till social hållbarhet genom rimliga hyror. Sveriges Allmännytta har idag 322 medlemmar som tillsammans äger runt 995 000 lägenheter⁶, vilket visar deras betydande roll på bostadsmarknaden.

I övrigt har kommunala och privata fastighetsägare liknande målsättningar och drivkrafter, även om deras ekonomiska incitament kan skilja sig åt. Båda ser bredbandsnätet som en viktig del av fastighetens attraktivitet och strävar efter att säkerställa stabila bredbandstjänster för de boende. Samtidigt är ekonomisk avkastning en central drivkraft, där fastighetsägare ser näthyror som en möjlighet att säkerställa en stabil inkomstkälla och långsiktig lönsamhet. Digitalisering kan vara en annan viktig faktor, där smarta fastighetslösningar som tillhandahålls av operatörer, såsom energihantering och smart säkerhet, bidrar till ökad effektivitet och högre fastighetsvärde.

Vid granskning av upphandlingsdokument och intervjuer framkommer att vissa parametrar prioriteras mer än andra i upphandlingar av operatörer, se Tabell 2. Fastighetsägare, oavsett privata eller kommunala, prioriterar ofta hög näthyra, vilket leder till högre slutkundspriser. Tekniska krav är viktiga men inte avgörande i urvalet av operatörer, och prisnivåer för slutkunden ges låg prioritet.

Tabell 2: Viktning av faktorer vid upphandling

Faktor	Viktning
Näthyra (fastighets-ägarnas intäkter)	50-80%
Tjänstekvalitet och nätkapacitet	10-30%
Prisnivåer för slutkunden	0-10%

Näthyrens utveckling – från driftkostnad till inkomstkälla

Näthyror har utvecklats från att vara en marginell driftkostnad till att bli en central faktor i upphandlingar av bredbandsnät. Ursprungligen låg avgifterna på 10–40 kr per hushåll och månad (exkl. moms) och var främst avsedda att täcka drift- och underhållskostnader för fastighetsnäten, men i vissa fall användes de även för uppgraderingar och expansion. Utbyggnaden av fastighetsnäten har inneburit en initial kostnad på 3000–6000 kr per lägenhet, med en beräknad livslängd på 50 år och en avskrivningstid på 10 år⁷.

Mot bakgrund av dessa kostnader bedömer intervjuade branschföreträdare att en rimlig näthyra, med grund i kostnader, ligger i intervallet 25–50 kr per månad för att täcka både drift och underhåll, samt inkludera viss marginal. Om fastighetsnätet redan finansierats genom hyreshöjningar och skrivits av, borde den kostnadsdrivna näthyran i praktiken vara nära 0 kr.

Idag ser situationen annorlunda ut. Baserat på studerade upphandlingar har näthyror i vissa fall ökat till över 200kr per bredbandskund och månad, vilket det även skrivits om i media⁸. Jämförs detta med Sveriges KPI under samma period, motsvarar det en ökning på cirka 4,5 gånger mer än KPI.⁹ Parallellt ser vi att bredbandspriset för privatavtal i hyresrätter för 250Mbit/s ökat med 2,5 gånger mer än KPI under perioden 2017-2025, vilket ytterligare stärker näthyrens påverkan på slutkundspriserna.

Den gradvisa kostnadsökningen av näthyra har under lång tid gått relativt obemärkt förbi, men har nu nått en nivå där näthyran inte längre står i proportion till vad den historiskt var avsedda till. I stället för att spegla reella driftkostnader har näthyran blivit en intäktsmodell för fastighetsägare, där kostnaden för underhållet av fastighetsnäten idag anses vara begränsat. Branschföreträdare som blivit intervjuade inom ramen för denna rapport menar att näthyran inte längre har en koppling till faktiska utgifter.

Om denna utveckling fortsätter och höga näthyror blir norm i fler upphandlingar, finns en betydande risk att

slutkundspriserna fortsätter att stiga trots en konkurrens på marknaden mellan nätägare, KO:s och tjänsteleverantörer som skulle kunna bidra till stabilare priser. Dock innebär en sänkning av näthyran inte per automatik att slutkundspriserna sjunker, då även andra faktorer påverkar slutpriset.

Fastighetsägarna har fått en avgörande roll på bredbandsmarknaden genom att kontrollera tillgången till infrastrukturen och påverka slutpriserna för hyresgästerna via näthyror. Eftersom de ensamma bestämmer villkoren för anslutning, saknar hyresgästerna möjlighet att påverka sina bredbandskostnader via fiber. Problemet förvärras av att dessa kostnader ofta är dolda för konsumenterna, vilket gör det svårt för dem att förstå varför deras bredbandskostnader är så höga och vad de betalar för.

Konsekvenser för hushållen och samhället

En upphandlingsstruktur som driver upp näthyror utan koppling till faktiska kostnader riskerar att försämra den digitala utvecklingen och påverka de mest sårbara i samhället. Särskilt drabbade är de 2,7 miljoner boende i hyresrätter, som kan få dubbla och dolda avgifter genom näthyran¹⁰.

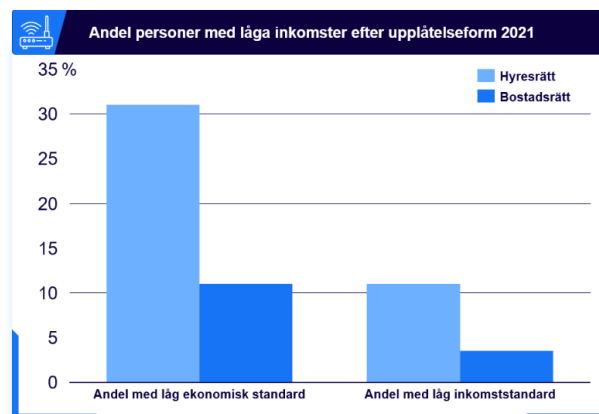
Hyresrätter är den vanligaste boendeformen för låginkomsttagare och ekonomiskt utsatta hushåll (se Figur 2). Högre näthyror riskerar att leda till att hushåll avstår från att ansluta sig, vilket kan begränsa möjligheten att använda digitala samhällstjänster, såsom digitala vårdmöten och distansundervisning via det fasta fibernätet. Enligt Post- och telestyrelsen (PTS) befinner sig minst en miljon personer i Sverige i eller riskerar digitalt utanförskap, där kostnaden för bredband kan utgöra en betydande ekonomisk barriär.¹¹ Särskilt drabbade är låginkomsttagare, äldre och socioekonomiskt utsatta hushåll, som kan ha begränsade möjligheter att skaffa och upprätthålla en stabil internetuppkoppling.

Om fler upplever en ekonomisk barriär för att använda en snabb och stabil uppkoppling minskar efterfrågan på digitala tjänster, vilket försvårar den offentliga sektorns digitala omställning. Sveriges kommuner och regioner (SKR) ser utvecklingen med stigande näthyror som problematisk, då det kan begränsa kommuners och regioners möjligheter att erbjuda effektiv vård, omsorg och utbildning.

Enligt SKR används idag främst mobila tjänster för vård i hemmet, men framtida lösningar kan även komma att kräva fiber. De varnar för att bredbandets ekonomiska tillgänglighet blir avgörande för den framtida välfärden. Om höga näthyror

fortsätter att pressa upp slutkundspriserna kan fler medborgare avstå från fast bredband via fiber, vilket försvårar tillgången till viktiga välfärdstjänster.

När upphandlingar fokuserar på att maximera näthyror snarare än kvalitet, felavhjälpning, innovation eller slutkundspriser, riskerar den långsiktiga utvecklingen av nätinфраstrukturen att hämmas.



Figur 2: Andel personer med låga inkomster efter upplåtelseform 2021¹²

Slutsatser

Näthyror har utvecklats från att enbart täcka drift- och underhållskostnader till att bli en central del av bredbandsupphandlingar, där både privata och kommunala fastighetsägare ser näthyra som en intäktskälla snarare än en faktisk nätkostnad. Oskäliga näthyror, som inte alltid är tydliga för slutkunden, påverkar bredbandskostnaderna. Bristen på transparens kan göra det svårare för konsumenter att förstå och jämföra prisstrukturen. Dessutom kan prishöjningar bromsa upp den digitala utvecklingen.

Boende saknar insyn i vad de faktiskt betalar för, då fastighetsrelaterade avgifter ofta är inkluderade i bredbandspriset. Denna brist på transparens gör det svårt för konsumenter att förstå prisstrukturen och jämföra alternativ på marknaden.

De senaste årens ökning av näthyror har överstigit både inflationen och faktiska nätkostnader. Näthyrorerna har ökat snabbare än KPI, motsvarande cirka 4,5 gånger mer under samma period, och fastighetsägare gör i regel inga eller väldigt begränsade investeringar i fastighetsnäten. Många investeringar har redan skrivits av och täckts genom tidigare permanenta hyreshöjningar, vilket innebär att dagens näthyror ofta inte speglar faktiska nätkostnader.

Att näthyrona ökar betydligt mer än fastighetsägarnas faktiska kostnader innebär att kostnadsgolvet för både KOs och tjänsteleverantörer hela tiden höjs, vilket i slutändan leder till högre bredbandspriser för slutkunderna. I praktiken förs den ökade näthyran vidare genom hela värdekedjan, vilket innebär att slutkunder får bära den ekonomiska bördan utan att uppleva någon kvalitetsförbättring i sin bredbandsanslutning. Denna utveckling kan få en rad effekter på marknaden och slutkunderna, bland annat:

- Fler hushåll väljer att inte ansluta sig till fast bredband, vilket påverkar de mest sårbara i samhället
- Den offentliga sektorns digitalisering försvåras, vilket påverkar tillgången till smarta samhällstjänster
- Nätens utveckling hämmas när upphandlingar premierar höga näthyror snarare än kvalitet, säkerhet, innovation och slutkundspriser.

¹ <https://www.dn.se/ekonomi/kickbacks-omsatter-miljarder-hamnar-pa-hyresgasternas-bredbandsnota/>

² https://www.riksdagen.se/sv/dokument-och-lagar/dokument/motion/hemchattreform_hc023021/

³ https://www.fastighetstidningen.se/wp-content/uploads/2011/03/It-bilaga_2009.pdf

⁴ <https://statistik.pts.se/media/ruqjlljx/uppfoljning-av-regeringens-bredbandsstrategi-2024.pdf>

⁵ https://www.riksdagen.se/sv/dokument-och-lagar/dokument/svensk-forfattningssamling/lag-2010879-om-allmannyttiga-kommunala_sfs-2010-879/

⁶ <https://www.sverigesallmannytta.se/allmannyttan/statistik/>

⁷ https://www.styrelseguiden.se/artiklar/fiberbredband_till_bostadsraettsfoereningen-15

⁸ <https://www.dn.se/ekonomi/svenska-bostader-kommunikationsoperatörer-betalar-oss/>

⁹ <https://www.scb.se/hitta-statistik/sverige-i-siffror/samhallets-ekonomi/kpi/#utvecklingen-av-KPI>

¹⁰ https://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/START_BO_BO0104_BO0104D/BO0104T04/

¹¹ https://pts.se/digital-inkludering/digin/om-digital-inkludering/individuella-forutsattningar/?utm_source=chatgpt.com

¹² <https://www.scb.se/hitta-statistik/statistik-efter-amne/hushallens-ekonomi/hushallens-utgifter/hushallens-boendeutgifter/>