

商业综合体的运营总监们，最近是不是总在董事会上被问到一个问题：我们的能源成本，还有没有压缩的空间？这不仅仅是电费单上的数字，更直接关系到每平方米能产生的实际效益。传统的供电模式，就像租用了一个巨大但笨重的仓库，无论货物多少，你都得为整个空间付钱。而今天，我想和大家探讨一个更精明的思路——将能源设备从“租用空间”转变为“创造价值的生产工具”。

插框电源如何成为商业综合体省租金的秘密武器

商业综合体的运营总监们，最近是不是总在董事会上被问到一个问题：我们的能源成本，还有没有压缩的空间？这不仅仅是电费单上的数字，更直接关系到每平方米能产生的实际效益。传统的供电模式，就像租用了一个巨大但笨重的仓库，无论货物多少，你都得为整个空间付钱。而今天，我想和大家探讨一个更精明的思路——将能源设备从“租用空间”转变为“创造价值的生产工具”。

现象是清晰的。一个中型商业综合体，其变配电室、备用发电机房往往占据数百甚至上千平方米的核心商业面积。这些空间，本可以开设一家吸引人流的精品店或体验馆，如今却以极低的“技术用途”租金被锁死。根据中国商业地产协会的一份行业报告，这类辅助设施平均占用了商业项目可租赁面积的3%-8%。我们算一笔简单的账：在一线城市，假设一个综合体因此损失了500平方米的黄金铺位，按每平方米日均租金20元计算，一年损失的潜在租金收入就超过365万元。这还仅仅是空间的机会成本，未计入设备本身高昂的维护与能耗开支。

那么，破局点在哪里？答案可能就藏在“站点能源”的进化逻辑里。过去，通信基站、安防监控点也面临类似困境：需要稳定供电，但站点空间寸土寸金，环境可能极端恶劣。解决方案是高度集成化和智能化。这正是我们海集能近二十年来深耕的领域。作为一家从上海起步，在江苏南通和连云港拥有专业化生产基地的新能源储能企业，我们一直致力于将大型储能系统的智慧浓缩进更精巧、更可靠的模块里。从电芯到PCS（能量转换系统），再到一体化集成的智能运维，我们提供的不仅是产品，更是一套“交钥匙”的数字能源解决方案。

现在，让我们将这种“站点能源”思维移植到商业综合体。传统的低压配电柜和笨重的铅酸电池组，可以被一种称为“插框式储能电源”的系统替代。你可以把它理解为一组组可以灵活拼接、智能管理的“能源乐高”。它的核心优势在于：

空间释放：模块化设计使其能够嵌入非核心区域，甚至利用冗余的竖井空间，将宝贵的商业面积彻底还给租赁业务。

峰谷套利：在夜间电价低谷时储能，在白天电价高峰时放电供负载使用，直接削减峰值电费。一套设计合理的系统，能在3-5年内通过电费差收回投资。

供电增强：作为不间断电源（UPS），为重要负荷提供毫秒级切换的备用电力，提升商场数据中心、高端餐饮的供电可靠性。

绿色价值：可无缝接入屋顶光伏系统，实现清洁能源的本地消纳，为综合体的ESG（环境、社会和治理）评级加分。

我来讲一个具体的案例。去年，我们与华东地区一个运营超过十年的老牌商业广场合作。他们原有

的配电和备用电源系统占据了地下一层近800平方米的空间。我们为其定制了一套“光储一体化”的插框电源解决方案，新系统仅需利用原有机房的一部分和相邻的设备夹层，总计释放出超过600平方米的优质空间。这套系统每年通过峰谷电价差管理，节省电费约52万元；而释放出的空间被改造为高端生鲜超市，年租金收入增加约400万元。项目总投资在两年内就通过“电费节省+租金新增”的双重收益实现了平衡。这个案例生动地说明，能源设备可以从“成本中心”转变为“利润中心”。

所以，我的见解是，未来的商业地产竞争，不仅是区位和品牌的竞争，更是“空间能量密度”和“运营精细度”的竞争。每一平方米都应该被赋予最高的价值产出。将能源系统升级为智能、紧凑的插框式储能，不仅仅是一次技术更新，更是一次深刻的资产运营理念变革。它要求管理者像看待商铺布局一样，去看待每一度电的流向和每一处设备所占用的空间价值。海集能在全球不同电网环境和气候条件下的项目经验告诉我们，这种基于储能的精细化能源管理，已经成为提升商业资产核心竞争力的关键路径。

那么，你的综合体里，是否也有一片“沉睡”的空间，正在等待被智能储能技术唤醒，转化为实实在在的租金收入和利润呢？不妨重新评估一下你的配电房，或许那里埋藏着下一个增长点。

来源: <https://solartekno.com>