

最近和几位在加州做商业地产的朋友聊天，他们提到一个蛮有意思的现象。过去几年，商业地产的运营成本，特别是电费支出，涨得有点“结棍”。这不仅仅是加州的问题，根据美国能源信息署的数据，全美商业电价的长期上涨趋势相当明确。但有意思的是，他们中有人开始用一种新的资产来对冲这部分成本，甚至把它变成了吸引优质租户、提升物业价值的筹码——这就是工商业储能系统。

储能系统在美国如何成为商业地产租金优化的利器

最近和几位在加州做商业地产的朋友聊天，他们提到一个蛮有意思的现象。过去几年，商业地产的运营成本，特别是电费支出，涨得有点“结棍”。这不仅仅是加州的问题，根据美国能源信息署的数据，全美商业电价的长期上涨趋势相当明确。但有意思的是，他们中有人开始用一种新的资产来对冲这部分成本，甚至把它变成了吸引优质租户、提升物业价值的筹码——这就是工商业储能系统。

我们来拆解一下这个逻辑。对于商业地产的业主或运营商来说，核心诉求无非是提升净营业收入，从而推高资产估值。传统上，节流的手段有限。但储能系统，特别是与光伏结合的配置，改变了游戏规则。它不再是一个单纯的“成本中心”，而转变为一个能产生多重收益的“资产”。这套系统的经济性，在美国的电力市场结构和政策激励下，被放大了。

从现象到数据：储能如何直接创造现金流

为什么储能能“省租金”或更准确地说，“优化租赁收益”？关键在于它通过几个清晰的路径，直接改善了物业的现金流：

电费账单管理：美国许多地区实行分时电价，高峰时段电费可能是平时的数倍。储能系统在电价低时充电，高峰时放电供物业自用，直接削减最高的那部分电费。对于拥有大型空调系统或密集电力需求的商业楼宇，效果立竿见影。

需求费用削减：商业电费中很大一块是基于最大功率需求的“需求费用”。储能系统可以平滑用电负荷，像“削峰填谷”一样，避免因短时的高功率使用而导致整个计费周期的需求费用飙升。这部分节省往往比电度电费节省更显著。

参与电网服务：在一些市场，如PJM、CAISO，储能系统可以注册参与电网的辅助服务市场，比如频率调节。这相当于你的储能资产在空闲时为电网“打工”，获得额外收入。这部分收入流可以直接贡献于物业的运营收益。

提升物业韧性与绿色标签：对租户而言，尤其是科技企业、高端零售或数据中心，电力供应的可靠性和企业的ESG承诺至关重要。配备储能的物业，意味着在电网停电时仍能维持核心运营，这构成了强大的租赁卖点，业主可以借此吸引并留住愿意支付溢价租金的优质租户。

一个具体的场景：社区零售中心的案例

我们不妨看一个假设但基于典型市场数据的案例。在德克萨斯州，一个中型社区购物中心，业主安装了一套500kW/1MWh的储能系统，并与现有的屋顶光伏协同工作。

收益项

年化估算值

说明

电费套利节省

\$18,000 - \$25,000

通过峰谷差价实现

需求费用节省

\$30,000 - \$45,000

平滑用电峰值，降低基本电费

电网服务收入（如适用）

\$10,000 - \$15,000

参与ERCOT市场辅助服务

潜在年总收益

\$58,000 - \$85,000

显著对冲运营成本

这笔每年数万至十万美元级别的现金流改善，直接提升了物业的NOI。在资本化率不变的情况下，这能实质性地提升物业的评估价值。更重要的是，它使业主在租金谈判中更具灵活性——既可以通过更稳定的运营成本来保障自身利润，也可以将“绿色电力+高可靠性”作为增值服务，在不直接降低名义租金的情况下，增强对租户的吸引力，实质上优化了租赁条件。

技术落地的关键：可靠性、适配性与智能化

当然，要让这套经济模型可靠运行，技术本身必须过硬。美国市场地域广阔，电网规则、气候条件各异。一套在加州运行良好的系统，未必能直接复制到纽约或佛罗里达。这就对储能解决方案提供商提出了更高要求：不仅仅是提供硬件，更需要深厚的电力市场知识、本地化的工程适配能力和长期的智能运维保障。

这正是像海集能（HighJoule）这样的企业所深耕的领域。作为一家自2005年起就专注于新能源储能的公司，海集能拥有近二十年的技术沉淀。他们在上海设立总部，并在江苏南通和连云港布局了定制化与规模化并行的生产基地，形成了从电芯、PCS到系统集成的全产业链控制能力。这种垂直整合的优势，确保了产品从设计之初就针对不同应用场景进行优化，比如其站点能源产品线，就专为通信基站、安防监控等严苛环境设计，具备极端环境适配能力。这种对可靠性的极致追求，同样贯穿于其工商业储能解决方案中。

超越硬件：作为数字能源解决方案的服务思维

更深一层看，现代储能系统的价值，很大程度由软件和算法定义。一套好的储能系统，必须是一个聪明的“能源管家”。它需要实时分析电价信号、预测负荷曲线、评估电网状态，并做出最优的充放电决策。这需要强大的能源管理系统平台作为大脑。海集能将自己定位为数字能源解决方案服务商，其提供的

正是这种“硬件+软件+服务”的一站式交钥匙方案。他们致力于为全球客户，包括美国的商业地产主，提供高效、智能、绿色的储能解决方案，将复杂的技术和市场规则，转化为客户手中稳定、可视化的收益。

所以，当我们再谈“储能系统省租金”时，它其实是一个简化的表述。其背后是一套关于商业地产价值重塑的深刻逻辑：将能源成本中心转化为收益资产，将电力消耗转化为可交易的灵活性资源，将基本的供电服务升级为增强租户体验和履行社会责任战略工具。在能源价格波动加剧和可持续发展成为共识的今天，这或许不再是“要不要做”的选择题，而是“如何做得更好、更聪明”的思考题。你的物业资产组合中，是否已经有一份清晰的“能源资产化”路线图？当你的潜在租户下次问及建筑的可持续性和运营韧性时，你准备好给出超越预期的答案了吗？

来源: <https://www.hj-wireless.com>