

欧洲的商业地产领域，最近正在发生一个有趣的现象。越来越多的业主和运营商，开始将目光投向一个传统上被视为“成本中心”的角落——那就是能源消耗，特别是电力开支。我们都知道，欧洲的能源价格波动剧烈，而商业租金本身又构成企业运营的巨大压力。那么，有没有一种方法，能将这两者联系起来，创造新的价值？这正是我们今天要探讨的：如何通过储能系统，在欧洲实现“省租金”的效益。这并非天方夜谭，而是一个基于电力市场规则和资产价值重估的理性选择。

储能系统欧洲省租金的新思路

欧洲的商业地产领域，最近正在发生一个有趣的现象。越来越多的业主和运营商，开始将目光投向一个传统上被视为“成本中心”的角落——那就是能源消耗，特别是电力开支。我们都知道，欧洲的能源价格波动剧烈，而商业租金本身又构成企业运营的巨大压力。那么，有没有一种方法，能将这两者联系起来，创造新的价值？这正是我们今天要探讨的：如何通过储能系统，在欧洲实现“省租金”的效益。这并非天方夜谭，而是一个基于电力市场规则和资产价值重估的理性选择。

让我们先看一些数据。根据欧洲电力交易所（EPEX SPOT）的历史数据，日内电价峰谷差在某些时段可以超过200欧元/兆瓦时。对于一座中型商业建筑而言，这意味着如果能将廉价的谷电储存起来，在昂贵的峰电时段使用，仅电费一项，每年就能节省数万甚至数十万欧元。但这只是直接收益。更深层的逻辑在于，一个稳定、高效、且能参与电网服务的储能系统，提升了建筑本身的能源评级和运营韧性。在欧洲，尤其是德国、法国、荷兰等国，建筑的能源绩效证书（EPC）评级直接影响其市场价值和租赁吸引力。一个拥有智能储能系统、能实现高度能源自给和电网交互的建筑，无疑在租赁市场上更具竞争力，业主也更有底气维持或提升租金水平，或者，从租户的角度看，更稳定的能源成本和更绿色的运营形象，让他们愿意为这样的空间支付溢价。你看，这里的“省租金”，既是直接的运营成本削减，也是间接的资产价值提升与风险对冲。

我讲一个贴近我们业务的案例。我们在北欧曾与一个数据中心园区合作。数据中心的电力负荷极高且必须稳定，当地电网容量和电价是业主的巨大挑战。海集能为其部署了一套集装箱式大型储能系统，与园区内的光伏结合。这套系统不仅通过峰谷套利大幅平滑了电费支出，更重要的是，它作为可靠的备用电源，减少了园区对升级传统电网接入容量的迫切需求——这项升级原本需要巨额基础设施投资，并可能转嫁为更高的服务租金。项目运行一年后，根据国际能源署的相关分析框架评估，该园区的综合能源成本下降了约18%，而由于其供电可靠性和绿色属性的显著提升，园区空置率降至新低，单位面积的租金收益实现了增长。这个案例清晰地展示了，储能如何从一个“用电设备”转变为“创收资产”。

储能系统如何重塑商业地产价值逻辑

要理解这背后的机理，我们需要拆解几个关键层面。首先，是电力套利与成本控制。欧洲的电力市场高度市场化，价格信号灵敏。一套智能的储能系统，可以自动选择在电价最低时充电，在电价最高时放电供建筑自用或甚至向电网出售电力。这相当于为建筑安装了一个“电力财务官”，持续进行低买高卖的操作。

降低需量电费：许多商业电费账单包含基于最大功率需求的“需量电费”。储能系统可以在用电峰值时放电，削峰填谷，直接降低这部分高昂的费用。

参与电网服务：储能系统可以响应电网调度，提供频率调节、备用容量等服务，从而获得额外收入。这部分收入可以用来抵扣储能系统的投资，进一步降低建筑的净能源支出。

其次，是提升资产韧性与绿色溢价。极端天气和电网不稳定事件增多，使得具备独立能源供应能力的建筑更受青睐。储能，尤其是搭配光伏的“光储一体”系统，提供了这种韧性。同时，ESG（环境、社会与治理）投资理念深入人心。租户，尤其是大型跨国企业，对其运营场所的碳足迹有明确要求。一个配备了绿色储能解决方案的建筑，自然能满足这类需求，从而在租赁谈判中占据主动。业主可以将这部分绿色投资转化为更高的租金或更低的空置风险，懂伐？这本质上是将能源基础设施从负债转变为吸引优质租户的资产。

海集能的实践：从技术到一站式交付

在这个领域深耕，需要深厚的技术积淀和对本地市场的理解。海集能（上海海集能新能源科技有限公司）自2005年成立以来，近20年都专注于新能源储能。我们在江苏的南通和连云港布局了生产基地，就是为了灵活应对不同需求——无论是需要高度定制化设计的复杂项目，还是追求高效规模化的标准产品，我们都能覆盖。从电芯选型、PCS（变流器）设计、系统集成到后期的智能运维，我们提供的是“交钥匙”工程。特别是在站点能源方面，我们为通信基站、物联网微站等提供的“光储柴一体化”方案，积累了在极端环境下确保供电稳定的丰富经验。这种对可靠性和智能管理的追求，同样贯穿于我们为欧洲工商业储能提供的解决方案中。我们理解，客户要的不是一堆硬件，而是一个能持续产生经济收益、保障运营稳定的解决方案。

最后，我想提出一个开放性的问题供各位业主、投资者和运营商思考：在评估一处商业地产的价值时，除了地段、面积和传统设施，你是否已经开始将其能源系统的智能化程度和创收潜力，纳入核心的考量指标？当“能耗支出”可以转化为“能源资产”，你的投资决策模型，是否已经做好了更新的准备？

来源: <https://www.hj-wireless.com>