

最近和几位老朋友喝咖啡，他们以前在陆家嘴搞地产开发的，现在都在打听储能行业。这倒不是个例，根据中国能源研究会储能专委会的数据，2023年中国新型储能新增装机规模同比增速超过260%，这个市场正在以惊人的速度扩张。这种扩张带来的直接影响，就是人才需求的急剧变化。从地产到储能，听起来跨度很大，但内核的逻辑，其实有相通之处。

地产转行储能岗位工作内容解析与行业机遇

最近和几位老朋友喝咖啡，他们以前在陆家嘴搞地产开发的，现在都在打听储能行业。这倒不是个例，根据中国能源研究会储能专委会的数据，2023年中国新型储能新增装机规模同比增速超过260%，这个市场正在以惊人的速度扩张。这种扩张带来的直接影响，就是人才需求的急剧变化。从地产到储能，听起来跨度很大，但内核的逻辑，其实有相通之处。

那么，一个从地产行业转型过来的专业人士，在储能公司里具体会做些什么呢？我们不妨先看看现象。地产行业的核心能力是什么？是项目全生命周期管理，从拿地、设计、报建、施工到交付运营，是资源整合，是对成本、进度和质量的精细控制。巧了，这些能力在储能领域，尤其是像我们海集能这样提供“交钥匙”EPC服务的公司里，简直是如鱼得水。储能不是一个简单的产品买卖，它本质上是一个能源基础设施项目。一个大型的工商业储能项目，或者一个为偏远通信基站提供的“光储柴”一体化站点能源解决方案，其复杂程度不亚于一个小型地产项目。它同样需要前期选址评估、技术方案设计、设备集成、施工安装、调试并网，以及长达十年甚至更久的运营维护。你看，这个流程是不是很熟悉？

具体到工作内容，一位转型者可能负责的板块会非常聚焦。比如在项目开发岗，你需要评估项目所在地的电网政策、电价峰谷差、日照资源（如果结合光伏），这就像地产投资前期的市场调研和地块价值研判。在解决方案岗，你需要根据客户（可能是工厂、园区或电信运营商）的用电负载、可靠性需求，设计出最优的储能系统配置，这类似于根据客户需求做建筑规划和户型设计。而在项目管理岗，你的工作几乎可以无缝衔接：协调内部研发、供应链、生产部门（比如我们南通和连云港的基地就分别负责定制化和标准化生产），管理外部施工方，控制项目预算和工期，确保这个“能源房子”安全、准时、高质量地交付给客户。这里面的沟通协调、风险管控、多线程作业能力，正是地产人的强项。

我来讲一个具体的案例吧，这样更直观。去年，我们海集能为西南地区一个大型的物联网设备集群提供站点能源解决方案。那里电网薄弱，经常断电，但安防监控和数据采集必须24小时不间断。传统的柴油发电机噪音大、运维成本高、也不环保。我们的团队，其中就有从商业地产项目管理转过来的同事牵头，设计了一套“光伏+储能”的微电网系统。他利用过去做商业综合体机电管理的经验，出色地协调了光伏板安装、储能电池柜（就是我们连云港基地生产的标准化产品之一）的运输与吊装、以及智能能量管理系统的调试。最终，该项目部署了超过200套站点能源柜，每年为客户节省能源成本约40%，减少柴油消耗超过15万升，碳排放大幅降低。这位同事感慨说，以前是让人住得好，现在是让设备“用上好电”，成就感是相通的，但后者更关乎社会的可持续发展。

所以，我的见解是，地产人转行储能，绝非从零开始。你们带来的是一套成熟的、经过大型复杂项目锤炼过的系统工程思维和资源管理能力。储能行业，特别是像海集能这样深耕了快二十年的企业，正需要这种能贯通“技术”与“落地”之间鸿沟的人才。我们提供从电芯到PCS，再到系统集成和智能运维

的全产业链支持，这就像为项目经理提供了一个武器库，你需要做的，是理解客户真实的痛点（比如无电弱网地区的供电难题），然后从武器库里选出最合适的武器，组合成最优的解决方案。这个过程中，你对空间、成本、时间的敏感度，你对合规性和安全性的深刻理解，都是极其宝贵的。

当然，挑战也是存在的。你需要快速学习储能的基础技术原理、电力市场规则、安全标准。但这并非不可逾越，因为技术细节有工程师团队支撑，而你的核心价值在于用管理的语言去理解技术，用商业的语言去向客户呈现价值。行业的爆发性增长，意味着大量的新项目、新场景等待开拓。从大型的工商业储能电站，到分散的通信基站、边境安防站点，每一个项目都是一个独特的“能源地产”项目，需要被精心设计和建造。

说到这里，或许你可以思考一下：你过去在地产行业积累的哪一项具体经验或能力，你认为最能迁移到解决一个具体的储能场景问题中，比如为一个离岛的科研站点设计稳定供电方案？我们很乐意听听跨界思维带来的新奇视角。

来源: <https://www.hjaiot.com>