

充电桩统建统服模式分析

来源：谢雅婷 发布时间：2025-11-24 03:28:58

充电桩统建统服模式分析

充电桩的“统建统服”模式，简单来说，就是由专业的运营商对一个居民小区的充电设施进行统一规划、统一建设、统一运维。这就像是请一个专业的“充电管家”，来全权负责小区里所有充电桩的事务。

下面这个表格，清晰地梳理了这种模式为不同角色带来的核心价值和面临的挑战。

优势分析报告



Panamera 2014款 Panamera 4 Executive 3.0T

2014年 / 20.40万公里 / 杭州

功能 品牌音响 空气悬挂

同级车功能TOP5 >

主要有：真皮座椅、单天窗等配置，其中12喇叭BOSE音响和第二排电动调节**同级领先**



12喇叭BOSE音响



空气悬挂



电动吸合门



电动后尾门



第二排电动调节



四区自动空调



真皮座椅



单天窗



全车无钥匙进入



前后排座椅加热



倒车影像



前排座椅加热

查看全部亮点功能 >

安全 安全性好

同级车安全榜 >

标配车身稳定系统、胎压监测等主动安全配置

配备7个安全气囊，被动安全配置**优于86%同级车**



车身稳定系统



胎压监测

动力 全时四驱

同级车动力榜 >

3.0T V6，双涡轮增压发动机

7挡湿式双离合变速箱，换挡平顺，传动效率高

全时四驱当属四驱中的王者，真香！

空间 后排可放倒

同级车空间TOP3 >

后排可比例放倒



东梦汽车网
DONGMENGQICHEWANG

角度

核心优势(好处)

潜在弊端与挑战

对车主/用户

1. 破解安装难题：直接解决因电力容量不足、物业不配合、无固定车位等导致的个人建桩难问题。2. 提升安全与体验：统一专业运维，安全隐患有人管，避免“僵尸桩”；通常支持邻近车位共享，提升使用效率。

1. 选择自由度低：无法自主选择运营商或桩的类型，依赖运营商的服务标准。2. 成本可能更高：相比民用电自己安装，运营商的统一服务可能收取服务费，长期看充电成本可能增加。

对物业/社区

1. 管理规范化的：将专业的充电安全和管理责任转移给运营商，规避了物业的权责风险。2. 避免重复建设：统一规划施工，避免后期多位业主反复申请改造电路，保护社区环境。

1. 协调工作复杂：引入运营商需要协调业主意见，并可能涉及收益分配问题。2. 对运营商依赖强：若运营商经营不善或服务不佳，会直接影响社区充电服务。

对电网/运营商

1. 保障电网稳定：运营商可统一实施智能有序充电，引导低谷期充电，平滑电网负荷。2. 实现规模效益：运营商通过规模化建设、运营和运维，摊薄单桩成本，探索V2G（车网互动）、峰谷差价等多元盈利模式。

1. 初始投资巨大：统一建设改造需要大量前期资本投入。2. 盈利周期较长：充电服务费仍是主要收入，投资回报需要较长时间，对运营商的资金和运营能力是考验。

市场的长期性与稳定性

“统建统服”模式能否成为稳定且主流的选择，取决于以下几个关键因素：

① 政策支持是“助推器”：国家层面已明确鼓励该模式，并设定了到2027年底打造1000个试点小区的明确目标。地方财政也会对试点给予真金白银的支持，如部分试点县可获得高达4500万元的中央奖励资金，这为初期发展提供了坚实基础。

② 市场需求是“发动机”：随着新能源汽车销量持续攀升（预计2025年市场份额将首次超越燃油车），居民的补能需求将日益迫切和常态化。这为“统建统服”提供了广阔的市场空间。

③ 技术演进创造“新机遇”：技术的进步正让“统建统服”变得更有价值。例如，V2G（车网互动）技术能让电动汽车在电网用电高峰时反向送电，车主可以赚取差价。这种创新收益模式，极大地提升了“统建统服”项目的长期盈利能力和发展稳定性。

④ 可持续的商业模式是“生命线”：长期稳定最核心的，是运营商必须找到可持续的盈利方式。除了基础的服务费，头部运营商正通过智能调度、参与电网需求响应、峰谷套利等方式，将增值服务的收益占比提升至近三成，这标志着行业正在走向健康与成熟。

综合来看，“统建统服”是解决居民区充电难题的一个非常具有前瞻性和现实性的方案。它的核心价值在于通过专业化、规模化和集约化，实现了“有人建、有人管、可持续”。

虽然它在初期面临投资大、协调难等挑战，但在强劲的政策引导和市场需求驱动下，随着技术不断创新和商业模式持续突破，它有望成为未来居民区充电基础设施建设的主流模式之一。

关注我，一起探讨新能源光储充行业运营及多业态赋能！欢迎转发、分享、交流。义务为新能源光储充行业免费发文（请联系小编）

好消息：结合当下市场需求，应各地资方/运营商要求， 开通全国区域充电站投建/并购联盟，针对本地化运营更深层次交流。（接头暗号:投建/并购联盟）

经公司决定，现全国免费培训150到300人，以充电站后市场为基础，光储充本地化运营，电力运维为辅，以场站痛点为基点，维修（模块、枪线、整桩）回收置换、项目升级、定制化等角度。全方位多层次打通产业链，营销、维修、工程、技术等人才联盟发展，只玩实战，不玩虚头！（优秀学员送创业工具）

充电站后市场低零成本服务开创者

业务定位：专注新能源充电设施全生命周期价值管理

发展使命：让每座充电站的运维成本无限趋近于零

承接桩企安装、售后、巡检、运维！服务运营商：运营托管、运维保养、技改升级、置换回收（模块，枪线，整桩）、应急协助、代建租赁、整站回收等。

HTML版本： [充电桩统建统服模式分析](#)