

太阳能热水器行业试水保障房

近日，力诺瑞特新能源有限公司推出“阳光保障房计划”进军保障房领域，目标将在全国范围内建成10万套以上的绿色保障性住房。

今后5年，全国将有3600万套保障房供应量，“即使其中只有15%的保障房能装上太阳能热水器，对太阳能行业来说，都将是一个巨大的市场增量。”中国节能协会太阳能专业委员会秘书长霍志臣表示。

从“下乡”到“回城”

在2009年家电下乡飞速增长后，目前太阳能行业急需新的增长点。“2010年热水器市场的增速已经降低为15%。”山东力诺瑞特新能源有限公司市场部经理齐冰告诉记者，“家电下乡虽然带动了整个行业飞速发展，但同时由于竞争激烈，许多企业以低质低价扰乱市场，整个行业已被透支。”

农村市场趋于饱和，产品低端，使得许多企业开始寻求从“下乡”到“回城”。“只有通过推动城市太阳能建筑一体化，才能更好地推广中高端产品。”力诺瑞特新能源有限公司常务副总经理文哲亮表示，保障房提供了一个很好的回城机会。事实上，文哲亮从2009年就开始关注保障房市场，但真正让他有所行动的，还是近来一线城市纷纷在保障房领域对太阳能开始有所侧重。

深圳市已出台政策，明文表示从2010年底开始，新建保障性住房必须全部安装太阳能热水器系统。就在本月15日，北京市政府也召开了太阳能强制安装研讨会，而这也是一个月內北京市政府第二次召开的同类会议。据参会企业北京九阳实业公司总经理杨德山透露，此次北京市出台保障房强制安装太阳能热水器政策的决心很大。

多数企业仍在观望

尽管政策倾向利好，但除了力诺瑞特有明确的保障房项目推动计划，多数的受访企业均持观望态度。

与黄鸣本人在今年全国两会上积极建言，推动80%的保障房使用太阳能热水器不同的是，皇明公司对保障房关注并不大。皇明太阳能股份有限公司市场部工作人员向记者表示，由于国家有关政策还不明确，目前企业并没有制定专门针对保障房的有关市场策划，只有在像“家电下乡”一样，有明文补贴政策的情况下，皇明才可能有所行动。

业内人士分析，皇明尚未主动开发保障房市场，主要原因还是由于保障房项目成本低、质量高，企业的利润单薄，甚至有可能赔本，这和其企业追求高端产品高利润不符。

在北京和天津，已经参与到保障房建设的北京桑普太阳能有限公司企划部总监范立新直言不讳地说：“我们就是为节能做贡献，做保障房没有利润”。据他透露，公司参与的保障房项目每套产品最低价格是4500元，但该套商品的最低价格也要6500元。

北京四季沐歌太阳能技术有限公司营销总监李俊告诉记者，城市里多为高层建筑，这与农村使用的热水器有很大不同，建筑一体化的技术要求就决定了该类产品必然是高端产品高价格。同时从去年开始由于原材料价格特别是钢材价格上涨幅度很大，也导致了产品成本上涨。如果政府对保障房成本控制要求过高，也没有区域性的补贴政策，企业很难在保障房项目上达到收支平衡。

根据了解，目前在中高层建筑安装太阳能，分户安装每户3000~20000元不等。北京九阳实业有限公司杨德山表示，如果采用集中集热分户供热的方式，每平方米只需增加成本几十元，相对便宜，但由于一次性投入费用大，安装后存在着物业管理、收费、维修等问题，开发商一般都不愿意采用此种方式。

成本还不是多数企业观望的主要原因。“没有明确的政策”是多家企业不约而同的回答，海尔太阳能热水器甚至从去年就开始等待有关具体的政策出台。

范立新谈到，“政府的要求也不是很清楚，家装配套的面积、应用的方式、谁来承担热水器成本，都没有明确的规定，这让企业很难进一步有所拓展。”

除此以外，要想在保障房上安装太阳能热水器，还有许多技术难点。“由于保障房的性质，建筑多为高层板楼或者

塔楼，单户的面积小，每层住户多，如果采用常规的高层解决方案，如阳台壁挂方式，很有可能许多住户受热面积不够，无法保证热水。”李俊表示，除此之外，还有水箱过大适应不了太小户型等问题。

抢占先机

虽然存在着各种问题尚待解决，但保障房巨大的市场潜力有目共睹。

“更早地涉入，就意味着获得了保障房市场的先机。与农村市场白热化竞争不同的是，这个领域还没有竞争性。”齐冰表示，正是由于保障房领域存在着技术和成本诸多难点，许多没有实力的企业将被排除在这个领域外。

力诺瑞特的“阳光保障房”计划将从政府、开发商两个方向来双向打通，企业正在与各地政府积极沟通，希望能在政府的引导下，从设计就开始介入，实现一条龙服务。据悉，力诺瑞特已经从各个部门抽调精英，专门成立保障房项目小组，集中攻克“降低成本”和“功能保障”两个方面问题，包括改换小水箱、提高单位集热面积等方式来解决技术难点；通过取消产品附加功能降低成本。最终将在改良原产品的基础上，设立一条专门针对保障房的产品生产线。

除了力诺瑞特，四季沐歌也对保障房市场虎视眈眈。“虽然利润低，但量大，15%就有500万套，有一定的规模效应。”李俊表示。

李俊认为，虽然保障房存在技术难点，但以现有的技术来说，都不存在任何问题，而通过优化产品设计，也能降低产品成本。如果能在房屋设计阶段，就考虑到太阳能热水器，预留管道，对降低安装成本也起着一定作用。

李俊强调，四季沐歌并不会全面扩展保障房市场，前期将通过与设计院沟通，尽可能地优化产品，后期市场推广也会有所选择。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/12246.html>