

32 万买上汽旗舰 SUV？仔细想想并不乐观

来源：崔佳东 发布时间：2025-11-14 22:31:07

文：张硕

智己 LS9 的上市无疑是 2025 年末新能源市场的重磅事件，其 32.28 万元起售的定价与旗舰级配置形成的强烈反差，既引发抢购热潮，也暴露了二线新势力的生存博弈。这款车型的市场表现与产品逻辑，折射出高端 SUV 市场的新变化。

智己 LS9 的核心破局点在于精准的错位竞争策略。以 5279mm 车长、3160mm 轴距的全尺寸身段，下沉至 30 万级价格带，直接对问界 M7 等中型 SUV 形成降维打击。这种定价底气源自上汽集团的技术积淀：恒星超级增程系统、灵蜥数字底盘 3.0 等核心技术均来自集团供应链，无需承担品牌溢价成本，得以实现 “满配即入门” 的配置策略。



上市 25 分钟大定破 5000 台的成绩，印证了家庭用户对 “低价享旗舰” 需求的旺盛。

但值得注意配置组合呈现明显的矛盾性：一方面标配 4D 机械按摩椅、双腔空悬、520 线激光雷达等硬核配置，1508km 综合续航与 4.95 米转弯半径切实解决了大车续航与操控痛点；

另一方面又搭载 “车尾淋浴” “智控地暖” 等场景冗余配置，南方用户几乎用不上的地暖系统，本质是为差异化而强加的成本负担。这种 “堆料式创新” 虽短期吸引流量，却模糊了核心价值认知。

LS9 的价格区间与现款 LS7 高度重叠，且在空间、智能配置上全面占优，直接导致 LS7 用户信任度受损。即便与 LS6 相比，两者共享增程系统与智能座舱模块，仅靠尺寸与座椅布局区分，难以形成清晰的产品梯度。这种 “左右手互搏” 的规划，虽能短期拉升销量，长期却会消解品牌定位的清晰度。

当前 66kWh 电池带来的 402km 纯电续航虽属同级标杆，但 2026 年零跑、小米等品牌已计划搭载 80kWh 以上电池，纯电续航将突破 500km。尽管智己透露将推 Hyper 版车型，但技术迭代速度能否跟上行业节奏，仍是未知数。而 L3 级硬件支撑 L2 级体验的配置，虽预留升级空间，也难免让用户产生 “性能浪费” 的观感。

总结：

智己 LS9 的上市，本质是二线新势力在存量市场的生存试验：用集团资源堆砌产品力，以价格优势撕开市场缺口。但新能源市场的竞争早已进入 “技术迭代 + 品牌认知” 的深水区，短期爆款效应若不能转化为长期技术壁垒与清晰的产品矩阵，这场破局或许只是昙花一现。对于消费者而言，当下的性价比固然诱人，但品牌后续的技术升级与服务能力，才是更值得考量的长期命题。

HTML版本： [32 万买上汽旗舰 SUV？仔细想想并不乐观](#)