

新问界M7的销量如何及展望

来源：陈昱真 发布时间：2025-11-15 13:35:46

根据最新数据，2025 年 9 月 23 日上市的全新问界 M7 销量表现呈现预订火爆但交付爬坡中的特点，具体可从以下几个维度解析：

一、短期销量与交付节奏

预订量与订单转化新车自 9 月 5 日开启预订后，1 小时订单量突破 10 万台，8 天累计达 19 万台，显示出极高的市场热度。截至 10 月 29 日，上市仅 36 天即实现2 万台交付，日均交付约 555 台。不过，这一数据与 19 万预订量相比仍有较大差距，反映出产能正在逐步释放。官方透露，11 月产能将提升至2 万 - 3 万台 / 月，预计后续交付速度会显著加快。

季度销量与市场份额2025 年第三季度（7-9 月）问界 M7 总交付量为 1.6 万辆，占问界全系销量的 13%。但需注意，这一数据包含旧款车型（2023 款）的销量。9 月单月销量为 5970 辆，同比下降 66.72%，但环比增长 60.53%，主要因新款上市后旧款清库存及产能尚未完全爬坡。随着 10 月新款交付量突破 2 万台，预计第四季度销量将大幅回升。

二、市场竞争力与用户反馈

产品升级与定价策略新款问界 M7 起售价 27.98 万元（旧款为 24.98 万元），虽价格上调，但全面升级了硬件配置，包括华为途灵平台、双激光雷达、鸿蒙座舱 3.0 等，并新增纯电版本（续航 710km）和三排六座布局。用户评价中，空间宽敞（得房率 66.3%）、智驾体验提升（高速领航辅助表现稳定）成为主要亮点，但也有部分用户反馈城区智驾存在画龙现象、悬挂舒适性一般。



品牌与渠道优势华为的全栈技术赋能（如 ADS 2.0 智驾系统）和鸿蒙生态联动，成为吸引消费者的核心因素。此外，华为线下门店超 1200 家，覆盖全国 90% 以上的地级市，为问界 M7 提供了强大的渠道支持。

三、行业对比与长期挑战

竞品表现与市场份额在 30 万元级中大型 SUV 市场，问界 M7 面临特斯拉 Model Y（2025 年 9 月销量约 4.5 万辆）、理想 L7（约 1.2 万辆）等竞品的激烈竞争。尽管新款问界 M7 在智能配置上领先，但品牌认知度和保值率仍需时间积累。例如，济南地区 9 月问界 M7 上牌量仅 52 辆，排名全国第 22 位，远低于 Model Y 的 528 辆。



产能与供应链压力问界 M7 在技改后的沙坪坝凤凰工厂生产，设计产能为 15 万辆 / 年，目前双班满负荷运转下，月产能预计 11 月达 2 万 - 3 万台。若订单持续增长，供应链稳定性将成为关键考验。此外，华为近期推出的问界 M8、M9 等高端车型，可能分流部分

M7 的潜在用户。



四、未来销量预测

结合产能规划和市场热度，预计问界 M7 在 2025 年第四季度将实现月销量 1.5 万 - 2 万台，全年累计销量有望突破5 万辆。若华为能进一步优化智驾算法、提升产能，并通过降价或权益补贴应对市场竞争，长期销量有望冲击月销 3 万台，跻身中大型 SUV 市场第一梯队。

总结

全新问界 M7 凭借华为技术背书和精准的家庭用户定位，在预订阶段展现出强大的市场号召力。尽管当前交付量受限于产能，但随着 11 月产能爬坡完成，销量有望快速增长。不过，在特斯拉、理想等竞品的持续施压下，问界 M7 需在智驾体验优化和成本控制上持续突破，方能巩固市场地位。

HTML版本： [新问界M7的销量如何及展望](#)