

2025年前9个月爆款车型top10

来源：徐文宏 发布时间：2025-11-16 11:35:11

2025 年 9 月中国 10 万元内汽车市场分析：自主主导、新能源主流，高级别车型降维打击成趋势

乘联会数据显示，2025 年 9 月中国汽车零售量达 224 万辆。其中 5-10 万元区间销量 39 万辆，占比 17.4%，同比提升 3.4 个百分点，印证了 10 万元内经济型车市场的核心地位。截至 9 月，该市场中满足 “月销超万辆、累计销量超 9 万辆” 的爆款车型共 22 款。从这份 TOP22 榜单可见，市场格局已生变革：A00 级与 A0 级车型仅占 9 席，比亚迪秦 L、吉利星瑞等 13 款 A 级 / B 级车型成功突围，呈现高级别车型对低级别市场的 “降维打击” 态势。当前 10 万元内市场，已从 “代步工具争夺战” 升级为 “技术与体验的价值竞争”，自主品牌正通过价格、配置与技术协同，改写经济型车市场规则。

#01 自主品牌占绝对优势，比亚迪吉利成 “双寡头”

1-9 月榜单显示，自主品牌在 10 万元内市场优势显著。22 款爆款车型中，自主品牌占 20 席，仅剩的 2 款合资车型（日产轩逸、大众朗逸(图片|配置|询价)）虽跻身前十，但销量与头部自主车型差距明显。



其中比亚迪与吉利表现突出，合计贡献 13 款车型，占榜单半数以上席位，总销量占比超 60%，成为该细分市场 “双寡头”。



比亚迪：7 款车型（秦 PLUS、海鸥、秦 L、海豹 06、宋 Pro、元 UP、海豚）入榜，覆盖 A 级、A0 级、B 级市场。秦 PLUS 凭 DM-i 混动技术的低油耗优势，长期霸榜 10 万元内插混轿车市场；海鸥以年轻化设计和高性价比，成 A0 级纯电标杆。吉利：6 款车型（星愿、博越 L、熊猫、星瑞、缤越、银河星舰 7）入榜，覆盖 A00 级至 A 级市场。明星车型星愿以 343351 辆销量斩获榜单冠军，成 1-9 月 10 万元内最畅销车型，品牌正全力追赶比亚迪。#02 新能源占比超 64%，微小型纯电成短途代步首选

从动力类型看，新能源车型（纯电 + 混动）在榜单中占 13 席，占比超 64%，已成 10 万元内市场绝对主流。其中 A00 级与 A0 级纯电车型表现亮眼，成城市短途代步首选。

A00 级纯电：凭“低价、小巧、实用”受下沉市场青睐。五菱宏光 MINIEV 作为品类开创者，1-9 月销量 287972 辆，仅次于吉利星愿；吉利熊猫、长安 Lumin 通过差异化设计，分别瞄准女性用户与年轻群体，丰富市场选择。A0 级纯电：在空间、配置、续航上更具优势，兼顾家用与代步需求。比亚迪海鸥以 305-405km 续航、宽敞空间及智能配置，1-9 月销量 246136 辆，远超同级；五菱缤果、比亚迪海豚则凭时尚外观与高品质内饰，吸引年轻家庭用户。#03 价格壁垒瓦解，A 级 / B 级车迈入“10 万元门槛”

传统汽车市场中，级别与价格强绑定：A00 级 3-6 万元、A0 级 6-9 万元、A 级 9-12 万元、B 级超 12 万元。如今这一体系被自主品牌打破，通过成本控制与技术下放，A 级 / B 级车价格下限降至 10 万元内，与 A0/A00 级车形成价格重叠。

从榜单可见，比亚迪秦 L、奇瑞瑞虎 8 等 13 款 A 级 / B 级车型，起售价均在 6-10 万元，与比亚迪元 UP 等 A0 级主力车型价格重合度超 80%。更具冲击力的是，吉利星瑞东方曜以 8.97 万元起售，将轴距 2800mm 的 B 级车体验带入 10 万元内市场。

价格壁垒瓦解让消费者形成“性价比重构”认知：花同样的钱，既可选 A0 级“代步工具”，也能入手 A 级 / B 级“全能座驾”，直接削弱低级别车型价格优势。

#04 8 款“黑马”入 9 月爆款榜，部分有望冲击年度榜单

在 1-9 月榜单基础上，9 月 27 款爆款车型迎来洗牌：银河星舰 7 等老牌车型出局，银河 A7、海豹 05 DM-i 等 8 款新车补位。这些“黑马”精准踩中价格下探、技术升级

与需求分化趋势，其上市时间与核心优势折射市场 “跨级竞争” 新规则。

吉利银河 A7（8 月 8 日上市）：限时起售价 8.18 万元，4 门 5 座三厢结构 + 成熟底盘调校，成银河系列 “亲民版” 插混家轿。零跑 B01（7 月 24 日上市）：终端价 8.78 万 - 14.97 万元，下放高端技术，提供 430-650km 续航、双高通旗舰芯片 + 激光雷达、A 级别尺寸 B 级空间，成技术型消费者首选。奔腾小马（2024 年 5 月上市）：1.99-4.89 万元终端价，以 “极致低价 + 灵活代步” 定义 A00 级门槛，6 月后销量再破万辆，9 月达 1.2 万辆。全新 MG4（8 月 29 日上市）：6.58-9.98 万元价格，首次将半固态电池带入 10 万元内市场，标配 14 项主动安全功能，顶配含高速 NOA 领航。捷途 X70（8.69 万元起售）：7 座 B 级油车，降价后 9 月销量破万辆、环比涨 56%，5 门 7 座结构 + 1600L 拓展储物空间，适配多孩家庭与露营场景。极狐 T1（9 月 11 日上市）：6.28-8.78 万元价格，较品牌其他车型降超 50%，提供 320-425km 续航，成预算有限但追求品牌品质用户的优选。比亚迪海豹 05 DM-i（2 月 10 日上市）：2026 款豪华型 10 月上市，售价 7.98 万元、纯电续航 128km，依托 DM-i 混动系统，对标秦 PLUS 市场定位。

从年度表现看，海豹 05 DM-i、银河 E5 等上市较早的车型，若能维持月销万辆以上，有望进入 2025 年度爆款榜；零跑 B01、银河 A7 等下半年上市的车型，因错过销量积累周期，基本无缘年度榜，但具备爆款潜力，大概率会在 2026 年度榜单中占据席位。

市场总结：技术驱动性价比重构，“花小钱买好车” 时代来临

10 万元内经济型车市场正经历 “级别模糊化” 变革，A 级 / B 级车对 A0/A00 级车的降维打击，本质是 “技术进步驱动的性价比重构”。当 B 级车能以 10 万元提供 “2800mm 轴距 + 智能驾驶 + 长续航”，当 A 级车能实现 “动力与油耗双优”，传统 “级别 - 价格 - 体验” 对应关系已彻底失效。

对消费者而言，这意味着 “花小钱买好车” 的时代正式到来；对车企而言，单纯靠 “级别定位” 划分市场的策略已行不通，唯有通过技术下放、成本控制与需求精准匹配，才能在降维竞争中立足。

HTML版本: [2025年前9个月爆款车型top10](#)