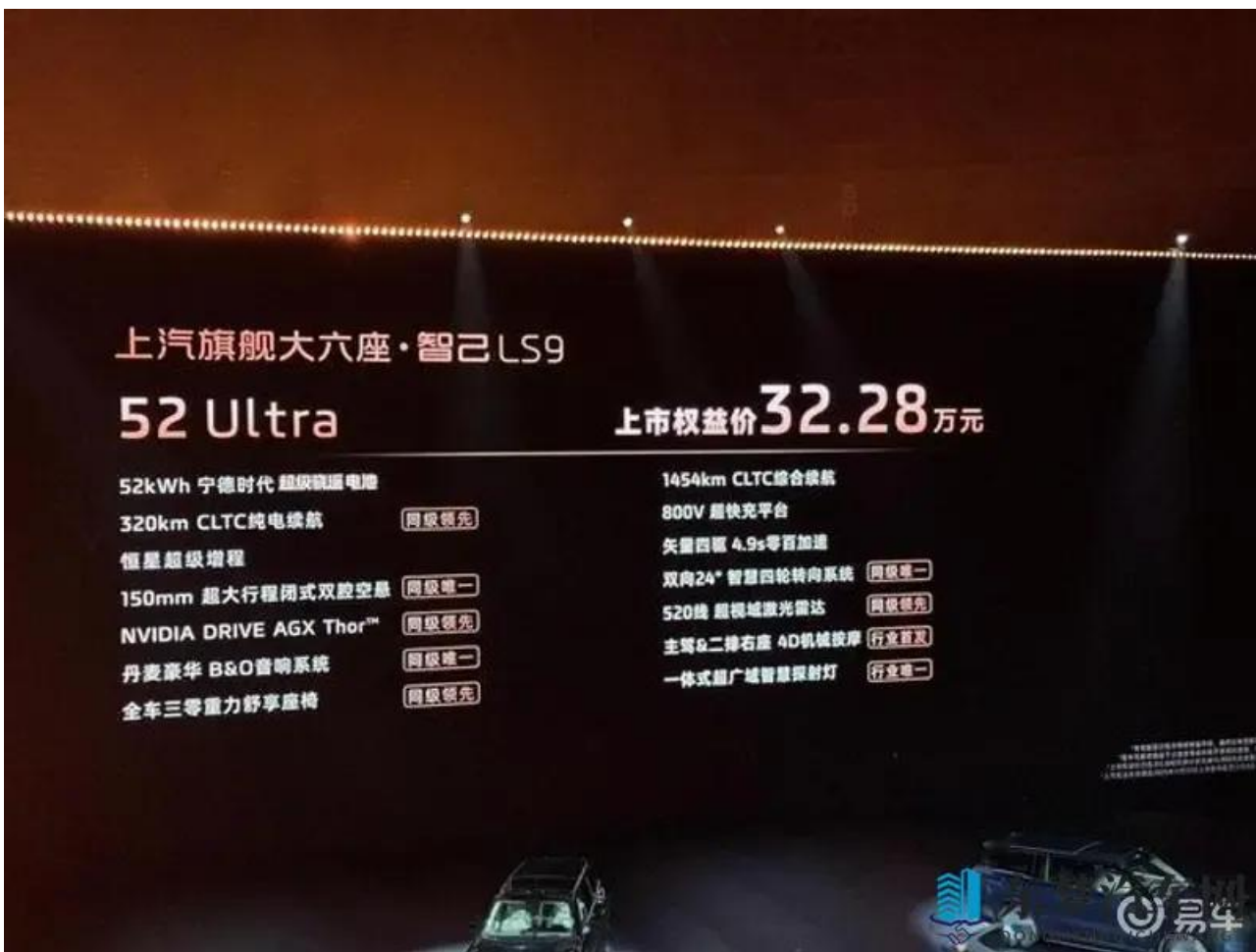


# 32万买上汽旗舰SUV？考虑一下，可能不太划算

来源：高新南 发布时间：2025-11-16 16:19:05

文：张硕

智己 LS9 的上市无疑是 2025 年末新能源市场的重要事件。其 32.28 万元起售的定价与旗舰级配置之间的强烈反差，不仅引发了抢购热潮，也揭示了二线新势力的生存博弈。这款车型的市场表现和产品逻辑，反映了高端 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。凭借 5279mm 的车长和 3160mm 的轴距，该车型下沉至 30 万级价格带，直接对问界 M7 等中型 SUV 形成降维打击。这种定价策略的底气来自上汽集团的技术积淀，如恒星超级增程系统和灵蜥数字底盘 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，从而实现“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。

然而，配置组合却呈现出明显的矛盾性：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 的综合续航和 4.95 米的转弯半径切实解决了大车续航与操控的痛点；

另一方面又搭载了如 “车尾淋浴” 和 “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，本质上是为差异化而强加的成本负担。这种 “堆料式创新” 虽短期内能吸引流量，却模糊了核心价值认知。

LS9 的价格区间与现款 LS7 高度重叠，且在空间和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，仅仅通过尺寸和座椅布局的差异，难以形成清晰的产品梯度。这种 “左右手互搏” 的规划，虽然短期内能提升销量，但从长远来看，会削弱品牌定位的清晰度。

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。尽管智己透露将推出 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，虽然预留了升级空间，也难免让用户产生 “性能浪费” 的观感。

总结：

智己 LS9 的上市，本质上是二线新势力在存量市场的一次生存试验：通过集团资源堆砌产品力，以价格优势撕开市场缺口。然而，新能源市场的竞争早已进入 “技术迭代 + 品牌认知” 的深水区。短期的爆款效应若不能转化为长期的技术壁垒与清晰的产品矩阵，这次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？考虑一下，可能不太划算](#)