

智己LS9来了，价格打穿天花板，用户终于能挑着买

来源：徐淑娟 发布时间：2025-11-17 12:56:25

前几天智己LS9(图片|配置|询价)的发布会上，刘涛被问到售后会不会有惊喜，他直接回答说当然有，这话听起来有点套路，但大家还是信了，因为这款车的预售价格比市场预估便宜了六七万，而且配置给得很实在，一点不含糊，三十多万的车，用的都是百万级豪车才有的配置，这已经不是便宜的问题，而是直接把豪华车的底子都亮出来了。

这辆车是上汽集团花了七年时间精心打造的，投入了全部核心资源，电池是和宁德时代专门定制的，芯片采用英伟达Thor，激光雷达有520线，后轮还能转向24度，这些配置在其他车型上通常要额外选装或加价，但LS9全都作为标配提供，最实用的是那24度后轮转向功能，让这辆五米三的大车转弯半径比POLO还小，开大型SUV进窄巷子再也不用担心刚蹭墙壁，这是真正解决实际问题的设计，不是营销上的虚头巴脑。

音响系统上确实花了大力气，用的是B&O这个丹麦皇室也在用的牌子，装了25个喇叭，配上3472瓦的功放，支持7.1.4声道，还请了专门的调音师来调试，刘涛说过“用了B&O就再也回不去了”，这话我挺认同的，现在很多车都在说“沉浸式音效”，但实际听起来效果差得远，LS9不跟你玩虚的，硬件就摆在那里，品牌授权也清清楚楚，每个人都能亲手摸到、亲耳听到，这才是真正让人感受到的提升。



这辆车不是单独的例子，背后有上汽整个技术体系在支撑，三电、智能驾驶、座舱全部是自己研发，供应链和宁德时代、英伟达、B&O这些国际大厂合作，以前中国品牌靠某个方

面突破，现在是整套生态一起推进，和那些依赖历史和品牌溢价的老牌豪华车相比，LS9走的是让用户能够看到、摸到、用到的路线，不做虚的。

跟别的车比起来，尊界S800也有24度后轮转向，但价格快到八十万，理想L9坐着宽敞舒服，可音响得加钱，激光雷达也得选装，LS9一出来，等于告诉整个行业，三十万的旗舰车型不该是凑合用的，应该让顾客挑着用，消费者不用再琢磨值不值，只需要考虑自己要不要。



配置透明以后，大家对性价比的看法也变了，以前大家比较数字和参数，现在看重有没有真东西，所有核心功能都成了标配，买车的人不用来回计算，也不用担心被商家套路，刘涛说的“惊喜”不是指送什么赠品，而是让你在买车时不用忍耐、不用等待、不用挑选，直接就能选到最好的版本。

HTML版本: [智己LS9来了，价格打穿天花板，用户终于能挑着买](#)