

官方降价43万元 2026款比亚迪夏相比老款是否有提升

来源：吴侑秋 发布时间：2025-11-17 19:16:11

“买车最怕什么？

腾势D9 DM最低售价：30.98万起
图片参数配置询底价
懂车分4.11
懂车实测空间·性能等车友圈7.6万
车友热议二手车19.98万起 | 179辆
刚下单就降价，刚提车就过时。

比亚迪夏销量

1461	21788	24.29
9月销量 (辆)	2025年累计 (辆)	10月成交价 (万)



”



这句话在2026款比亚迪夏(图片|配置|询价)的准车主群里被刷成了置顶。8月销量一口气冲到4000台，比内部KPI高出三成，218km长续航版本直接吃掉65%订单——消费者拿钱投票，比任何广告都响。

可热闹背后，真正的牌局才刚翻开：宁德时代的新电池、理想MEGALite的800V高压、传祺E8的“骨折价”……每一张牌都可能让今天的“真香”变成明天的“韭菜”。

想不踩坑，先把热闹拆开看。



一、销量突然开挂，不是便宜这么简单

很多人把夏的反弹归因于“官降2万”，其实终端销售偷偷给上游和下游算了三笔细账：

1. 用车账

二孩家庭接送孩子+周末短途游，日均50 km左右。218km版本纯电跑两天不加油，按1.2元/度谷电计算，一公里不到8分钱。

对比同尺寸燃油MPV（平均9 L/100km，92号8.4元/L），一年2万公里直接省下1.4万元，三年就把降价部分“省”回来。

2. 金融账

比亚迪把银行拉来一起“演戏”：三年0息贷款，首付40%，月供4300元出头，刚好抵掉原来加95号油的钱。

用户感觉是“没多花一分现金就把车换了”，心理账户瞬间打通。

3. 残值账

混动MPV过去最亏的是“第二任买家不认”。

夏这次绑定终身电池保修+2年整车保值回购（不低于65%发票价），直接把三年残值托底。

对换车周期5-7年的家庭用户而言，等于提前锁定“不亏”。

三笔账一算，价格只是导火索，真正的火药是“用车、金融、残值”三段式闭环。

看懂这个逻辑，你就能预判：只要竞品没有同时击穿这三环，夏的订单不会立刻失血。

二、宁德时代的新电池，到底升级了什么

官方话术只有一句：“能量密度提升15%，WLTC纯电续航95 km”。

拆解开来，三个隐藏红利被故意说得轻飘飘：

1. 低温掉电被“锁”了10%

新电池把电解液锂盐浓度从1.0 mol/L提到1.3 mol/L，-7℃低温内阻下降18%。

北方用户冬天开暖风，纯电里程不再对折，保守估计多跑8-10 km。

别小看这点距离，它让“纯电通勤”从北京六环外也能安心打卡。

2. 快充窗口变宽，26分钟干到80%

旧电池soc 30%-80%是一条“陡上坡”，电流只能维持70kW；新电池把“平台期”提前到20%，峰值功率拉到110kW，高速服务区买杯咖啡的时间就能补150 km。

对MPV车主来说，拖家带口最怕“人等车”，快充体验就是情绪价值。

3. 日历寿命+30%，二手更敢接盘

磷酸铁锂最怕“三年掉8%”。

新电池采用锰微量掺杂，循环2000次后容量保持率仍≥92%。

终身电池保修+低衰减，让第二任车主敢出价，间接把首任车主的“残值恐慌”也解决了。

一句话总结：电池升级不是简单的“多跑10km”，它把北方适配、快充体验和二手流通三条暗线一次补齐，夏才敢于在19万价位段“锚定”家庭用户。

夏最低售价：19.68万起最高降价：1.50万图片参数配置询底价懂车分4.03懂车实测空间·性能等车友圈2.2万车友热议二手车19.98万起 | 4辆

三、竞品三连击，刀刀瞄准不同肋骨

传祺E8：降维抢“入门”

18.98万起+终身保养，表面便宜1万，实则瞄准“首购家庭”。

E8车长5.2米比夏大半级，第三排真能坐成人，但纯电续航只有116km，电池容量小8度。

政策城限号城市当“油车”开，油耗6.8 L。

算清这笔账，一年跑不到1.5万公里、充电不方便的人会觉得E8“更香”；而高里程用户依旧倒向夏。

理想MEGA Lite：用800V打“高端”

25万就能买到城市NOA+5C超充，理想把“奶爸车”人设搬上MPV。

目标不是抢夏的现量，而是把20-25万价位段预期拉高：以后家庭买家会先要“激光雷达+800V”，再回来谁便宜。

夏目前用“传统混动”打能耗，下一阶段必须靠“华为HI座舱+CDC电磁悬挂”的冠军版回应，否则就会被贴上“技术代差”标签。

银河M9/魏牌高山：用“权益”打游击

1万元置换补贴、五年免费充电，本质是把“指导价”拆成“营销费”。

银河和魏牌账面官降不大，却用运营补贴把TCO（总拥有成本）再拉低6000-8000元。

夏如果跟进，就得牺牲利润；不跟，就要在传播上强化“电池终身保+高残值”长周期优势，短期现金优惠反而不冲动。

四、真正决定下单的4个暗号

1. 看库存周转：店端现车18天一轮，说明产能刚好踩住需求，短期再降价概率低；如果突然拉长到30天以上，冠军版就要来了，老车型必定清库存。

2. 看电池批次：10月之后出厂的都是95km续航版，VIN第十位字母从“M”变“P”，蹲4S店停车场就能认。

3. 看金融渗透率：72%用户选贷款，一旦银行收紧0息，销量会立刻痉挛；反过来，如果厂家再推“2年0息+送保险”，就是出手信号。

4. 看碳酸锂价格：近一个月反弹12%，电池成本抬700-1000元。

比亚迪财报对毛利极敏感，锂价连续三月高企，官降空间会被锁死，价格底部就此坐实。

五、给不同家庭的“临门一脚”建议

- 刚需二孩家庭：周一到周五通勤+周末150km内自驾，直接锁218 km长续航。

把旧车置换了还能再拿1万补贴，用三年0息平摊现金流，等于“无痛换车”。

-北方用户：等10月新电池批次，冬季实测铁锂掉电明显改善，不必咬牙上三元。

-网约车/亲子出行创业：别被纯电MPV低能耗诱惑，夏的混动不挑充电桩，淡季不怕排队，保值率比纯电MPV高10%。

-技术尝鲜党：冠军版如果确认搭载华为HI+激光雷达，晚买半年换来城市NOA，值得等；若对智驾无感，现款已是技术甜蜜点。

最后一句话

车市没有永远的“抄底”，只有永远的“迭代”。2026款比亚迪夏把家庭MPV的底层需求——省油、省心、保值——用电池升级+金融闭环+残值兜底打成一套明牌。

竞品可以复制价格，却一时半会复制不了“电池+保值+渠道”三点共振。

只要你能盯紧库存、电池批次、金融政策三条暗线，现在下单不会成为“韭菜”，反而可能赶在冠军版上市前，把最实用、最稳定的版本收入囊中。

HTML版本： [官方降价43万元 2026款比亚迪夏相比老款是否有提升](#)