

有地暖的大六座SUV，是南方车企做的智己LS9

来源：廖佳琪 发布时间：2025-11-18 12:41:17

入冬了，南方的朋友不必羡慕北方朋友有暖气，因为你可以买一辆带地暖的车——智己LS9！

11月12日，上汽旗舰大六座SUV智己LS9正式上市，推出52Ultra与66Ultra两个版本，分别搭载52kWh、66kWh宁德时代超级骁遥电池，纯电续航对应320km、402km，上市权益价格分别为32.28万和35.28万元。

上市仅25分钟，其大定订单便突破5000台，市场热度初显。

面对大六座SUV赛道的激烈竞争，智己汽车联席CEO刘涛直言：“作为旗舰产品，它不能有任何短板，而且必须有超级明显的长板。我们的底气在于灵蜥数字底盘3.0的技术沉淀，以及对用户痛点的精准把握，解决了传统大六座‘好坐不好开’的核心矛盾。”



这款配备智控地暖、520线激光雷达与四轮转向的车型，能否打破现有市场格局，成为大六座SUV领域的新变量？

破解痛点：让大六座“好开”

“传统大六座SUV常陷入‘空间与操控不可兼得’的困境，用户为家人舒适不得不牺牲驾驶乐趣，这本质是一种妥协。”智己汽车CTO 项娇在采访中坦言。这一痛点，成为智己LS9的核心突破方向，其搭载的灵蜥数字底盘3.0是关键解决方案。

从左到右：智己汽车CTO项娇 、 智己汽车联席CEO刘涛、 智己汽车CMO李微萌

好开的关键之一，是灵活。智己LS9采用了双向24度智慧四轮转向系统。通过后轮左右各12度的转向角度，这辆车长超5.2米的全尺寸SUV，转弯半径仅4.95米，甚至小于车长4米的大众Polo。

“在商超魔鬼停车场、早晚高峰路口掉头、狭窄车位泊车等场景，智己LS9能实现一把精准操作，终结大尺寸车型的驾驶焦虑。”项娇补充道。项娇在采访中补充了一个数据，在2.8米宽车位、5米通道的狭窄环境中，智己LS9入库次数比普通大型SUV减少41%，大幅提升城市通勤灵活性。

好开的关键点之二，是稳定。针对传统大六座SUV“开船感”明显的问题，智己LS9配备150毫米超大行程双腔臂式智慧空气悬挂与智能电控阻尼调节系统。借助灵蜥智能控制中枢的统一调度，这套系统可实现毫秒级刚度调整，过弯侧倾角度降低56%，甚至优于部分五座驾控标杆车型。“我们要让‘大象跳芭蕾’，既保留大空间的舒适，又带来精准的操控反馈。”项娇强调，这种平衡背后，是对底盘动力学的深度理解与数字化技术的落地应用。

车辆还搭载舒享防晕模式，通过底盘、智驾、智舱三大域14项系统协同控制，进一步减少车身侧倾与俯仰，还获得中汽中心防晕动性能A+级认证。

此外，全系标配的灵蜥矢量四驱系统，赋予智己LS9硬核越野能力。在交叉轴、30度陡坡、连续高台等复杂路况中，车辆可通过极限通过功能抬升车身，配合AI越野补盲系统，即便三个车轮打滑，也能依靠单轮脱困。用刘涛的话说：“我们不想让大六座SUV局限于城市通勤，它应满足用户周末露营、户外探险的多元需求。”

02

增程路线：以用户需求为核心的理性决策

大六座的市场上不乏插混路线，智己LS9为何没有选择这一技术？

对此，项娇解释道：“插混系统高速工况下发动机直驱理论更省油，但动态工作状态下NVH控制难度大，且动力响应不如电机直驱。我们的增程系统让发动机只负责发电，电机负责驱动，既保证电车的驾驶质感，又通过高效增程解决续航焦虑，这是更符合用户体验的方案。”智己LS9在高速工况下的能耗表现，仍优于多数同级插混车型，印证了路线可行性。

项娇认为，这一选择并非技术妥协，而是基于用户需求的理性判断。“背靠上汽集团，

我们不缺传统发动机技术积累，但增程能更好解决新能源用户的核心痛点。”

“用户选新能源车，不仅想要平顺静谧，更不想在续航和动力上妥协。”项娇解释道，智己LS9配备的66kWh超级骁遥MAX电池，是目前行业量产最大的增程专属电池，402公里纯电续航可满足一周城市通勤无需充电；1508公里综合续航则彻底消除长途出行补能焦虑。

根据发布会介绍，在极端环境下，这套系统表现同样亮眼：海拔3500米高原亏电零百加速衰减仅2%，零下20度低温环境电池电量保持率仍达95%，充电起步功率170千瓦。

智己LS9搭载的恒星超级增程系统，核心目标是实现“1500公里全程推背感”。全系标配的800伏双电机矢量四驱系统，最大功率390千瓦，峰值扭矩670牛米，零百加速进入4秒级，性能比肩燃油时代4.0T V8发动机。更关键的是，这套系统在亏电状态下仍能保持强劲动力，解决了传统增程“亏电一条虫”的问题。

能耗控制是增程系统的另一大优势。智己LS9百公里油电综合折算油耗低至2.81升，比同级插混车型低10%-15%，同时支持92号汽油，降低用车成本与补能门槛。“我们通过上汽首创的1.5T增程专属超小黄金发动机，配合保时捷同源的可变截面涡轮增压器，让发动机始终工作在最高效、最静谧的转速区间。”项娇介绍，智己LS9搭载的ANC2.0主动降噪系统，使增程器介入时二排噪声增量为0分贝，实现“绝对无感”的驾乘体验。

03

红海突围：30万级市场的差异化破局

当前，30-40万级大六座SUV市场已成红海，智己LS9如何突破？

在刘涛看来，智己LS9作为旗舰产品，首先它不能有任何的短板，而且必须有明显的长板。“汽车行业和手机行业就不一样，车毕竟承载着安全、性能等，应该是一个增强版的木桶理论，操控、智能、豪华每一面都是旗舰。”

而灵蜥数字底盘3.0就是他们最大的长板，帮助他们将大车做到好开好坐。

“用户选30-40万大六座SUV时，动力和操控的偏好指数最高，但传统产品往往难以满足。”刘涛表示他们在用户调查中发现，这一市场核心用户多为40岁左右的家庭用户，他们既重视家人舒适，又未放弃对驾驶乐趣的追求，同时对科技配置有高要求。智己LS9的产品定义，就是精准击中这一群体的需求痛点。

价格与配置的诚意组合，是智己LS9的另一大竞争力。“依托上汽集团70年供应链积淀，我们能将顶级技术以更合理价格带给用户，降低旗舰产品门槛。”项娇解释道，这种成本控制能力让智己LS9实现“全系皆Ultra”，避免用户在基础款与旗舰款间纠结。

刘涛认为，从市场现状看，消费者对大六座SUV的需求，已从单纯空间满足，向“舒适、智能、驾控、节能”多维度升级。但多数产品仍有明显短板：部分侧重舒适配置却操控不足，

部分强调智能却未解决续航焦虑，还有因配置取舍导致核心体验打折。“市场看似饱和，但用户核心痛点仍未被彻底解决，这就是智己LS9的机会。”刘涛表示。

HTML版本： 有地暖的大六座SUV，是南方车企做的智己LS9