京东第一辆车，价格定了-454万元。109日起即可预约订购了。

来源：邱秀娟 发布时间：2025-11-18 19:55:23

4.54万买纯电新车！京东联手广汽宁德时代，这波操作改写10万级市场规则

2025年11月9日，汽车圈被一则价格消息彻底引爆：京东联合广汽集团、宁德时代共同推出的埃安UT super正式官宣，租电版叠加多重补贴后最低仅需4.54万元，11月9日20时起即可在京东App预约订购。

这个价格是什么概念？相当于一台中高端智能手机的花费，就能拿下一辆由三大巨头联手打造的纯电家用车。在10万级纯电市场竞争白热化的当下，京东这波跨界操作不仅打破了价格底线，更重构了汽车消费的新模式。今天我们就来深度拆解，这款"国民好车"到底值不值得买，背后又藏着怎样的行业变革信号。

价格击穿底线：4.54万的背后，是三重福利的叠加效应

对于普通消费者来说，买车最关心的永远是价格。埃安UT super能做到4.54万的到手价，并非简单的降价促销，而是一套组合拳式的福利政策，每一项都精准戳中消费者痛点。

首先是核心的电池租用方案，官方定价4.99万元，这已经比同级别车型的电池单独购买价低了至少1-2万元。要知道，动力电池占纯电动车成本的30%-40%，租电模式直接降低了购车门槛，让消费者不用一次性承担大额支出。

在此基础上，官方推出了限时补贴政策：截至2025年12月31日前，前15000名下定用户选择租电方案可享2000元/台补贴，这一下就把价格拉到了4.79万元。而对于京东PLUS会员，还有专属福利——11月9日20点起下定的前1000名会员，可额外获赠价值2500元的京东E卡，

叠加后最终到手价低至4.54万元。

如果选择整车购买，官方指导价8.99万元，同样可享受4000元补贴，到手价约8.59万元，比同配置的竞品车型便宜了1-3万元。更贴心的是，官方还提供了限时5000元科技配置包，包含电动尾门、热泵空调、蓝牙钥匙等实用配置，相当于花小钱就能升级舒适体验。

作为对比，目前市场上同价位的纯电车型，比如比亚迪海鸥最低配6.98万起，五菱缤果PLUS起售价7.58万，即便是优惠后，价格也比埃安UT super的租电版高出不少。4.54万的价格，几乎让纯电动车的购车门槛回到了燃油车的入门水平，这对于预算有限的年轻人、刚需家庭或是网约车从业者来说，吸引力不言而喻。

三大巨头联手：不是造车，而是造"无短板"的国民车

可能有人会疑惑，价格这么低，品质会不会缩水？答案恰恰相反，埃安UT super的背后，是广汽、宁德时代、京东三大巨头的实力背书，这种"黄金组合"模式，确保了车辆在制造、电池、服务等核心环节都没有短板。

广汽集团作为国内一线汽车集团，负责整车的研发和制造。作为拥有多年造车经验的老牌企业，广汽在车身工艺、底盘调校等方面积累了丰富的技术沉淀，埃安系列车型在市场上的良好口碑就是最好的证明。此次推出的埃安UT super定位5门5座轿车，采用前置前驱布局，配备电动车单速变速箱，车身长度4270mm，轴距达到2750mm，这个轴距尺寸在同级别车型中处于上游水平，能够保证后排乘客的腿部空间，满足家庭日常使用需求。

宁德时代则提供了核心的电池技术和换电支持。作为全球动力电池行业的龙头企业，宁德时代的电池安全性和稳定性有口皆碑。埃安UT super搭载的是宁德时代的"巧克力换电"电池，CLTC纯电续航可达500km，即便冬季开空调续航有所衰减，实测也能达到300km以上，完全能满足城市通勤和周末短途出行的需求。

更关键的是换电功能——99秒极速换电，彻底解决了纯电动车的补能焦虑。对于没有固定车位、无法安装家充桩的用户来说，换电比快充更便捷，几分钟就能满电出发，而且租电模式下，电池的衰减、维修、更换都由官方负责，10年不用操心电池问题，这一点比传统购车模式更省心。

京东则扮演了"生态整合者"的角色，负责用户需求洞察和独家销售服务。基于京东平台海量的消费数据，这款车在研发阶段就精准把握了用户对价格、空间、配置的核心需求，实现了"按需造车"。在销售环节，京东App作为独家预售平台，让消费者"买车像买手机一样方便"，可以在线上完成选车、下单、预约试驾等流程，省去了传统4S店的繁琐手续。

同时，京东养车全国超2000家门店及4万家合作网点，未来将转型为"检测-换电一体站"，为车主提供便捷的售后服务和换电服务。这种"购车+用车+补能"的全生命周期服务闭环，是传统车企很难实现的优势。

模式创新：租电+换电，重构汽车消费新逻辑

埃安UT super的横空出世，不仅是价格上的突破，更带来了汽车消费模式的革新。租电模式+换电服务的组合，解决了很多消费者购买纯电动车的核心顾虑。

首先是购车门槛的降低。传统纯电动车的高价格，很大程度上是因为电池成本高，租电模式相当于把电池的费用分摊到每月，埃安UT super的电池月租仅399元，一年下来也就4788元。对比同级别燃油车一年近6000元的油费，不仅购车门槛低，后续用车成本也更有优势。

其次是解决了电池衰减的痛点。对于纯电动车来说，电池衰减是很多用户的心病，使用几年后电池续航下降，车辆的保值率也会受影响。而租电模式下，电池的所有权属于官方，用户使用的始终是状态良好的电池，而且可以享受免费更换衰减电池的服务，彻底打消了后顾之忧。

再者是补能方式的多元化。除了99秒换电，车辆也支持快充，30分钟就能补能80%，用户可以根据自己的需求和场景选择补能方式。这种"可充可换"的模式，比单纯的快充或换电车型更灵活，适应不同用户的使用习惯。

从行业角度来看，这种模式创新也为新能源汽车的普及提供了新的思路。目前我国纯电动车的渗透率虽然在不断提升，但购车门槛高、补能不便、电池衰减等问题，依然是制约普及的重要因素。埃安UT super的出现，用"低价+租电+换电"的组合拳，针对性地解决了这些问题，或许会成为新能源汽车市场的一个新风向标。

谁该入手？四类人群的最优选择

那么，这款车到底适合哪些人购买？结合价格、配置、续航等核心亮点，以下四类人群可以重点考虑：

第一类是刚毕业的年轻人。预算有限，但需要一辆代步车通勤，4.54万的购车价+每月399元的电池租金，压力非常小，而且500km的续航不用频繁补能，日常使用成本低，颜值和空间也能满足年轻人的需求。

第二类是刚需家庭用户。作为家庭的第一辆车，需要兼顾空间、实用性和性价比，埃安UT super的5座布局和2750mm轴距，能够满足家庭日常出行和周末出游的需求，租电模式也能减少家庭的一次性资金支出。

第三类是网约车、顺风车从业者。对于运营车辆来说，购车成本低、用车成本低、补能便捷是核心需求。4.54万的价格加上每月4788元的租金，前期投入少，而且99秒换电不耽误接单，500km的续航能满足一天的运营需求，堪称"赚钱利器"。

第四类是城市通勤族。每天往返于家和公司，路程在50km以内，埃安UT super的续航完

全够用，而且换电补能方便，不用为充电排队发愁，租电模式也省去了电池衰减的顾虑，用车更省心。

当然，这款车也不是完美的，比如智能驾驶配置相对基础，没有配备L2级辅助驾驶，内饰用料也以实用为主，追求高端质感的用户可能需要慎重考虑。但对于追求性价比和实用性的用户来说，这些短板完全可以接受，毕竟在这个价格区间，很难找到一款在空间、续航、补能等方面都如此均衡的车型。

市场影响：10万级纯电市场，要变天了？

埃安UT super的上市，无疑会给10万级纯电市场带来不小的冲击。目前这个细分市场竞争激烈，比亚迪、五菱、荣威、零跑等品牌都有主力车型布局，价格区间集中在6-10万元。

埃安UT super以4.54万的租电版价格入市，相当于直接在市场上投下了一颗"价格炸弹"。对于那些定价在6-8万元的车型来说，性价比优势瞬间被削弱。如果埃安UT super能够保证交付速度和服务质量，大概率会分流一部分预算有限的消费者。

更重要的是，这款车带来的模式创新，可能会引发行业的连锁反应。如果其他品牌纷纷跟进租电模式和换电服务，整个纯电汽车市场的竞争格局可能会发生变化，从单纯的价格竞争、配置竞争，转向模式竞争、服务竞争。

从长期来看，这种竞争对消费者是有利的，会促使车企不断降低购车门槛、提升产品品质和服务水平。而对于京东、广汽、宁德时代的这次合作，如果能够成功，或许会成为跨界合作造车的典范，为行业提供新的发展思路——不是所有企业都要亲自下场造车，发挥各自优势、整合生态资源，同样能打造出有竞争力的产品。

不过，我们也不能忽视潜在的风险。四年前，京东曾与天际汽车合作推出"京选好车"，但最终因为产品力不足、服务体系不完善等问题未能成功。此次卷土重来，京东虽然升级了合作伙伴和模式，但依然面临着交付能力、换电网络建设、售后服务质量等多重考验。

比如换电网络的覆盖密度，如果短期内换电站数量不足，用户的换电体验就会大打折扣；还有交付周期，如果订单量过大，能否按时交付也是一个问题。这些都需要京东和合作伙伴在后续不断完善，才能让这款车真正站稳市场。

结语：4.54万的国民车，是福利还是噱头？

回到最初的问题，埃安UT super以4.54万的价格上市，到底是真福利还是噱头？在我看来，这绝对是实打实的福利。

从产品力来看，5门5座布局、2750mm轴距、500km续航、99秒换电，这些核心配置在同价位车型中几乎没有对手；从价格来看，4.54万的购车价+399元/月的租金，让普通消费者都能买得起、用得起；从背书来看，广汽的制造、宁德时代的电池、京东的服务，三大巨头

联手，品质和售后都有保障。

当然，任何一款新车都需要市场的检验，埃安UT super在实际使用中的可靠性、续航表现、售后服务等，都需要时间来证明。但不可否认的是，这款车的出现，打破了纯电动车的价格壁垒，创新了汽车消费模式，为新能源汽车的普及做出了重要贡献。

对于消费者来说，如果你的预算有限，追求高性价比和实用性，而且对智能配置没有过高要求，那么埃安UT super绝对值得考虑。11月9日起已经可以在京东App预约订购，前1000名京东PLUS会员还有额外福利，感兴趣的朋友可以去了解一下。

而对于整个行业来说，埃安UT super的上市或许只是一个开始，随着更多企业加入价格战和模式创新的行列，未来纯电动车市场可能会迎来新一轮的洗牌，而最终受益的，终将是广大消费者。你觉得这款4.54万的纯电新车能火吗？欢迎在评论区留下你的看法。

HTML版本： 京东第一辆车，价格定了-454万元。109日起即可预约订购了。