

预售价 1058 万元的 Lafa5，带我们重新认识零跑？

来源：黎佩珊 发布时间：2025-11-19 03:53:58

2025 是零跑的十周年生日，而在这样重要的节点上，和「旗舰车」D19 组成「王炸组合」的，估计大多数人都想不到，会是玩乐小车 Lafa5。

在 11 月 7 日的预售发布会上，零跑曹力第一次公布了「Lafa」产品名的背后含义——「Lifestyle」「Attitude」「Freedom」「Art」的首字母组合。

「含义」本身会有非常多的解读空间，其真正意义在于，这一刻我们或许才意识到，Lafa5 将会成为「Lafa」车系的开端。



可以料想，未来「Lafa」系列会强调个性化、生活乐趣，和现有的，强调家用属性的「ABCD」四大车系形成区隔。



最重要的还是价格信息：Lafa5 车系除 Ultra 版本之外提供 5 个版型，续航分 515km 和 605km 两种选择。



其中，515 续航分三个版本，入门款 515Plus 预售价 10.58 万元，515Pro 售价 11.58 万元，515Max 售价 12.58 万元；

605 续航只有两个版本，起步就是 605Pro，预售价 12.18 万元；顶配 605Max，为 13.18 万元。

预售权益为，预付 99 元预定金可抵扣 2000 元尾款，且限时获赠车色选择、选装包等；此外，如果 Lafa5 无法在 2026 年前完成交付，零跑将提供购置税补贴。

零跑还宣布，Lafa5 的正式上市发布会定在 11 月 28 日。备受期待的 Ultra 版本，就还要「等一等」。

在预售发布结束会后，电动星球还参加了群访环节，和曹力、周颖二位零跑高管做了面对面交流。零跑打造 Lafa5 的初衷是什么？这款轿跑小车背后又有哪些故事？

我们马上揭晓。

同价位高性能

简单带过一下 Lafa5 的产品信息。

可以总结，Lafa5 是一款定位入门市场，能提供一定玩乐属性，但同时尽可能兼顾家用需求的轿跑小车。

「玩乐属性」源自于其性能设定，Lafa5 为后置后驱设计，综合峰值功率为 160kW、峰值扭矩 240N·m。曹力表示，其零百加速时间可来到 6.4 秒，已经是同级别车型中的佼佼者。

当然，Ultra 版本大概率会拥有更强劲的性能，届时四驱双电机等配置，也可以期待一下。

至于电气性能，Lafa5 为 400V 平台，515 版本配备的是一块 56.2kWh 的电池包，605 版本的则是 67.1kWh；可提供的最大续航为 605km，30%~80% 充电时间为 18 分钟。

为了提升 Lafa5 的驾驶乐趣，零跑不光是提升马力，还针对底盘做了优化。曹力在群访中提到，后续研发中，尤其是底盘调校的部分，Stellantis 集团其实给予了不少的帮助。

Lafa5 的其他亮点，在智能化层面，其 Max 版本的座舱芯片换用了 8295P（Plus 和 Pro 版本是 8155）；515Max 和 605Max 还基于 8650 芯片平台和激光雷达，提供更高阶的驾驶辅助系统。

小米SU7最低售价：21.59万起图片参数配置询底价懂车分4.07懂车实测空间·性能等车友圈30万车友热议二手车16.30万起 | 1041辆

来到内饰部分，零跑 Lafa5 的内饰设计和「ABCD」的主流产品线并无太大差异，或许这也是提升零部件复用率，并降低成本的主要做法。

「空间」则是零跑 Lafa5 的另一看点，凭借 4430*1880*1520mm、轴距 2735mm 的身材，零跑 Lafa5 的后排空间甚至要比 Model 3 更加宽敞（当然也可能跟对比对象有关），「得房率」的官方数字是 86%。

为了让车身线条显得更加低趴，零跑 Lafa5 可提供 19 英寸的轮圈。车身颜色则有 6 种选择，内饰颜色也多达 3 种。

对于 Lafa5 这款产品，曹力的喜爱溢于言表。在群访开始后他就强调，「等 D19 出了，我明年要买一台 D19，再买一台 Lafa5」。

「好玩、好看」，这便是曹力眼中的 Lafa5。而作为全新产线的全新产品，它背后也藏着一些故事。

新起点，新尝试

「新东西」总是容易惹来好奇和质疑，再加上零跑过去数年专注于研发家用向的产品（也就是「ABCD」系列车型），突然推出个性化产品线，必然会带来不少疑问。

对此，曹力表示其实零跑的动机非常单纯，「在完成以‘ABCD’为代表的基础车型布局后，再加上零跑的体量也上了一个台阶，我们认为有余力和有必要，去满足用户的一些个性化需求。」

在他看来，无论是初入职场的年轻人，还是已经成家且购入家庭第一台大车的用户，都会是 Lafa5 的潜在用户。

尤其是后者，曹力以自己为例表示，现在消费者对「车」的需求已经不限于承载家庭，他们也需要驾驶乐趣，需要灵活好开，这边是轿跑小车的「生态位」。

周颖还补充，零跑在设计 Lafa5 的时候就已经想好了潜在对象，进而在营销、VI 等多方面做了改变。

「大家来到现场应该能留意到，我们今晚的活动主题色是黄色，也是跟我们 Lafa5 主打色‘电掣黄’相对应。视觉上大量使用这种动感、活泼的颜色，相信大家能直观感受到我们 Lafa5 性格上的不同。」

不过对于「Lafa5 开发初衷」的问题，曹力做了非常严肃的强调，「Lafa5 并不是一款为了开拓欧洲市场而开发的车型，或者说零跑现阶段，基于我们的现实情况和欧洲市场的份额，不可能为海外市场去定制任何车型」。

而且曹力还补充，虽说 Lafa5 是全球车型，明年会在全球上市，但销量的大头还是在国内。

前后这两番话组合起来，曹力传递出来的信息是，Lafa5 本质上还是一款为中国消费者开发的产品，优先考虑的是本土消费者的需求。只是恰巧，「轿跑车」在全球范围，尤其是欧洲内是热门车型，由此给了他们原始动力去开发 Lafa5。

另一种表达

在群访最尾声的时候，周颖说了一句令人深刻的话：「零跑还是（那个）零跑，Lafa5 也是零跑。」

个人认为，周颖这短短几个字，已经是给 Lafa5 做了定性。

在前面的回答中，曹力和周颖非常努力地强调，Lafa5 虽然是个性化车型，但依然「贴着成本定价」「会坚持好而不贵」，更是「工程师造车」的产物——它和 ABCD 四大系列的前辈，并无本质不同。

「零跑的理念依然能给用户带来好的产品，（Lafa 跟基础车型相比）只是传递的角度不同，内核依然保持一致。」

在周颖看来，推出 Lafa5 反而是零跑证明自己，也是让外界「重新认识零跑」的机会：零跑的技术体系和平台化能力，足以支撑他们去打造其他调性的产品。

而且做出来的产品，也依然具备「零跑品质」，进而拥有出色的竞争力（如果得到市场验证的话）。

或许也可以认为，Lafa5 的确是零跑谋求自证的一次尝试，看看过去大获全胜的「零跑模式」是否存在路径依赖，还是说依然能够新的赛道发光发热。

而针对 Lafa 车系的未来，曹力还是比较谨慎。「暂时 Lafa 系列只有一台车，至于未来会不会有更多的车型，还是要看市场的反馈。」

此外曹力还认为，现在 ABCD 四条产品线，再加上个性化产线 Lafa，支撑零跑去到「两三百万」的年销量应该问题不大。当然，这对零跑的要求是单车效率必须「非常高」，他坦诚把单车效率做到这么高是一个「不小的挑战」。

面对这样的「挑战」，曹力自然是信心满满。虽然没有透露具体的销量预期，但说出「我认为 Lafa5 在行业内没有直接竞争对手」这样的判断，就可以知道零跑对于 Lafa5 的全球成绩是胸有成竹。

Lafa5 能否如愿成为「全球爆款」？可以期待一下。

（完）

HTML版本： [预售价 1058 万元的 Lafa5，带我们重新认识零跑？](#)