

智己LS9把价格干到30万出头，给岚图泰山出了道难题

来源：李佩心 发布时间：2025-11-11 12:16:03

11月4日，智己LS9开启预售，首发两个超级增程版本，分别为52 Ultra版本和66 Ultra版本，预售权益价格分别为33.69/36.69万不等。

值得注意的是，两款车均为顶配Ultra车型，区别在于搭载的电池组容量不同和电动关门。

老图原以为它会定价超30万，实际售价低于30万。不过这只这次没有上Max和PRO而是直接拉满，所以价格在33.69万也不难理解。但是未来如果销量不好，就可能出现Max版本，价格干到30万内。

我们保守估计智己LS9正式上市价格可能在31.69万，如果智己有魄力，无限接近30万，这台车未来可期。



毕竟对潜在市场的消费群体来说，30万是个很大的分水岭，30万以上细分市场品牌影响

力、品牌文化以及情绪价值占比更高，“性价比”敌不过“我愿意”。

目前智己品牌能否支撑起30万的车型售价，从市场反馈来看，五五开。定价在30万上下的智己LS7和智己L7，销量比较低。

另一方面就是30万以上市场已经有相对稳定的市场格局，30-40万的市场，本来就是豪华SUV竞争白热化的地带，标杆车型销量稳扎稳打，新晋黑马势头正猛，在问界、理想、蔚来面前，智己的品牌溢价能力现阶段还有一定的差距。

而且30万+市场的日子也越来越难了，蔚来都降价了，理想L7和L8都有明显的销量下滑，智己贸然冲击30万+市场不算有利，但是车型配置拉满一定程度上提升了品牌的高度。

从预售两款都是Ultra版本不难嗅到，智己不排除有Pro和Max版本的产品计划，只是上市时间早晚的问题。如果市场反馈比较热烈，可能短时间内不会出现，后续随着销量和影响力下滑，26年再推出入门版车型来增加综合竞争力，减配拉低门槛，还能再有一波热度。也不排除正式上市那天，就直接带着入门版车型亮相。结合市场环境和竞品动态来看，不如一步到位，展现诚意，遮遮掩掩故弄玄虚容易玩脱了。

智己LS9的后手挺多

尤其是按照智己现有的产品布局来看，我们参考一下智己LS6，纯电+增程双版本，并且纯电车型门槛更低，智己LS9在定价上有了更多主动权，可以后续上纯电版本，售价向乐道L90看齐，毕竟都是定位9字辈旗舰型产品，智己LS9纯电上个Pro版本，卖26万+也说得过去。增程也弄个Pro或者Max版本，价格体系参考智己LS6，增程门槛高1-2万，毕竟有大电池加持，那就是27-28万左右，也很有竞争力。

有两款车，对智己LS9的到来很是头疼。

一款是深蓝S09。

对手主要就是深蓝S09，还有部分问界M7和理想L7\L8的用户群体，前提是入门版车型，还想买问界M8平替的用户，不用执着于深蓝S09，或者是问界M7等产品，通过智己LS9展现出来的产品力，显然智己LS9更值得入手。

虽然不是华为乾崮，但是520线束激光雷达、英伟达Thor芯片、双腔空悬、四轮转向等配置在同级别车型太有吸引力，而且纯电续航也能上400km，综合续航破1500km，兼顾家庭用车需求。

另一款就是岚图泰山。

有人说零跑D19也有影响，那台车还早暂时不分析。

现阶段旗舰型SUV市场分工明确，有的卷价格，有的卷技术体系。像零跑D19，不用预测，25万定价是一大关，零跑D19很难超过这个起售价，起售门槛甚至会在22万上下。

反倒是还没上市的岚图泰山格外被动，论市场认可度和智己不相上下，影响力和溢价能力上都不相上下，而且车型尺寸都比较大，岚图泰山会是一个竞品。如果智己LS9先发制人，岚图泰山定价就更显被动。

现阶段岚图泰山就陷于品牌自身的定价悖论，是要卖得好，还是要卖的贵。

如果想要树立品牌高度，那就要本着40万+的定价，但岚图的产品架构又不算健全，留一款旗舰型产品当“吉祥物”有些暴殄天物，理论上它应该发挥更大的价值，就是“卖得好”，所以岚图也在不断的试探市场，目前来看，35万是一个门槛，如果岚图泰山定价超35万+，那也不会很容易，尤其是智己LS9将高配+高性价比结合，更容易获得市场认可和价格认同。

写在最后，老图预测2026年车市发展会有几大特性，520线束激光雷达会是主流，而且续航里程会明显升级，增程产品的纯电续航提升到300km乃至400km+，华为乾崮门槛也会降低。而智己LS9现阶段能够有极高关注度，也是因为这些配置的加持，可以吸取深蓝S09的经验，避免陷入品牌认知不足的尴尬境地，等到竞品也升级跟上了配置，智己LS9立足市场的支撑点在哪里？想明白这个问题，就知道智己LS9卖多少钱更合理了。

HTML版本：[智己LS9把价格干到30万出头，给岚图泰山出了道难题](#)