

问界卖爆了，宝马还在硬撑，用户用脚投票选未来

来源：黄雅如 发布时间：2025-11-21 03:49:24

最近这几个月，问界M9(图片|配置|询价)和M8卖得特别好，十月份就卖了快七万台，平均每台车价格在三十九万左右，比很多传统豪华车还要贵，它们没有靠降价来吸引人，而是把科技和家庭需求结合在一起，比如M9主要面向商务和智能体验，M8的空间大到可以当床用，座椅能完全放平，六座布局非常实用，这两款车都用了华为的ADS 4.0智驾系统，从停车位开到另一个停车位基本不用人管，刹车次数比其他车少四成，变道也像老司机那样自然，车里面装了十个屏幕，手机、车机还有家里的智能设备都能连上，那些用华为生态的人特别喜欢这一点。

宝马X5的销量也一直保持稳定，每个月能卖出五千多辆，虽然它的智能功能没有跟上最新趋势，但很多老车主还是因为对品牌有感情而选择它，标志性的双肾格栅和天使眼大灯这些设计元素深入人心，搭载的2.0T和3.0T发动机配合采埃孚变速箱，驾驶起来很顺畅，底盘调校也让乘坐感受很舒服，很多人从小就看宝马的广告长大，对这种操控感有特别的情结，新款X5虽然加入了激光雷达以及腾讯和华为的应用商店，显示出它在软件方面也在努力追赶，但要论智能驾驶技术，它还是有点差距，它的强项始终在于实际的驾驶体验，而不是那些复杂的算法。



奥迪Q7和沃尔沃XC90也来到这个市场，价格降到五十万上下，Q7装的是保时捷也在用的V6发动机，quattro四驱系统完全靠机械结构运作，开起来感觉很稳，XC90插电混动版本加速挺快，零百只要五秒多，音响用的是宝华韦健，车内材料选的是环保类型，车身用了高

强度钢材，安全配置也给得齐全，这两款车没有跟着华为那种全场景智能驾驶的风向走，而是靠着扎实的机械功底和品牌积累来吸引人，说白了，它们清楚在智能化方面比不过华为，就专门针对那些不愿意被算法控制开车的用户。

现在人们买车，其实是在挑选一种生活方式，有人偏爱华为那种模式，图的是省心，车里所有设备都能连起来，出门导航、回家开灯、提前打开空调，全靠手机说句话，也有人坚持自己驾驶，享受方向盘传来的路面感觉，喜欢宝马带来的那种人车一体感，还有人更看重安全和环保，觉得沃尔沃的笼式车身和植物皮革让人更放心，这不是技术高低的问题，而是大家想要的生活各不相同，奥迪和沃尔沃进入这个价格区间，不是因为技术赶上了，而是担心用户流失。

问界M9最低售价：46.98万起
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6.6万
车友热议二手车35.28万起 | 300辆

在政策方面还没有完全放开，现在所有车辆的智能驾驶系统，包括华为的ADS 4.0，都只能算作L2+级别，离真正的自动驾驶还有距离，能不能在全国范围内随意使用，还要看高精地图的铺设速度，如果未来两年高速和城市道路的高精地图全面开放，华为的优势会更加明显，宝马和奥迪如果在2026年前还无法推出自己的智能驾驶软件，那么再好的发动机和底盘也可能失去价值，用户最终只会为实际体验付费，不会单纯因为硬件而购买。



宝马X5最低售价：56.00万起
最高降价：5.50万
图片参数配置询底价
懂车分4.22
懂车实测空间·性能等
车友圈11万
车友热议二手车2.80万起 | 899辆

我有个朋友以前开着宝马X5，今年换成问界M9，他说从前觉得开宝马车显得有面子，现在却认为坐在车里不用自己操心才真正舒服，他老婆带孩子出门时，孩子一上车就在后排躺平睡觉，他觉得这才是过日子，另一个朋友一直不肯换车，说方向盘握在手里的感觉谁都替代不了，再聪明的算法也给不了他踩下油门时那种快乐，他们互相觉得对方不理解自己，其实谁都没错，只是各自选的路不同而已。



HTML版本：[问界卖爆了，宝马还在硬撑，用户用脚投票选未来](#)