

# 北汽蓝谷分析（25-11-9）

来源：崔文彬 发布时间：2025-11-21 23:59:08

享界新S9的24小时战报披露了：24小时5000台。

2小时3000台，24小时5000台。



看轿车的订单和享界S9(图片|配置|询价)T的订单对比，暂时享界S9的订单只有享界S9T的25%。（小订24小时5000台VS20000台）

享界新S9攻打豪华轿车是个逆风局！

雪球一个朋友的判断：“去做这个价位的轿车，目前看确实是难度最大的！缺点是很难打，但是打出来了，缺点就会成为优点！”

| 大定（辆） | 24小时  | 72小时   |
|-------|-------|--------|
| 享界S9  | 2,500 | 4,800  |
| 纯电    | 2,500 | 4,800  |
| 增程    | 2,500 | 4,800  |
| 享界S9T | 1,500 | 10,000 |
| 享界新S9 | ?     | ?      |

还有一个问题可能是享界新S9外形上确实没有太明显的变化。

问界系列的新改款外形变化可能也不大，但问题是问界系列原来就卖的好，说明车主接受度高，享界S9原来卖的不好，外形如果没一定的改变，那就需要用一定的时间来影响车主的审美了。



小磊哥\_Lay

1小时前 来自 华为 Mate X5

旗舰9系，勇攀高峰！鸿蒙智行年度压轴新品#享界s9#，24小时预订突破5000台！

展车已经陆续到店



3

29



东梦汽车网  
DONGMENG CAR NETWORK

享界S9最低售价：30.98万起  
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1.5万  
车友热议二手车24.38万起 | 203辆

我们分析的重点是，为什么鸿蒙智行要让享界“新S9”仓促上市？

现在看很可能就是提升和锁定北汽蓝谷四季度或12月的营收，确保产能利用率打满。

享界新S9小订数据虽然一般，但也基本上可以明确，享界新S9大概率12月能完成5000台的销量（订单和产能同时满足）。

这个逻辑不难判断：

1、24小时已经完成5000的小订，到12月31日是不是还有1个月加22天的销售时间？12月完成5000台的销量应该没问题。

2、享界S9本来就有4000台以上/月的产能，12月完成5000台的销量也是确定的。

所以大概可以预期享界12月的销量在1.3-1.5万台，而且达到1.5万台的可能性大一些。

完成任务的关键点就在于享界新S9能在11月20日前大胆地“仓促”上市。

享界新S9在11月20日“仓促”上市目的是什么呢？

一、配合年底或明年年初的定增，12月的产销数据直接影响12月和四季度的报表，机构对明年的业绩预期主要参考的就是今年四季度，尤其12月的报表。

定增的定价谈判也受这个影响，顺利完成定增，机构肯定要看公司的营收情况。

二、S9T是新款，原来S9成了老款，就会很难卖。现在把S9也更新成新款，这样S9T不会太影响S9的销量，车主也不会嫌弃S9是老款而推后购买计划。

三、购置税，有计划买轿车的车主，很可能会因为这1.5万的购置税补贴促成交易，所

以这次享界新S9订单虽然不多，但也把想买的车主都收集过来了，今年不买，明年要多给1.5万元，抓住这一点，鸿蒙智行的销售想促成订单估计难度都小很多。

四、冲刺单季度的首次盈利，这个可能是最重要的一点，对于鸿蒙智行，这个可能还不怎么重要，但对北汽集团和北汽蓝谷，之前就是连续5年亏损，今年是第6年，如果四季度能冲刺单季度盈利，在资本市场上，北汽蓝谷形象都好点，而北汽集团老大的年终总结笑容也多一些。

我们知道10月北汽蓝谷的产能就已经达到2.9万台。

北汽蓝谷密云的设计产能年初是12万辆/年，镇江产能是15万辆/年。

那月产能打满是2.25万辆，但北汽集团老大张总说过要把密云产能提升到24万辆/年，这个工作可能已经在进行。

所以，北汽蓝谷的产能要打满是月产量达3.25万辆，2.9万辆爬坡到3.25万辆，这个可能性比较大，那销量就是重点，而享界新S9的4000-5000辆刚好就补充了这个缺口。

但享界产能提升到24万辆/年（月产量2万台），对鸿蒙智行的销售也带来很大的挑战，因为仅靠享界S9T和享界新S9，很难做到月销售2万台。

那鸿蒙智行明年的首款车是不是也是享界呢？因为享界出新车的迫切性最大。

我们猜一下享界明年的新车：

一般猜测：享界的下一款新车可能是北汽的优势项目——硬派越野，如果明年上半年享界MPV也上市，北汽蓝谷享界的月销量是不是有机会保持2万台？

享界硬派越野可能是和北汽越野的技术合作，较大概率会是在新的生产基地生产，产能条件恐怕也要到明年下半年，远水解不了近渴。

所以，享界有可能明年一季度还是先推享界S9L，继续攻击豪华轿车阵地，SUV则是按原来定增的项目计划，上一辆普通的B+ SUV。

如果资金和产能条件都充足，不排除这两款车同时推出，类似智界R7和S7。

所以，享界明年上半年的两款车较大概率是享界S9L和享界B+ SUV。

享界S9最低售价：30.98万起  
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1.5万  
车友热议二手车24.38万起 | 203辆

享界新S9最大的竞争对手可能真的不是BBA，因为它最核心的卖点华为ADS4.0的智驾功能，BBA根本拿不出来。

享界新S9最大的竞争对手是享界S9T。

不追求传统三厢轿车，或者稍微带点旅行需求的车主，可能还是会选功能更多的享

界S9T。

所以，弄不好，很多原来想买轿车的车主，去看了享界新S9之后，最后订了台享界S9T。

总结一下：

1、北汽集团张总今年提的把享界产能从每年12万辆增加到24万辆，这个工作估计已经在落实而且可能今年就会完成，不然12万辆的年产能都满足不了S9T现在的订单，不会也没条件“仓促”硬上新S9。

2、享界后续新车很快要推出，不然，单靠享界S9T和新S9很难做到月销量2万辆，明年购置税补贴减半，对整个新能车的销售估计都有冲击，享界也不例外。

3、享界的新车大概率是SUV，不然单靠享界S9L，加上S9T和新S9都未必能完成月销2万辆的任务。

今天周末有时间，我们聊一下，为什么北汽蓝谷在下跌趋势里也不卖，想了很久，应该和股票的基础价值、成长价值和交易价值有关，今天花时间写一下，有兴趣可以注意看看，一起讨论一下。

HTML版本： [北汽蓝谷分析（25-11-9）](#)