

埃安UT super上市，售899万 | 租499万，广汽造&京东卖&宁王换电

来源：黄茹冰 发布时间：2025-11-23 00:23:05

11月9日晚，京东、广汽、宁德时代联合推出的“国民好车”埃安UT super正式上市，整车售价8.99万元，租电价4.99万元+电池399元/月；新车延续广汽埃安UT的设计，新增专属涂装车衣，首发广汽华为云车机，换装宁德时代54kWh巧克力电池，满电续航500km，可充可换电；此前，坊间传言，京东跨界造车，实际只是卖车，京东意图借助它，开拓新能源汽车线上零售业务；广汽意图借助它，实现销量增长；宁德时代意图借助它带动巧克力换电站发展，可谓各怀鬼胎。

造型内饰

-外观，埃安UT super的造型和现款埃安UT无区别，依然是掀背鹦鹉龙造型，圆润的型面搭配萌鸟大眼LED大灯+四点魔方日行灯+C型魔方尾灯，看起来可可爱爱。



埃安UT super长宽高4270*1850*1575mm，轴距2750mm，和现款埃安UT保持一致。

不过，埃安UT super可选多种车衣搭配，当前埃安UT是没有的。



-内饰，埃安UT super的内饰和现款埃安UT也无区别，T型横直极简布局，中控和门板多缝线皮质包覆，主副驾做了通舱设计，方框型空调出风口搭配方框型门拉手再加羽绒式印痕，让内饰看起来简洁和时尚。

车型亮点

-华为云车机，埃安UT super首发广汽华为云车机，这是一个高度开放浅定制化平台，简单说就是依托华为云“CloudDevice”，将车机算力、存储、应用在云端运行，通过华为云“CloudDevice”音视频传输智能算法、设备仿真、资源弹性调度等技术，实现云端应用本地化、应用上车、应用多屏联动等，车机不再封闭，能做到“人-车-家”场景互通，体验类似苹果公司iMac、iPad、iPhone多屏联动。



-换电技术，埃安UT super这次搭载了54kWh宁德时代巧克力电池，纯电续航500km，这是宁德时代专为换电定制的一款动力电池，Pack规格、尺寸、接口包括通信协议都做了重塑，并且用上了专用螺栓，从而可实现多频次拆卸；考虑到埃安UT super是400V架构，快充需要0.43h（26mins），慢充需要9h，时间还是有点长的，可支持换电后，仅需99秒即可更换

一块电池，可显著解决里程焦虑问题，同时支持换电后，埃安UT super还可进行BaaS（即车电分离），售价直降4万元，优势明显。

-辅助安全，埃安UT super这次新增倒车哨兵模式，可实现倒车误踩电门可自动刹停、倒车遇障碍物可自动刹停，这对于新手来说，能显著降低事故概率，但比较遗憾的是没有ADiGO。

-One Box空间，所谓One Box，就是空间最大化，广汽首个One Box车型是广汽埃安AION Y，将A柱前移，同时前轴和后轴距离拉长，从而让车内空间最大化，变得非常宽敞，乘坐很舒适；埃安UT super也是如此，虽是小型车，但拥有2750mm的轴距，二排腿部空间达905mm，横向距离1385mm，另外前排座椅支持180°放倒，方便车内休息。

市场前景

-背景，埃安UT super为何会诞生？一款广汽的新能源车，会扯上京东和宁德时代？这也是笔者标题中提到的“各怀鬼胎”，当然这里没有贬义，只是用来形容三家大厂都想通过埃安UT super来实现各自的商业目的；

首先是广汽集团，2025年第三季度财报，单季净亏损17.74亿元，同比下降27.02%；前三季度，广汽集团累计净亏损扩大至43.12亿元，同比下降3691.33%，经营压力变大，它亟需爆款产品来推动销量增长，而埃安UT的销量表现不错但并没有达到爆款的程度，因此需要探索新的销量增长路径：新零售+换电，因此埃安UT super诞生。

其次是京东，它从来没有偏安一隅，从最初只搞电子产品，到后面扩展到图书，然后再扩展到服装等上千种类，然后互联网金融盛行，它又跨界搞京东金融（白条），后面又搞京东养车，然后又搞京东外卖；现在新能源火热，它是真想掺一脚，于是搞了线上销售+线下交付我来（京东），生产制造设计你做（广汽），补能换电你运营（宁德时代），从而开启了新能源车新零售业务。

最后是宁德时代，宁德时代巧克力换电站是宁德时代推出的模块化换电站，前期战略是To B市场，目前已经和包括广汽、红旗等多家车企进行了合作，进行商业化运营；后期战略是To C市场，面向众多配备巧克力电池的新能源车普通用户，他们有进站换电的需求；而换电站建设方面，2025年10月份已建设将近1000座换电站，覆盖全国2/3城市，同时2026年将在近120个城市累计建成超2500座换电站，2030年，目标建设10,000-20,000座换电站，这是宁德时代的战略！而换电站建好，需要有车进站换电，需要体量，埃安UT super就是首个战略车型，以期通过这款车实现体量增长，从而让更多车企加入“巧克力换电”的生态圈来。

-市场，新能源车大崛起时代，传统燃油车因为成本所限，导致配置寒酸，加上燃油出行成本高，市场被新能源车一步步蚕食，5万元-10万元纯电代步车市场开始爆发，以五菱宏光MINIEV为代表，先后引出了多个爆款车型：比亚迪海鸥、比亚迪海豚、吉利星愿、欧拉好猫等，加上当前收入水平大幅提高（2024年全国居民人均可支配收入41,314元），金融信贷

政策宽松，低价纯电小车开始进入寻常百姓家，因此这个市场的体量巨大，埃安UT super售价8.99万元，租电售价仅4.99万元，能大幅吸引购车预算不足但对新能源车有兴趣的用户，同时这个级别，只有埃安UT super支持换电，所以埃安UT super的市场优势很大。

一定价，埃安UT super的售价8.99万元，租电后售价4.99万元+每月租金399元，相对埃安UT售价6.98万元-10.18万元，买断的价格优势很明显，要知道它是宁德时代电池同时纯电续航能到500km，还能换电！而埃安UT super为何这样定价？实际上如果是正常厂商采购，就这一块动力电池成本就占到了4万元+，何况内部缝线皮质内饰材料+14.6英寸大屏+广汽华为云车机等，这些成本都不低，所以埃安UT super要放在正常线下渠道销售，大概率可能亏本，但好在这次京东伸出了手，联合广汽做了线上销售，依托京东的渠道进行市场售卖，不再需要线下经销商，从而能大幅降低市场宣发及线下渠道费用，从而显著降低成本，加之和宁德时代巧克力换电站合作，又能从电池成本上获得一定的议价权，如此种种，埃安UT super的8.99万元售价以及4.99万元租电价看起来就有点合理了。

一销量，根据懂车帝销量数据，埃安UT当前月均销量4,921辆，表现还不错，而埃安UT super拥有宁德时代巧克力电池，可充可换，同时还有广汽华为云车机，还能直接打开手机从京东订购，多种刺激下，预计其上市首月销量能轻松突破10,000辆，且大多数订单会来自BaaS订单，主要是购车门槛降低以及京东销售运营的助力。

竞品对比

当前纯电市场竞争非常激烈，而5万元-10万元市场的竞争也很激烈，这里选取售价相当，市场销售比较火热的埃安UT super、吉利星愿、上汽MG4与之对比。

埃安UT super的优势是续航里程长并且电池可充可换，整车售价8.99万元，租电模式下售价仅4.99万元，价格优势也比较大，但劣势是配置差了点，比如主驾仅配备座椅加热、无天窗、无辅助驾驶等

吉利星愿的优势是造型（神似电动Smart），售价相对便宜；但劣势是尺寸小，动力也相对弱。

上汽MG4的优势是续航长，动力强，座椅有通风有加热，配置较好，还有半固态电池可选，但劣势是品牌力相对弱、销售网点相对少。

三个车型各有优点和缺点，如果看重换电，选埃安UT super；看重配置，选上汽MG4；在意价格的话，选吉利星愿。

车型推荐

埃安UT super仅一款车型，所以也就不存在车型推荐了，同时埃安UT super和埃安UT相比，除了辅助驾驶外，其他配置相对还行，售价8.99万元看似有点贵，但租电价仅4.99万元，所以笔者觉得埃安UT super的可买性相比埃安UT会更好。

全文总结

广汽集团需要探索销量增长新路径，京东需要开拓新能源车新零售业务，宁德时代需要实现巧克力换电站战略，三家大厂“各怀鬼胎”联合推出了这款“国民小车”埃安UT super，顶着大厂联合出品的光环，借助三家大厂资源，加上8.99万元整车售价和4.99万元的租电价，预计埃安UT super上市后销量会激增，但同时也笔者也有隐忧，车毕竟是大件，新零售模式下，触角可抵达全国各地，其维修保养如何保障？另外，低价车搞换电，电池损坏率谁来兜底？换电站这种高运营成本的模式真的可持续么？蔚来累计亏损1200亿，其中不少是因为换电站，而其销量并没有因为换电而获得飞跃式增长，同时上汽飞凡、中石油、中石化、宁德时代此前已联合成立上海捷能智电新能源科技有限公司，而且也建设了几十座换电站，但目前看不少已处于停摆状态，宁德时代巧克力换电站会否重蹈覆辙？

HTML版本：[埃安UT super上市，售899万 | 租499万，广汽造&京东卖&宁王换电](#)