

【新车问答】零跑Lafa5预售遭群嘲，是定价飘了还是真值这个价？

来源：嵇信宏 发布时间：2025-11-23 10:06:22

零跑Lafa5(图片)以10.58-13.18万元的预售价入场，却遭遇现场冷场、直播间被骂、用户退订的尴尬局面，这款号称“为年轻人打造的Dream Car”到底怎么了？

零跑Lafa5最低售价：暂无报价图片参数配置暂无报价懂车分暂无报价懂车实测暂无报价车友圈4006车友热议二手车暂无报价

网友提问一：“零跑Lafa5这车怎么敢卖10万多起步？是不是飘了？”

从市场反馈来看，价格确实是Lafa5面临的最大争议点。我认为，消费者的强烈反应不仅关乎价格本身，更关乎对零跑“性价比”标签的期待。

零跑一直以来以“车圈优衣库”著称，但Lafa5的预售价明显超出了许多人的心理预期。



有网友直言不讳地表示：“已退订了，等了一个月，等不起了，浪费时间，毫无诚意的预售价。”

在我看来，这种反差源于零跑品牌定位的转变——从追求生存到追求盈利。零跑今年10月销量超过7万辆，连续8个月蝉联造车新势力销量冠军，并提出了2026年实现全年5-10亿元净利润的目标。



企业要盈利本无可厚非，但如何平衡品牌初心与企业发展，是零跑必须面对的挑战。

网友提问二：“Lafa5说是运动轿跑，到底运动在哪里？不会是换壳B01吧？”



关于Lafa5的产品力，市场上存在两种截然不同的声音。有网友质疑：“Lafa5就是B01轿车的两厢版”，认为其动力系统与B01相似。

确实，从参数看，Lafa5与B01轴距相同，均为2735mm，且出自同一平台。

但我认为，平台化战略本是行业通行做法，关键要看产品差异化。零跑在Lafa5上确实做出了一些努力：比如与Stellantis集团底盘团队联合调校，号称实现“高速工况欧式精准

操控”与“低速工况中式柔顺滤震”的平衡。

但消费者最关心的是核心动力系统是否有所提升。正如有网友指出：“领克Z20的530pro落地价12万多，后驱电机250kw，悬挂用的铝羊角，后五连杆还有根铝大臂。Lafa5后电机160kw的动力，前后悬挂一丁点铝没有”。

在我看来，运动性不仅在于参数，更在于实际驾驶体验，但这需要实车测试来验证。

零跑Lafa5最低售价：暂无报价图片参数配置暂无报价懂车分暂无报价懂车实测暂无报价车友圈4006车友热议二手车暂无报价

网友提问三：“Lafa5的智能化配置到底怎么样？值不值得为高阶智驾多花钱？”

智能配置可能是Lafa5最具竞争力的方面。根据官方信息，Lafa5智能座舱搭载高通8295P旗舰级芯片，AI语音助手同时接入DeepSeek和通义千问双大模型。

高配版本还配备激光雷达，支持端到端辅助驾驶。

但我注意到，这些高端配置主要集中在高配车型上，不同版本之间的配置差异较为明显。有用户评价：“515plus版的配置对比其他两个版本，配置缩水比较严重”。

在我看来，这种配置策略反映了零跑在成本与控制之间的权衡。

在10-13万元价位段提供激光雷达和高通8650芯片，确实具有一定突破性，但普通消费者是否愿意为这些高阶智驾功能买单，还有待市场检验。

网友提问四：“Lafa11月28日才正式上市，现在这定价还能调整吗？”

根据行业经验，预售价通常高于正式售价，目的是为正式上市时营造“降价”惊喜。有分析认为，Lafa5的正式价格可能会降至9-12万元区间，这与许多人期待的“七八万元”仍有差距。

我认为，Lafa5面临的市场环境与零跑此前车型截然不同。在零跑B01取得成功后，消费者自然对Lafa5抱有更高期望。

但两厢车市场在中国本就相对小众，加上竞争对手如大众ID. 3、领克Z20等的强势，Lafa5要想突围并非易事。

从企业战略角度看，Lafa5承担着零跑品牌向上和个性化突破的双重使命，这决定了其定价不可能过于激进。

从年销30万辆到挑战100万辆，零跑汽车正经历从“求生”到“求胜”的战略转型。

Lafa5的定价争议，本质是零跑“性价比”标签与品牌向上冲动的正面碰撞。11月28日正式上市时，如何平衡用户期待与企业盈利，将考验零跑决策层的智慧。

毕竟，在竞争激烈的新能源市场，消费者的投票器从不骗人。

HTML版本：[【新车问答】零跑Lafa5预售遭群嘲，是定价飘了还是真值这个价？](#)