### 京东联手广汽宁德,租电车卖499万,这模式能走多远?

来源: 黄美惠 发布时间: 2025-11-23 10:39:17

近日,京东、广汽埃安和宁德时代共同推出了一款名为"埃安UT super"的新车,租电池价格只需4.99万元,买断价是8.99万元,这个低价是因为三家公司分摊了电池成本,用户不用再担心电池贵、贬值快或充电麻烦的问题。

以前买新能源车,电池占整车成本的三四成,价格一直降不下来,现在厂家把电池单独 拿出来让用户租着用,就像交水电费一样按月支付,电池所有权归宁德时代所有,京东负责 充电和运营维护,广汽则管造车和售后服务,说到底这不是在卖车,而是在提供出行服务, 你花钱买到的是能够开出去的权利,而不是一堆铁皮加上电池。



京东这次的做法很聪明,它不光继续做家电和数码产品的生意,也开始进入汽车市场,通过补贴和平台流量降低买车门槛,吸引三四线城市的消费者,广汽面对激烈竞争,自己打价格战不太划算,不如借助电商平台节省营销开支,还能更快卖掉库存车辆,宁德时代更有想法,把电池当作一种服务来卖,不依赖车企赚差价,而是靠长期运营和回收电池来盈利,相当于给自己建了一个电池银行。

这件事确实有依据,2025年国家正在推动"车电分离"模式,各地也在统一换电标准,他们选择这个时机进入市场,就是看准了政策带来的机会,之前特斯拉和蔚来尝试过类似做法,但都是独立运营,这次是电商平台、汽车企业和电池厂商三方合作,资源整合更加全面。

不过问题也挺多,比如这四万九千九百块钱到底有没有包含充电的费用,电池用旧了应该找谁来赔偿,要是中途不想继续租了又该怎么退钱,这些事都没有讲清楚,很多人担心这种低价是靠平台补贴撑起来的,一旦京东不再给流量支持,广汽不再愿意降价,宁德时代也

不肯兜底,这个模式可能就运转不下去了,现在这三方合作看起来挺愉快,但具体利益怎么分配,责任谁来承担,都还没有真正经历过考验。

## 萤火虫: 坏了! 冲我来的!







现在车已经上市,价格也公布了,能不能长久发展要看用户是否愿意购买,还要看这三家公司能否持续合作下去,我觉得这种模式如果真能走通,以后买车就会像点外卖一样方便。

# 萤火虫: 坏了! 冲我来的!



**4.99** ந

#### 租电价

电池月供:

399 元/月

整车价:

8.99 万元

**AION UT super** 



7.98 元起

## 租电价

电池月供:

399 元/月

整车价:

11.98 万起

Fire fly 萤火虫



HTML版本: 京东联手广汽宁德,租电车卖499万,这模式能走多远?