

新能源车疯涨，谁在悄悄改写规则？

来源：张秉勋 发布时间：2025-11-24 09:14:46

上个月的中大型SUV销量榜出来了，我看了好几遍，前十二名里面，只有宝马X5、大众途昂和传祺GS8这几款燃油车还在撑着场面，剩下的九个位置都被新能源车占了，这不是碰巧的事，而是市场真的变了，大家现在买SUV的时候，不光看牌子大小或者发动机排量，更关心这车能不能挂绿牌、续航能跑多远、空间够不够用。

岚图FREE最低售价：21.99万起最高降价：2.00万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6.3万车友热议二手车8.98万起 | 198辆

小米YU7卖得最火，一个月卖出三万三千多辆，比自家SU7还多不少，方程豹钛7刚上市就交出两万台的成绩单，问界M7和吉利银河M9也都稳稳超过一万台，这些车都有个共同点：车身长度超过五米，挂的是绿牌，要么用纯电驱动，要么是插电混动，用户不是随便追新潮，而是真心觉得这些车又实用又划算，我也认为，现在买SUV的话，如果完全不看新能源车，就等于自动放弃了主流选择。



理想L6最低售价：24.98万起图片参数配置询底价懂车分4.09懂车实测空间·性能等车友圈9.2万车友热议二手车16.90万起 | 408辆

产能跟不上确实是个大问题，你看小米汽车、方程豹和问界都在排队交车，订单堆得满满的，这说明不是没人愿意买，而是工厂生产速度跟不上，零跑C16连续两个月都能卖出九千多台，靠的就是价格合理，配置也到位，它没有刻意追求什么高科技的包装，就是把该有

的东西都做好，用户自然就愿意选择，这种踏实的做法反而更受欢迎，技术再先进，价格太高也没人理会。

小米YU7最低售价：25.35万起图片参数配置询底价懂车分4.03懂车实测空间·性能等车友圈8.4万车友热议二手车23.50万起 | 437辆

理想L6的销量确实不太理想，最近一个月只卖出九千多台，创下新低，主要原因是它的纯电续航只有212公里，现在市面上大部分车型都能达到三百公里以上，很多用户觉得这款车电池容量偏小、油箱又偏大，还不如直接选择传统燃油车，反而i6和i8的销量在逐步上升，尤其是i6产品表现更扎实，一旦产能跟上，很可能反超L6，理想目前的问题不在品牌影响力，而是产品推出的节奏没有把握好。

华为系的车最近很受欢迎，智界R7和智己LS6销量都上去了，岚图FREE(图片|配置|询价)也在跟着涨，有人说这几款车是因为跟智界H5同属华为智选体系、价格也差不多，才跟着沾光，但我觉得岚图FREE能卖得好，主要还是因为它的尺寸更大，动力也更足，形成了一种错位竞争，华为的技术支持当然有用，可说到底还是要看车本身行不行。



零跑C16最低售价：14.68万起最高降价：0.90万图片参数配置询底价懂车分4.12懂车实测空间·性能等车友圈6.7万车友热议二手车10.69万起 | 58辆

比亚迪内部的情况有点复杂，唐L的销量表现一般，一个月只卖出两千多台，比起方程豹钛7差得远，明明属于同一个集团，定位更高端的子品牌反而超过了老大哥，问题主要出在定价和设计上，唐L没有形成自己独特的卖点，用户不清楚为什么要选择它，而方程豹走的是硬派越野加混动路线，正好满足了一部分用户的实际需求，这说明一个品牌不能只靠过去积累的名气，必须不断尝试新的策略。

低端车型基本卖不动，小鹏G9、深蓝G318和星纪元ET这些车，每月销量都不到一千辆，有的车定位不明确，有的技术跟不上，还有的被前面那些热销车型抢走了市场，凯迪拉克

克XT6更差，一个月只卖出一百四十七台，连豪华品牌也顶不住了，现在的市场越来越现实，车子没有亮点就没人愿意买。



钛7最低售价：17.98万起图片参数配置询底价懂车分4.10懂车实测空间·性能等车友圈4.7万车友热议二手车20.68万起 | 1辆

丰田普拉多还能卖出一千八百多台，靠的是老用户的情怀和口碑支撑着，大众揽巡也依靠品牌积累的市场基础维持销量，但这两款车型的增长空间已经有限，基本上是在守住最后的阵地，可以说燃油SUV的黄金时期已经过去，现在竞争的关键在于谁能更快地适应新能源的发展节奏。

市场上七十多款中大型SUV在竞争，能够月销过万的车型只有四个，这说明车多不一定就能胜出，关键还得看实力，技术必须可靠，价格也得合理，供应链要稳定，否则再大的品牌也会被市场淘汰，可以预见未来几年这种洗牌还会持续，跟不上的企业最终只能退出。

HTML版本：[新能源车疯涨，谁在悄悄改写规则？](#)