

十万块能买到的车，长安启源A06算不算异类？

来源：阚山儒 发布时间：2025-11-12 02:22:20

十万块只能买辆紧凑型车代步？NO，2025都快过完了，如果你还抱着这样的想法，那就真的是OUT了。

11月9日，长安启源A06正式上市，新车包括6款纯电和2款增程，其中，纯电售价10.99万-14.99万元，增程售价11.99万-12.99万元，整体比之前预售价格低了1万元。

单看价格，或许你会产生一种错觉：不过又是一款杀进主流价位的新能源车。可当你把价格跟产品结合起来才会明白，长安启源A06还真是个“异类”，论车长，它算B级车，论轴距可称之为C级车，论车内空间又足以媲美迈巴赫（D级车），动力、底盘与配置什么的也刷新人们对这个价位车型的认知，可它的起步价偏偏只要十万出头——搁两年前，这不就是一辆紧凑级车的身价么。



更“过分”的是，为了让你在购车时少花钱，厂家竟然还给出最高12万5年0息的金融政策（限本月内锁单用户，之后即恢复10万3年0息），这就意味着，如果买入门版车型，首付仅仅四位数，即便是顶配，首付也才2.99万元，这就非常考验一个人的意志了啊——以前还可以用一个“穷”字来说自己买不起车，但如今长安都把诚意给到这个份上了，首付两万左右，然后每年只需还两万，哪怕刚参加工作的年轻人都很难拒绝。

同时，只要你在本月内锁单，即便是没能在今年内提车，厂家也承诺购置税兜底。

更何况，长安给到你的可不是一辆简单的代步车，而是各方面产品力都足以媲美20W+级的“

大美舒享新家轿”。

如今新车都讲究越级体验，长安启源A06自然也不例外，只不过它的步子有点大。

作为首款基于长安SDA全球纯电架构打造的中大型轿车，长安启源A06的产品力只需八个字就能概括：三大重构、四大超配。“三大重构”指产品理念，具体来说就是设计、动力与智能，这是在产品打造之初就制订好的“顶层设计”；“四大超配”则聚焦具体产品亮点，指的是在空间、舒适、智能与安全方面的越级配置。

前面我们说，长安启源A06内部空间看齐D级车，这正是得益于设计重构的魔力，4885mm的车身长度、2922mm的轴距，在当下只能算是B级车的范畴，谈C级有些勉强（参照BBA在中国市场的加长惯例，没有5米长的身段似乎就不算C级）。可再长的车身，最终都是为了获得宽裕的车内空间，在这方面，长安启源A06堪称妖孽，因它“得房率”达90%，后排纵向空间更是达到950mm，无论头部空间还是通道宽度，比迈巴赫还敞亮。

大空间的另一佐证，就是储物能力，长安启源A06可以说比同级SUV还能装，108升的前备箱+656升的后备箱已堪称奢侈，就更不用说放倒后排后1770升的巨大空间。

基于空间优势，长安启源A06营造了同级首屈一指的舒适体验，全车四季零压电动按摩座椅，前后排均支持通风、加热与14点按摩功能，女主副驾则行业首发28点马尔代夫电动按摩模式（比奔驰S还多4个点位）。但最大看点依然在后排，因为它配备了行业最大的145°无级电动零压后排座椅。

说到舒适性，长安启源A06的底盘也功不可没，其采用同级唯一的全铝前双叉臂+后五连杆独立悬架，搭配46处软连接与自适应液压阻尼，配备IDTC智能动态扭矩控制系统（长安汽车工程的王牌之一），带来稳健舒适的驾驶质感。

四大超配中，用电体验不得不说，800V碳化硅高压平台+6C闪充给长安启源A06带来了不输燃油车的超快补能速度，平均2秒充1公里，从30%充到80%只要9分钟，甚至还不到一杯咖啡的时间。

至于智能超配，在长安启源A06身上的体现，就不仅仅是大家常规理解中的智能座舱与驾驶辅助了，还包括底层安全。

座舱方面，其数智大白人机交互系统获得了中汽中心超灵敏智能交互技术验证，集结“拍一拍”开启前后备箱、数智大白智控旋钮、屏下多功能可插拔按键、声纹识别等众多功能，组成全新的人机交互方式，全场景衔接全家出行需求。

驾驶辅助方面，长安安全栈自研的天枢智能驾驶辅助系统在启源A06上得到了全场景应用，1颗禾赛激光雷达，加上3颗毫米波雷达、12颗超声波雷达与11个摄像头，构建起“全景监控”式感知网络，“大脑”为地平线J6M智驾芯片，已经实现包括NOA、AEB、AES及智能泊车辅助、离车自动泊入等在内的各项功能。

更重要的是安全，除了在传统主被动安全配置方面扎扎实实堆料，长安启源A06还依托数智技术，从底层电气架构方面给出了更可靠的保证，因为SDA平台的一大天然优势就是中央+区域环网电子电气架构，这确保长安启源A06实现了整车控制双冗余备份。左右控制器（英飞凌TC399）如同“双核小脑”，一边出故障，另一边可在毫秒级无缝接管。

可见，就各方面产品力而言，长安启源A06已经为十万级家轿树立了一整套全新的标准，即空间、舒适、智能与安全等维度的全方位越级。而你要做的，就是抛弃以前那套“十万块买紧凑级”的老黄历，尝试着期待一下“既要又要还要”那种好事情，不然，如此有品质感的一款车就真的成为“异类”了。

驾值观

关于长安启源A06，网上有种声音，称其为“小米SU7的半价平替”，对此，笔者不完全赞同，因为两款车的定位差别实在是太大，一个是以家用为核心导向，一个走的却是时尚路线，但若单纯就价格与获得感而言，“半价平替”这种说法倒也没毛病，因为长安启源A06给到的就是妥妥的20W+级享受。

何况，在长安启源A06身上，我们还看到了厂家听劝的态度：用户对静谧性有高要求，那直接把更高技术含量的变截面双层夹胶隔音玻璃装上（Ultra版本）；用户讲究车内氛围，MAX及以上车型标配256色悬浮氛围灯；用户需要超长续航，那就推出增程版本，综合续航能力可以达到2120公里……

再结合厂家同期给出的上市配套政策，比如双十一金融权益升级、购置税兜底等，笔者能明显感受到长安启源正在发生的变化：不但产品越来越有竞争力，距离用户更近，效率也越来越高——据称，面对用户的交付期待，经过一个月的加班加点、提升效率、扩大产能，长安启源A06的产能已经提了上来，目前已经有一批批新车发往全国各地，用户心心念念的爱车，已经在路上。

笔者相信，随着A06的正式入局，国内中型新能源家轿市场的变局势在必行，因为就在上市24小时后，这款车的新增大定订单数据就已经更新至10385台。

HTML版本： [十万块能买到的车，长安启源A06算不算异类？](#)