

广汽传祺两款新车在江门上市



广汽传祺两款新车定位互补，覆盖不同需求。

日前，广汽传祺2027款向往S7 PHEV与第五代GS4联袂在蓬江万达广场上市，吸引众多市民驻足体验。两款新车定位互补，前者是15万元级唯一搭载激光雷达的大五座插混SUV，后者则是8万元即可入门的家用SUV，精准覆盖不同家庭需求，也展现了传祺深耕江门市场的十足诚意。

广汽传祺2027款向往S7 PHEV共推四个配置，售价为14.98万元至19.98万元，叠加政企双补后最低仅12.98万元。新车纯电续航255公里，综合续航1200公里，搭载广汽自研插混系统与九合一电驱，长途出行无焦虑。智能驾驶是其核心亮点，192线激光雷达配合Momenta大模型，从容应对环岛、窄路等复杂路况；高通8295P芯片加持，车机交互流畅。舒适配置方面，副驾座椅带腿托，二排标配137度大躺角，还有通风、加热、按摩等功能，后排吸顶屏与22喇叭音响营造影院级享受。安全上，笼式盾甲车身，弹匣电池，FSD减振或SDC电磁悬架（四驱版）保障行驶平稳，厂家更推出“三担责”政策，涵盖三电自燃、电池衰减和智能泊车事故。

广汽传祺第五代GS4限时价为7.98万元起，这款承载160万车主信赖的经典车型，将高品质家用SUV门槛拉至8万元内。新车轴距2770mm，后排头部空间超1米，1.2米以下儿童可直立站立；后门开角近90度，尾门开口82度，老人上下车便捷。全系标配137度云感大沙发，后排靠背可20度调节，五连杆后悬挂滤震出色，怠速噪音仅37分贝。安全层面，72%高强度钢笼式车身、6安全气囊及后排头部保护腔体构筑坚实屏障，L2级智驾辅助、透明底盘等配置齐全。1.5T发动机与7速双离合变速箱累计装车超82万台，首任非营运车主享动力总成终身质保。

目前两款新车均已抵达广汽传祺江门宝成4S店，感兴趣的市民可到店试驾体验，亲身感受中国品牌SUV的品质魅力。

（文/图 红林）

奕境X9亮相江门 预售价29.98万元起



奕境X9综合续航超1500公里。

近日，央企东风与华为乾崮联合打造的豪华新能源品牌奕境汽车旗下首款旗舰大六座SUV——奕境X9，正式亮相奕境汽车江门门店（建设三路用户中心·新会万达、汇悦大融城），并开启线下实车体验。此前，这款新车已于8月18日开启全国预售，共推出3款增程长续航车型，预售价区间为29.98万元至37.98万元。

外观方面，奕境X9采用“经纬流光”设计语言，前脸搭载一体式星河流光标配灯组，配备HUAWEI XPiXEL百万像素投影大灯，可实现迎宾灯语等交互功能。车身线条流畅规整，搭配半隐藏式门把手与21英寸轮毂，风阻表现优异。车尾采用贯穿式灯组，辨识度高。

内饰方面，新车首发搭载鸿蒙座舱HarmonySpace 6，前排配备双17.2英寸3.4K蝶翼双联柔光屏，后排提供21.4英寸吸顶屏及32英寸幕布的激光投影系统。全车实现“一车十屏”的布局，搭配HUAWEI SOUND 21扬声器环绕声场。座舱采用大量Nappa真皮包裹，并提供五种配色方案，全新小艺智能体支持连续对话，行业首发的AI陪伴机器人“HAMOMO”还可以帮助照看孩童。

空间上，奕境X9的长宽高分别为5301mm、2015mm、1820mm，轴距3120mm，采用“2+2+2”六座布局。第三排宽度达1101mm，靠背最大调节133度，满员后备箱容积484L。第二排为零重力舒适座椅，带14点按摩功能，全车43处储物空间，并配备冷暖冰箱、负氧离子新风系统及四电门，可通过座椅组合变换多种场景模式。智能驾驶全系标配华为乾崮智驾ADS 5，拥有32个传感器（含4个激光雷达），实现全场景导航辅助驾驶，支持无图城市NOA，并具备漫游辅助巡航功能。

动力方面，奕境X9全系采用增程方案，搭载1.5T增程器与74.29kWh宁德时代磷酸铁锂电池，基于800V平台，CLTC纯电续航465公里，综合续航超1500公里。四驱版双电机总功率为420kW，百公里加速5.1秒。底盘标配赤兔平台，全铝悬架，并配备双向14度后轮转向、双腔空气悬架及自适应减震器，兼顾大型SUV的稳重与小车般的灵活。

（文/图 红林）

新能源车企为何争相『抢滩』江门？

今年以来已有超10家销售店『落子』

上周末，位于新会区冈州大道东的一家正在装修的新店吸引了不少市民的目光。作为最近进驻江门的新能源汽车品牌店，一汽大众ID.AURA江门众道4S店正如火如荼装修中，预计本月下旬试业。

今年以来，江门新能源汽车市场迎来前所未有的品牌进驻潮。从小米汽车首进江门，到ID.与众亮相新会万达广场；从一汽大众ID.AURA落子新会，到奕境、启境、华境等“华为系”新品牌密集布局蓬江区建设三路——短短8个月，已有超10家新能源汽车销售店“落子”侨乡大地。是什么力量推动这一轮品牌“抢滩”？热闹景象背后，又隐藏着什么市场逻辑？记者就此进行深入走访及调查。

文/图 江门日报记者 陆沿任

现象

新能源汽车品牌“全面开花”

2026年伊始，江门新能源汽车市场的战鼓已然擂响。

在新会万达广场一楼，小米汽车新会万达店开门迎客，各款颜色鲜艳的小米展车被摆放在门店显眼的位置。记者在现场看到，门店采用模块化场景设计，将产品展示、试驾预约、用户交流等功能融为一体，不少年轻消费者围着展车拍照、上车体验，一位刚坐上驾驶座的市民一边调整方向盘，一边对身旁的销售员说：“这车的内饰比网上图片看着质感好多了。”另一位消费者则在向销售员打听提车时间：“现在下单的话，最快什么时候能安排提车？”

在新会万达广场走访过程中，记者还发现今年新进驻的ID.与众江门新会空间也已正式运营。门店采用金标大众的全新视觉体系，展厅内陈列着与众07等车型。不同于新势力品牌张扬的科技感，ID.与众的展厅风格更显内敛沉稳。一位前来看车的大众老车主对记者说：“开了10多年大众，这次换车还是想看看德系的电动车，底盘质感信得过。”据销售员介绍，店内提供新车销售、试驾预约、金融方案、上牌保险及售后维保等服务。

而在建设三路这条江门传统意义上的“汽车街”，一场深刻的蜕变正在上演。曾几何时，这里都是清一色的燃油车4S店，从日系到德系，从合资到自主，几乎囊括了江门人买车时能想到的所有品牌。如今，记者驱车沿路走访发现，短短几百米，极氪、启境、华境、奕境、智界等新能源汽车品牌的门店已扎堆聚集，昔日的“燃油一条街”正加速变身“新能源品牌走廊”。

驱车来到建设三路54号，记者看到正在开门迎客的新进驻品牌启境汽车。作为广汽集团与华为乾崮联合打造的全新高端智能新能源汽车品牌，启境在全国首批的300家门店已于5月25日起分批开业，覆盖全国70个城市。记者到访时，位于建设三路的启境门店已经对外营业，透过玻璃窗可以看到，展厅内部空间开阔，展车已经完全就位，洽谈区、体验区明确区分。一位路过的市民凑近玻璃看了看，对记者说：“之前只在网上看到启境GT7的图片，今天终于在江门看到实车了。”

继续沿建设三路前行，今年新进驻江门的新能源汽车品牌华境、奕境也选址于此。其中，奕境汽车用户中心的招牌颇为醒目。走进展厅，只见各种各样的新车已经摆放到位。记者在展厅停留期间，陆续有顾客进店咨询，一位中年男士对销售员说：“之前在网看到奕境X9的信息，专门过来看看实车。”

据不完全统计，今年以来，已有小米、极氪、奕境、启境、华境、智界、ID.与众、一汽大众ID.AURA等超过10个新能源汽车品牌以全新门店的形式进驻江门。从新会万达广场到建设三路，从汇悦大融城到利生车城，新能源汽车在江门的渠道布局呈现“全面开花”之势。

探因

多重推力造就“抢滩”态势

那么，是什么力量在推动这一轮新能源汽车品牌来江门“抢滩”？

首先，市场本身在快速扩容。业内人士张伟星告诉记者，去年江门新能源小型汽车上牌量占同期小型汽车上牌量超四成，已经从当初的新生事物变成当下市民的热门选择。他分析，新能源汽车热销既有外在因素——政策积极助力、用车成本相对较低，也有内在原因——时尚的外形以及出色的智能驾驶功能，激发了消费者的购买欲望。如今，购车群体中年轻人的占比越来越高，新能源汽车的前卫设计很合他们的胃口。“新品牌、新店进驻江门，也吸引了消费者的目光。”张伟星说，近年来许多新能源汽车销售店在江门落地，让消费者购买新能源汽车有了更多渠道和选择。

同时，江门市市的潜力，也得到了品牌方的认可。小米汽车江门项目经理黄文浩告诉记者，江门作为粤港澳大湾区重要节点城市，新能源汽车渗透率持续攀升，消费者对新势力品牌的接受度日益提高，是小米汽车拓展下沉市场的理想选择。蔚来汽车江门区域大客户负责人张帆也表示，珠三角城市群是新能源汽车消费的高地，江门地处大湾区西翼，既有产业基础又有消费潜力，是品牌渠道布局中不可忽视的战略节点。

政策红利同样不可忽视。2026年江门市汽车置换更新补贴活动于1月14日启动，购买纳入工信部目录的新能源乘用车，可享受最高1.5万元的补贴，补贴比例为车价的8%。补贴活动持续至2026年12月31日，“先到先得，用完即止”。同时，根据财政部等部门的公告，2026年1月1日至2027年12月31日期间购买的新能源汽车减半征收车辆购置税。

此外，充电基础设施的快速完善，是新能源车企敢于大规模进驻江门的底气所在。比如，蓬江区计划投资3亿元，建设997个新能源汽车充电桩；江海区充电桩数量从2020年末的262个增至2026年5月末的1387个；台山作为全国首批“县域充换电设施补短板试点”，截至今年6月，台山公用集团累计建成充电站62座、充电桩408支，落地2座光储充一体示范站、1座兆瓦级重卡充电站……

一汽大众ID.AURA江门众道4S店董事长甄健威表示，充电补能曾是消费者对新能源汽车的主要顾虑，“但现在江门很多商超、景点、停车场都设置了充电桩，让车主充电更方便，也促使更多消费者作出购买新能源汽车的决定”。

展望

从“城市先行”到“城乡协同”

新能源车企的集中进驻，只是江门市车市变局的开始。展望未来，两个趋势值得关注。

一是市场竞争将从“渠道战”转向“服务战”。品牌集中进驻初期，比拼的是网点数量和覆盖范围，但随着各品牌渠道布局基本完成，竞争将转向服务质量、用户体验和品牌忠诚度的较量。如奕境采用“1+N”新零售模式，以核心用户中心为服务枢纽搭配轻量化网点；极氪方面，集销售、体验、交付、售后服务于一体的综合模式正在铺开；谁能提供更优质的售前体验、更便捷的售后服务和更完善的补能网络，谁就能在下一阶段的竞争中占据优势。

二是县域市场将成为新的增长极。记者留意到，小鹏汽车设立开平分公司、方程豹注册恩平分公司——头部车企的县域布局已经开始。当前，江门新能源汽车渗透率在各区域之间存在梯度差距，但随着充电设施持续“下乡”和县域消费能力提升，这一差距正在逐步缩小。

与此同时，挑战同样不容忽视。购置税政策从去年的“免征”调整为今年的“减半”，一定程度上加大了消费者的购车成本压力。今年1月，江门新能源汽车市场一度出现“热度回调”。新能源汽车品牌扎堆进驻江门也意味着竞争将更加激烈，如何在同质化竞争中寻找差异化优势，考验每一家企业的智慧。

面向未来，业内人士纷纷给出了建议。张伟星建议，有关部门应进一步完善充电基础设施布局，重点向县域和乡镇倾斜，推动充电网络从“城区加密”向“全域覆盖”延伸。“特别是物业小区装桩难的问题，相关部门虽然已出台通知明确‘能装即装’，但关键是如何推动政策真正落地见效。”他说。

甄健威则从经销商的角度提出了建议。他认为，购置税政策从“免征”调整为“减半”后，希望在置换更新补贴、新能源汽车下乡等政策上持续发力，通过“组合拳”稳定消费预期，“今年1月市场的短暂降温已经说明，政策变化会直接影响消费者的购车决策。建议相关部门加强政策宣传，让消费者充分了解补贴政策的具体内容和申请流程。”

中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会负责人崔东树此前在接受媒体采访时建议，应补齐乡村、高速、老旧小区等场景的充电短板，加大公共快充桩布局，推广超快充、换电模式。这一建议同样适用于江门——随着新能源汽车加速“下乡”，乡村地区的充电设施配套也应该跟上。

此外，有本地经销商向记者表示，品牌扎堆进驻后，经销商层面的竞争压力也在增大。“以前一个商圈可能只有一两家新能源品牌店，现在四家挤在一起，客源容易被分流。建议厂家更加注重差异化定位，避免同质化竞争。”该经销商说，同时也希望有关部门能够规范市场秩序，防止恶性价格战，维护健康的市场环境。

可以预见，随着越来越多新能源车企在江门扎根，城市的汽车消费版图正在“重制”。从“有没有”到“好不好”，从“城市先行”到“城乡协同”，江门新能源汽车市场正在开启一个新的发展阶段。



正在装修中的一汽大众ID.AURA江门众道4S店。



小米汽车新会万达店开门迎客。