

2026 湖南车展上多家参展商集中发布,咨询、下订的消费者络绎不绝——

大型新能源 SUV 为何受热捧

长沙晚报全媒体记者 曹开阳

作为中部车市年度风向标,刚刚闭幕的2026湖南车展上,百余汽车品牌携千余款车型同台亮相,而大型新能源 SUV 无疑是全场最耀眼的主角。从自主高端品牌到传统车企新势力,多家参展商集中发布全新大型新能源 SUV 车型,展台前人头攒动,咨询、下订的消费者络绎不绝,不仅引爆现场人气,还掀起一轮中大型新能源车型的消费热潮。

在本届湖南车展上,大型新能源 SUV 究竟有怎样的精彩表现,其火爆的背后又有着怎样深层次的逻辑?



2026 湖南车展上,大型新能源 SUV 车型备受消费者青睐。长沙晚报全媒体记者 曹开阳 摄

特色亮点突出,大型新能源 SUV 人气领跑

走进湖南车展核心展区,大型新能源 SUV 的亮相阵容堪称豪华,多款重磅新车完成区域首发乃至全球首秀,凭借超大空间、硬核科技、豪华配置成为全场焦点。岚图、蔚来、比亚迪、问界、智己、埃安等品牌多款旗舰大型新能源 SUV 集中登场,涵盖纯电、增程、超级混动多种动力路线。新车普遍拥有超3米轴距、宽敞六座/七座灵活布局,标配高阶智驾辅助、800V 高压快充、空气悬架、零重力座椅等高端配置,兼顾城市通勤、家庭出游、户外露营与商务接待多重场景,产品综合实力全面跃升,现场人气一路领跑各细分市场。

纵观本届车展登场的大型新能源 SUV,共性特色十分突出:空间尺度全面升级,座舱舒适度拉满;智能座舱与高阶智驾成为标配,科技体验感十足;补能速度更快、续航里程更长,彻底消解里程焦虑;一车多场景适应能力更强,契合当下市民多元化出行需求,自然而然成为本届湖南车展最吸睛的车型品类。

产业消费双向升级,助推市场持续走强

大型新能源 SUV 在车展走红、在市场走俏,绝非一时热度,而是产业转型、品牌突围、消费升级、市场环境多重因素叠加下的必然结果,背后有着清晰的内在发展逻辑。

从车企层面看,新能源赛道给自主品牌提供了换道超车的绝佳契机。燃油车时代,大型 SUV 高端市场长期被外资豪华品牌垄断,自主品牌只能在低端市场内卷;进入新能源时代,凭借三电技术、智能网联、底盘调校的自主突破,车企纷纷布局大型旗舰 SUV。此举既能够拉高品牌定位,跳出低价同质化竞争,又能完善产品矩阵,抢占中高端增量市场。同时,随着新能源产业链日趋成熟,核心零部件成本稳步下行,大型 SUV 具备规模化量产条件,利润空间优于普通家用车型,自然成为各大厂商发力布局的重点赛道。

从市场与消费大背景来看,居民生活水平提升、

家庭结构变化、出行方式迭代,催生了对大空间、高品质车型的刚需。二孩、多子女家庭增多,传统紧凑型车型难以满足全家乘车、载物需求;自驾游、近郊露营、长途旅居成为生活常态,消费者不再把汽车只当作代步工具,更看重空间、舒适性、通过性与多功能属性。而传统燃油大型 SUV 油耗高、用车成本高、车身笨重操控的短板,被新能源车型彻底补齐;电驱平顺静谧、用车成本低廉,后轮转向、空气悬架等技术让大车更好开。高压快充、换电站网络普及,也彻底解决了补能后顾之忧。

立足湖南本土市场,长沙及长株潭都市圈消费升级趋势明显,市民偏爱大空间、大气场、高配置车型,家庭集体出行、周末周边游需求旺盛,叠加新能源车上牌、用车政策红利,进一步助推了大型新能源 SUV 在湖南市场站稳脚跟、持续走强。

精准匹配特定人群,购车需理性选择

值得一提的是,大型新能源 SUV 产品力全面出圈,但并非适合所有消费者,只有匹配对应用场景与家庭需求的人群,才值得入手,盲目跟风大可不必。

首先是多孩及三代同堂家庭。这类群体日常老人、小孩同车出行频次高,对乘坐空间、安全配置、座椅舒适性要求严苛,大型新能源 SUV 宽敞座舱、灵活座椅布局、完备主被动安全配置,能很好适配全家出行刚需,长途乘车更从容舒适。

户外自驾与品质生活爱好者也适合将大型新能源

SUV 开回家。热衷长途自驾、露营越野、旅居出行的消费者,看重车辆续航、储物能力、对外放电、通过性能。大型新能源 SUV 空间装载力强、续航扎实、场景模式丰富,完美契合户外休闲生活方式。

再者是改善型购车及商务通勤人群。具备一定经济实力,追求驾乘质感、品牌气场与科技体验,兼顾日常通勤和轻度商务接待,相比传统豪华燃油大车,大型新能源 SUV 配置更高、用车更省、静谧性更好,成为改善换车的优选。

同时必须清醒看到,大型新能源 SUV 也有明显短板:车身尺寸偏大,虽然有诸如 360 度环视等功能加持,但城市窄路穿行、老旧小区停车都更考验技术;购车门槛、保险保养成本高于普通家用车;纯电版本对固定车位、充电配套有一定要求。对于单身独居、两人小家庭,日常仅市区短途代步、停车条件紧张、预算有限的消费者,盲目跟风入手大型 SUV,只会造成停车不便、资源闲置、用车成本徒增。

车无最好,适合为佳。湖南车展大型新能源 SUV 备受青睐,是中国汽车产业进步、市民消费升级的真实写照。从车企角度来看,应当坚守初心,深耕真实用车需求,打造更接地气、更适配大众的好产品。而对于广大消费者来说,不妨摒弃攀比跟风心态,结合自身家庭人口、用车场景、停车条件、经济预算综合考量,理性选车、合理消费,让汽车真正服务生活,而不是成为生活负担。

理性看待热潮,按需选择车型,才是健康汽车消费应有的姿态。

大王山山塘商圈即将上线

北片三大优质载体同步启动招商,成型后将填补片区大型商业的缺口

长沙晚报 5月7日讯(全媒体记者 贾凯清)记者近日从湘江集团湘新投公司了解到,为补齐商服配套、健全城市功能布局、提升片区综合承载力,大王山北片三大优质载体同步启动招商,范围涵盖地铁3号线山塘站核心区商业地块、山塘游客集散中心楼群及虹山路北侧街区公园。

据悉,本次进行招商的 B-P03-A28-1 商业地块位于潭州大道与莲坪路交会处东北角,用地面积约 2.56 万平方米,规划为商业用地,是片区的“商业心脏”。该地块拟打造为地铁上盖商业综合体,承载中高端商业及商务办公功能。据湘江集团湘新投公司有关人士介绍,该地块招商意向为商业地产开发商及品牌商业运营商。

山塘游客集散中心楼群总建筑面积约 12.7 万平方米,地上 5 层,地下 1 层,层高 3.9 至 5.4 米。原规划以智慧停车与交通集散为主,现转型为集交通枢纽与创新商业于一体的 TOD 复合型平台,具备地铁、云巴、公交、旅游巴士等多种方式停车换乘条件。招商意向涵盖办公、休闲娱乐、商超零售、夜市、文创市集、汽车服务等业态。

虹山路北侧街区公园位于虹山路北侧,总用地面积约 56 亩,长约 800 米,宽约 40 米,分为东西两个地块。拟打造为以开放式公园为基底、混合商业与文体功能的复合型公共空间。招商重点为健身运动、亲子游乐、特色文创、社区服务等业态。

湘江集团湘新投公司相关负责人介绍,三大项目同步启动招商,意味着以山塘站为核心的商业圈布局,正稳步落地推进。三大项目位于大王山北片核心腹地,向北覆盖洋湖生态新城,向南衔接湘江科学城,辐射长株潭都市圈。

记者了解到,山塘站作为片区门户枢纽,拥有地铁 3 号线、大王山云巴、公交及自驾等多维立体交通。地铁 3 号线串联星沙、市中心、洋湖、大王山及湘潭北,可高效导入跨区域客流。目前,山塘站周边约 2 公里范围内已建成超 40 个品质小区,将为商圈带来稳定的消费人流支撑。

同时,随着湘江科学城加速建设,区域内已集聚湖南大学科创港校区等高校与科研机构。未来将有大量高校师生与科研人才汇聚,为片区注入品质消费与社交消费需求。

5月长沙楼市预计超20个项目有推新计划

5个纯新盘引人关注

长沙晚报 5月7日讯(全媒体记者 孙占锋)进入5月份,长沙楼市迎来一波供应高峰。据不完全统计,5月全市预计超 20 个项目有推新计划,其中 5 个纯新盘的集中亮相尤为引人注目,分别是岳麓区梦想学府 1912、天心区润和天心序与湖南建投领樾府、芙蓉区绿城金泓文澜樾华、开福区保利星宸天奕。从推盘分布来看,河东主城正强势崛起,打破了此前河西长期占据市场主战场的格局,城市核心地段的优质住宅供应,正成为这波行情的新主角。

纯新盘各领风骚,精准锁定不同客群此次亮相的纯新盘,在区位、产品与客群定位上呈现出明显的差异化特征,形成了从刚需到高端较为完整的产品矩阵。

位于岳麓区湘江科学城的梦想学府 1912,主打教育和低门槛,预推建筑面积约 79-121 平方米毛坯住宅,紧邻优质校区和地铁站,是刚需与首改家庭的热门选择。

天心区的两大纯新盘则展现了省府板块的不同切面。润和天心序位于省府南黑石铺片区,同样拥有优秀教育配套,预推建筑面积约 100-130 平方米毛坯住宅,凭借新规户型和社区恒温泳池等配套,成为刚需改善客群的热门之选。而湖南建投领樾府则占据省府核心地段,紧邻地铁站,预推建筑面积约 132-198 平方米改善型产品,由国企湖南建投打造。

开福区的保利星宸天奕与芙蓉区的绿城金泓文澜樾华,则是主城核心改善市场的重磅选手。保利星宸天奕地处开福寺路核心,是保利华中首座“奕”系列高端产品,预推建筑面积约 115-195 平

方米毛坯住宅,全部为两梯两户纯板楼设计。而绿城金泓文澜樾华则位于五一大道核心,是二环内罕见的住宅新品,预推建筑面积约 128-226 平方米毛坯产品,配套高端。

市场格局有变,河东主城重回主场

梳理 5 月份长沙楼市推新名单不难发现,河东主城的强势回归成为最显著的市场特征。此前长期作为主战场的河西板块,推盘量已不再占据绝对优势,而天心、芙蓉、开福等河东核心区,凭借省府、五一广场、开福寺等成熟板块的优质供应,重新成为市场焦点。

随着长沙城市更新的推进,主城核心区的土地资源愈发稀缺,此次亮相的多个纯新盘,均位于二环内或省府等传统核心板块,稀缺性不言而喻。同时,河东板块的配套成熟度也成为核心竞争力,无论是教育资源还是商业、医疗配套,均已进入兑现期,对改善客群形成了强大吸引力。

而河西板块的供应则更集中在湘江科学城等新兴片区,以刚需和刚改产品为主,主打高性价比,与河东主城的改善型产品形成错位竞争。

业内人士表示,当前市场下,购房者不再盲目追涨,而是更关注产品力、配套兑现度和交付安全性。此次亮相的纯新盘中,国企央企开发项目更受青睐,品牌房企的高端项目,则以成熟的产品体系和物业服务,吸引改善客群。

同时,新规下的户型设计也成为市场亮点,多个项目打出“高得房率”“负公摊”等概念,通过优化户型结构提升居住实用性。当然,教育配套仍是刚需家庭的核心考量因素,多个项目紧邻名校分校,成为市场突围的重要砝码。

开福区新能源汽车后市场迎来“强援”

北理工孵化“三电保”项目 落子金霞

长沙晚报 5月7日讯(全媒体记者 李卓 通讯员 王志明)记者7日从开福区获悉,日前,由北京理工大学深圳汽车研究院孵化的重点项目湖南三电保新能源有限公司签约落户长沙金霞经济开发区。该项目总投资约 1 亿元,正在进行紧锣密鼓的施工建设,计划于今年 6 月建成投产。这标志着开福区在新能源汽车后市场维保领域迈出关键一步,将有效填补区域新能源汽车综合售后服务的空白。

据悉,湖南三电保新能源有限公司系深圳三电保新能源科技有限公司在湘设立的子公司。该企业深耕新能源汽车售后服务经济领域,依托北京理工大学在新能源汽车“三电”(电池、电机、电控)系统的核心技术优势,致力于构建集维保、检测、再制造、数字化运维于一体的产业生态闭环。

根据双方签订的合作协议,该项目将建设新能源汽车三电维修站、年检站及电池维修车间等,涵盖

“三电”维修再制造、车检检测、教育培训、公交换电等多元化服务体系。项目建成后,预计可实现年主营业务收入约 2 亿元,年纳税超 500 万元。

开福区交通运输局相关负责人介绍,该项目不仅是一个招商项目,更是校地协同创新、推动科技成果转化生动的范例。“三电保”项目入驻开福区,正是看中了金霞经开区优越的交通区位和完善的汽车产业基础。

“讲文明 树新风”公益广告

文明健康 有你有我

一菜一筷 一汤一勺

健康 · 卫生 · 文明

