

根据有关统计数据显示，国内狭义乘用车市场在11月首度实现新能源渗透率破40%，其中自主新能源渗透率更是高达52.6%。而根据乘联会预测，2023年新能源汽车零售有望达到775万辆，全年渗透率也将达到35.8%。在家用SUV市场上，越来越多的消费者开始将插混为代表的新能源车型作为购车首选，今天为大家带来两款热度极高的车型，一款是来自比亚迪的冠军选手宋PLUS DM-i，另一台则是赛力斯集团旗下的SUV油电同价开创者蓝电E5。



(蓝电E5)



(宋PLUS DM-i)

客观来说，宋PLUS DM-i已经算是高品质用车与低价位购车之间，做得比较平衡的产品了，就说这入门款旗舰型，其终端优惠后购车价就保持在了15.48万元，这比同级的主流合资油车要省个1、2万。



(宋PLUS DM-i)

可蓝电E5这边终端幅度则更狠，入门款畅享型目前有着4.01万元的限时巨幅优惠，用户可以9.98万元的终端购车价提走，这基本上跟自主燃油SUV保持在了同一个价位区间了，亲民力的确很MAX。



(蓝电E5)

低门槛的购车价格固然令用户心动，而很多人之所以愿意选择插混SUV，低用车成本无疑是非常重要的因素之一，这就不得不提到新能源汽车最为重要的动力总成与三电表现了。

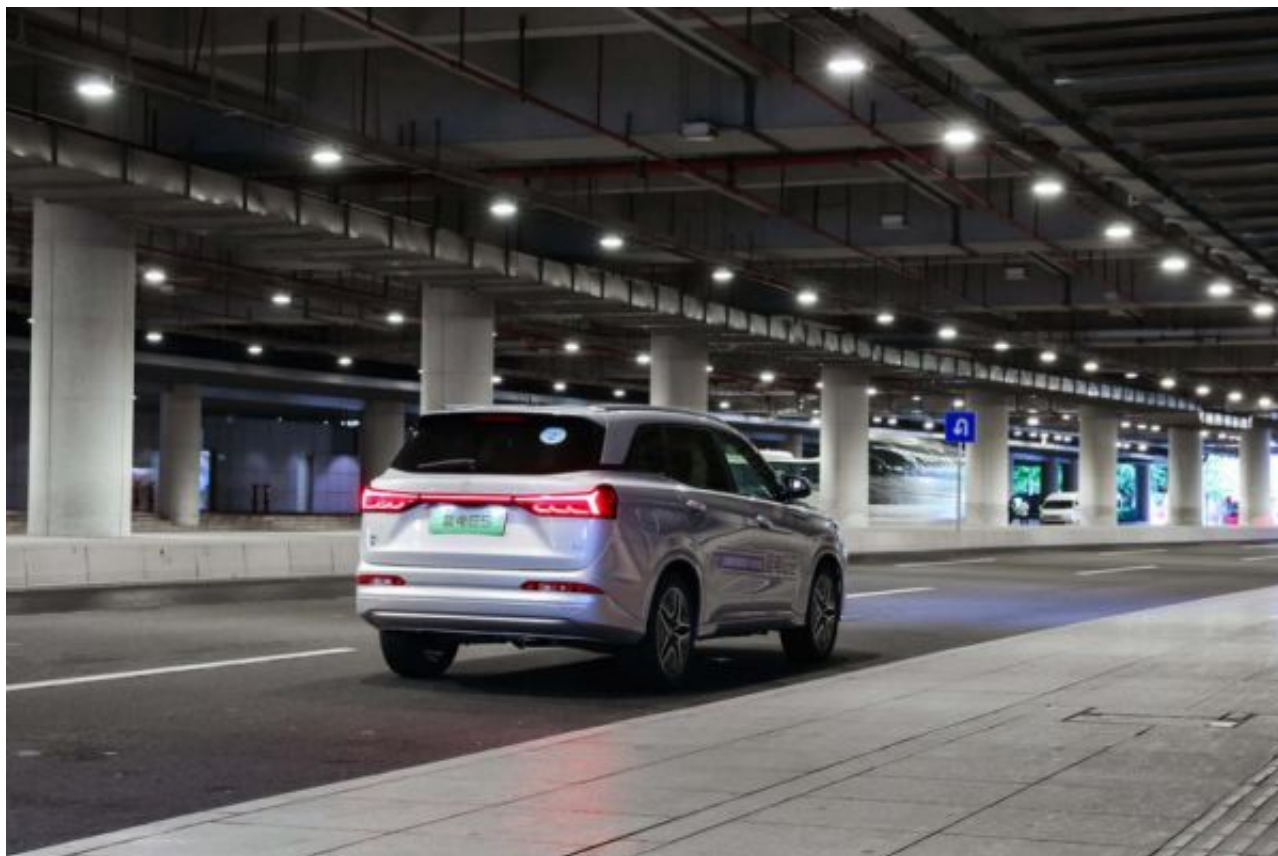
都知道目前在追求高效率和低能耗的插混动力方面，比亚迪是做得最好的，这也是为什么宋PLUS DM-i在市场中取得了一骑绝尘的亮眼表现，其所搭载的弗迪动力插混系统的装机量也因此而累积到了超400万台量产车，市场口碑不错。当然，蓝电E5在这方面的表现也不错，因为它搭载的就是弗迪插混的同款动力系统，尽管在电动机具体参数上有细微差异，但相同的1.5L插混专用发动机，在通过P1+P3技术路线布局，让其同样保持了超高效表现，在蓝电工程师团队的调校下，蓝电E5的馈电油耗低至5.4L/100km，与宋PLUS DM-i仅有0.1L的微弱差异，燃油经济性可见一斑。再加上NEDC纯电续航百公里的加持，蓝电E5的用户大可以城市用电、长途用

油，平均算下来每公里的能耗成本不到2毛钱，比燃油车一年光用车开支方面就能节省一万元左右。



(蓝电E5)

当然，越来越多人选择SUV，看重的无疑是SUV自带的出色通过性与更大空间表现。现在的消费者买车不光是为了代步，更多人会追求亲子出游或是诗与远方，而这两台车在通过性方面都做得不错，空间性也称得上是同级不错的。



(蓝电E5)

宋PLUS DM-i拥有不错的车身尺寸，4775mm的长度与1890mm宽度的车身设计，让它在同级别市场保持了双排5座空间与宽敞后备厢的双重空间优势。



(宋PLUS DM-i)

而蓝电E5做得更好的地方则在于，它凭借着中型SUV的尺寸与长达2785mm的超长轴距，在大5座之外，还提供了大7座选项，这使得它在满足自驾出游时会有更大的自由度，它既体现在对于二胎家庭、三代同行的额外应对能力上，也体现于其可扩展至1.86米的后备厢最大进深。



(蓝电E5)





(蓝电E5)

关于蓝电E5的大7座，我们还有些话要说，它并不是那种完全只能用于应急的狭窄空间，而是能通过第二排灵活调节而带来后两排空间平衡性的设计。对于许多生活于大家庭，或是养育着二胎、三胎的家庭而言，这样的7座确实是很有必要的。



(蓝电E5)

写在最后

整体来看，这两款车都是能够代表当下高性价比插混SUV顶尖水平的诚意之作，只是面对品牌的定位与不同的优惠政策，价格门槛低了不少而且有着7座可选的蓝电E5也有着自己的独特优势。龙年新春就要来了，准备在年前添置一台插混SUV的朋友们，不妨到身边的蓝电4S店里垂询体验一番。