

抢抓AI汽车赛道 车企加速推动智驾平权

继长安汽车发布最新智能化战略后,2月10日,比亚迪召开智能化战略发布会,正式发布高阶智驾系统“天神之眼”。比亚迪全系车型将搭载天神之眼高阶智驾系统,首发21款车型。“从今天起,智驾不再是遥不可及的事。”比亚迪董事长王传福在发布会上表示。

智能驾驶正为新能源汽车产业的发展注入新活力。同时,近期,多个车企宣布与DeepSeek深度融合。专家认为,引入DeepSeek,有望加速车企智能驾驶的训练速度,降低智能驾驶的训练成本,拉动高阶智能驾驶系统渗透率快速提升,推动智驾平权加速到来。

● 本报记者 李峻峻

加速高阶智驾上车

“目前,智驾普及的最大阻碍是高昂的价格,大部分消费者没有机会接触智驾。”王传福表示,比亚迪将通过全民智驾战略,加速智驾普及,实现高阶智驾全覆盖。

在王传福看来,智驾不再是遥不可及的事,未来2—3年,高阶智驾将成为像安全带、安全气囊一样必不可少的配置。

2月9日,长安汽车发布智能化战略“北斗天枢2.0”计划,详细规划数智升级蓝图。长安汽车董事长朱华荣表示:“长安汽车从今年起将不再开发非智能化新产品,未来3年将推出35款数智新汽车,2026年将实现全场景L3级自动驾驶功能,2028年进一步实现全场景L4级功能。”

随着智能驾驶渗透率的提升,智能驾驶技术水平不仅成为衡量车企实力的标准,也成为消费者购车决策的重要考量因素。因此,多个车企纷纷明确高阶智驾落地时间。

理想汽车表示,在技术、产品、环境政策以及消费者对人工智能信任度达到成熟水平的前提下,公司有望在三年内推出一款L4级自动驾驶汽车。在此之前,企业需满足三个条件:拥有超过500万辆规模的车队,具备VLA(视觉语言动作模型)基础模型的研发能力,并拥有充足的资金去招募最顶级的人才等。

小鹏汽车CEO何小鹏表示,今年下半年小鹏将率先实现L3级别全场景自动驾驶功能。

“新能源汽车发展的下半场关键是智能化,领先车企依靠高阶智能驾驶技术,打造了差异化的竞争长板,在激烈市场竞争中脱颖而出。”东风汽车战略规划与科技发展部战略发展研究中心主任刘洛川对中国证券报记者表示。

竞争加剧 车企多管齐下应对行业变化

● 本报记者 王婧涵

2025年,国内车市竞争预计仍将保持激烈态势。春节假期后,多家车企抢先推出多项限时优惠政策,吸引消费者。专家认为,2025年汽车行业围绕“智能化”的竞争将持续进行,传统车企也将进行反攻,通过技术创新和组织结构调整等方式维护市场份额。

推出多项限时优惠

2025年1月,江淮汽车、小鹏汽车、吉利汽车、零跑汽车、小米汽车等车企迎来销量开门红。

2月10日,江淮汽车发布公告表示,2025年1月汽车销售量为3.56万辆,其中,新能源乘用车销量1113辆,同比增长9.01%。

2025年1月,小鹏汽车共交付新车30350辆,同比增长268%,连续3个月交付量突破3万辆。其中,小鹏MONA M03连续2个月交付超1.5万辆。随着2024年下半年小鹏MONA M03和小鹏P7+两款热销车型的推出,小鹏汽车销量表现不断走强。

同样销量亮眼的还有零跑汽车,其通过精耕10万—20万元新能源汽车市场,成为2024年下半年以来的销量黑马。2025年1月,零跑汽车交付量超2.5万辆,同比增长105%。日前,零跑汽车宣布2024年第四季度实现净利润转正,提前一年达成单季度盈利目标。

吉利汽车1月销量26.67万辆,同比增长约25%,创单月销量新高。其中,新能源汽车销量12万辆,占比超45%。

小米汽车继续保持1月交付2万辆的成绩,小米SU7已连续4个月交付量超2万辆。



比亚迪智能化战略发布会现场的车型矩阵

公司供图

作为开源基础模型,DeepSeek凭借优异的底层架构和技术创新,吸引众多车企加速与其融合,以期提升智能交互、智能驾驶等能力。

2月10日,比亚迪宣布,全面接入DeepSeek,赋能车端AI、云端AI能力提升。

此前,吉利汽车、东风汽车、宝骏汽车、零跑汽车、奇瑞集团等多家车企也宣布与DeepSeek深度融合。

2月6日,吉利汽车率先宣布,其自研的星睿大模型与DeepSeek-R1完成

深度融合,将利用DeepSeek-R1模型对星睿车控FunctionCall大模型、汽车主动交互端侧大模型等进行蒸馏训练。融合后的AI系统不仅能精准理解用户的模糊意图,而且能基于车内外场景主动分析用户潜在需求,提供车辆控制、主动对话、售后等服务,大幅提升智能交互体验。

随后,东风汽车宣布,东风汽车旗下自主品牌已完成DeepSeek全系列大语言模型接入工作,并将于近期陆续搭载应用于东风岚图、东风猛士、东风奕派、东风风神、

了四支AI团队。

吉利汽车也将在今年3月初发布AI智能化战略布局。其中,吉利银河将在智能汽车全域AI、智能驾驶等方面持续创新,加速推动端到端语音大模型、AI数字底盘、高阶智能驾驶等最新AI技术的逐步上车。

理想汽车CEO李想表示,理想汽车的愿景已升级为“连接物理世界和数字世界,成为全球领先的人工智能企业”,汽车是连接这两个世界的最佳桥梁。

长安汽车表示,将于今年8月份率先在10万元级别车型搭载激光雷达,加速推

东风纳米等东风自主品牌车型。东风汽车表示,接入DeepSeek,将实现语音交互更自然、场景理解更智能。

国联证券研报指出,DeepSeek的底层架构和技术创新对智能驾驶开发具有重要的借鉴意义,引入DeepSeek,有望加速智能驾驶的训练速度,降低智能驾驶的训练成本,加速高阶智驾落地,产业链有望迎来新的投资机遇。

瑞银投资银行中国汽车行业研究主管巩昱认为,DeepSeek的出现,加剧了市场对汽车智能化趋势的关注。

进智驾平权。

民生证券研报显示,2025年智驾技术进步有望降低智驾硬件门槛,将智驾应用在20万以内的主流市场中。以小鹏和比亚迪为首的车企有望通过平价智能化,在2025年形成差异化优势,并获得销量的提升。

有业内人士认为,2025年起,智驾平权及智驾功能升级将成为大势所趋,高阶智驾渗透率将有望继续提升。产业链中传感器、域控制器等智驾相关硬件渗透率也将随之提升,智能驾驶产业链相关整车及零部件公司有望受益。

下有定位于高端纯电动汽车的岚图品牌,集团与日产汽车组建有合资公司,在商用车领域具有明显优势。

在新能源汽车发展方面,汽车央企并不占优。在此前1月召开的国新办发布会上,国务院国资委企业改革局局长林庆苗表示,将继续开展新公司组建、加大力度推进战略性重组,提升中央企业在重要行业产业中的地位作用,增强核心功能、提升核心竞争力。

有专家表示,东风汽车与长安汽车若实现重组,有利于充分发挥双方优势,强化在新能源汽车产业链关键环节的布局,有望在技术、产品创新等方面实现高效整合,提升整体竞争力。

近期,组织整合和人员调整也成为不少车企的关键词。多家车企表示,将通过组织结构调整应对市场竞争,寻求新的发展机遇。

2月5日,广汽集团宣布,公司原董事长曾庆洪申请辞去公司董事长、董事、董事会战略委员会主任委员及委员职务,并选举董事冯兴亚为公司第六届董事会董事长。此前,广汽集团表示,将新设部门负责旗下自主品牌传祺、埃安、昊铂的大客户业务,统筹传祺、埃安、昊铂品牌市场营销、整车销售、渠道建设和售后服务、新媒体营销等工作。

吉利控股集团也表示,2025年将持续围绕落实《台州宣言》,聚焦汽车主业,坚定以吉利汽车集团和极氪科技集团为两大汽车业务主体;在整车架构、电子电气架构、智能驾驶、智能座舱、电驱系统、动力电池和超级电混七项技术上进行全产业链创新的“两横七纵”布局,通过创新引领,实现依法健康竞争。

政策利好加持 房企开年拿地热情不减

● 本报记者 董添

新年以来,多地推出形式及内容多样的“迎新年、购新房”活动,持续用力推动房地产市场止跌回稳。此外,今年以来,房企拿地热情不减,百强房企拿地总额1210.7亿元,同比增长41.4%。

部分房企积极拿地

除了发布销售数据外,不少房企还披露拿地情况,引发市场关注。

2月9日晚,保利发展对外披露获得房地产项目的公告。公告显示,公司新增加房地产项目3个,分别为上海市松江区泗砖南路西侧地块、石家庄市裕华区槐北路南侧地块以及青岛市市南区亚东路北侧地块,3宗地块需支付价款合计约32.88亿元,规划容积率面积合计约27.69万平方米。

绿城中国2025年1月则新增5宗土地储备(含收并购),总建筑面积约55万平方米,预计承担成本约48亿元。

2025年1月,百强房企拿地总额1210.7亿元,同比增长41.4%。2024年10月以来核心城市土拍市场保持一定活跃度。新年以来,北京、深圳、上海、广州等一线城市土地推出及成交均较为活跃。

多地优化楼市政策

为推动房地产市场止跌回稳,多地对相关政策进行了进一步优化。

业内人士普遍认为,一方面,各地房地产协会发布倡议,倡议会员单位与开发企业合作开展各类活动,协会做好宣传、搭建平台等工作,通过集中展示房源、举办各种迎新春、庆新年游艺活动,扩大宣传力度和影响范围,促进商品房销售。另一方面,开发企业对返乡客群制定针对性的销售方案,形式上通过线上线下联动,推介优质房源;内容方面通过开展购房送家电、送旅游、减免物业费、送车位等促销活动,加大促销力度。

中指研究院预计,2025年楼市政策环境保持宽松,各地有望继续从促进需求、优化供给方面优化楼市政策,如加大居民购房补贴力度、加快推进城中村和危旧房改造、一线城市继续优化购房限制性政策等。若各项政策能够加快落实到位,一季度市场有望延续回稳态势,核心城市“小阳春”行情可期。

上海易居房地产研究院副院长严跃进认为,2025年以来,楼市表现延续了2024年四季度以来向好的发展态势,具备一定的可持续性。2025年将是优化限购、调整房贷利率等政策效应持续释放的关键一年。

房企销售分化

日前,多家房企披露了1月份销售情况,分化较为明显。

2月9日晚,保利发展对外发布2025年1月份销售情况简报。2025年1月,公司实现签约面积77.2万平方米,同比减少35.01%;签约金额180.15亿元,同比减少11.36%。

雅居乐集团2月7日晚间披露2025年1月未经审核营运数据。2025年1月,集团连同集团合营公司及联营公司以及由集团管理并以雅居乐品牌销售的房地产项目的预售金额合计约8亿元,对应建筑面积约8万平方米,平均价为每平方米9945元。

除此之外,近期,包括融创中国、世茂集团、中梁控股、绿城中国在内的多家上市房企均对外披露2025年1月份销售数据,销售规模整体较为分化。有的房企销售金额不足10亿元,也有的房企销售金额近百亿元。

绿城中国披露的2025年1月未经审核营运数据显示,公司累计取得总合同销售面积约48万平方米,总合同销售金额约113亿元。2025年1月,绿城集团自投项目取得合同销售面积约20万平方米,合同销售金额约70亿元,其中归属于绿城集团的权益金额约为47亿元;绿城集团代建项目取得销售面积约28万平方米,销售金额约为43亿元。

中指研究院数据显示,2025年1月,百强房企销售总额为2350.3亿元,同比下降16.5%。1月份,销售总额超百亿元的房企有5家,同比减少2家;超过50亿元的房企有8家,同比持平。1月份,受春节假期影响,重点城市新房及二手房成交量环比均有所下降,二手房成交量同比增幅收窄,市场整体依旧延续“以价换量”行情。预计节后网签成交量将出现一定回升。



视觉中国图片