

MPV新车扎堆入市 全维博弈白热化

近日,北京商报记者统计发现,2026年已有至少6款全新MPV车型密集亮相,一场涵盖价格、技术、场景的全方位博弈正式拉开帷幕。从曾经的“小众赛道”演变为如今的“兵家必争之地”,MPV市场变化的背后,是中国家庭用车需求的迭代和新能源技术的不断突破。

不过,伴随大六座SUV的崛起,MPV车型的市场需求也正在被分流。业内人士指出,MPV车型需强化空间舒适壁垒,加速家庭化转型,通过智能化与电动化升级打造核心竞争力。同时,构建车内外全场景生态,以差异化创新应对激烈竞争。



智能化成为突围关键

从市场格局来看,2025年MPV市场头部效应已十分显著。据中国汽车工业协会数据,2025年,销量排名前十位的MPV生产企业共销售95万辆,占MPV销售总量的78.3%。排名第一的腾势D9年销量达到了92988辆,而年销超2.7万辆即可跻身年度前十名。

“随着大量新车入市,MPV市场集中度将进一步提升。”浙大城市学院副教授、中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平认为,2026年,MPV市场将呈现新能源主导、高端化与性价比双线并行、市场集中度进一步提升的趋势,“车企扎堆布局MPV,核心源于市场需求的结构性爆发,同时新能源技术解决了传统燃油MPV的痛点,高端MPV市场增量显著,也成为车企差异化竞争、品牌向上的关键赛道”。

林先平进一步指出,面对大六座SUV的需求分流,MPV需强化空间舒适壁垒,加速家庭化转型,通过智能化与电动化升级打造核心竞争力。“相关车企想要突围,需在智驾与电动化技术上实现突破,打造家庭与商务全覆盖的场景化产品,制定精准的价格策略,同时构建车内外全场景生态,以差异化创新应对激烈竞争。”

经济学者、工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林也指出,车企布局MPV车型是为了满足用户多用途场景。当前中国家庭的人口波动性加大,部分家庭结构变化、人数增多,需要应对的用车场景也变得更为丰富。“2026年,MPV市场的竞争对手会进一步增多,市场需求也会有所增长,而车企的突围将主要通过智能化实现。”

北京商报记者 简雨薇

多阵营竞逐细分市场

2026年MPV市场的“乱战”,以密集的新车投放拉开序幕。自主新能源品牌中,零跑汽车首款MPV车型D99已于2025年12月28日完成正式首秀,定位30万元级旗舰MPV,预计2026年正式上市交付,其中增程版搭载80.3kWh大电池,可实现超长续航,将凭借高性价比精准冲击家用MPV市场;1月20日,定位AI全场景家庭MPV的银河V900正式上市,限时指导价26.98万元起,后备箱空间达到1100L,可容纳15个20英寸行李箱,确保全家行李及家宴食材的容纳。此外,极狐N80KS(代号)等车型也已进入上市倒计时,进一步加剧市场竞争。

在高端市场,岚图汽车于近日宣布即将推出50万元级旗舰MPV,该车型作为全球首款搭载L3级自动驾驶硬件的MPV车型,将首

发12项专属技术;鸿蒙智行首款MPV智界V9则已完成工信部申报,计划于今年春季上市,起售价在40万元左右,搭载华为乾崮智驾ADS 4.0系统与雪鸮智能增程技术,综合续航可达1250公里。

在现有竞争格局中,自主新能源品牌成为市场最大增量。懂车帝数据显示,2025年12月,MPV市场销量前十名中新能源车占比达到70%。其中,魏牌高山销量10558辆,成为唯一销量破万的车型,腾势D9、岚图梦想家PHEV销量则分别为7868辆和6583辆。

合资品牌中,丰田格瑞维亚与别克GL8仍是“顶流”。丰田格瑞维亚2025年12月销量9359辆,姊妹车型丰田赛那销量9358辆,双车分别占据排名的第二和第三;别克GL8 PHEV和别克GL8则分别排名第七和第九。不过,本田奥德赛、艾力绅销量持续下滑,2025年已跌出第一梯队,12月奥德赛和艾力绅销量分别仅有1427辆和343辆。

“大六座”分流需求

车企扎堆入局MPV赛道的背后,是市场需求的深刻重构。随着二孩、三孩政策落地,三代同堂出行需求激增,“全员舒适、大空间、智能化”已成为消费者核心诉求,推动MPV从传统商务用车向家庭出行、高端定制等多元场景延伸。公开数据显示,2025年家用MPV销量占比已达58%,超越商务场景成为MPV市场主力。

值得注意的是,MPV市场的增长机遇背后也暗藏挑战,其需求场景正被大六座SUV大幅分流。相关调研数据显示,新一代消费者在关注大空间的同时,也重视车型的通过性与运动属性,这使得部分原本倾向MPV的家庭用户转向大六座SUV。

中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会发布的数据显示,2025年SUV车型

同比增长5%,而MPV市场却同比下跌了2.3%。第三方机构数据则显示,2025年大六座SUV全年累计销量约为728712辆,同比增长近一倍。热门大六座车型蔚来ES8、问界M8等月销持续破万,直接挤压中端MPV市场份额。

在此背景下,车企纷纷聚焦场景化配置打造差异化优势:智界V9将推出二排180度旋转座椅与车载制氧机,适配家庭互动与长途出行需求;零跑D99配备双高通8797芯片与VLA辅助驾驶系统,强化智能出行体验;小鹏X9增程版配备高通骁龙8295P车机芯片,21.4英寸后排娱乐屏适配长途出行。

与此同时,借助MPV的大空间优势,部分车企也在试图开发MPV“一车多用”的属性。例如,全新高山的三排座椅可以灵活调整为一张“露营大床”,并针对露营场景配备了外放电功能,让电磁炉、投影仪等露营装备可以轻松上车。

网签突破1.5万套 北京1月二手房市场站稳“小阳春”前哨

连续3个月站上1.4万套关口

北京商报记者统计发现,2026年1月北京二手房网签量达15082套,至此,北京二手房网签量已连续3个月稳定在1.4万套以上。

具体来看,北京二手房市场自2025年11月起持续回暖,2025年11月至2026年1月,二手房网签量依次为14446套、17200套、15082套。

合硕机构首席分析师郭毅表示,从需求端来看,市场成交已连续3个月稳定在15000套左右的水平,2026年1月一线城市成交更是连续三周突破4000套,预示楼市“小阳春”期间网签量有望维持高位,市场成交将实现企稳。

北京二手房市场成交量的稳步运行,与2025年12月北京发布的一系列房地产新政密切相关。新政包括商业房贷不再区分首套、二套利率,二套公积金首付比例降至25%,以及12月30日落地的住房增值税优惠等。

北京链家数据显示,北京楼市政策调整后一个月(2025年12月24日至2026年1月25日),北京链家交易量较政策出台前(2025年11月24日至12月23日)增长33%;同期市场活跃度显著提升,新增客流量、带看量分别增长14%、18%。

北京链家研究院表示,市场回暖主要受三方面因素影响:一是市场预期转好,房源调涨比例有所提升;二是政策出台后集中签约,尽管政策属长效措施,其效果将逐步释放,但短期内也加速了客户看房、谈判和交易进程;三是每年一季度市场通常自然回暖,加之今年春节偏晚,促使交易高峰提前到来。三方面因素共同作用,推动市场明显回暖。

郭毅指出,供应端变化同样显著,二手房挂牌房源量从去年同期的15万套降至当前的13万套左右。她认为,这一变化既受成交升温的直接带动,也源于部分业主对房价稳定的预期,选择暂缓挂牌出售,整体市场供应呈逐步收缩态势。供需关系持续趋向平衡,为二手房价格企稳奠定了基础。

2026年开年,北京二手房市场平稳开局。据北京商报记者统计,1月北京二手房网签量达15082套,连续3个月站稳1.4万套关口,市场企稳态势巩固。从市场表现来看,入学需求的释放推动部分区域客源心态发生转变,此前持观望态度的购房者加速入市,相关片区单月成交量连续3个月保持在60—70套区间。与此同时,在以刚需房源为成交主力的区域,随着高性价比刚需房源供应减少,改善型房源的成交量出现回升。

除政策助力外,业主挂牌价回归理性,也促进了房源成交。石景山区西黄村片区某头部中介经纪人陈少华表示,此前部分业主挂牌价仅依据自身预期定价,与市场实际行情存在偏差,而现在多数业主已能根据市场规律合理定价。

陈少华解释道,同小区同户型往往有多套房源同时挂牌,购房者通常会优先选择价格较低的房源,这一逻辑直接影响房源的带看量和成交周期。

以该片区一套125平方米的房源为例,业主在2025年10月以558万元挂牌,该价格较当时小区同类房源成交均价高出近40万元,较同期同户型挂牌均价也高出30万元。

尽管该房源在位置、采光、视野等方面具备优势,但因性价比偏低,长期带看量低迷。经两次调价后,挂牌价与市场行情趋于一致,最终在2026年1月迎来多组客户看房,并于当月成交。

置业选择更趋品质化

在北京二手房市场整体保持平稳运行的同时,受入学节点临近影响,教育资源优

质、生活配套完善的片区成交热度持续走高,此前持观望的购房者入市节奏明显加快。

据北京商报记者了解,2026年1月,经纪人王东个人完成2组客户签约,其维护的房源中另有2套实现成交,房源的集中成交为其带来了可观收入。

王东表示,个人成交节奏加快,主要得益于三里河片区的市场热度持续攀升。据其统计,三里河片区已连续3个月单月成交量突破60套,区域交易活跃度居高不下。该片区市场热度自2025年11月起稳步上升,当月成交70套,12月成交62套;2026年1月截至27日,成交量已达62套,按当前走势,全月成交量有望突破70套,创下近3个月新高。

中国城市房地产研究院院长谢逸枫表示,有子女入学需求的置业群体通常会在1月入市,这一时间点具备多重优势:二手房价格相对较低、房源选择范围更广,同时也能为子女教育提前规划,多重因素共同推动此类房源成交量上升。

与此同时,石景山区作为改善型房源成交的主力区域,片区内次新房凭借贴合



改善型需求成新增长点

北京二手房改善型房源的热度不再局限于五环外区域,即便在以刚需房成交为主的三里河片区,近几个月改善型房源成交量也呈上升趋势,片区成交结构正在悄然变化。

据王东统计,三里河片区60平方米以下刚需房源的成交占比自2025年11月起跌破50%,2025年12月进一步降至41.93%,而此前该类房源成交占比常年保持在五成以上,改善型房源成交热度持续走高。

王东表示,这一变化源于刚需房源的快速去化与楼市政策端的双重支持,二者共同推动部分购房者转向选择更为心仪的改善型房源。

据悉,三里河片区刚需房源存量较多,但高性价比房源稀缺。2025年11月已有部分高需求购房者提前入市,目前片区挂牌的刚需房源大多存在明显局限性,或定价偏高,或小区环境、室内采光等硬件条件不佳。

“此前因改善型房源总价偏高,购房者多在满足刚性入学需求的前提下,被迫选择有各类局限的刚需房源。”王东坦言,北京楼市新政的落地大幅降低了置业门槛,让购房者有了更多选择空间。

以总价1000万元的房源为例,王东计算道:此前首付比例为30%,需支付300万元;新政后首付比例降至25%,仅需250万元,与此前30%首付比例下833万元房源的首付金额基本持平,置业门槛显著降低。同时,利率下调也有效缓解了购置二套房购房者的月供压力,进一步释放了改善型购房需求。

郭毅表示,当前北京楼市的首付标准、房贷利率与交易税费均处于历史相对低位,让部分家庭看到置业窗口期。而今年初提出的“政策要进一步到位”导向,也让市场对后续出台更积极政策充满预期。在多重利好加持下,楼市交易有望持续升温。

北京商报记者 李晗