

宝马电动化转型心急步缓

新车提前锁客

近日,北京商报记者走访多家宝马4S店发现,新世代BMW iX3长轴距版已经开始接受预订,意向金5000元,不可买退。不过,新世代展车目前尚未到店,无法试乘试驾,且官方售价未定。

与此前宝马推出的油改电平台车型不同,新世代车型是基于NCAR纯电专属平台打造的重磅车型。目前,宝马共官宣两款国产新世代车型:新世代BMW iX3长轴距版和新世代BMW i3长轴距版,这两款车在不久前落幕的2026北京车展上完成了全球首秀。

据宝马官方消息,新世代BMW iX3长轴距版计划于今年四季度正式上市,新世代BMW i3长轴距版则计划于2027年上市。

此次提前半年开启无展车、无售价的预订,在宝马限量版及特殊定制车型之外的销售中实属罕见。按照宝马传统产品发布节奏,通常在新车正式上市前1—2个月才会开启全国范围的预订,且此时展车已全面到店、官方售价已正式公布,消费者可完成试乘试驾后再决定是否下单。

对于新世代BMW iX3长轴距版的预订情况,北京博瑞宝宝马4S店销售人员向北京商报记者透露,在2026北京车展期间,已经收到100多个意向金订单。

在价格方面,虽然官方尚未公布售价,但网络上热议不断。北京宝泽行宝马4S店销售向北京商报记者表示,新世代BMW iX3长轴距版售价预计将在30万—40万元区间,“低于30万元对品牌冲击太大了,高于40万元在激烈的市场竞争环境下不好卖”。

业内人士指出,与宝马以往燃油车及早期油改电车型相比,此次其在官宣、预订、信息释放等环节的节奏明显加速,这显示出其希望能更早获得市场对新世代车型的反馈,从一定程度上也反映出其对新世代纯电平台战略落地的急迫。

在新世代车型未上市前,宝马则通过对油改电车型加大优惠力度来促进销量。北京宝泽行宝马4S店销售人员向北京商报记者表示,5月以来,针对纯电车型优惠力度进一步加大,较此前多优惠4000—5000元。

宝马正在打破其产品发布规律,开始提前半年锁客。近日,北京商报记者走访宝马4S店了解到,计划今年四季度上市的新世代BMW iX3长轴距版,虽然官方尚未公布售价,且店内无展车无法试乘试驾,但已开始接受预订。

新世代BMW iX3长轴距版是基于纯电专属平台打造的车型,在2026北京车展完成全球首秀。对于电动化转型脚步慢于同行的宝马来说,新世代平台是应对竞争的核心底牌。业内人士指出,宝马此次在官宣、预订、信息释放等环节节奏明显加速,从一定程度上也反映出其对新世代纯电平台战略落地的急迫。

这并非宝马今年首次在价格端出牌。2026年开年,宝马对31款车型进行官方指导价调整,宝马官网信息显示,旗舰纯电i7 M70L降幅高达30万元,7系等燃油车型也有12%左右的降价。

针对新世代BMW iX3长轴距版官宣、预订等环节节奏改变等问题,北京商报记者向宝马中国发去采访提纲,截至发稿暂未获得官方正式回复。

转型落后同行

按照宝马的计划,到2027年底,在全球将有40款新车型应用新世代设计与科技。而新世代BMW iX3长轴距版和新世代BMW i3长轴距版两款国产车型则是宝马纯电平台车型在中国市场的“先锋官”。

为此,宝马在中国的投入持续加码。自2010年以来,宝马在沈阳生产基地累计投资已近1200亿元。2024年4月,宝马曾对沈阳基地增资200亿元,用于大东工厂升级和技术创新,为2026年启动宝马新世代车型的本土化生产奠基。

两款新世代国产车型也展现出宝马加紧与中国科技公司合作的态势。新世代车型搭



载Momenta的L2级领航驾驶辅助系统,覆盖城市、高速、泊车全场景。在智能座舱方面,宝马与阿里巴巴联合开发,并引入DeepSeek赋能BMW智能个人助理。

北京商报记者同时注意到,在产能与技术之外,宝马在营销上正在向新世代车型倾斜。在宝马中国官方微信公众号上,最近发布的10篇文章中,有8篇都在介绍新世代的技术与车型。据北京宝泽行宝马4S店销售人员介绍,在2026北京车展上,厂商安排了专门的工作人员向观众讲解新世代BMW iX3长轴距版,涵盖智驾、续航补能、内饰等方面。

尽管宝马动作频频,但其电动化转型的实际进度却落后于市场和同行。

在新世代车型推出前,宝马纯电车型均为基于燃油车平台打造的油改电产品,近年来市场表现不温不火。以宝马iX3为例,懂车帝数据显示,2025年9月—2026年4月,宝马iX3的月销量均在100辆以下,其中2026年1月销量为14辆。而同期,同价位的国产高端新能源车型如问界M5、理想L6等月销量均突破1万辆。

5月6日,宝马发布的2026年一季度财报显示,中国市场交付14.4万辆,同比下滑10%。同时,宝马一季度在华纯电车型销售占比仅为6.6%。在中国新能源乘用车渗透率已

突破60%的当下,宝马的电动化步伐明显慢于市场节奏,也大幅落后于奔驰、奥迪在华纯电车型约12%的平均占比。

在BBA(宝马、奔驰和奥迪)从油改电平台到打造纯电平台的转型中,宝马的速度也并不领先。奥迪新一代纯电平台PPE已量产交付,首款车型奥迪Q6L e-tron已于2025年上市。奔驰和宝马则慢了一拍,基于纯电MB.EA平台打造的奔驰全新纯电GLC和基于新世代平台打造的BMW iX3长轴距版,均预计在2026年下半年上市。

更值得关注的是,宝马的产品迭代速度与中国自主车企存在代际差距,这将使其在快速变化的新能源市场中持续处于被动地位。目前来看,宝马仍遵循6—7年一换代的节奏,而中国新能源品牌2—3年即能完成一轮车型迭代。这意味着当宝马完成一轮产品迭代时,中国自主车企已经完成了2—3轮技术升级,在智能驾驶、智能座舱等核心领域的差距将被持续拉大。

战略落地成效待考

新世代平台是宝马应对电动化竞争的核心底牌,也是决定其未来发展的关键落子。就

在新世代车型即将上市的关键节点,宝马完成了高层的权力交接,新掌门人的首要任务就是推动新世代战略快速落地。

5月14日,麦科维正式接替齐普策,出任宝马集团董事长。在齐普策七年的任期内,宝马全球销量和中国销量都曾达到过最高点。同时,他还推动了新世代车型平台的研发与落地。

接棒的麦科维,正是新世代电动汽车平台的主要架构师之一,主导了集团生产网络向电动化的转型。新世代车型的中国市场表现,将是他任期内的第一场大考。

多位受访专家表示,宝马正处在转型关键期,机遇与风险并存。苏商银行特约研究员武泽伟分析称,宝马的发展从短期看仍承压,中长期能否稳住豪华电动车市场地位,取决于新车型真实产品力及中国团队决策自主权。科方得咨询机构负责人张新原认为,新世代车型虽有潜力,但仅靠单一车型很难立即扭转当前销量下滑的困局,需要后续产品矩阵和系统化战略支撑。

定价则是另一道考题,宝马需要在品牌溢价与市场现实之间找到平衡。以问界M9、蔚来ET7、理想L9等为代表的国产高端新能源车型,凭借智能驾驶、智能座舱以及电动化体验,在30万元以上市场快速渗透。在张新原看来,宝马需要证明其电动产品的高溢价合理性。

经济学者、工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林此前在接受北京商报记者采访时则指出,麦科维上任后需解决宝马在电动化和智能化时代落后的问题。“技术上的落后主要体现在三电系统和智驾系统方面。在销售模式上,宝马依然没有找到电动时代提升品牌溢价的路径,存在传统汽车销售的路径依赖,且内部变革的阻力较大。”

宝马处于纯电平台换代与掌门人更迭的双重节点,未来发展的关键在于战略执行的速度与一致性。张新原进一步表示,长远看,宝马能否在保持品牌豪华调性的同时,补齐软件定义汽车的能力短板,将在很大程度上决定其在中国市场的竞争力。“短期内,销量压力仍将存在,而2026—2027年新世代车型全面铺开,才是检验转型成效的关键时期。”

北京商报记者 方彬楠 实习生 苏洋/文并摄

游戏《尘白禁区》重开服 西山居的新考题



玩家直言:“《尘白禁区》退钱”

时间回到3月2日,有关《尘白禁区》游戏内容尺度的舆论发酵还不到一周,《尘白禁区》游戏官方便发布公告称,即日起进行停机维护。

公告中特殊说明部分表示,此次停服原因为服务器技术维护,维护期间游戏服务器暂时关闭,由于数据量较大,维护周期可能相对较长,请玩家耐心等待。

就在《尘白禁区》停服两个多月后,5月7日,游戏官方突然发布公告称,游戏服务器于5月8日正式重新开放。此公告一发,便引发热议。微博“尘白禁区”的词条下,44%的用户反对《尘白禁区》重新开服,27%的用户支持游戏开服,其余用户则持中立态度。一天之内“尘白禁区”词条登上微博热搜总榜超8小时,在ACG热搜榜最高曾登顶榜首,在榜时长累计达18小时50分钟。“两个多月的停服整改足以摧毁社区生态与用户信任,用户想

要的是透明的内容公示机制,而非对核心问题的避而不谈。”眺远影响力研究院院长高承远解释道。

随着玩家相继回游,《尘白禁区》开服当天便登上TapTap热搜榜第二。但在游戏开服后第二天,“尘白禁区退钱”“尘白禁区加布料了”“尘白禁区打赢复活赛”等词条相继登上微博热搜。

北京商报记者注意到,玩家对此次开服调整不满的原因主要在于修改痕迹生硬且敷衍,影响游戏体验。有玩家甚至直言:“《尘白禁区》退钱。”《尘白禁区》资深玩家刘先生告诉记者:“重新调整后,他们为了应对内容尺度问题,甚至连带着动态皮肤互动、抽卡动画等玩法也被取消,但这其中有些玩法是我曾经付费过的。就这样被取消,我无法接受。”

西山居的“第二条腿”

作为西山居自主研发的科幻二次元TPS射击游戏,《尘白禁区》曾有过十分亮眼的

截至5月19日,重新开服后的《尘白禁区》热度不减。据TapTap数据,《尘白禁区》开服当天便登上TapTap热搜榜第二。

两个多月前,作为成都西山居世游科技有限公司(以下简称“西山居”)旗下的双端二次元游戏,《尘白禁区》因被玩家指出游戏存在大量衣着暴露、擦边等不良内容,伴随舆论不断发酵,游戏官方随即发布游戏停服公告。公开资料显示,《尘白禁区》曾创造让GameLook预估其峰值月流水冲2亿元的纪录。西山居前任CEO郭炜炜更是曾公开表示,《尘白禁区》是西山居的“第二条腿”。

北京商报记者注意到,对比此前的内容,游戏重新开服后在角色的衣着设计、画面尺度、互动功能等方面均做出了较为明显的调整。有部分玩家认为此次游戏开服依旧存在问题,也有部分玩家认为此次开服是众望所归。在业内看来,《尘白禁区》此前的停服以及再次开服后所引发的热议,都暴露出其内容审核机制的缺失。

战绩。

七麦数据显示,2024年5月,《尘白禁区》登上iOS免费榜第二名,反超《王者荣耀》。“2024年《尘白禁区》所取得的这个成绩,不仅仅限于反超了《王者荣耀》。更重要的是,那一年国内的二次元游戏市场整体下滑,但《尘白禁区》却实现了逆势增长。”刘先生如是说。

据中国音像与数字出版协会发布的《2024年中国游戏产业报告》,2024年,我国二次元移动游戏市场实际销售收入293.48亿元,同比下降7.44%。在业内看来,《尘白禁区》的逆袭靠的不是发展前景一片大好的行业形势,而是凭借精准捕捉二次元游戏细分赛道的市场空缺与高度垂直的用户定位,不断优化升级。

2025年1月,西山居年会上公布的数据显示,《尘白禁区》2024年国内新增用户破1000万,海外新增用户逼近300万。国内活跃用户对比上年初最高提升17.4倍,海外活跃用户对比上年初最高提升8.8倍。郭炜炜更是在年会现场表示,《尘白禁区》是西山居的“第二条

腿”,全年总收入突破10亿元,成为西山居旗下第二款年收入破十亿的游戏产品。

金山软件在2024年年度报告中提到,2024年,网络游戏业务实现出色增长,二次元射击游戏也取得了进展,《尘白禁区》通过产品定位、持续迭代和用户互动,初步攻入新赛道。

“《尘白禁区》停服期间直接减少了游戏收入,同时游戏的‘擦边’争议和停服也让西山居面临公众对其内容审核不严的质疑,影响旗下其他产品的口碑。”科方得咨询机构负责人张新原进一步解释称,争议引发的舆论压力也将导致投资者对其游戏业务的稳定性产生担忧,进而短期影响股价或估值。

爆款“双刃剑效应”渐显

《尘白禁区》再一次走入公众视野的同时,也让西山居面临新的考题。

自成立以来,西山居便以剑侠系列IP游戏为研发主线。其中,《剑网3》运营十余年依

旧保持稳健,成为西山居的核心支柱。西山居母公司金山软件2025年全年业绩发布会上公开显示,2025年四季度,《剑网3》技术升级再次获玩家广泛好评。除《剑网3》外,西山居也曾研发并推出过《天王》《双生视界》等游戏产品,但其反响远不及《剑网3》。公开数据显示,《双生视界》2019年10月上线,2023年12月停运,正常运营不满三年,2022年6月已停止内容更新,仅维持基础维护。《天王》2002年发售,彼时投入超500万元研发成本(当年国产游戏高成本制作),但最终仅卖出约2.5万份。

据西山居母公司金山软件年度报告,2023年,网络游戏及其他业务收益达39.77亿元,同比增长6%;2024年,网络游戏业务实现出色增长,新增用户数创新高,网络游戏及其他业务的收益达51.96亿元,显著增长31%。主要营收产品为《剑网3》《剑侠世界:起源》《尘白禁区》等;2025年,网络游戏及其他业务收益为37.54亿元,同比下降28%,主要受上年同期较高基数以及现有游戏收入下滑的影响。

针对《尘白禁区》引发的相关争议、调整及进一步管理等问题,北京商报记者第一时间向西山居方面进行采访,截至发稿仍未收到回复。

中国城市发展研究院投资部副主任袁帅表示,尽管《尘白禁区》为西山居带来了品类破圈与第二增长曲线,但总体来看西山居产品结构依旧较为单一,过度依赖单一IP。未来,西山居在不断优化已有IP的同时,应同时增强其IP储备能力,打造更多全国产IP,进一步丰富游戏业务品类。

北京商报记者 卢扬 实习生 王祺媛