



中國稱雄新能源車 佔全球銷售68.4%

滲透率高達一半 大幅拋離美日

持續高企

中國新能源車在全球市佔率持續高企。中國汽車流通協會乘用車市場信息聯席分會（乘聯分會）秘書長崔東樹表示，2025年首11月全球汽車銷量達8766萬輛，其中新能源車達2033萬輛，已較2024年全年增11.5%，佔比為23.2%。期內，中國新能源乘用車佔世界份額達68.4%，單計11月份更高達73.7%，可見中國新能源車在全球市場具絕對的領先地位。

大公報記者 李信

崔東樹表示，2025年1至11月全球新能源車的增減量貢獻度中，中國佔68%，德國佔增量的5%，印度佔了4%的貢獻度作用。他指出，去年全球新能源車起步較低，隨後2至11月恢復高成長。2025年1至11月全球新能源乘用車銷售為1984萬輛，按年增長30%；單計11月份，全球新能源乘用車銷售227萬輛，按年上升19%。

自主品牌海外市佔升至20%

目前海外可統計到的主流市場中，中國自主品牌新能源車的海外市場表現持續走強。2021年中國自主品牌新能源車在海外市佔率1.8%；2022年升至3.9%；2023年升至7.3%，2024年自主新能源乘用車海外市佔率為9.9%。2025年11月自主新能源乘用車海外市場銷售份額則大升至20%。

全球新能源車滲透率方面，2022年為13%，2023年升至16%，2024

年為19.5%，2025年第四季滲透率已升至26.3%。2025年第四季新能源車滲透率中，中國新能源車滲透率為49.5%，至於德國為30%，挪威達到82%，英國34.4%，美國和日本僅為7%及2.2%，反映新能源車發展的不均衡性極為明顯。

美國新能源乘用車包含了皮卡的数据，去年3月份因關稅因素整體走勢回暖，7月至9月搶購而暴增，並由此導致10至11月走弱。2025年1至11月美國新能源車銷售量141萬輛，按年上升6%，相對近幾年增速較好。由於高關稅和新能源車補貼取消的原因，美國新能源車11月份銷售僅7.8萬輛，按年大減41%。

按分類計，2025年首11月中國在全球純電動乘用車市佔率高達64.3%，相對2024年全年市佔率微增0.9個百分點，而中國在全球插電混能車市佔率為76.4%，較2024年減少2.4個百分



▲2025年11月中國新能源乘用車銷售佔全球高達73.7%，擁有絕對領導地位。

點，但仍然為超高水平。歐洲純電動車的份額從2021年26%的高位持續下滑，到2023年下降到20%，2024年僅為17.7%，2025年首11月更回落到17.2%，而插電混能車份額從2021年的55.4%，下降到2025年首11月的16.5%的水平。美國方面，純電動車的全球市場份額由2023年的11.8%高位，跌至今年首11月的8.9%。

大行料今年銷量增16%

展望今年，國泰君安期貨研報指

出，料今年全球電動車需求成長趨於溫和，結構市場滲透率的提高成為核心邏輯，估計全球電動車總銷量年增13%至2375萬輛。其中，中國總銷量按年料增16%至1912萬輛。

交銀國際估計，今年中國乘用車產業將會步入高位整固期，預期全年乘用車零售銷售量較去年同期微增0.3%至2445萬輛，新能源滲透率突破60%，主要成長動力來自於自主品牌在插電混能與純電動技術的產品迭代與規模化成本優勢。

全球新能源車銷售

(萬輛)

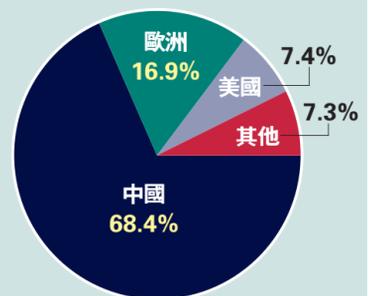


中國新能源車滲透率

2021年	12.6%
2022年	24.4%
2023年	29.9%
2024年	39.2%
2025年首11月	44.7%

註：2025年10至11月滲透率為49.5%

全球新能源車銷售佔比



註：2025年首11月

資料來源：崔東樹公眾號

比亞迪純電動車去年銷225萬輛 超特斯拉冠全球



▲比亞迪電動車價格吸引，受海外買家追捧。

海外受捧

新能源車企陸續放榜，比亞迪2025年純電動車銷量增長27.9%至225.7萬輛，拋離交付163.6萬輛電動車的特斯拉，成為全球最大新能源車企。分析指出，這是特斯拉首度在全年電動車銷量上被比亞迪超越，後者在全球市場具備強大吸引力。

2025年比亞迪新能源汽車總銷量高達460.2萬輛，按年增加7.7%，其中乘用車和商用車分別銷售454.5萬

輛、5.7萬輛，按年增長分別6.9%和161.8%，海外銷量亦首次突破100萬輛，業務版圖持續擴大。

特斯拉交付163萬輛 連跌兩年

相比之下，特斯拉年度交付量則遭遇兩連跌，去年交付163.6萬輛電動車，按年下滑8.6%。有外媒表示，特斯拉主要存在三方面問題：行政總裁馬斯克參與政治活動為特斯拉帶來信譽危機；特斯拉長期未有推出新車

型，產品線老化；特朗普政府取消電動車稅收抵免、收緊補貼政策，令特斯拉第四季銷量受挫。

美國韋德布希證券公司分析師丹·艾夫斯分析稱，特斯拉在交付方面遭受阻力，歐洲市場顯然是一個大問題，因為馬斯克對品牌信譽造成了損害，而比亞迪在全球都具有巨大的吸引力。他續指，對特斯拉來說，當前真正重要的是自動駕駛，而不應僅僅關注交付問題。

腦機界面技術競爭白熱化

財經分析

李靈修

談及腦機界面（BCI）技術，外界最熟悉為馬斯克旗下的Neuralink，該公司採用典型的侵入式手法，通過外科手術將設備電極絲穿硬腦膜。據悉，Neuralink已準備於今年量產此款設備。但侵入式腦機界面在葉記憶體存在不少爭議，亦有企業尋求其他更加安全的技術路線。本月1日，格式塔（成都）科技（Gestala）宣布成立，計劃以超聲波腦機界面的方式，在非侵入式方向上進行探索。

腦機界面屬於神經科學、工程學和計算機科學交叉領域，目的是讓大腦直接與外部設備溝通。目前的技術路徑主要分為侵入式（直接植入大腦）、非侵入式（外部感測）和半侵入式（置於大腦表面）三種方式。相比較而言，侵入式信號精準但風險高；非侵入式易用但準確度低；半侵入式介於中間，但仍需手術。

主打醫療領域 科企爭相開拓

短期來看，腦機界面主要應用將集中在醫療領域，特別是幫助癱瘓或漸凍症患者恢復行動能力，例如通過植入設備讓脊髓損傷者用意念控制電腦或機器人臂。

侵入式腦機界面通過手術植入電極，提供高解析度信號，適合複雜控制如思維轉動作，但該技術始終受制於「點式監測」的局限，對大腦信號的覆蓋空間有限，且須承擔一定的手術風險。而非侵入式主要使用頭皮感測器，安全但易受干擾。2025年，超聲波路線異軍突起，展現出「全腦讀寫」的獨特優勢，成為矽谷大佬、頂級資本與跨國團隊競相押注新方向。

近期由OpenAI創始人阿特曼創立的腦機界面公司Merge Labs，計劃以8.5億美元的估值完成2.5億美元融資，該公司就是聚焦於「超聲+基因改造」路線；在2025年9月，由Coinbase創始人Fred Ehrsam和NeuraLink前Co-CTO Jeremy Barenholtz組建的超聲波腦機界面公司Nudge宣布完成1億美元A輪融資；LinkedIn創始人Reid Hoffman也於2025年6月入局投資了一家超聲波腦機界面公司Sanmai。

今次成立的格式塔是由前腦虎科技聯合創始人兼CEO彭雷和盛大集團創始人陳天橋聯合創立。陳天橋28歲創立盛大，31歲躋身內地最年輕首富，但在鼎盛時期，他患上嚴重的恐慌症（Panic Disorder），隨後私有化盛大公司，舉家遷居新加坡。陳天橋再次出現在公眾視野的時候，已經是在加州理工大學成立了「陳天橋維萃研究院」（簡稱TCI），投入超10億美元支持全球腦科學研究。

SIERRA SEA 加推73伙 料短期開售

【大公報訊】新地（00016）旗下西沙SIERRA SEA 2A期氣勢如虹，連日收票反應踴躍，發展商連隨加推2號價單涉及73伙，折實平均呎價11595元，較首批實貴5.7%。料發展商日內公布銷售安排，可望周內進行首輪銷售，勢成2026年一手市場開鑼頭炮。

SIERRA SEA 2A期於去年底公布首張價單，並於元旦日收票，市場反應理想，發展商打鐵趁熱加推全新73伙，包括9伙一房、38伙兩房及26伙三房單位，實用面積297至700方呎，折實345.55萬至826.9萬元，折實呎價10017至13748元，折實平均呎價11959元，較4日前首張價單實貴5.7%，由於樓層景觀座向有所不同，屬原價加推。

入場單位為5座2樓J室，實用面積299方呎，一房間隔，折實345.55萬元，折實呎價11557元。呎價最低單位為2座2樓A室，實用面積700方呎，套三房連工作間間隔，折

實701.19萬元，折實呎價10017元。

收票逾萬張 超額44倍

承接該盤首兩期熱賣餘威，今期繼續爭崩頭，市場消息指出，SIERRA SEA 2A期一連三日收票已破萬張，相對已推出的221伙，超



▲SIERRA SEA 2A期原價加推73伙。

額認購44倍，按照現有形勢推展，有機會開賣前再加推應市。

SIERRA SEA 2A期首張價單推出148伙，折實343.5萬元至831.8萬元，折實呎價10018至13776元。折實平均呎價10968元，較項目去年4月開售的首期開價高約半成。發展商指項目近期所錄二手成交，普遍業主獲利超過一成，可見今期開價仍具號召力。

SIERRA SEA 1A及1B期去年連連開賣，連同招標戶全年售逾1540伙，是2025年賣出伙數最多新盤，套現逾85億元，並帶挈新地去年全年賣逾3750伙，套現約350億元，再蟬聯雙樓及吸金雙料冠軍。

新盤成交持續。恒基地產（00012）旗下恒基物業代理營業（一部），過去3日最少5個新盤錄得21宗成交，共套現逾1.2億元，當中長沙灣曉柏峰昨日售出12伙最勁，成交額逾6666萬元，最高成交呎價達20088元。

去年新盤撻訂逾970宗 大部分已重售

【大公報訊】去年新盤成交闖上2萬宗的12年新高紀錄，惟撻訂個案亦同樣創新高。根據一手成交紀錄冊，2025年一手新盤共錄逾970宗取消交易個案（俗稱撻訂），較2024年急增逾七成，涉及相關成交價達129億元，雙雙破盡2013年一手新例後的12年新高，相關撻訂數目佔期內一手成交4.7%，不過大部分單位已重新售出。



▲柏瓏I及II期去年錄得逾270宗撻訂，惟大部分單位已重新售出。

本港樓價連年回落，直至去年下半年於特區政府推出多項政策及減息效應下才見起色，惟上半年仍屬低潮期，樓價持續尋底，大量撻訂個案均來自首三季，尤其集中於第三季，連續3個月高企於逾百宗水平，單是7月份錄得至少206宗，亦是逾12年的按月新高。

柏瓏錄逾270宗佔最多

2025年撻訂個案最多的樓盤，為信和置業（00083）夥拍嘉華國際（00173）及中國海外（00688）的元朗錦上路站柏瓏I期及II期，該兩期去年年中入伙，不少選用建築期付款的買家，因銀行估價不足無法上會，最終選擇撻訂離場，年內共錄得逾270宗撻訂，牽涉的總交易額逾24億元。發展商收回單位後減價重售，個別減幅高逾20%，大部分已經售出。此外，多個新盤均錄得逾50宗撻訂個案，包括華懋集團旗下何文田站瑜一系列、新

世界發展（00017）大圍站柏傲莊I及II期等；九龍建業（00034）將軍澳海茵莊園亦錄逾40宗撻訂個案。同樣地，大部分單位均經減價20%至30%後成功重新售出。

若論減幅最勁，要數前稱「恒大·瑋瓏灣」的屯門堤岸。該盤共錄得12宗撻訂重售個案，全部於2020至2021年樓價高峯期間售出。最大減幅為2期5座高層Q室，實用面積233方呎，原於2020年9月以454.2萬元購入，單位於2022年5月取消交易，2025年第三季以217.4萬元售出，重售價勁劈52%，樓價於4至5年間蒸發一半。

綜合業界表示，過去兩年發展商採取求量不求價的散貨策略，成功清減庫存，散貨壓力大減，隨着樓市重回正軌，今年樓價具備上升潛力，新盤割喉式減價不再，甚至有機會逐步加價，樓價有保底條件下，今年再爆發大規模撻訂現象微乎其微。