



1.



2.



3.

1. 後座空間闊落。
2. 車內保留部分功能實體鍵。
3. 後座設有自動遮陽網。

近年，香港馬路上的車流已悄然轉變！電動車不再是小眾，而是新登記私家車的主流，其中又以中國品牌電動車的增長速度最為顯著。以「對標 Tesla Model Y」為定位的 ZEEKR 7X，近日於香港進行道路實測。資訊科技專家、香港互動市務商會創會會長方保僑，在試駕 ZEEKR 7X Platinum 四驅版本期間，結合本地實際路況，深入剖析該車在性能、舒適度與家庭實用性方面的整體表現。

ZEEKR 7X 挑戰 Model Y 鎖定一車家庭市場

方保僑指出，Model Y 長期穩佔全球及本港最暢銷 SUV 之列，已成為同級電動 SUV 的市場標準。「近十年最暢銷的車款，基本上都是 SUV，尤其是中型 SUV。大部分家庭只會買一架車，自然會揀一部空間、性能與實用性兼顧的車款。」他認為，ZEEKR 7X 正是衝着這個「一車家庭」的用車現實而來。今次試駕的 Platinum 版本屬全港最高配置，售價約 36.99 萬港元，配備四驅系統、長續航電池、氣壓懸掛及電子避震等高階配置，形成與主流對手正面競爭的完整產品線。

數千元油費變數百元電費

談及整體用車趨勢，方保僑直言，從城市條件來看，香港本身就具備發展電動車的先天優勢。「地方細、行程短、充電設施又齊，全港已經有七理由唔揀電車。」他以自身經驗指出，轉用電動車後，每月能源開支由數千元油費降至數百元電費，成本差距明顯。隨着充電站設施密度持續提升，車主更方便加充，過往「排隊爭充」的情況亦大幅減少。在稅制與政策層面，政府多年來透過「一換一」計劃、牌照費優惠及公共充電設施補貼，持續引導市場由燃油車轉向新能源車。他認為，傳統油電混合車的吸

引力逐漸下降，純電動車反而更直接、更符合成本效益。

3.8 秒加速破百 跑車級水平

性能方面，ZEEKR 7X Platinum 採用雙電機四驅設定，輸出高達 645 匹馬力、710Nm 扭力，0 至 100 公里加速僅需 3.8 秒，已達跑車級水平。然而，方保僑強調，賬面數據並不等於日常駕駛的壓迫感。「即使係 3 點幾秒加速，但只要你唔深踩電門，其實同一架普通家庭車有乜分別。」他指出，現代電動車的動力輸出高度電子化，對新手駕駛者而言亦相當友善，駕駛者可透過不同駕駛模式（舒適、標準、運動）自行調校車輛反應，避免「一踩就衝」的情況。

設計豪華 配高階音響

內裝與中控設計方面，ZEEKR 7X 走與部分電動車不同的路線。除大型中控屏幕外，車內仍保留一定數量的實體按鍵及旋鈕，並設有前方小型儀錶板及抬頭顯示（HUD）。「揸車最重要係望路，唔係成日低頭揸 mon。」方保僑認為，HUD 能即時顯示車速與導航資訊，有助駕駛者保持視線集中，提升行車安全。車廂用料方面，全車採用

Nappa

真皮座椅，並配備電動遮陽簾、全景天幕及逾 20 隻喇叭的高階音響系統。他指出，電動車行駛時噪音低，對音響系統要求反而更高，ZEEKR 7X 在同價位中屬配置「相當齊全」。雖然試車時難以完整體驗，但從揚聲器配置，音質應屬一流水平。

總結試駕體驗，方保僑形容 ZEEKR 7X 是一部「性能、舒適與安全兼顧」的電動 SUV。在三十多萬元價位中，同時提供「高輸出、氣壓懸掛、四驅系統及高規格內裝」，對追求實用而不失科技感的香港家庭而言，具相當吸引力。在電動 SUV 選擇日趨多元的市場環境下，ZEEKR 7X 無疑為本地消費者提供了一個有力、具競爭力的全新選項。

ZEEKR 7X 是一部空間、性能與實用性兼顧的車款，十分適合家庭客。

氣壓懸掛應付彎多路窄 舒適度更高

香港道路彎多、斜路多，加上路面狹窄，對 SUV 的懸掛與車身穩定性要求甚高。方保僑在多段彎路及斜路測試後表示，ZEEKR 7X 的氣壓懸掛與電子避震表現「恰到好處」。「冇氣壓避震嘅車，一係就硬得滯，一係就軟得滯；但佢而家過彎好順，唔會有多餘晃動，好似一架普通房車咁穩定。」他補充，在實際劈彎及迴旋行駛時，車身姿態自然，沒有明顯側傾，對家庭乘客而言舒適度更高。

針對香港多雨的氣候環境，方保僑點出四驅系統的實際價值。四驅並非為「快車」而設，而是提升行車穩定性與安全感的重要配置。他認為，這套氣壓懸掛加電子阻尼減震（CDC）表現令人驚艷。過彎時車身側傾控制得很好，不會覺得晃動或過硬，舒適與運動性兼顧。即使在香港常見的彎道與斜路，車輛也很從容，沒有明顯的晃動或不適感。相比沒有氣壓懸掛的車型，這套系統明顯提升了整體質感。

四驅降低打滑風險

「落雨路滑時，四個轆一齊出力，穩定性一定比兩驅好。」他以水氾及濕滑路面為例，指出四驅可有效降低打滑與失控風險，對經常在市區、隧道及高速公路行駛的家庭用戶尤為重要。因此，若預算許可，他會傾向推薦四驅版本。

中國智能汽車軟件 更具競爭力

值得注意的是，中國電動車進入香港市場時，並非只以「新能源」作為賣點，而是同步引入「智能汽車」概念。車載系統、語音控制、駕駛輔助及軟件升級能力，逐漸成為消費者擇選不同品牌的重要因素。中國電動車並未停留在「造一輛電動車」，而是明確以「智能汽車」作為發展方向。車載系統、駕駛輔助、語音控制、OTA 升級等功能，已成為產品標配。這種從電子消費品邏輯出發的產品思維，正是中國品牌相對歐美、日車廠的結構性差異。

中國品牌銷量結構中，中國品牌的佔比持續上升。

中國品牌走向長期主流

展望未來，香港電動車市場的競爭，將不再只停留在新車登記數字的增長，而是進入比拼品牌耐力的階段。

從產品力而言，中國品牌已具備與國際車廠正面競爭的實力，真正的考驗在於能否持續建立品牌信任、售後體系、出海法規適應與長期口碑。汽車始終是一項耐用消費品，品牌建立需要時間累積。能否在不同市場建立完善服務網絡、維持品質穩定，將決定中國電動車能否由「性價比之選」，走向「長期主流」。

隨着更多中國品牌電動車陸續進入香港，市場選擇將進一步擴闊，而消費者亦將以更成熟的眼光，評估產品是否真正適合自己的生活方式。可以預見，電動化已是不可逆的產業趨勢，而中國電動車在技術整合、產品節奏與市場反應速度上的優勢，短期內仍將持續。隨着更多品牌走向國際舞台，全球汽車產業的競爭格局，亦正被重新書寫。

對消費者而言，選擇將愈趨多元；對產業而言，一場真正以「產品力」為核心的競爭，才剛剛開始。

同一價位 中國品牌擁更高配置

在香港電動車市場持續升溫、家庭用車需求日益明確之際，中型電動 SUV 成為各大車廠兵家必爭之地。相較歐洲、德系或日系品牌，中國電動車在香港市場展現出的最大優勢，並非單一技術突破，而是對實際用車場景的高度貼近。

首先是配置與價格的平衡。在三十多萬港元的主流價位，中國品牌往往已提供長續航、高輸出電機、完善的駕駛輔助系統，以及高規格內裝與舒適性配置，對於講求「一車多用」的香港家庭而言，吸引力明顯。

其次是对城市路況的適應性。香港彎多、斜路多、雨天頻繁，對車輛的穩定性與舒適度要求甚高。

近年不少中國電動 SUV 在底盤調校、懸掛系統及四驅配置上明顯加強，已不再只是追求直線加速數據，而是更着重日常駕駛的平順與安全感。



因應路況轉變不同駕駛模式。



電動車前後皆有儲物空間。



後座視野尚算廣闊。