

# 全市65个在售主流品牌,58个已落地汉阳龙阳大道 汽车新势力抢滩“十里汽车长廊”

长江日报记者张勇军 通讯员张艺婧

以汉阳王家湾为起点,沿龙阳大道一路向南至陶家岭附近,短短5公里的主轴,是湖北最具影响力的汽车销售集聚地。

1996年,这里诞生了全国第一个标准4S店(东风雪铁龙),龙阳大道的命运便与汽车后市场紧紧绑在一起。这里,走出了全省最大的汽车销售企业,也首创了4S店开进家居卖场的模式。

如今,龙阳大道聚集了汽车产业类企业147家,国内近九成主流汽车品牌聚集于此,销售占武汉市四分之一。

从传统燃油品牌云集,到汽车新势力抢滩登陆,龙阳大道“十里汽车长廊”的30年,不仅映照出中国汽车产业的发展脉络,更勾勒出中国汽车产业结构转型的时代轨迹。

汉阳区相关负责人说,龙阳大道从无到有,从传统到创新,已形成以汽车销售服务为核心、配套产业协同发展的全省最大汽车服务产业集群,走出特色发展之路。

近日,长江日报记者走进龙阳大道,探寻这个汽车标杆市场发展的奥秘与挑战。

## 集群效应,沿街好店面“一铺难求”

近年来,受新能源汽车市场冲击,燃油车品牌逐渐从龙阳大道退场。取而代之的是,汽车新势力跑步抢滩登陆。

早在2015年,比亚迪成为首个入驻龙阳大道的新能源品牌;2022年,问界、极狐武汉首店相继开业;2023年,广汽昊铂武汉首店落成;2025年,极狐、鸿蒙智行、猛士、smart、蔚来等7个品牌集中涌入。

今年3月底,零跑汽车华中5S旗舰店在欧亚达国际广场开业,成为龙阳大道上第44家新能源汽车展销店。

集群效应下,沿街好店面“一铺难求”。蔚来汽车为在龙阳大道沿街布局等了两年,其旗下品牌乐道也是等了半年才于2025年春节前落子。

“龙阳大道强大的汽车产业集群效应与核心区位优势,可以形成对武汉及周边的高效辐射带动作用。”乐道湖北区域中心相关负责人表示,此前,乐道在武汉已有5家店,龙阳大道乐道中心落成后,订单表现稳居湖北乃至全国前列。

“十里汽车长廊已经成为新能源品牌进入湖北市场的必争之地。”武汉汽车行业协会秘书长王俊表示,龙阳大道北接汉口,南邻“中国车谷”,二环线串起汉阳与武昌,区位优势明显。30年积累的品牌集聚、市场口碑和消费人气,让它成为车企布局的天然首选。

“布局武汉,必先拿下龙阳大道。”极狐汽车销售总监李洪军的这句话,道出了众多品牌的心声,“错过龙阳大道,就等于错过了华中汽车市场最核心的流量入口。”

最新数据显示,武汉65个在售主流汽车品牌中,就有58个品牌集聚在龙阳大道,其中19个品牌将武汉首店落在这里。2025年,龙阳大道新能源汽车销售占比首次超过燃油车。

## 新旧碰撞,传统卖车模式被颠覆

“在互联网不发达的年代,龙阳大道的汽车行情,就是华中车市的晴雨表。”

恒信一通汽车4S店市场总监朱江滔在龙阳大道汽车行业工作多年,他亲身经历过燃油车的高峰,也正在见证燃油车市场的下行。他感慨,新能源汽车的打法,正在彻底改变传统汽车经销模式。

“燃油车时代,主机厂、经销商和消费者信息不对称,同一品牌不同区域价

格、政策、服务都不尽相同。”恒信汉迪总经理占世杰表示,新能源车浪潮迅速打破这种格局。“主机厂统一定价,市场竞争从拼价格,转向拼服务、拼体验、拼口碑。”

消费场景也在突破传统。新能源车卖场不再要求“前店后场”,仅需展示空间即可成店。2022年,欧亚达奥特莱斯店率先引入汽车4S店,开创“家居+汽车”跨界新模式,一楼核心区让位理想、小鹏、腾势等品牌。欧亚达国际广场更是计划将一楼2万平方米黄金位置逐步改为新能源展厅,打造“人车家生活”一站式消费场景。目前,smart和零跑两家店已率先入驻。

“买车和买家居的客群重合度较高,这种融合让消费者体验更完整。”欧亚达国际广场总经理曾凡龙说,龙阳大道成熟的汽车生态,为卖场打造新消费场景奠定了基础。

近年来,龙阳大道正面临新旧汽车市场的迭代,新能源汽车与传统燃油车的碰撞正在此激烈上演。这种碰撞,正在影响和改变龙阳大道的汽车后市场。2023年,龙阳大道汽车长廊销量突破10万台。目前,龙阳街道年销售额过1亿元的经销商有39家,过5亿元的有6家,过10亿元的1家。

## 全链生态,卖车更要卖服务

今天的龙阳大道,车水马龙、人声鼎沸,仍是汽车后市场的“顶流”。

问界汽车品牌授权用户中心,作为武汉首店,于2022年落户龙阳大道。2024年,该店即交付4000多台,至今客户保有量8000多个。

目前,龙阳大道周边已聚集众多汽车相关企业,从销售、交付到售后、改装、金融、充电,一个完整的服务生态已然成型。

龙阳街道主要负责人表示,“我们不仅要卖车,更要卖服务”。龙阳街道全力构建产业全链生态,焕新汽车消费场景,深耕体验式消费,打造多元场景。推动汽车消费与会展、演艺、赛事、票根经济联动,将流量转化为增量。

沿着车友路,龙阳湖东路,高端定制、改装、装潢门店密布;多数门店整合了新车销售、二手车交易、维修保养、汽车改装等全链条服务,单一销售新车为主的功能门店占比极低,业态融合趋势显著。

伴随百度自动驾驶、湖北交投汽车供应链产业园等项目相继落地,“十里汽车长廊”汽车后市场产业,正由汽车销售、维修,向后端的改装、网约车交付、汽车金融,向前端的汽车设计、研发等领域延伸。

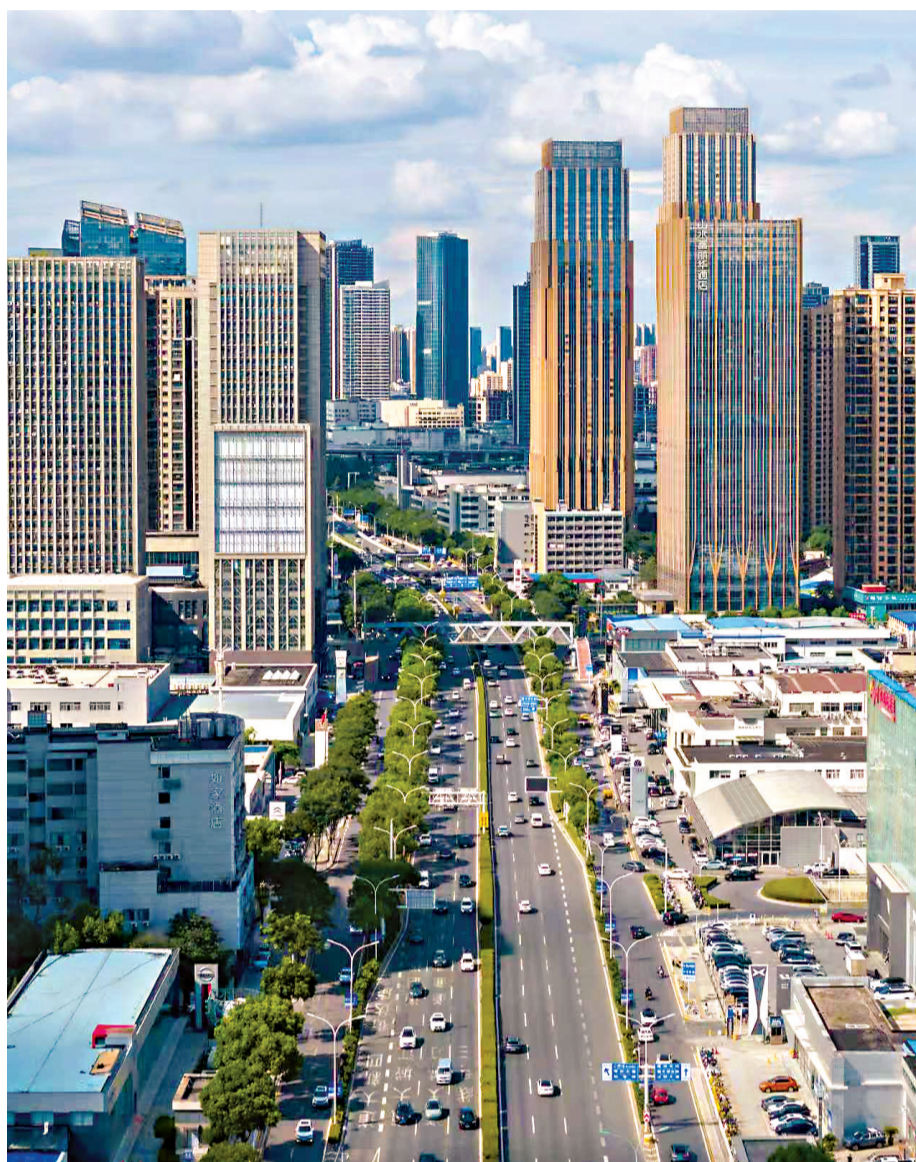
今年,汉阳区围绕“1143”现代化产业体系,提出培育汽车研发与服务特色产业,推动“集群集聚”向“生态赋能”的质效变革。

汉阳区“十五五”规划提出,将着力拓展新能源汽车产业链生态,持续更新龙阳大道“十里汽车长廊”建设,推动龙阳大道向“研产展销一体化”转型。

今年2月,武汉市发布《车谷产业创新大走廊建设行动方案》,汉阳作为四个专业化协同发展区,将立足龙阳区域,聚焦汽车销售金融服务、检测认证与二手车交易,完善汽车全生命周期服务体系,构建辐射华中区域的全要素汽车后市场服务与消费中心。

王俊认为,龙阳大道凭借深厚的产业积淀实现转型,既是市场的自然选择,也是产业升级的必然结果。通过推动汽车研发与服务突破发展,深化与车谷的协同联动,构建“制造在车谷、服务在汉阳”的产业生态,助力武汉打造“世界车谷”的宏大愿景。

(参与采写:谭经田)



↑龙阳大道十里汽车长廊。汉阳融媒体中心刘虎成 摄

←夜幕下的龙阳大道十里汽车长廊流光溢彩。汉阳融媒体中心刘虎成 摄

## 专家点评 发挥集群效应 助力行业创新

龙阳大道“十里汽车长廊”历经30年变迁,从燃油车一条街蝶变为新能源汽车核心集聚地,这既是武汉汽车产业转型的生动写照,也是传统产业集聚区向新质生产力高地跃迁的典型样本,极具示范意义。

龙阳大道30年形成的集群效应,形成了驱动行业创新的生态系统,是推动汽车产业创新的强劲催化力量。海量需求的汇聚让产品升级的信号更加清晰,业态边界的消融让跨界融合自然发生。

而毗邻车谷的区位优势,更使其成为技术验证与用户反馈的理想场域。

汉阳要更好地打造友好购车环境,优化消费者体验。依托产业积淀深耕运营,全面锻造优质软环境。在技术赋能、专业人才培养、产业文化营造等方面持续发力,完善销售、保养、改装、金融、充电等全链条服务,推动门店从单一销售向综合服务转型。

(华中科技大学公共管理学院教授、博士生导师毛子骏)

## 攻坚空地协同智能装备核心技术研发

企业快速落地、稳步发展,离不开武昌区的全链条服务与精准赋能。作为省级低空经济综合试验区,武昌区深耕“北斗+低空”融合创新赛道,为科创企业搭建“研发一转化一应用”全周期服务平台。以北斗(白沙)低空经济产业园为载体,武昌区还为企业量身定制办公空间,加大政策支持,推动技术成果高效转化,助力企业轻装上阵、加速成长。

区经科局相关负责人表示,武昌区将立足全领域创新发展理念,加快构建“1451”现代化产业体系,吸引更多优质科创企业集聚扎根,全力打造多层次、高能级的创新发展高地,以硬核产业创新驱动区域高质量发展,为经济转型升级注入持久动能。

(参与采写:袁苑)

■长江日报记者袁满  
通讯员代玉 刘芬 魏琪

4月15日,一辆辆满载衣柜、橱柜等全屋定制家居的货车,从中德国际产业园欧派家居华中智能制造基地驶出,发往安徽、山西等省份。一季度,基地整装家居产品已发出3.9万单,占总业务量的64%,智能化定制与供应链优势正快速转化为市场份额。

在蔡甸经济开发区,以欧派家居、格力暖通为龙头,已集聚40余家产业链上下游规上企业,一个覆盖研发、制造、服务全链条的百亿智能家居产业集群已形成完整生态。前不久,该集群成功入选2026年度湖北省中小企业特色产业集群名单。

## 数字化生产贯穿全流程

走进欧派家居华中智能制造基地,看不到碎木屑,闻不到油漆味。在基地二期,由“智慧大脑”统一调度的5台开料机器人精准作业。每块板材经激光开料后,即被贴上全程可溯源的二维码,实现从封边、打孔到包装的自动化流转。一套全屋定制家居的生产周期已被压缩至10小时。

“误差大于0.3毫米,系统自动报警。”在“AI视觉检测系统”前,基地工程技术部主任谢明亮介绍,基地工程组通过3秒内即可完成尺寸扫描,全程无人干预。2025年制造基地投入2000万元引入该系统,使缺陷识别精度达99.8%,质检成本降低40%,返工率从1%降至0.2%以内。

“数字化是生存和发展的必答题。”欧派家居华中智能制造基地负责人高夏表示,其全球大规模定制生产线已实现日产3000单产能。今年,公司计划再投入1.1亿元推进智能化升级,建设“直通仓”智能交付系统,打造700平方米家居数智化全景展厅与中部直播赋能中心,构建“线上引流、线下体验、数智转化、全域服务”新模式。

在格力暖通制冷设备(武汉)有限公司,其“AI冷静王”等智能产品运用新一代AI动态节能算法,可自主学习用户习惯与环境,实现全年省电13.6%。“此类新品占产品总量超89%。今年一季度,公司产量、产值同比增长超50%,销售增长超100%,产能利用率达100%。”公司相关负责人表示。

蔡甸经济开发区管委会相关负责人表示,数字孪生、智能检测等前沿技术与生产场景的深度融合,正为整个智能家居集群提升效能、丰富产品形态注入持续的数字活力。

## 板材供应到废料回收实现闭环

在距欧派家居华中智能制造基地不到2公里处,其板材供应商——武汉德必隆新材料科技有限公司已就近落户,每月稳定供应10万张板材,实现了“出仓即上线”的供应链协同。

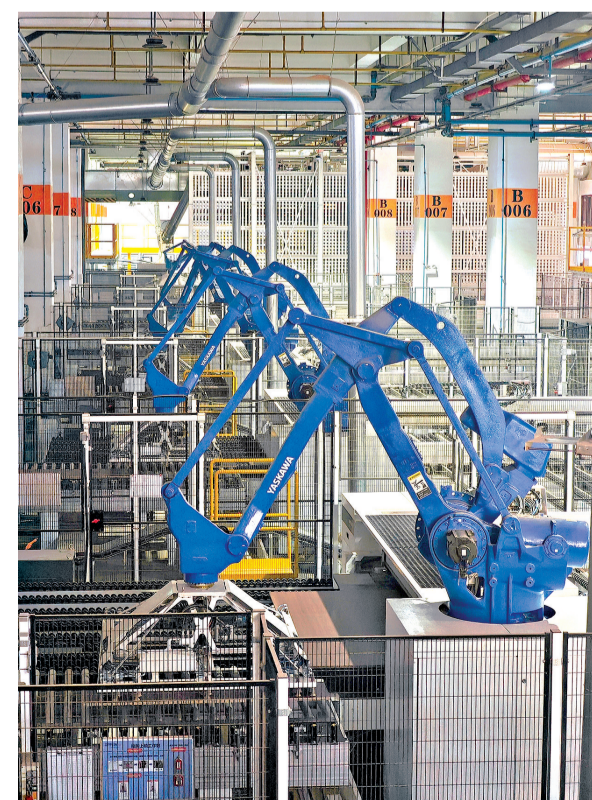
这是产业集群“龙头牵引、链式共生”的缩影。在规划面积约86平方公里的蔡甸智能家居产业集群内,以欧派、格力、万居隆等10家行业龙头为核心,已集聚40余家规上配套企业,形成了从研发设计、智能制造到销售服务的完整产业链。

产业生态的完善产生了强大吸引力。全球木工刀具巨头德国乐客集团、蓝帜集团相继在蔡甸设立华中区域服务中心,为集群内企业提供高端刀具设备支撑。“链上配套显著降低了综合运营与物流成本。”乐客集团华中区负责人袁向东表示。

循环经济模式也在集群内部成型。武汉红祥热能科技有限公司直接入驻欧派园区,将其生产余料进行回收加工,用于热能供应,年均为欧派创收超百万元,实现资源循环利用。格力暖通制冷设备(武汉)有限公司负责人介绍,格力已带动15家配套企业协同发展,2026年将持续强化链主功能,共同做强区域供应链体系。

蔡甸经济开发区管委会相关负责人表示,当前集群已形成“链主企业+配套企业+研发平台+应用场景”的完整生态,2025年,蔡甸区智能家居产业集群产值达314.24亿元,占全区工业产值的34.23%。根据发展态势,预计2026年产业规模将突破350亿元。

(参与采写:周佳玲)



在欧派家居华中智能制造基地,开料机器人抓取板材。周佳玲 摄

本版统筹:彭仲

## 企业刚落户武昌即获超千万元意向订单 “车载无人货机”来了

长江日报(记者杨蔚 通讯员况昕昀 高悦)蜿蜒的山路上,一架货运无人机满载货物从新能源皮卡上平稳升空飞向送货点,卸货后前往接驳点与车辆会合并自主降落,全程无需停车、无需人工干预。这是武汉边界层运载科技有限公司在“低空经济+新能源汽车”深度融合新赛道上的“机车协同”新探索。

长江日报记者从武昌区经科局了解到,武汉边界层运载科技有限公司(以下简称边界层运载科技)近日正式签约落户武昌区北

斗(白沙)低空经济产业园。作为武昌区重点引进的低空经济领域创新企业,边界层运载科技聚焦“低空经济+新能源汽车”深度融合,致力于车载大型无人机及智能协作系统的研发与生产。公司一方面打造车载巡检与吊运无人机整体解决方案,填补无人机与智能网联车辆协同作业的技术空白;另一方面依托新能源汽车成熟产能与技术体系,研发汽车级大型无人机核心系统,探索“机车协同”的低空经济落地新模式。

“刚落地就拿到融资和订单,是市场

对我们技术路线的最好认可。”该企业相关负责人表示,公司刚落地就获得融资和订单,已完成近千万元种子轮融资。目前,企业已获超千万元的市场意向订单。

“从航空电子到智能系统,再到汽车与无人机跨界融合,我们始终瞄准‘卡脖子’环节发力。”该公司创始人刘洋,是英国约克大学航空电子博士、智能系统博士后,深耕航空与汽车领域20年,其他核心团队由南京航空航天大学教授、东风汽车工程技术专家等组成。“扎根武昌,我们将在此全力