

35万买玛莎拉蒂，你敢想吗？

来源：黄依萍 发布时间：2025-11-15 11:09:10

最近刷到玛莎拉蒂降价的消息，直接揉了揉眼睛以为看错了——35万起就能拿下玛莎拉蒂，这可是曾经动辄百万的超豪华品牌。

想当年，谁的朋友圈没刷过“喜提玛莎拉蒂”的微商名场面，谁没觉得这车这辈子都只能远远看看？

现在，它的价格直接干到了BBA中型车的区间，这波操作简直比双十一的促销套路还让人震惊。



这次降价的主角是玛莎拉蒂的Grecale(图片|配置|询价)格雷嘉，而且不是二手车、库存车，哦不对，其实是清库，但好歹是全新车，而是正儿八经的全新车型。

燃油版报价38.08万起，相当于打5.8折，而2024年底才刚推出的首款纯电动SUV Grecale Folgore，更是报出了35.88万起的低价，连4折都不到！

有人找上海、苏州的经销商核实了一下，人家直接拍胸脯说“报价真实有效”，就是双11清库亏本卖，目的就是回笼资金。



值得注意的是，35万多是裸车价，要是想选点配置还得额外加钱，大概5万左右，落地下来差不多40多万。

玛莎拉蒂走到“骨折降价”这一步，早有预兆。2017年，它在华销量巅峰达到1.44万辆，那会儿“喜提玛莎拉蒂”就是暴富的代名词。



好景不长，之后销量就一路下滑，2024年全年才卖了1209辆，今年前五个月更是只卖了384辆，这数据放在超豪华品牌里简直惨不忍睹。

为了扭转颓势，从2023年起玛莎拉蒂已经换了三任中国总经理，可就算管理层换得比翻书还快，销量该跌还是跌。

说到底，玛莎拉蒂的困境不是单一原因造成的。

首先是电动化和智能化没跟上节奏，现在新能源车型扎堆，不少新势力的加速性能、智能座舱体验都赶超了传统豪华品牌。

玛莎拉蒂纯电车型用的还是400伏电气平台，在现在800伏平台成为主流的市场里，竞争

力直接拉垮。

有车主反映，Grecale的车机经常卡死、导航跑偏，无线CarPlay连接不稳定，这些智能化方面的短板，恰恰是中国消费者最看重的点。

其次是品牌定位的尴尬。玛莎拉蒂一直想走年轻化路线，搞定制车型、和手游合作，结果不仅没吸引到多少年轻消费者，反而让老车主觉得“掉价”。

超豪华品牌的核心价值本来就是品牌溢价和独特体验，一旦这种溢价被打破，品牌魅力自然会大打折扣。

再说几句

玛莎拉蒂并不是真的想把主力车型卖到35万区间，更多还是为了清理积压库存，缓解经销商的资金压力。

这次降价的车型大多是23款的固定配置，白色外观、黑色内饰、不带天窗，可选性很少，相当于“清库存专属套餐”。

如果有40万的预算，你会选择降价的玛莎拉蒂，还是传统豪华品牌的主流车型，或者是热门的新能源车型？

HTML版本： [35万买玛莎拉蒂，你敢想吗？](#)