

韩系车在华卖不动了，经销商关门大半，员工转行跑路！

来源：许雅文 发布时间：2025-11-16 21:15:17

以前北京现代这个牌子特别火，在2013年的时候一年就能卖出去一百多万辆车，差不多占了整个市场的百分之九，可现在不一样了，到了2024年全年才卖出三十二万辆，市场占比掉到只剩百分之一，这种下滑不是慢慢来的。

而是突然一下子掉下来的，有位叫郑鹏的销售也提到，十年前他一个月能卖出六百台车，现在想卖到一百台都很难。

北京现代的门店关掉很多，以前全国有七百多家4S店，现在只剩下两百多家，北京原本有二十八家店，如今就剩三四家还在营业。



其中两家已经不卖新车，全靠老客户做保养维持生意，我去过一家还在卖车的门店，它在核心商圈里，但店里摆的都是进口车，起步价格要二十多万，普通消费者想买一辆实用的车，根本不会考虑这个价位。

店里卖的车跟不上趟，都是几年前的老款燃油车，新能源车只有一款纯电的羿欧，要等到2024年底才上市，混动车型更少，只有进口的帕里斯帝，起价接近三十万，配置上也比较抠门，低配连座椅加热都没有，L2辅助驾驶只出现在顶配上，国产车的入门款已经标配智能驾驶，韩系品牌还在用老一套做法。

他们没把中国市场放在心上，专家张君毅提到过，现代起亚一直觉得中国只是全球市场

的一部分，不是主场，所以产品设计、营销策略都按全球统一标准来，没有本地化调整，丰田专门成立了中国工程师团队，日产也让中国团队主导新车开发，韩系车企连新能源政策的好处都没赶上，车型都不在免税名单里面。

捷尼赛思内部管理混乱，韩国总部在2023年底查账时重点关注中国区的开支情况，营销费用高得惊人，平均每辆车要投入71万元进行推广，这个数字接近车辆售价的两倍，更尴尬的是三年来没有一位中国员工购买自己公司的产品，这已经不是资金问题，而是信任彻底崩塌。

最近现代汽车投资公司有了新动作，在2025年11月增加了2.7亿美元投资，比之前多了11%，经营范围里也加入了新能源和智能驾驶技术研究，虽然进展比较慢，但说明他们还没有放弃这个方向，只是这些资金能不能用在关键地方，还要看后续怎么安排。

韩系车当初能活下来，靠的是走中间路线，比国产车技术强一些，比日系配置多一些，又比德系便宜一点，现在国产品牌全面铺开智能化和电动化，日系也在本地加紧研发，韩系却还卡在低价加低配的老路上，没有自己的技术护城河，也讲不出新的发展故事，羿欧一天只卖一台，占店里总销量的两三成，销售嘴上说着有希望，心里都明白这点销量撑不起大局。

朋友之前在现代做销售工作，后来换到理想汽车上班，他说并不是不喜欢原来的公司，而是实在没有车可以卖，客户一进来就问他这车有没有智能驾驶功能，有没有快速充电，能不能在线升级系统，他只能笑笑不说话，现在的汽车市场就是这样，跟不上变化就只能被淘汰，韩系车不是没有人买，只是缺少让人一定要买的理由。

HTML版本： [韩系车在华卖不动了，经销商关门大半，员工转行跑路！](#)