

玛莎拉蒂已降到35万，3亿中产的“梦中情车”为何无人问津？

来源：沈兆祥 发布时间：2025-11-17 15:50:05

“38.08万元起，燃油版玛莎拉蒂Grecale(图片|配置|询价)开回家！”当这个玛莎拉蒂双十一的促销价格被经销商销售人员确认时，众多潜在买家都愣住了。

而更令人震惊的是，2024年底才推出的玛莎拉蒂首款纯电动SUV Grecale Folgore，现在已经从官方指导价89.88万元直降至35.88万元，折扣幅度超过60%。

Grecale最低售价：65.08万起图片参数配置询底价懂车分4.15懂车实测暂无车友圈2.1万车友热议二手车33.80万起 | 12辆

曾经象征是“微商致富”和“人生赢家”的玛莎拉蒂，无数中产贵族的“梦中情车”，如今价格已跌入普通豪华车区间。



实际上，这两年玛莎拉蒂的车价早已开始跳水。

还是以Grecale格雷嘉为例，去年经销商的报价就已经降到了50.08万元起，与厂商指导价相比，优惠了15万元。此外，像Ghibli吉博力、Levante莱万特等热门车型售价也有调整，降价幅度达18万元。



今年的行情只能说是有过之而无不及，直接给你打5.8折。

价格大幅跳水的原因，还是玛莎拉蒂的销量和品牌吸引力都已经大不如前。

根据Stellantis集团公布的数据，2025年第三季度，玛莎拉蒂全球出货量仅为1800台，同比下滑14.3%；净营收1.88亿欧元，同比下滑3.6%。坊间一度传出Stellantis准备出售玛莎拉蒂品牌的消息。



在中国市场，玛莎拉蒂的存在感更是越来越弱。

玛莎拉蒂的辉煌停留在2017年，当年其在华销量达到巅峰的1.44万辆。而如今，这个数字已经萎缩至原来的零头。2022年至2024年，玛莎拉蒂在中国市场的销量分别为4680辆、4367辆和1209辆，中国市场销量比重从20%大幅缩水至8.2%。

进入2025年，下滑趋势仍未停止。今年1-9月，玛莎拉蒂的中国进口销量为1023台，同

比下滑3%。这表明，即使已经大幅降价，也未能有效提振玛莎拉蒂的市场表现。Stellantis集团前任总裁唐唯实甚至都指责中国区的经销商营销策略有问题，常年打折，“玷污”了玛莎拉蒂品牌的魅力。

中国市场的萎靡，更导致玛莎拉蒂的中国管理层也持续动荡。

玛莎拉蒂自2023年至今已经更换了三任中国总经理。2023年5月，朗博霆正式担任玛莎拉蒂大中华区董事总经理，但他的任期仅一年多。2024年9月，于瀚邦出任中国总经理一职，然而上任仅半年便遭替换。今年3月，玛莎拉蒂再次宣布换帅，任命朱莉暂代中国总经理。

Grecale最低售价：65.08万起
图片参数配置询底价
懂车分4.15
懂车实测
暂无车友圈
2.1万车友热议
二手车33.80万起 | 12辆

玛莎拉蒂也知道自己要做出改变。今年，玛莎拉蒂与王者荣耀开展跨界营销合作，初衷是希望吸引年轻一代用户群体，但却引来许多老车主和潜在用户的群嘲：“拉低了玛莎拉蒂的档次”、“作为玛莎拉蒂车主深感痛心”。只能说现在的传统超豪品牌为了讨好用户，真的太难了。

不难看出，现在玛莎拉蒂在中国市场战略是持续迷茫的。从高端定位到年轻化尝试，再到如今的价格大跳水，玛莎拉蒂似乎失去了明确的方向。

玛莎拉蒂的困境并非孤例，今年1-9月，宾利进口销量下滑21%，劳斯莱斯下滑11%，法拉利下滑18%，兰博基尼下滑27%，超豪华品牌整体都在面临市场挑战。

很多时候人们都将超豪品牌所面临的困境，归因于消费需求的下滑，高端购买力的暂时放缓。

但卖到30多万的玛莎拉蒂，无论是燃油车还是电动车，仍然无法像过去一样吸引消费者。

核心问题在于，传统超豪华品牌们既难以维持传统的奢华形象，又找不到与年轻消费者连接的有效方式。

曾经，玛莎拉蒂的发动机声浪是它的标志性符号；如今，在电动化的静默中，这个百年品牌需要找到新的声音。（文/优视汽车 老炮）

注：配图来自网络，权利归原作者所有，如有侵权请联系删除，一并感谢！本文仅代表作者个人观点，不代表优视汽车的立场。

HTML版本：[玛莎拉蒂已降到35万，3亿中产的“梦中情车”为何无人问津？](#)