

韩系曾经世界销量前三、为什么在中国混成了这样？

来源：林育尧 发布时间：2025-11-18 20:02:14

723万辆，这是现代起亚集团在2024年全球卖出的汽车数量，排在丰田和大众之后，稳居世界第三。可就在这个耀眼数字的背后，中国市场的销量只有32万辆——还不到比亚迪一个月的出货量。谁能想到，曾经在街头巷尾随处可见的索纳塔、伊兰特，如今连找家4S店都费劲。北京最热闹的商圈里，只剩一家进口现代门店孤零零地守着三款售价超20万的车，门可罗雀。

几年前，郑某所在的北京现代门店还能一个月卖600台，全国排名数得上号。现在呢？一百来台都勉强，同事一个个跳槽去了自主品牌或者“新势力”，他自己倒是一直没走，但也说不清是执念还是无奈。最夸张的是，北京曾经有28家现代经销商，现在只剩三四家，其中两家干脆不卖新车了，就靠老车主保养撑着。卖新车？赔钱的事谁干？



全国范围看，北京现代的4S店从2013年高峰期的700多家，一路砍到200多家。2020到2023这三年，每年都有上百家店关门大吉。工厂也从五个缩到一个，顺义基地成了唯一的生产基地。你说这阵仗，哪像是要拼命抢市场的样子？



更头疼的是高端路线也没跑通。捷尼赛思2020年进中国，三年下来几乎没人买账。单车营销成本高达71万元，比车价还贵，总部都坐不住了，2023年11月直接派审计组过来查账。最扎心的一句话是，时任中国区CEO李某说：“三年了，连一个员工都没买自家的车”。这话听着不光尴尬，还有点悲凉。

现在北京现代在售车型不到10款，大部分还是老面孔，更新慢得像卡住了一样。新能源？就一款刚上的羿欧纯电车，混动也只有进口帕里斯帝，30万起步的价格，消费者一看就懵了。展厅里清一色燃油车，连免税政策都沾不上边。消费者张平说得直白：“低配车便宜是便宜，但座椅加热都没有，智能驾驶更是顶配才给，这叫什么性价比？”

反观自主品牌，L2辅助驾驶都快成标配了，中低端车型智能化一堆功能下放。韩系车呢？还在用“低配引流、高配赚钱”的老套路，结果高配一选，价格又比人家贵。夹在中间，不上不下，技术没优势，配置跟不上，品牌又没声量。



有意思的是，2025年11月，现代汽车（中国）投资有限公司注册资本从2.43亿美金涨到2.7亿，增幅11%。公司干的是新能源和智能驾驶研究，由现代和起亚共同控股。这笔增资，

像是在释放信号：人还没彻底放弃。

但问题是，中国消费者要的或许不是换个壳子的“中国版”韩系车，而是真真正正“为中国而生”的车。你得懂这里的路，懂这里的用户，懂这里的节奏。否则，再大的全球销量，也照不进中国这片红海。

HTML版本：[韩系曾经世界销量前三、为什么在中国混成了这样？](#)