

现代和起亚凋零了，韩系车卖不动，经销商纷纷倒闭

来源：徐景隆 发布时间：2025-11-19 04:35:56

如今在北京逛商场，几乎看不到现代和起亚的店面了，过去满街都是它们的门店，现在只剩下零星几家，多数已经变成维修点，2024年现代和起亚在中国一共卖出32万辆车，还不到比亚迪一个月卖出的数量，2013年这两家还能占到近9%的市场份额，现在连1%都快保不住了，顺义工厂还在维持运营，但北京原本有28家门店，目前只剩三四个，基本靠做车辆保养维持经营。

捷尼赛思这个高端品牌，2020年进入中国市场，结果三年下来，每卖出一辆车，光在营销上就花了71万元，这笔开销比车价还要高，韩国总部觉得不对劲，专门派了审计组来查账，前首席执行官自己提到，三年里没有一个中国员工买过自家车，这件事听着有点离谱，但说明这个品牌和本地人根本没接上轨，连公司内部的人都不愿意相信它。



公司决策一直由韩国方面掌握，中国团队很少有机会参与意见，产品更新速度比较慢，新能源车型数量也很有限，目前主要推广的仍然是燃油车，纯电动车型只有“羿欧”这一款，混合动力车型也仅有一款进口的帕里斯帝(图片|配置|询价)，价格偏高而且不能享受免税政策，其他企业都在积极争取政策支持，他们却还在沿用全球统一方案，完全没有考虑中国市场的实际特点。

配置方面也跟不上，国产车入门款就带L2辅助驾驶和智能座舱，韩系车的低配连座椅加热都取消，智驾功能只放在顶配上，价格还比同级别的国产车高，消费者觉得优惠只是表面

便宜，实际算下来并不划算，大家不是不愿意买，而是认为不值这个价。

现代汽车的销售渠道确实在萎缩，北京核心商圈只剩下一个进口现代展厅，里面只摆了三台展车，连国产主力车型都看不到，过去在地铁口和商场周边铺天盖地的广告牌，如今也几乎绝迹，现在人们提起韩系车，第一反应往往是“那个修车的品牌”。

在技术方面，他们显得很被动，丰田让中国工程师来主导开发工作，日产也让中方团队来决定方向，但韩系车企坚持使用全球统一平台，本土研发几乎没有开展，缺乏软件更新能力，也没有针对中国用户进行优化，结果是把中国市场当作试验场，而不是主要竞争地。

不过最近有个小变化，现代汽车中国公司在2025年11月把注册资本从2.43亿美元增加到2.7亿美元，还把经营范围加上了新能源和智能驾驶技术研究这一项，这是他们第一次采取实际行动，说明现代汽车意识到问题所在，打算重新投入中国市场，虽然动作不算大，但至少表明他们没有坐等倒闭。

销售一线的情况有点希望，新出的纯电车“羿欧”每天能卖出一台，虽然数量不多，但在现有产品里占了两到三成的比例，销售人员提到这款车虽然小众，但确实有人愿意买，不像其他车型要靠折扣硬撑着卖出去，他们对这车有些信心，却也不敢抱太大期望。

韩系车确实有实力，只是他们太固执了，中国市场已经变了，他们却没有跟着变化，等到发现问题时，已经错过了最好的机会，现在想要追回来，难度很大，但他们至少开始行动了。

HTML版本： [现代和起亚凋零了，韩系车卖不动，经销商纷纷倒闭](#)