

# 盘点五款降价幅度较大的车型，有纯电也有燃油车，能“捡漏”？

来源：谢娇瑶 发布时间：2025-11-19 17:05:07

随着新能源时代的加速到来，2025年中国汽车市场的“价格战”已成为常态，从豪华品牌到主流合资，无一不在降价求存，就连曾经需要加价购买的豪华品牌，如今多款车型也加入了“价格跳水”行列。不过对于消费者而言，此时正是“捡漏”的好时机，接下来我们就来盘点五款当前降价幅度较大的车型。

## NO.1 奔驰EQA(图片|配置|询价)

降价幅度：50%

2025年上半年，奔驰在华累计销量仅29.32万辆，同比下滑14%，成为整个品牌全球市场跌幅最严重的区域。惨淡的销售数据背后，是奔驰旗下多款车型前所未有的价格跳水，而作为家族纯电入门车型，奔驰EQA指导价32.2万元，但根据懂车帝的数据，部分地区经销商报价已低至16.2万元，降价幅度已是“五折甩卖”，而这一残酷数字的背后是奔驰EQA上半年仅191辆惨淡表现。

|   |                                                                                     |                                                                         |                    |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| 1 |  | 奔驰EQA 北京奔驰/豪华型suv<br>16.20万<br>最大降幅车型：共2款 展开                            | ↓16.00万<br>最大降幅50% |
| 2 |  | 领克6 上汽通用别克/豪华型suv<br>8.59-9.28万<br>最大降幅车型：2024款 450km 出行版               | ↓8.30万<br>最大降幅49%  |
| 3 |  | 奔驰EQB 北京奔驰/豪华型suv<br>18.20-25.80万<br>最大降幅车型：2025款 EQB 260               | ↓17.00万<br>最大降幅48% |
| 4 |  | 威麟 上汽通用别克/豪华型suv<br>6.89-9.89万<br>最大降幅车型：2023款 Pro 532T 乐逸版             | ↓6.00万<br>最大降幅47%  |
| 5 |  | 凯迪拉克Q4 e-tron 一汽通用/豪华型suv<br>15.79-20.40万<br>最大降幅车型：2024款 40 e-tron 创行版 | ↓13.20万<br>最大降幅46% |



之所以奔驰EQA并不受市场待见，主要原因还是产品力本身存在一些短板，作为一款纯电动车型，其智能化水平相对落后，同时补能效率偏低的问题较为突出，因此整车未能获得市场认可。而在国产新能源品牌面前，这些缺点也被进一步放大。值得一提的是，大幅折扣虽能短期刺激销量，但长期来看，奔驰需在新能源领域实现技术突破，并重新定义豪华品牌价值。否则，价格战或将进一步演变为品牌价值的透支。



## NO. 2 微蓝6

降价幅度：49%

别克微蓝6作为合资新能源车的代表，同样在价格上有着惊人的降幅。从车型价格历史来看，2019年301km入门版售价20.38万元，而2025年，450km版本直接降到8.78万元，相较指导价的降幅高达49%。如此巨大的价格调整，让早期车主和二手车老板看了都摇头。从产品力角度看，微蓝6保留了别克底盘扎实的传统优势，整车在高速行驶时车身稳定，经过坑洼路段时不会有松散感。然而微蓝6的缺点同样明显，整车配有50.3kWh的电池组，CLTC工况下能提供430km和450km的纯电续航里程，这个数据相较同级的国产品牌有较大的差距，同时微蓝6的车机系统落后，语音识别和燃油车差不多，智能化程度无法与国产电动车相提并论。



## NO. 3 奔驰EQB

降价幅度：48%

排在降价榜第三的车型则是奔驰EQB，而它的处境比奔驰EQA更为严峻，目前整车已走到产品生命周期的终点，2025款之后将于美国和加拿大市场停产，随后可能延伸至其他市场。奔驰EQB根本的问题在于其“油改电”的出身。由于未采用奔驰专用的纯电平台，导致了一系列的性能短板。整车搭载了70.5kWh的电池组，最大直流快充功率仅为100kW，从10%充至80%需要约35分钟，远不及当今主流电动车型。同时其纯电续航仅有600km和512km，与自主品牌相比有一定差距。

#### NO.4 威朗

降价幅度：47%

在燃油车市场，别克威朗的降价幅度同样惊人。这款曾经月销过万的A+级轿车，如今终端售价已跌至6.89万—9.89万区间。别克威朗之所以降价如此严重却销量鲜有起色，主要原因在于全系搭载的三缸发动机。虽然当前国人日益注重燃油经济性，但对三缸发动机的接受程度仍然很低。从产品力角度看，威朗其实不乏亮点，车身尺寸方面，威朗长宽高分别为4664mm\*1786mm\*1472mm，轴距为2700mm，属于标准的A+级轿车。但威朗的整体实力无法弥补其三缸机的先天不足，导致它在9月份的销量只有1190辆，相比此前的巅峰期颇为惨淡。

#### NO.5 奥迪Q4 e-tron

降价幅度：46%

而在豪华电动车市场，奥迪Q4 e-tron的降价幅度同样令人咋舌。这款官方指导价28.99万—36.71万的豪华纯电动SUV，实际成交价已降至15.79万起步。作为一款基于MEB电驱平台打造的SUV车型，整车实际上就是一款挂着奥迪车标的“大众ID.4 CROZZ”。这种平台共享策略虽然降低了研发成本，但也稀释了品牌溢价。产品力方面，奥迪Q4 e-tron全系标配84.8kWh的三元锂电池，后驱和四驱车型的CLTC纯电续航里程分别为605km和560km，参数上不太有竞争力。另一方面，奥迪Q4 e-tron的车机系统与国产新势力相比同样毫无优势，智能驾驶辅助功能也较为基础。这些短板使得它在与国产电动车的竞争中不得不放下身段，加入降价大军。

#### 写在最后

进入新能源时代后，市场格局的变化迫使每一家车企都重新思考着自身的定位，在目前豪华和合资品牌技术迭代速度普遍落后于国产品牌的情况下，降价促销似乎成为了“唯一”选项，不过我们需要注意的是，降价或许能短暂刺激销量，但品牌的长远健康发展仍需依靠产品力的实质提升。

