

奔驰S级大降价？40万起售暗藏玄机

来源：黄宏旺 发布时间：2025-11-20 22:23:05

最近海外媒体放出了新一代奔驰S级(图片|配置|询价)的渲染图，贯穿式尾灯加上镀铬饰条的设计确实抢眼。但更劲爆的是业内流传的传闻——这款豪华轿车可能下探到40万区间起步。作为在汽车行业摸爬滚打十年的观察者，我觉得这事得从几个维度掰开说说。

技术上，新一代S级玩的是平台化战略。同一个平台既产燃油版又产纯电版EQS，生产线成本能压降20%左右。这代2.5T发动机用了可变截面涡轮，低速响应比现款提升15%，但制造成本反而降了8%。电池包是宁德时代的三元锂，能量密度提到280Wh/kg，所以EQS敢标700公里续航。不过要注意的是，实际续航打个八折是行业常态。



用户端的变化很有意思。去年调研数据显示，S级车主平均年龄从45岁降到了38岁。这批新贵更看重科技配置而非实木饰板，这就是为什么新车把AR-HUD面积扩大到10度，还支持裸眼3D导航。但有个矛盾点：年轻用户对品牌忠诚度只有父辈的一半，他们今天看S级，明天可能就订了保时捷Taycan。

市场层面更微妙。宝马7系去年在华销量逆势增12%，奥迪A8L更是通过终端优惠抢走了15%的潜在客户。奔驰这波操作看似降价，实则用低配版当诱饵——入门款连后排娱乐系统都要选装，真要想买到像样的配置，落地价依然要60万往上。这种“锚定效应”在奢侈品营销里屡试不爽。

政策东风来得正是时候。明年开始实施的新版“双积分”考核，迫使车企必须用高端电动车的正积分填补燃油车负积分。EQS单车能产生4-5个积分，按3000元/分计算，相当于变相补贴1.5万。这也是为什么奔驰敢在定价上让步的底气所在。



全球视野下更有意思。德国总部刚把S级年产能从35万辆扩到50万辆，但北美工厂却减产3成。这种产能转移背后是判断中国豪华车市场将在2024年反弹，而欧洲市场受新能源补贴退坡影响会持续萎缩。不过这个判断风险不小，毕竟国内高净值人群的消费信心指数还没回到疫情前水平。



说到未来趋势，奔驰在下一盘大棋。2025年要推的L3级自动驾驶，S级就是首装车型。但现款车型的预埋硬件只有80%兼容未来系统，这意味着早期买家可能要花数万元升级硬件。这种“半成品智能”算不算对消费者的隐性收割？

最后抛个值得争辩的问题：当宝马i7开始用仿生皮革，奥迪A8L搭载了固态激光雷达，奔驰却还在用贯穿尾灯这种视觉把戏当卖点，这是经典传承还是创新乏力？更关键的是，如果豪华车的定义权逐渐从德国工程师转移到中国互联网用户手中，那个三叉星徽到底还值多少溢价？

HTML版本： [奔驰S级大降价？40万起售暗藏玄机](#)