

小林观察 | 来自中国的『纵横』，首次亮剑全球豪华越野车高地

来源：吴玉娟 发布时间：2025-11-21 13:55:48

穿着白袍的中东土豪们怎么也想不到，一家来自中国的汽车企业会有如此的战略定力和破局决心。

11月18日，迪拜最具特色的沙漠度假酒店——太阳之门酒店外的“竞技广场”上，这个曾迎来奔驰大G路虎卫士和雷克萨斯LX等多款豪华进口越野车的“上市圣地”，迎来了纵横G700的正式上市。

现场的氛围是这样的：

宝马3系 2022款 改款 325Li M运动曜夜套装
18.98万 / 3年8个月 / 7.80万公里

13,583元/年
(10年平均用车成本)

1.0万公里/年

输入行驶公里数

成本/年限	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年	第7年	第8年	第9年	第10年
总成本(元)	16,894	14,511	14,350	12,392	13,503	12,392	13,503	12,392	13,503	12,392
- 油费(元)	4,618	4,618	4,618	4,618	4,618	4,618	4,618	4,618	4,618	4,618
- 保养(元)	3,798	2,687	3,798	2,687	3,798	2,687	3,798	2,687	3,798	2,687
- 保险(元)	8,478	7,206	5,934	5,087	5,087	5,087	5,087	5,087	5,087	5,087

用车平均总成本 较高

与同级车对比



油耗 较低

4,618元/年

估算规则：百公里油耗/100*每年行驶里程*油价价格(按照95号汽油7.57元/L计算)

6.1L/百公里
官方油耗

同级车对比

NEDC综合油耗(L/100km)



*选取相同年款的同级车辆进行对比，油耗选取新车，实际油耗以该下车辆为准

保险

5,723元/年

*估算规则：每年保险类型包括交强险+商业保险(第三者责任险100万+机动车损失险)+车船使用税。每年都不出险时会有优惠(一般第二年优惠15%，第三年优惠30%，第四年之后优惠40%，之后保持)，请以实际报价为准

必要花费	950元
商业保险 (可自选)	7128元
第三者责任险	1905元
机动车损失险	5223元
车船使用税	400元

保养

3,243元/年

*估算规则：每年零部件的检查和更换不同，保养费用差异较大，根据所选每年行驶里程和用车时间，以先到为准

保养项目	80000公里 96个月	90000公里 108个月	100000公里 120个月	110000公里 132个月	120000公里 144个月
发动机机油	●	●	●	●	●
机油滤清器	●	●	●	●	●
空气滤清器芯	●		●		●
空调滤清器芯	●		●		●
燃油滤清器	●		●		●
火花塞	●		●		●
制动液		●		●	
变速箱油					
前雨刷					
前刹车片					
后刹车片					
冷却液		●		●	
空调泵皮带					
蓄电池					
合计	¥ 3798	¥ 2687	¥ 3798	¥ 2687	¥ 3798

*保养项目及报价仅供参考，实际情况以到店为准

更新 重置

活动开场前先来了一场很西式的沙龙研讨，注意坐中间C位的老太太，她是纵横品牌特约嘉宾，全球知名平面设计师Paula Scher（宝拉·雪儿），给花期银河焕新logo设计，一出手就赚它1000万美刀，后面我还拍到了她跟纵横G700的合影（下图）。

现场的帅哥靓女争相与活动入场主通道的这台性能强化版（改装）的纵横G700合影留念，该说不说这个了前脸造型和车身拉花，确实比国内量产版要帅。

这个配色和拉花也很帅，迷彩沙漠色（具体款型名称以官方说法为准）。现场展示的车辆中，我个人最喜欢的一款拉花。很适合中东土豪们开着在沙漠里撒欢。

在迪拜这样的全球豪华越野车高地，这里的土豪最热衷的品牌是方盒子豪华越野车，像奔驰大G和路虎揽胜、卫士，雷克萨斯LX还有丰田陆巡日产途乐等硬派偏方盒子造型的越野车，都是有钱富人的最爱。

当然，也不是所有人都买得起百万级豪车，主流市场的消费风口中，丰田本田和日产现代成为普通老百姓的选择，尤其是各种丰田在迪拜街头曝光率最高。所以，迪拜人虽然有钱，但他们更知道怎么把钱花值。

一句话：他们喜欢买贵的，却不能买贵了。这样的价值观和消费理念，对于中国品牌而言是非常有利的，因为中国品牌汽车不仅品质好而且价格便宜，所谓物美价廉物超所值就是这个意思。

目前，在迪拜当地卖得最好的中国品牌汽车是哪个好呢？不是奇瑞吉利比亚迪长城，而是进入这个细分市场不算长的捷途。街道上露脸最多的国产车，也是在国内非常畅销的方盒子代表——捷途旅行者。

这个逻辑就说通了：有钱人买百万级方盒子，比如大G路虎和雷萨，平民百姓就买高性价比的方盒子——捷途旅行者。在迪拜，捷途旅行者顶配可以卖到18万迪拉姆，相当于RMB32万元。

国内旅行者顶配卖多少钱呢？18.5万RMB，相当于加上不高的进口车综合关税（迪拜整车进口税率10%左右），一台国产捷途旅行者顶配车型卖到迪拜就“身价翻番”。从经济收益角度看，这是一门不错的生意。

而刚刚官宣在迪拜上市的纵横G700卖多少钱呢？起步售价22.9万迪拉姆，折合RMB也不过46万元起步。虽然跟国内售价比高出不少，但放在迪拜的当地高端越野的豪华车价格体系中，可谓“极具性价比”。

可以看得出来，捷途在迪拜当地的市场开拓，是循序渐进拾阶而上的。

先用旅行者这样的平民版方盒子开路，筑起销量基盘和口碑；等到销量基盘和口碑势能筑起到一定高度时，开闸放水让豪华越野方盒子——纵横G700顺势涌入。

在当天纵横G700新车发布会现场，每位到场的媒体都收到一本当地时尚杂志。

封面是纵横G700的广告，封底广告是LV，我想说这钱花得太“到位”了。纵横一出国门，就站上豪华越野的新高地迪拜，才有机会跟各种老钱豪华品牌一起“出境”。

不仅如此，在迪拜机场出口通道一侧墙面广告牌和主干道E11公路上的巨幅广告牌上，纵横G700也大气亮相颇有“霸屏”气场。这样的出位姿势让当地高端用户群很难视而不见。

在纵横G700新车发布会现场，奇瑞汽车执行副总裁李学用透露，纵横G700国内上市至今，全球累积订单已经突破2万台，其中仅在迪拜为首的中东市场订单就突破5000台，对于第一次杀入豪华越野赛道的纵横G700而言，这的确是个振奋人心的好消息。

必须要说一句，纵横G700能在中东市场异军突起，除了具备同级产品少有的极高性价比。更多是在产品功能和体验上的创新。而后者又来自中国独有的“电动化+智能化”科技领跑优势，并吹起豪华越野新能源赛道的消费风口。

纵横G700提供给当地用户的差异化体验，可以分为两个维度：

第一，豪华性亮点配置：四屏联动智能座舱（35.4寸天际屏），劳斯劳斯同款的莱斯康剧院音响，头层纳帕真皮座椅（打孔通风加热）+一键女王副驾，五档调节空悬+CDC+前后双叉臂（支持一键调平）。

第二，舒适性亮点配置：座舱驱蚊香氛系统，智能舒压氧舱，超大纵深冰箱，三排独立空调+20风道出风，电动踏板等。可以说，在用户体验细节的打磨上，纵横G700为中东市场做到了“量身定制”。

毋庸置疑的是，来自中国的纵横，正在加速改写迪拜和中东这个全球豪华越野车市场高地的竞争格局。按照雷克萨斯先在美国立足再畅销全球并返销日本的做法，纵横G700有望成为豪华越野赛道玩家里，第一个做到“墙内开花墙外香”的中国玩家。

（本人作者杨小林系资深汽车媒体人、车壹传媒联合创始人，车壹条&好车推荐官 | 总编辑）

HTML版本： [小林观察 | 来自中国的『纵横』，首次亮剑全球豪华越野车高地](#)