

比吉利银河A7还小一圈的车，却被奔驰卖出了“天价”

来源：鞠嘉杰 发布时间：2025-11-22 11:06:53

11月5日，全新北京奔驰CLA EV正式上市，常规车型给出24.9万 - 28.56万元的指导价，冠军限量版更是逼近30万元，这样的定价刚公布就引发不少消费者争议。

横向对比不难发现，同属豪华品牌阵营的奥迪E5，起售价仅23万出头，奔驰CLA EV的入门价直接比它高了1.7万元，顶配价格差距更大；再看尺寸，奔驰CLA EV虽定位纯电动紧凑型车，轴距也比海外版加长了40毫米，但和起价仅10.48万的比亚迪秦L处于同一尺寸级别。要知道，比亚迪秦L顶配也就13万左右，还能提供545公里续航和基础智能配置，而奔驰CLA EV的价格几乎是它的两倍。

对大多数消费者来说，尺寸相近的情况下，要多花十多万为奔驰的品牌溢价买单，显然难以接受。即便官方推出限时3万元优惠，让入门价降至21.9万，但对比竞品，“定价虚高”的标签依旧没能摆脱。



配置短板明显，实用功能缺失

这款车唯一能拿出手的亮点，就是CLTC标准下866公里的超长续航，官方实测120km/h高速巡航时，仍能跑572公里，电耗低至10.9kWh/100km，再加上800V高压架构、320kW快充和两挡变速箱，在续航和补能效率上确实有优势。



奔驰CLA EV(海外)最低售价：暂无报价图片参数配置暂无报价懂车分暂无报价懂车实测暂无报价车友圈610车友热议二手车暂无报价

可配置上的缺陷同样突出。当下同价位的纯电车中，对外放电、哨兵模式、透明底盘早已是常见的基础功能，但奔驰 CLA EV 全系都没配备。更让消费者不满的是，宣传中提到的“双向充电”，并非大家熟悉的“对外放电”（比如露营供电），实际能用的场景很少。

智能配置方面，系统搭配相关模型虽有看点，但城区领航辅助只在中高配车型上标配，基础款想拥有还得额外加钱；反观同价位的小米 SU7，入门版就自带全场景 NOA。这种只在核心技术上投入，却在基础实用配置上“抠门”的做法，完全看不出奔驰的诚意。

全新梅赛德斯-奔驰纯电 CLA

现已上市

全国统一上市专享价
(人民币)

奔驰纯电 CLA 300 L 超长续航版
249,000 元

奔驰纯电 CLA 300 L 超长续航领智版
285,600 元

奔驰纯电 CLA 300 L 超长续航冠军限量版
299,900 元 (100台限量发售)

东楚汽车网
DONGCHUQICHEWANG

奔驰CLA EV(海外)最低售价：暂无报价图片参数配置暂无报价懂车分暂无报价懂车实测暂无报价车友圈610车友热议二手车暂无报价

竞品强势围堵，市场空间被挤压

如今的 20-30 万纯电市场，奔驰 CLA EV 正面临豪华阵营与性价比阵营的双重夹击，生存空间越来越小。

豪华阵营里，特斯拉 Model 3 起价 23.19 万，虽然续航只有 713 公里，但 FSD 辅助驾驶、哨兵模式等配置更全面，品牌影响力也更强；奥迪 E5 以 23 万出头的价格，凭借更均衡的配置，在入门豪华纯电市场已经占据不少份额。

奥迪E5 Sportback最低售价：23.59万起图片参数配置询底价懂车分4.01懂车实测空间·性能等车友圈7639车友热议二手车暂无报价

性价比阵营的竞争更激烈。小米 SU7 起价 21.59 万，不仅有 800 公里续航，10 分钟快充还能补能 510 公里，全场景 NOA 更是入门就有，配置诚意远超奔驰；比亚迪秦 L 主打 10-14 万价格带，靠着高性价比成了家庭用户的热门选择，预算有限的消费者基本不会考虑奔驰 CLA EV。

现在的纯电消费者，早已不盲目为品牌 Logo 买单，更看重“续航、配置、价格”的综合性性价比。奔驰 CLA EV 的 866 公里续航虽亮眼，但 1-3 万的价格劣势，再加上实用配置的缺失，很难吸引到主流消费者，毕竟多数人日常通勤用不上超长续航，反而更需要对外放电、哨兵模式这些高频使用的功能。

市场前景黯淡，小众需求难撑大局

全新奔驰 CLA EV 并非完全没市场，只是受众范围极窄，大概率只能吸引两类人：一类是奔驰的忠实粉丝，愿意为品牌情怀和能效技术支付高价；另一类是有频繁城际通勤需求，对续航要求极高，且不在乎智能配置的用户。

但数据不会说谎，在 20-30 万纯电市场中，70% 的消费者更看重配置丰富度和性价比，只有 15% 的用户会把续航当作首要考量因素。奔驰 CLA EV 的定价和配置策略，刚好瞄准了这 15% 的小众市场，想重现燃油车时代的辉煌几乎不可能。

这款车的推出，也暴露了德系传统豪华品牌的“傲慢”：它们还想用“核心技术 + 品牌溢价”的老办法，应对中国纯电市场的“配置内卷”。可时代早就变了，国产车型能以更低的价格提供更全面的产品力，消费者没必要再为“德系豪华”的执念买单。

奔驰CLA EV最低售价：24.80万起最高降价：0.10万图片参数配置询底价懂车分暂无报价懂车实测暂无报价车友圈2300车友热议二手车暂无报价

最后，不可否认，866 公里续航是奔驰 CLA EV 的最大优势，但仅靠这一点，根本救不了它的市场困境。在 20-30 万纯电市场，“无明显短板”才是立足的关键。

如果奔驰想在纯电时代稳住阵脚，就必须放下身段：要么降低定价，拉近与竞品的价格差距；要么补齐实用配置，满足消费者的核心需求。否则，这款技术有亮点但不符合市场需求的车型，最终只会沦为小众选择，难以在激烈的市场竞争中站稳脚跟。

HTML版本：[比吉利银河A7还小一圈的车，却被奔驰卖出了“天价”](#)