

车市新旧交替，合资巨头们的10月答卷藏着生死局

来源：潘进旭 发布时间：2025-11-11 22:49:02

当比亚迪单月销量突破44万辆、长安与吉利逼近30万辆大关，零跑等新势力黑马迈过7万辆门槛，自主品牌的强势表现让2024年“金九银十”的汽车市场彻底沸腾。与之形成鲜明对比的是，曾经占据市场主导的合资品牌呈现出分化加剧的态势。透过一汽-大众、一汽丰田、东风本田等主流合资车企的10月销量数据，中国车市的新旧交替与竞争逻辑正发生深刻变革。

强者守局与弱者承压

合资品牌的10月销量榜呈现出显著的“冰火两重天”格局，不同阵营的生存状态差异悬殊，折射出其应对市场变革的能力分野。



德系车依旧展现出强大的市场韧性。一汽-大众以138950辆的单月总销量（含大众、奥迪、捷达品牌）巩固了合资龙头地位，更难得的是在新能源浪潮下实现燃油车市场份额同比提升2.5个百分点的“反向增长”。其背后是3000万辆产销规模积累的品牌口碑与渠道优势，这种深厚积淀成为抵御市场波动的“压舱石”。上汽大众同样以93669辆的月销稳住阵脚，朗逸、帕萨特等家用车矩阵持续发力，而上汽奥迪A5L Sportback凭借25.99万元起的限时价与华为智驾配置，正在豪华市场撕开新缺口。



日系车阵营则呈现两极分化。一汽丰田成为少数实现正增长的日系品牌，10月销量71407辆，前10月累计65.8万辆、同比增长7%，这与其“全面智混化”战略密切相关，电动化车型占比已接近半数。反观东风本田则处境艰难，10月仅售28896辆，前10月累计25.5万辆，距离去年39万辆的全年销量尚有13.5万辆缺口，即便CR-V贡献15148辆的半数销量，仍难掩整体颓势。



别克GL8 PHEV最低售价：24.99万起最高降价：2.00万图片参数配置询底价懂车分4.06懂车实测空间·性能等车友圈1.3万车友热议二手车23.18万起 | 151辆

美系与韩系车走出差异化路径。上汽通用以53182辆的月销实现46.66%的同比大涨，昂科威、GL8等主力车型回暖明显，更通过别克至境L7进军高端新能源市场，展现出强劲复苏动能。韩系代表悦达起亚则以出口破局，10月销量22858辆，前10月累计突破21万辆，但其国内市场仍需依赖赛图斯等低价车型争夺份额，缺乏拳头产品的问题突出。

三重矛盾重塑市场逻辑

合资品牌的分化背后，是中国车市新旧动能转换期的三重核心矛盾，这三大矛盾正在重构行业竞争的底层逻辑。

首先是新能源转型节奏与市场需求的错配。自主品牌凭借先发优势已构建起完整的新能源产品矩阵，而多数合资品牌仍深陷转型困境。决策流程冗长、中外资利益分歧等问题导致其新能源车型推出滞后，即便如一汽丰田推出bZ5纯电车型，也未能形成规模效应。数据显示，2024年上半年主流合资品牌市场份额已萎缩至不足三成，新能源渗透率低是关键诱因。唯独一汽-大众通过“油电共进”策略暂时稳住局面，但长期来看，其2026年推出11款新能源车型的规划能否落地仍待观察。

奥迪A5L Sportback最低售价：25.99万起最高降价：3.00万图片参数配置询底价懂车分暂无懂车实测空间·性能等车友圈3.4万车友热议二手车27.59万起 | 2辆

其次是价格战与利润空间的平衡难题。自主品牌的技术突破彻底打破了原有价格体系，比亚迪秦L DM-i等车型以A级车价格冲击B级市场，直接挤压合资燃油车生存空间。为应对竞争，合资品牌不得不开启降价模式，上汽奥迪A5L Sportback的价格下探、悦达起亚赛图斯的低价策略，均是无奈之举。但持续降价导致利润承压，2024年多家合资品牌出现利润下滑，部分经销商因亏损退网，形成“销量下滑-降价促销-利润缩水”的恶性循环。

最后是本土化创新与全球化标准的适配困境。自主品牌的快速崛起得益于对中国消费者需求的精准把握，而传统合资模式中“外资供技术、中资管市场”的分工已难以适应智能网联时代需求。尽管一汽丰田联合华为、腾讯打造智能生态，上汽大众延长合资协议至2040年并承诺15款中国专属车型，但这种本土化转型仍处于起步阶段，在智驾算法、座舱交互等核心领域与自主品牌的差距明显。

三类需求的最优解

在市场格局剧烈变动的当下，消费者购车需跳出“合资优于自主”的传统认知，结合自身需求精准选择。以下针对三类核心需求给出具体建议。

此价位区间自主品牌已形成绝对优势。比亚迪秦PLUS DM-i、吉利帝豪L Hi·P等车型，凭借2000公里级综合续航、3L以内百公里亏电油耗的技术优势，完美适配家庭用车的经济性需求。相较于同价位的大众朗逸、丰田卡罗拉(图片|配置|询价)等燃油车，自主品牌在空间配置、智能化水平上更具竞争力，且后期使用成本更低。

若坚持选择合资车，可重点考虑一汽丰田卡罗拉双擎，其混动系统的可靠性经过市场长期验证，保值率相对稳定，但需接受配置简单、智能功能薄弱的短板。韩系车的悦达起亚赛图斯虽价格低廉，但品牌影响力不足，长期保值率存疑，仅建议短期使用需求者考虑。

追求驾驶质感与品牌口碑的消费者，可关注德系豪华品牌的入门车型。上汽奥迪A5L Sportback凭借第五代EA888发动机与华为智驾的组合，兼顾了传统机械素质与智能体

验，25.99万元起的价格具备较高性价比，适合注重品牌与驾驶乐趣的用户。一汽-大众迈腾GTE插混车型则平衡了燃油车的驾驶感受与新能源车的政策优势，适合限牌城市用户。

新能源领域，别克至境L7作为美系高端新能源代表，在空间舒适性与静谧性上延续了美系车传统优势，可作为特斯拉Model 3、比亚迪汉EV之外的差异化选择。一汽丰田亚洲龙双擎仍是混动领域的可靠选项，48%的电动化车型占比印证了其技术成熟度，但需注意智能配置相较于自主品牌的差距。

保值率方面，合资混动车型仍略有优势，但自主品牌差距正快速缩小。一汽丰田RAV4荣放双擎、本田CR-V锐·混动长期占据混动SUV保值率前列，其核心混动系统故障率低，二手市场需求稳定，适合注重资产保值的用户。但需注意东风本田CR-V的整体销量下滑可能影响未来保值率，优先选择一汽丰田车型。

百姓评车

2024年“金九银十”的销量数据，标志着中国车市正式进入“自主主导、合资分化”的新阶段。自主品牌的技术突破与模式创新，正在推动行业从“价格竞争”转向“价值竞争”，这既是合资品牌的挑战，更是中国汽车产业升级的机遇。

对于合资品牌而言，2025年将成为转型关键期，其能否通过本土化创新、加速新能源布局、优化价格体系实现“翻身仗”，值得关注。而消费者则在这场变革中成为最大受益者，更丰富的选择、更优的性价比、更贴合需求的产品，正是市场竞争最珍贵的馈赠。无论市场格局如何演变，能够精准把握用户需求、持续技术创新的企业，终将在这场行业变局中胜出。

HTML版本：[车市新旧交替，合资巨头们的10月答卷藏着生死局](#)