

第213期：到底是谁在买斯柯达速派？

来源：翁志玮 发布时间：2025-11-12 19:58:49

第213期：到底是谁在买斯柯达速派(图片|配置|询价)？

速派最低售价：9.79万起最高降价：7.70万图片参数配置询底价懂车分3.86懂车实测空间·性能等车友圈5.9万车友热议二手车1.59万起 | 166辆

还有人记得斯柯达这个品牌吗？还有人知道斯柯达速派这款车吗？

斯柯达被大众收购之后，就一直扮演着廉价大众和大众集团新技术实验田两个角色，速派相较它一母三胎的兄弟迈腾和帕萨特来说，使用了掀背设计做了区隔，于是乎，更便宜、技术更新和更独特的掀背设计，让速派在国内也曾有过一席生存之地，最好的时候一个月也能卖过4000多辆。



但实话实说，我几乎已经忘了斯柯达这个品牌了，因为在东北很少见到斯柯达的新车，即便我还短暂拥有过一段时间晶锐，不过我前段时间回山东老家的时候，还真见到了不少斯柯达的新车，所以今天就想来聊聊斯柯达。

斯柯达当下在国内卖的最好的车就是速派，但已经很久月销没过过一千辆了。不过速派在欧洲卖的还行，咱以它的两个老家为例，一是德国二是捷克，速派在德国去年卖了一万多辆，还算说得过去，在捷克一年也小5000辆，很不错的了，毕竟捷克国家小嘛，而且捷克的老百姓很支持斯柯达，去年销量前10的车里面，8个是斯柯达。



下面呢，言归正传，咱聊聊聊近些年，到底是谁在买斯柯达速派，又为什么买？

经过我对近年为数不多的选择速派车主购车过程的研究之后发现，速派车主主要分为如下两类：



第一类是老斯柯达车主，譬如明锐、昕锐、甚至晶锐车主等，这里肯定会有人问，现在有这么多的车，为什么他们换车还换斯柯达啊，这就涉及到人的惯性了。我举个例子，现在有两个人，小明和小红，他俩一直都用了好多年的小米手机，再换手机的时候，小明想尝鲜，想试试苹果试试华为，但小红就是不想尝鲜，他知道或许苹果的系统更流畅华为的信号更好，但小米对他来说已经足够用了，再说，最新款的小米手机比他手里的老款无论如何说肯定也有升级。我相信在看视频的你，肯定在生活中也有这种情况。

这类车主换速派也是一个道理，无论如何也比明锐、昕锐等这些车强，毕竟级别提高了。

第二类，预算不多，就十多万，换几年前只能搞个A级车，不过现在车子降价这么厉害，有机会搞个B级车了，但那些众所周知的B级车哪怕最低配落地都超过15万了，超过他们预算了，譬如网上有人说雅阁、英仕派现在多便宜多便宜，但去了一问，并没有那么便宜，其实真正便宜的都是索纳塔、迈锐宝等这种冷门车型，但这些车他们都没相中。

他们相中速派的核心原因有三个，一是大众底子，明锐现在还和帕萨特在南京大众工厂共线生产呢，二是掀背，速派的掀背并不像CC，更多是为了美观，它的掀背更多是为了空间，速派的后备箱空间真的是比迈腾和帕萨特强太多了，它甚至可以实现把后排座椅放倒当个床用，这点传统的三厢车就很难做到，三自然是价格了，280的速派优惠后裸车还不到12个，你要有补贴的话，不到13万就能落地了。

速派最低售价：9.79万起最高降价：7.70万图片参数配置询底价懂车分3.86懂车实测空间·性能等车友圈5.9万车友热议二手车1.59万起 | 166辆奔驰GLC轿跑 PHEV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701车友热议二手车暂无报价

至于它的缺点，譬如古老的内饰，其实无所谓，够用，而且没有学习成本，就是新款280把中控屏减配了有点莫名其妙，再譬如隔音不咋地，这个自己整点密封条搞上也能有所改善，也花不了几个钱。

9成左右的车主都会选280，他们当中绝大部分是因为280便宜，也有极少数想选330，但330车源不多，得等，好多人不想等就选了280。

我猜好多人都担忧斯柯达会退出中国，这个真说不好，因为现在已经有好多地方想买斯柯达得去上汽大众店里了，而且斯柯达貌似也多次表达过这个意思。

HTML版本： [第213期：到底是谁在买斯柯达速派？](#)