

# 玛莎拉蒂最低4折卖，超豪华品牌不要脸面要“活路”？！

来源：黄冠劭 发布时间：2025-11-10 19:29:05

被誉为意大利“超跑皇后”的玛莎拉蒂，曾在国内混得风生水起。

那咆哮的声浪、意式奢华的座舱，不仅受到了诸多土豪的宠爱，甚至也让不少网红微商以“喜提”玛莎拉蒂为目标，在巅峰时刻更是可以卖出年销超出4.8万台的好成绩。



可时过境迁，如今这个百年超豪华品牌，正在以不要脸面的方式在市场中挣扎求存。

根据网上流传的几张照片，玛莎拉蒂旗下部分车型出现了惊人的折扣力度。其中，玛莎拉蒂Grecale（格雷嘉）可以说是“自杀式”降价，指导价65.08万起的燃油版格雷嘉，优惠下来只要38.08万元起，直降27万，相当于打了5.8折。

这还不是最恐怖的，电动版的Grecale Folgore的优惠力度更夸张，新车指导价89.88万元，优惠下来只要35.88万元，直降54万元，相当于不到4折。一台原本标价近百万元的豪车，如今只需不到四十万就能开走，玛莎拉蒂彻底撕下了其高冷的面纱。

那它为何如此“不顾颜面”？答案只有一个：活下去，比什么都重要。

来看看玛莎拉蒂的销量就知道了，2025年1-9月份，进口销量仅为1023辆。再往前倒退几年，2021年销量7143辆，2022年销量4680辆，2023年销量4367辆，2024年销量1209辆，不断走下坡的态势，是它价格防线全面崩塌的重要原因。

不得不说，被国内消费者抛弃的玛莎拉蒂，也是咎由自取。

产品核心优势的丧失不容忽视。比如品牌一直都在吃老本，已经长达10年没有推出真正意义上的战略新品了，设计和技术逐渐落后于时代。

而且在过去，玛莎拉蒂一大卖点就是由法拉利提供的发动机及迷人的声浪。但随着法拉利停止供应发动机，玛莎拉蒂转而使用自主研发发动机，这一核心魅力点大打折扣。

再加上其内饰设计、车机系统在智能电动车时代显得过时且难用，同时隔音、舒适性等方面的短板也被进一步放大，导致高端消费者的流失。

虽说到了新能源时代，玛莎拉蒂为了跟上步伐，推出了电动版的Grecale Folgore，可这款车怎么看都缺少竞争力。售价接近90万元，仍是基于400伏电气平台打造，CLTC工况下纯电续航里程仅仅533公里，这个数据连国产十多万电动车都不如。

除此之外，问界M9、理想L9、蔚来ES8、仰望U8等中国高端新能源车的崛起，在智能化、舒适性、用车成本等方面提供了远超传统豪华车的体验。对于新一代消费者而言，一个过时的“三叉戟”车标，其吸引力已远不如一套先进的智能座舱。

在各种内卷之下，放下面子的玛莎拉蒂又值得买吗？

的确，对于持币待购的消费者而言，这无疑是一个“抄底”玛莎拉蒂的绝佳时机。用不到40万的价就买到一台超豪华品牌的车，在社交场合依然能提供足够的“回头率”。然而，可这份“便宜”的背后，也隐藏着隐忧：

一来是保值率神话破灭，在二手车市场的价格体系肯定会混乱；二来则是玛莎拉蒂的维修保养费用依然是“超豪华级别”，购车成本的下降并不意味着养车成本的降低，到时候磕了碰了，那维修要用的钱也是一笔天价费用

写在最后

玛莎拉蒂的“自杀式降价”，或许能够在一定程度上延续品牌的生命，但在时代的巨变之下，若是未来不能够拿出新的技术与核心竞争力，被市场抛弃是迟早的事。毕竟在电动化与智能化的新赛道上，那个仅凭一个车标就能呼风唤雨的时代，已经一去不复返了。

“图片来源于网络，如有侵权请联系删除”

HTML版本：[玛莎拉蒂最低4折卖，超豪华品牌不要脸面要“活路”？！](#)