

奔驰中国价格崩了 多款车型打五折

黑子网报道最近，奔驰在中国市场的价格体系彻底崩了，多款车型直接打五折，消息一出，车圈炸了锅。谁能想到，曾经高高在上的豪华品牌，如今价格低到让人怀疑人生。上海一家经销商给出的奔驰A级报价仅12万元，指导价25万-27万的车，直接腰斩。C级也不例外，指导价33万-38万，现在经销商报价低至18万-23万，相当于五五折。新能源车型更夸张，EQA指导价32万，报价直接砍到16万，EQB从42万降到17万起步，妥妥的五折甩卖。

这波降价力度，堪称奔驰近年来最大手笔，消费者直呼“买奔驰跟买白菜似的”。价格暴跌的背后，是奔驰在中国市场的艰难处境。2025年上半年，奔驰全球销量107万辆，同比下滑8，中国市场更惨，销量仅29万辆，同比跌14，二季度更是暴跌19。利润方面，奔驰上半年营收下滑86，税后净利润暴跌55，二季度净利润直接砍了68。中国作为奔驰全球最大单一市场，销量和利润双双失守，逼得奔驰只能靠大幅降价来清库存、抢市场。尤其是国六B排放标准切换，不少老款国六A车型得赶紧清仓，不然没法上牌，这让经销商压力山大，只能硬着头皮降价。新能源车的冲击也是奔驰降价的重要原因。现在新能源车市场火爆，中国上半年新能源车销量占比已达44，特斯拉、蔚来、理想等品牌强势崛起，抢走了不少豪华车用户。奔驰的EQ系列虽然有布局，但智能化和产品力跟国产新势力比，明显差一截。车主们吐槽，奔驰的MBOS系统开发得像蜗牛，远程控制、导航这些功能还得额外付费。比如，高德在线导航三年1498元，六年2698元，远程控制功能三年1698元，六年2598元。网友忍不住diss：“买几十万的车，连导航都要续费，国产车几万块都终身免费，奔驰这是割韭菜啊！”更雪上加霜的是，降价潮让不少奔驰4S店扛不住了。上海、杭州、唐山、东营、洛阳等地多家门店直接关门，公告称是“业务调整”或“授权终止”。有车主抱怨，之前买的保养套餐、储值卡用不了，新店还不认老店的服务，维权无门，简直欲哭无泪。奔驰官方客服回应，部分闭店是正常调整，原厂服务还能在其他门店用，但店内专属服务就得自己跟经销商扯皮了。有的4S店甚至人去楼空，只剩几辆展车和一张冷冰冰的公告，消费者看着都心慌。这波降价对消费者来说，确实是个抄底的好机会。奔驰C级15万起，GLC高配优惠超20，谁不心动？但也有风险得注意。很多五折车是库存车或展车，电瓶、轮胎可能老化，买之前得好好查车况。还有，降价后二手车保值率肯定受冲击，短期内想换车的朋友得掂量掂量。售后服务也是个问题，有些经销商为了清库存，可能会缩水保养或延保服务，合同条款得看清楚。奔驰这波操作，表面上是价格战，实际上是豪华车市场变天的信号。BBA奔驰、宝马、奥迪的高端光环正在褪色，消费者越来越理性，性价比成了购车关键。新能源车的崛起让传统燃油车压力倍增，奔驰虽然计划2030年量产固态电池，还让中国团队主导CLA纯电版研发，但面对国产车快速迭代，奔驰的转型步伐明显慢了半拍。豪华车市场不再是BBA的天下，雷克萨斯、沃尔沃等二线豪华品牌估计也得跟着降价，不然销量更难看。对想买奔驰的朋友来说，现在出手确实划算，但别光看价格低就冲动。选新生产的车，避开库存老车，对比不同4S店的政策，别被强制加装或贷款套路。说不定，国产新能源车在智能化和用车成本上更香。奔驰这波降价，既是消费者的福利，也是传统车企转型困境的真实写照。未来豪华车市场怎么走，估计还得看新能源和智能化谁跑得更快。

原文链接：<https://hz.one/baijia/奔驰中国价格崩了多款车型打五折-2508.html>

PDF链接：<https://hz.one/pdf/奔驰中国价格崩了多款车型打五折.pdf>

官方网站：<https://hz.one/>