

车标不香了?年轻人的选择悄然改变

三大传统豪华车品牌陷入“以价换量”仍难突围的困境

记者 寇文奇 郭辰昊

降价潮席卷

2025年,奔驰、宝马、奥迪三家公司在中国市场的年销量集体下跌。数据显示:奔驰在华销量57.5万辆,同比暴跌19%;宝马62.55万辆,下滑12.5%;奥迪61.75万辆,下滑5%。

销量承压之下,一波又一波的降价潮接踵而至,“以价换量”成为挽回市场的核心手段。

2026年开年,BBA的降价攻势再度加码。

2月初,奔驰率先发力,对C级、GLC等四款主销车型进行官方调价,其中C级最高降幅3.85万元,调整后指导价30.46万元起;热门SUV车型GLC最高降幅达6.25万元,直接将豪华中型SUV的入门门槛拉至35.18万元。

紧随其后,奥迪也加入降价阵营。2月25日,上汽奥迪官方宣布,旗下首款纯电车型奥迪E5 Sportback开启限时优惠,综合优惠最高达3万元,试图以价格优势切入新能源赛道。

记者发现,官方降价只是“前奏”,终端门店的优惠力度更为惊人。金融贴息、置换补贴、赠送保养等多重福利叠加,部分车型实际成交价较指导价再降1万到2万元,奥迪A3L终端裸车价甚至一度跌破13万元,较官网指导价降幅超4万元,“以价换量”意味愈发浓厚。

但令人意外的是,密集的降价并未换来销量回暖,反而与4S店内的冷清景象形成反差。

记者在工作日走访济南某宝马4S店时看到,仅有两三组顾客在展厅内看车、咨询,人气冷清。

这种冷清并非个例。据中国汽车流通协会数据,2021—2025年,国内已有近1.5万家4S店退网倒闭,4S店总量连续两年负增长,其中不乏BBA等豪华品牌授权门店。

内外夹击

BBA的颓势,离不开新能源汽车的强势冲击。

当前,中国市场新能源汽车乘用车渗透率已达57%,而BBA

果然财经

“还能再优惠!”一奔驰4S店销售人员直言,2026款奔驰C260L运动特别款,官方指导价32.16万元,如今综合优惠达8万元,落地价已下探至24万元左右。这场大幅让利并非个例,近期,一场声势浩大的“价格大跳水”,正席卷奔驰、宝马、奥迪三大传统豪华品牌。曾经的“豪华车标杆”,为何陷入“以价换量”仍难突围的困境?



各大车展上,国产新能源车受到青睐。



一些豪华车品牌正在推进智能化战略。

的新能源车型占比却明显滞后——奔驰仅8.1%,宝马26%,奥迪12.9%,与市场趋势形成鲜明反差。

更关键的是,国产新能源汽车在智能化、产品体验上的优势,彻底打破了BBA赖以生存的品牌溢价壁垒。

根据懂车帝统计的终端数据,问界M9自2025年3月底上市以来,销量接近12万辆。而与之价格相接近的宝马X5,全年销量为7.01万辆。

刚毕业的张子涵告诉记者,她原本计划购买宝马3系,最终却选择了一款国产新能源车型:“新能源汽车的智能座舱、语音控制、辅助驾驶功能非常适合女司机,而且用车成本比燃油车低很多,一年能省不少油钱。”

如果说新能源车冲击是“外部压力”,那么年轻人消费观的转变,

就是压垮BBA的“内部稻草”。

结合中汽数研《2025中国汽车消费年轻化趋势报告》,21世纪新汽车研究院调研数据,25岁以下用户对BBA的品牌忠诚度从42%下滑到17%,而同群体中国新豪华品牌的渗透率则从9%上升到41%。

这一强烈反差背后,是90后、00后购车主力早已告别“车标等于面子”的旧有消费逻辑。

年轻人的新选择

年轻人并非不看重身份与格调,而是对“豪华”的认知已然重构——就像当年国产鞋服崛起,取代阿迪、耐克等国际大牌成为潮流标杆,如今在年轻消费者眼里,领先的智能科技、本土品牌的极致体验,才是更潮、更高级的“新面子”。

突围之路在何方

BBA销量集体下跌,并非个例,而是传统豪华品牌在电动化、智能化转型浪潮中的一个缩影。“以价换量”只能解一时之困,绝非长久之计。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树分析,BBA销量下滑的核心原因主要有两点:一方面是新能源汽车高端化发展迅猛,年轻消费群体大量转向新能源汽车,导致消费分流;另一方面是国产高端品牌崛起,抢走了对科技、时尚较为认同的中青年用户,这类用户更重视先进科技带来的体验感。

值得注意的是,面子消费虽然有所退潮,但高端消费整体仍然保持较好态势,中低端市场相对疲软。

对于BBA在2026年的突围方向,崔东树认为,BBA的核心出路是补齐智能化短板,贴合中国市场的智能化发展趋势进行提升,充分发挥自身产品原有优势。

事实上,BBA已开始行动,三家品牌同步推进智能化战略:奔驰搭载小鹏XNGP智驾,宝马与百度Apollo合作,奥迪全系接入华为ADS3.0,全面采用中国科技企业的智驾与座舱方案,放弃部分自研路线,加速电动化与本土化转型,以此适配中国用户的使用习惯,提升产品体验。

时代变局已至!从“面子消费”到“理性务实”,从“燃油为王”到“电动智能化”,中国汽车市场的变革已悄然发生。

2025年,中国品牌新能源车型广受市场青睐,国产新能源乘用车渗透率达57%,首次反超传统燃油车。

据乘联分会数据,2025年全国乘用车市场累计零售销量2374.4万辆,同比增长3.8%。其中,新能源乘用车零售1280.9万辆,同比增长17.6%,占比57%;传统燃油车零售1093.5万辆,同比下滑9%,占比43%。

BBA的颓势,不仅标志着一个豪华车黄金时代的落幕,更预示着一个以用户需求为核心的全新车市格局,正在加速到来。

车还是那辆车,只是时代的答案,早已变了。

编辑:于梅君 美编:刘燕 组版:侯波

qilu 齐鲁农超

白甜糯玉米

真空包装 快速锁鲜 自然生长 山东糯玉米

特产好价 ✔ 农超心意卡

16.9/3斤

qilu 齐鲁农超

喜燕玉米胚芽油

甄选非转基因玉米鲜胚 物理压榨 清香不油腻

特产好价 ✔ 农超心意卡

24.9/900ml

qilu 齐鲁农超

果汁黄桃罐头

优选沂蒙山鲜黄桃 浓浓果汁 有吃有喝

特产好价 ✔ 农超心意卡

39.9/4罐