

玛莎拉蒂，卖了个白菜价(组图)

【阿波罗新闻网 2025-11-16 讯】

曾经的跑车皇后玛莎拉蒂，低下了高贵的头颅。

玛莎拉蒂是与法拉利、兰博基尼合称为“两王一后”的意大利豪车品牌，一辆车的价格动辄上百万。

国人第一次被动普及玛莎拉蒂还是在2011年，那一年郭美美在某博上靠高调炫富成为初代网红，第二年郭美美的玛莎拉蒂被一辆奥迪撞了，用她的话说“全国都没几辆”，向对方索赔修理费、贬值等损失合计高达69万，此事在新闻上爆火。

因为要知道，在2011年，沪上比较优质区位的房价也才2万多一平，直到六七之后才涨到动辄10万一平，但彼时沪上一套房子一两百万，而那时候一辆玛莎拉蒂就要上百万，所以对国人的震撼可想而知。

之后大家应该有印象，虽然郭美美因为涉嫌网络赌球被抓进去吃牢饭，可玛莎拉也因此被全国人民所熟知，三叉戟车标等同于事业与财富的象征。

玛莎拉蒂其实应该感谢郭美美，甚至可以说它欠郭美美一大笔广告费。因为从2004年玛莎进入中国之后，其实销量并不高，一直不温不火，但因为郭美美这一巨额索赔登上头条，一把打开了知名度。



又恰逢2014年到2017年微商遍地开花的火爆期，三叉戟一度成为“微商神车”，微商们PUA的短视频都几乎是同一个模版——两列身穿职业西装的干练女性，依次排开，热闹的喝彩声和掌声中，居中的女企业家手举香槟，一把掀开遮得严严实实的盖车布，硕大的“三叉戟”车标瞬间被放大特写。



郭美美表示，该车系今年4月2日购买，价格为240万元，此次事故导致该车贬值，因此

不用说什么台词，一套傻瓜式PUA流程下来就能让一些观众面红耳赤，脑子里自动浮现“她能赚大钱买豪车，我也行”的错觉，主动成为微商发展的代理人群。

虽然玛莎自己没打多少广告，但借着它打广告的去到处都是，也因此，玛莎拉蒂在2017年迎来在华销量巅峰，那一年它卖了1.44万辆，中国也成为该品牌全球最大市场，而且车主里有40%都是女性，远高于海外的5%。

所以那时候成功人士尤其是女性，普遍钟情什么车？毫无疑问就是玛莎拉蒂，大几十万甚至上百万的玛莎拉蒂，既是门面，更是财富和地位的象征。

但现在，时光荏苒，多地玛莎拉蒂门店开始在发布“打折甩卖”海报。

广州玛莎拉蒂广东骏佳 M 关注

玛莎拉蒂厦门骏佳行 关注

上海意欧利玛莎拉蒂 已关注

Maserati 广东骏佳

电驱跃动 意式猛兽

首款超豪华纯电 SUV

35.88^W起

• 续航533 马力550 极速220 • 免除购置税

• 宁德时代电池技术 • 意式豪华设计

Maserati 福建骏佳

续航533 马力550 极速220 • 减免购置税

超豪华纯电 SUV • 宁德时代电池技术 • 意式豪华设计

格雷嘉 纯电版

35.88万

Maserati 上海意欧利

开业钜惠 预售开启

玛莎拉蒂 Xpeng 全国独家代理

35.88^W起

• 续航533 马力550 极速220 • 减免购置税

• 超豪华纯电 SUV • 宁德时代电池技术 • 意式美学设计

（购置税免征补贴后）

玛莎拉蒂首款纯电 SUV 35.88W 起？认真的！

⚡ 超豪华纯电 SUV 界的「价格屠夫」

🔋 533km 续航+550 匹马力+220km/h 极速，宁德时代电池技术稳如老狗

🏆 意式美学暴击 🏆：无格栅吸灯+悬浮三叉戟标，开

格雷嘉 35.88 限时返场！纯电版 25 款！

玛莎拉蒂格雷嘉 35.88 来咯！

听说你们想要，所以，我们来了，玛莎拉蒂格雷嘉 Folgore 预售中，对，价格很好看，动力最强的 Grecale 车型，550 匹马力，什么概念？与 GT Trofeo 版本动力相

新店开业福利！30 多万让你玛莎开回家～

🏠 意式奢华设计+氛围感爆棚的展厅，随手一拍都是大片！

🎁 现在开业福利直接炸场——玛莎拉蒂 Folgore 补贴后 仅需 35.88 万起！

图片来源于网络

玛莎拉蒂的一款纯电 SUV，续航里程 533 公里，主打高性能与超豪华定位，官方指导价为 89.88 万元，而现在经销商的裸车报价低至 35.88 万起，原地砍掉 54 万。

价格直接对标国内新势力车型，几乎与小米、蔚来、理想、问界等同台竞价。曾经的豪车打到这个水平，确实能提升不少竞争力。

但说实话这价格降的也太狠了，价格打到“骨折”，瞬间让那些老车主成为大冤种，哭晕在厕所都算轻的，一夜之间原地蒸发几十万，搁谁都得气的跳脚。

对于“刚需”顾客还算好的，不差钱就不需要卖车，跟房子一样，最多心理比较膈应，但对于做二手车买卖和刚花了大价钱接盘的，那就等于灭顶之灾，因为你一手门店都打“骨折”甩卖了，可能比二手都便宜，那我还做个 Der 啊。

从这里也再次提示一点，就是资产是弹性的、债务是刚性的。就好比，你向银行借100万，哪怕再过十年，这100万都不会缩水，但如果你用100万买了房子、车子之类，那房子、车子的价值将随着市场变动而变动。

打“骨折”之后的玛莎，香不香？还是香的，这批特价车有的门店有七八十辆，一个来月就卖出去了一半。

有网友正在纠结：吉利最新的帝豪6.89万起，是买吉利还是玛莎拉蒂呢？



但是，从2018年起玛莎拉蒂的销量就急转直下，2024年一年在华也仅卖了1209辆、同比下降超7成！这个销量别说盈利了，不多关几个门店都扛不住亏损。现在打骨折甩卖，极大概率也是卖一辆亏一辆，只是不想彻底砸在手上罢了。

因为在4个月之前，北京、上海的玛莎经销商就打过骨折价，也是纯电SUV，指导价在65.08万-103.88万，而彼时对于部分特定车型经销商报价仅38.88万。

看起来彼时和现在甩卖的应该是同一系列，而现在比4个月前又便宜了3万块，可不就是怕再不出货就砸手里了嘛。

只是这一膝斩式降价，不但直接给其豪华跑车的定位破了功，也让更多潜在客户和老客户都望而却步。我有个认识的哥们，几年前花了大几十万给他老婆买了玛莎跑车，现在看到这个，估计肠子都悔青了。

谁能想得到，曾几何时令人们需要仰视的超豪华品牌，现在竟低下了高贵的头颅，价格促销到跟众多新势力一个水平。

话说回来，事实上，玛莎拉蒂在中国市场的惨淡表现，是一众超豪华品牌集体遇冷的缩影。

乘联会的数据显示，今年上半年，包括法拉利、兰博基尼等品牌均有超过两位数的销量同比下降。

超豪华品牌遇到有史以来最严峻的生存危机。

一方面，市场不断被性价比更高的新能源车型渗透，新能源品牌不断侵蚀老牌市场；另一方面，老牌要转型新能源，大量资金投入和销售的不确定性，又暗藏巨大潜在风险。

对于这些超豪华品牌来说，市场留给他们的时间不多了，能否顺利转型，将关系到生死存亡。

说不定下一次，一些超豪华品牌都将被出售。

[阿波罗网](#)责任编辑：时方 来源：燕大

本文URL: <http://www.aboluowang.com2025/1116/2306139.html>

[郑重声明: 新闻和文章取自世界媒体和论坛，本则消息未经严格核实, 也不代表《阿波罗网》观点。]