

雷克萨斯146亿押注上海，是迷途知返还是垂死挣扎？

来源：张佩瑜 发布时间：2025-11-17 02:22:08

昔日加价神话破灭，今日巨额投资求生，雷克萨斯在华迎来背水一战。

曾经，雷克萨斯是进口豪华车市场的“加价神话”，提车加价数万仍是常态，LM车型更被戏称“加价80万算优惠”。如今，这家日系豪华品牌却在中国市场遭遇了滑铁卢。

2025年上半年，雷克萨斯虽以8.5万辆销量成为进口豪华车市场“唯一正增长”的品牌，但这微弱增长难掩其背后的深刻危机。

雷克萨斯LS最低售价：88.50万起
图片参数配置询底价
懂车分4.21
懂车实测空间·性能等车友圈4.7万
车友热议二手车2.98万起 | 147辆

01 光环褪色：从加价神车到降价求生



曾几何时，雷克萨斯是广东人眼中的“梦想之车”，不加价就想提车？简直是天方夜谭。



时过境迁，北京一家雷克萨斯4S店内，三个销售围着两个顾客转，ES200直降十万，裸车价跌破二十一万。

从加价数万到降价十万，雷克萨斯的品牌溢价已然崩塌。

销量数据揭示残酷现实：2024年雷克萨斯在华销量18万余辆，较2021年的22.7万辆暴跌20%。曾经一车难求，如今库存积压，上海外高桥保税区堆满了滞销的ES车型。



更让品牌方揪心的是保值率神话的破灭。三年保值率从2021年的86%跌至如今的60%左右，雷克萨斯最后一块遮羞布也被扯下。

02 困局根源：产品力落后与品牌定位迷失

雷克萨斯的衰落，根源在于其产品力的全面落后。

新款ES被网友吐槽前脸像“戴了口罩”，设计师解释是为电池布局不得已加高车身，消费者却并不买账。

雷克萨斯ES最低售价：21.99万起最高降价：8.00万图片参数配置询底价懂车分4.12懂车实测空间·性能等车友圈34万车友热议二手车2.18万起 | 1345辆

相比之下，理想L7(图片|配置|询价)、蔚来ET5等国产新能源车型，凭借智能配置与用户思维的设计理念强势抢占市场。

在关键的电动化转型上，雷克萨斯更是步履蹒跚。在售12款车型中仅1款为纯电车型，电动化率远低于奔驰的19%和宝马的15%。

其电动车仍沿用老平台改造，电池装得高，驾驶体验沉闷。

更致命的是品牌定位的迷失。老用户觉得雷克萨斯丢了魂，年轻人却认为它太过刻意。贴膜、改色、搞盲盒配色，这些表面功夫无法掩盖品牌内核的空洞。

03 146亿赌注：国产化是救命稻草还是催命符？

面对危机，丰田终于打出重拳——投资146亿元在上海金山建设雷克萨斯新能源工厂。这一项目从签约到开工仅用66天，创下“雷克萨斯速率”。

根据规划，工厂将于2026年8月竣工，2027年投产首款纯电车型，年产能达10万辆。

国产化带来的成本优势显而易见。95%的零部件本土化率，预计使成本下降25%，终端售价有望降低15%-20%。

但国产化也是一把双刃剑。雷克萨斯长期打造的“进口光环”将随之消失。当“纯进口”标签不再，雷克萨斯靠什么与国产高端电动车竞争？

04 前景展望：雷克萨斯能否赢回市场？

雷克萨斯并非没有翻盘资本。其品牌影响力和品质口碑仍在。J.D. Power2025年美国新车质量调查中，雷克萨斯故障率全品牌最低。在中国市场，客户满意度连续五年位列豪华品牌第一。

但前景不容乐观。时间已成为雷克萨斯最大的敌人。工厂2027年才投产，而中国新能源市场瞬息万变。看看现在的小米SU7、极氪、智己，两年后这些品牌会进化到什么程度？

雷克萨斯宣布将量产能量密度400Wh/kg的固态电池，但一块电池包售价高达38万，这样的高端技术能否转化为市场竞争力，要画上一个大问号。

看看马路上的蔚来、理想、问界，这些国产高端电动车已把智能驾驶、800V快充、智能座舱变为标配。

雷克萨斯的固态电池即便2027年能量产，38万元一块的电池包，在性价比至上的中国市场，究竟能有多少消费者愿意买单？

146亿投资展示了雷克萨斯破釜沉舟的决心，但巨额赌注背后，是这个日系豪华品牌在新时代十字路口的迷茫与焦虑。

HTML版本： [雷克萨斯146亿押注上海，是迷途知返还是垂死挣扎？](#)