

# 保时捷巨亏？没人买了？

来源：冯雅君 发布时间：2025-11-19 11:42:14

保时捷911最低售价：146.80万起图片参数配置询底价懂车分4.29懂车实测空间·性能等车友圈12万车友热议二手车19.30万起 | 619辆

一台保时捷Macan(图片|配置|询价)，官方指导价57.8万，如今深圳经销商报价35.8万。

当年的梦中情车，如今却要六折甩卖，保时捷到底怎么了？



10月24日，保时捷的财报震动了整个车圈。

第三季度亏损9.66亿欧元，约合人民币80亿，前三季度利润同比暴跌99%，仅剩4000万欧元。

这是这家百年车企上市以来，最惨的成绩单，也是它多年来首次出现单季亏损。

保时捷给出的解释有5条，产品战略调整费用、中国市场挑战、电池活动的一次性支出、组织变革费用、美国关税冲击。

听起来面面俱到，但仔细分析，就会发现真正的问题要深得多。

先说电动化这个坑。

今年9月，保时捷宣布推迟部分纯电动车型上市，延长燃油车和混动车的生命周期，还终止了电池自产计划。

这一系列重组措施，就烧掉了27亿欧元，全年预计总成本达到31亿欧。

原本计划2030年让纯电车型占比超过80%，现在只能重新押注内燃机。

去年上市的纯电Macan，售价72.8万起，新款Taycan更是103.8万起，在高昂的价格面前，市场反应异常冷淡。

今年前三季度，保时捷全球纯电车型占比仅23%，远低于预期。

电动化没搞成，燃油车的日子也不好过。

美国关税政策让保时捷今年前九个月额外支出3亿欧元，全年预计损失7亿欧。

因为没有在美建厂，所有车型都要交进口税，公司不得不计划提价，但提价会不会进一步影响销量，谁也说不准。

可这些外部压力，都不如中国市场的冲击来得致命。

在中国，保时捷遇到的是一场前所未有的价值重构。

那些曾经让它立于不败之地的优势，正在被逐一瓦解。

如今，20多万的国产电动车百公里加速就能超越百万豪车。

理想、问界、蔚来用一半的价格，就提供了更大的空间、更智能的交互和毫不逊色的舒适感。

这就导致保时捷赖以生存的SUV奶牛被精准猎杀。

一直以来，真正为保时捷贡献利润的不是911，而是卡宴和Macan。

但现在，国产新势力们用更低的价格，提供了更符合中国家庭需求的产品。

伴随而来的，是曾经的保值神话也彻底破灭。

2021年落地150万的帕拉梅拉，如今二手车价只剩60多万。

当一个奢侈品的二手市场崩盘，意味着它的金融属性也一起消失，保时捷不再是资产，只是个昂贵的消费品。

去年5月，保时捷中国经销商甚至发起集体抗议，被媒体称作「史上最大逼宫」。

销量暴跌、电动车滞销，经销商不得不亏本卖车，却还被要求强行进货。

虽然后来发了份互信互助的声明，但业内人都清楚，那更像一次紧急止血。

面对危机，保时捷也在自救。

计划裁员近4000人，在上海新设研发中心，专注本地化车机系统开发。

但问题是，当保时捷引以为傲的性能被技术性贬值，豪华光环在新一代消费者眼中失去

吸引力，它还能用什么来重新定义自己的价值？

这不仅是保时捷的困境，更是所有传统豪华品牌在这个时代必须回答的问题。

HTML版本： [保时捷巨亏？没人买了？](#)