

雷克萨斯不再高贵、不加价的雷克萨斯，广东人还能爱多久呢？

来源：宋佩华 发布时间：2025-11-19 13:29:59

当BBA和各合资品牌销量一片下滑时，雷克萨斯却悄悄逆袭了。乘联会最新的进口车销量数据显示，今年前九个月，雷克萨斯一共卖了13.8万辆车，同比增长4%，这可是同期主流豪华品牌里唯一销量上涨的。

不过，销量数字虽然好看，这个曾经“不加价都算优惠”的高贵进口品牌，现在可是在市场上走得小心翼翼。你敢信吗？高贵的雷克萨斯竟然降价了！



雷克萨斯LM最低售价：119.90万起
图片参数配置询底价懂车分4.23懂车实测暂无车友圈2.1万车友热议二手车70.90万起 | 171辆

“加价80万能马上提车吗？” “哎呀，哪有这么大的优惠呀。”



虽然上面那段话是网络段子，但雷克萨斯加价提车可是真事儿。像雷克萨斯ES(图片|配置|询价)，之前得加好几万才能提车；还有雷克萨斯NX，也得加不少；更别说雷克萨斯LM这种百万元级别的车型了，加价20万都算“优惠”了。想当年，雷克萨斯ES的入门款车型，落地价得40多万呢，还得排队等。



即便要加价提车，雷克萨斯以前也是不愁卖的。2022年，雷克萨斯在中国卖了23.5万辆车，这个数字比同期的BBA进口车销量都高不少。

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 | 1343辆

但好景不长，从2021年开始，雷克萨斯在中国的销量就一年不如一年了。到了2024年，就只剩下18万多辆了。不过，今年前九个月，雷克萨斯还是卖了13.8万辆，同比增长4%，虽然增长不多，但在主流豪华品牌里也算是独树一帜了。

雷克萨斯以前敢让车主加价提车，是因为它是进口车型，血统高贵。BBA的车呢，还带着“北京奔驰”“华晨宝马”“一汽奥迪”的尾标，雷克萨斯就相当于帮车主省了抠尾标的钱，卖车的时候自然得把差价赚回来。

只是，现在低价高配的新车越来越多了，雷克萨斯加价提车就显得不合时宜了。所以，2022年销量达到高峰后，雷克萨斯的加价神话就没了。

雷克萨斯NX最低售价：28.88万起最高降价：2.00万图片参数配置询底价懂车分3.95懂车实测空间·性能等车友圈6.8万车友热议二手车7.30万起 | 362辆

销量下滑了，雷克萨斯自然不能再高高在上了。于是，它就经历了从加价提车，到原价卖车，再到降价求生的过程。现在，雷克萨斯ES和雷克萨斯NX裸车降价5万都很常见了。就说雷克萨斯ES 200卓越版，以前落地价得40多万，现在裸车价都降到30万以内了。即便是在广东，降价也成了雷克萨斯的唯一出路。

这意味着雷克萨斯的销量增长逻辑变了——以前是靠进口血统打造“加价真值”的高贵人设，现在是降价卖车求生存。

雷克萨斯这个以前叫凌志的品牌，在不少广东人心里可是种下了梦想的种子。在雷克萨斯最困难的几年里，广东人还是它的主要购车群体。

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 | 1343辆

只是，广东人对雷克萨斯的爱，也可能会有消失的一天。毕竟，如果不加价提车，雷克萨斯的进口血统也就不那么值钱了。多出来的钱，如果花在智能驾驶、人机交互和配套服务上，可能更符合广东人精明务实的消费观。

在20万到50万的价格区间里，有BBA的车型可选，还有国产高端新能源车型。就说问界M9吧，一个月就能卖一万多辆，这个数字跟雷克萨斯整个品牌今年的单月平均销量也差不多了。

雷克萨斯ES EV最低售价：暂无报价图片参数配置暂无报价懂车分暂无懂车实测暂无车友圈126车友热议二手车暂无

而且，雷克萨斯也打算在上海建厂，推出国产化的新能源车型了，以后就不再是只卖进口车的品牌了。在新能源转型上，多用中国本土的资源，对雷克萨斯来说肯定更有利。

毕竟，在这么大的中国市场上，雷克萨斯总不能只靠广东人的情怀来续命吧。

HTML版本：[雷克萨斯不再高贵、不加价的雷克萨斯，广东人还能爱多久呢？](#)