

雷克萨斯的车值得买, 为什么?

来源: 焦俊宏 发布时间: 2025-11-20 10:12:13

质量神话与电动化困局, 谁在为“凌志”的光环买单?

雷克萨斯在中国市场的表现堪称一道独特的风景线。当众多豪华品牌在价格战中挣扎时, 雷克萨斯2025年上半年却以超过8.5万辆的销量稳居进口豪华品牌榜首, 并成为该品类中唯一同比正增长的品牌。



 东梦汽车网
头条@YPLN
DONGMENGQICHEWANG

光鲜数字的背后, 这个被称为“凌志”的日系豪华车, 正面临前所未有的考验。

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 双重认证：价值堡垒的根基



雷克萨斯的品牌护城河，建立在双重认证之上。

在中国汽车流通协会发布的《2025年7月中国汽车保值率研究报告》中，雷克萨斯以60.7%的保值率稳居豪华品牌第二。

这一数据在动荡市场中显得尤为耀眼。



具体车型中，ES系列以63.89%的保值率位居进口中大型车榜首，NX跻身进口中型SUV前三，LM更以77.06%的三年保值率蝉联MPV市场冠军。

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 | 172辆

全球权威背书同样有力——雷克萨斯在美国新车质量调查中斩获全品牌第一，领先所有主流与豪华品牌。

这份成绩单背后，是雷克萨斯对“长期主义”的坚守。当竞争对手陷入“以价换量”的泥潭时，雷克萨斯凭借可靠性、经济性维护成本和“有温度的豪华”服务，构筑起坚实的品牌价值堡垒。

02 盛世危情：光环下的阴影

然而，雷克萨斯的金字招牌并非无懈可击。

车质网近期投诉显示，一位RX车主遭遇混动系统故障，车辆在快速路行驶中突然熄火失控。经过长达四个月的维修、更换多个关键部件后，问题依然重现。

同样，一位NX车主发现新车中控台出现腐蚀痕迹，4S店却以“维修区域无监控”为由推卸责任。另一位ES车主则被异常异响困扰近两年，多次检修仍无法根治。

这些个案虽不代表全貌，却与雷克萨斯的质量冠军形象形成鲜明反差。

市场价格体系也开始动摇。曾经需加价提车的“神车”ES系列，如今售价不到25万元，并附赠保养、车衣等服务。广东消费者对“凌志”的偏爱虽一如既往，但面对新能源势力的冲击，品牌光环正逐渐褪色。

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 | 1331辆

03 电动化迷途：起大早赶晚集

雷克萨斯的真正危机，在于电动化转型的犹豫与滞后。

作为唯一实现HEV、PHEV、BEV多路径动力全覆盖的豪华品牌，雷克萨斯在电动化技术储备上本应占尽先机。

现实却是，当特斯拉2019年就完成上海建厂并迅速量产时，雷克萨斯直到2025年才宣布在上海金山建立纯电动汽车研发生产公司，计划2027年正式投产。

这一时间差，可能让雷克萨斯错过中国市场电动化的黄金窗口期。

丰田社长佐藤恒治提出，雷克萨斯将在2035年实现全球100%电动化。但此前丰田章男公开质疑电动车环保性与驾驶乐趣的言论，折射出企业内部的犹豫态度。

这种摇摆不定，已导致雷克萨斯转型步伐明显落后于行业节奏。

04 广东现象：地域偏爱的双刃剑

“揸得凌志，人生如意”的说法在广东依然流传。这片土地对雷克萨斯的偏爱由来已久，品牌在当地被称为“凌志”，寓意“凌云壮志”。

广东拥有全国最多的55家雷克萨斯4S店，密集的渠道网络反映出其在区域市场的强势地位。

地域性偏好本是竞争优势，但过度依赖特定市场也存在风险。随着年轻群体和高净值人群对智能化、科技感的需求不断提升，传统燃油豪华车的吸引力正持续下降。

雷克萨斯LX最低售价：125.00万起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3.8万车友热议二手车15.80万起 | 260辆

雷克萨斯的成功，源于对价值而非价格的坚守；而它的风险，则来自于对传统路径的过

度依赖。

新势力品牌问界M8在35万至40万元价格区间内单月销量达2.1万辆，超越奥迪A6L等传统豪华车型。

面对这样的“降维打击”，雷克萨斯需要思考：保值率冠军的光环，能否在电动化浪潮中继续闪耀？

HTML版本：[雷克萨斯的车值得买, 为什么？](#)