

冯兴亚“不设上限”支持，广汽昊铂仍是边缘品牌

来源：杜承恩 发布时间：2025-11-23 07:29:10

尽管获得广汽集团（、）“不设上限”的资源倾斜与高层力挺，独立运营后的高端新能源品牌昊铂却难逃销量低迷困境。

2025年前三季度，广汽昊铂挂牌销量仅10572辆，主力车型昊铂HL月销长期不足千台，超百万级超跑昊铂SSR月销甚至归零。

从品牌认知模糊、产品定位错位到技术落地滞后，广汽昊铂这个被广汽寄予厚望的“C位品牌”，正深陷高端化突围的泥潭。



01 广汽昊铂挂牌销量几无增长

广汽昊铂是广汽集团衰败的一个缩影。



2025年前三季度，广汽集团销量达118.37万辆，同比下降11.34%。其中，除了合资车企广汽丰田销量微增以外，其他车企全线下滑。

业绩方面，2025年前三季度，广汽集团实现营业收入669.29亿元，同比下降10.45%；净利润亏损43.12亿元，上年同期盈利1.20亿元。



这也意味着，广汽集团前三季度每销售一辆汽车要亏3643元。

昊铂（HYPTEC）是广汽集团于2022年9月15日成立的高端新能源品牌，原为广汽埃安旗

下高端豪华品牌，2024年通过广汽集团“番禺行动”内部改革后独立运营，定位为集团三大自主品牌之一（其他两个为传祺和埃安）。在广汽集团官网上，昊铂甚至被放在了C位。

AION UT最低售价：6.68万起最高降价：0.30万图片参数配置询底价懂车分3.38懂车实测空间·性能等车友圈1.6万车友热议二手车5.68万起 | 28辆

然而，获得独立运营的广汽昊铂，并未承受起C位的担当。

2024年，广汽昊铂的销量目标为10万辆。不过，该品牌实际挂牌销量仅有1.73万辆，连目标的20%都没有达到。2025年，广汽昊铂降低了目标，有消息称，该品牌计划销量为6万辆。

值得一提的是，2025年上半年，广汽昊铂完成LOGO焕新，推出全新旗舰豪华纯电SUV昊铂HL，并实现昊铂GT(图片|配置|询价)、昊铂HT的年款焕新上市，试图通过智能化升级和性能优化持续提升产品竞争力，突出科技、豪华、高品位的品牌形象。

然而，换“马甲”和推新车之下，2025年前三季度，广汽昊铂的挂牌销量仅有10572辆，与上年同期10520辆基本持平，也仅完成了目标的17.62%。其中，广汽昊铂有4个月的销量没有超过1000辆，其他月份销量也均未超过2000辆，被称为边缘车企也并不为过。

有业内人士向五星评车表示，新能源车企要想实现盈亏平衡，月销量约在三四万辆之间，“从目前状况看，广汽昊铂处于亏本经营中。”

02昊铂SSR月销量从未突破个位数

目前，广汽昊铂官方网站显示，旗下拥有HL、HT、GT、SSR和A800等车型。

2025年1月份，在广汽集团召开的经销商大会上，新上任的广汽昊铂CEO马海洋首度亮相。他高调地表示：“半年内让昊铂服务焕然一新，一年内成就行业标杆，让独有的‘昊铂’体验成为品牌新名片”。马海洋上任后不久，昊铂HL于2025年4月上市，定位家庭智能新豪华SUV。自8月19日，昊铂HL增程版上市。

昊铂HL上市前，广汽埃安总经理古惠南曾表示，“这款车几乎集结了广汽所有的功夫，所有的技术”。

在昊铂HL预售发布会上，广汽集团董事长冯兴亚表示：“未来三年，广汽集团将以不设上限的决心，将广汽集团顶尖的人力、物力、财力资源投入到昊铂中，昊铂必将成为中国头部高端品牌。”

昊铂HL最低售价：26.98万起图片参数配置询底价懂车分4.11懂车实测暂无车友圈5421车友热议二手车22.38万起 | 2辆

然而，一个要“树立标杆”，一个称“倾其所有”，一个要“不设上限”，这些均未让昊铂HL成为市场的“宠儿”。

有消息称，广汽集团旗下高端品牌昊铂推出的中大型SUV——昊铂HL，上市首月订单量

突破2.3万台。还有报道显示，昊铂HL上市首月订单破万。

虽然订单的数据不一样，但可以肯定的是，昊铂HL销量堪忧。可查挂牌数据显示，昊铂HL上市后截止9月，其月销量未突破1000辆，最低的7月份仅销售237辆。

昊铂SSR作为广汽埃安旗下高端纯电超跑，官方指导价128.6-168.6万元，是国内少有的售价百万级的品牌。从挂牌销量来看，2024年至今，昊铂SSR月销量从未突破个位数，部分月份销量甚至为0。

一个趣闻是，2024年7月，一段网传视频显示，周鸿祎在体验广汽埃安昊铂的剪刀门防夹功能时，惨遭夹手，痛到发出惨叫声。周鸿祎体验的是昊铂HT。对此，昊铂汽车回应：“有专门小组在处理这个事情，不建议用手测试，因为毕竟是机器。”

2024年9月至12月，昊铂HT挂牌销量尚能超过1000辆，甚至超过2000辆。但2025年以来，其销量超过1000辆的月份屈指可数。

03被指性能差距显著

广汽昊铂缺什么？一位消费者向五星车评表示，广汽昊铂不就是“贵版埃安”吗？持有这一观点的人士不在少数，这也表示，广汽昊铂缺乏独立高端品牌认知。广汽埃安长期深耕B端网约车市场，导致昊铂转型高端时，用户难以接受其豪华定位。

互联网平台上，一位汽车博主质疑，昊铂SSR售价超120万元，“这是一辆国产车，还是电车，其他豪华的品牌难道不香吗。”

昊铂SSR最低售价：128.60万起
图片参数配置询底价
懂车分暂无
懂车实测暂无
车友圈5138
车友热议
二手车暂无

有业内观点认为，广汽昊铂依赖传统4S店销售，缺乏城市展厅、用户社群等高端体验闭环。

一位汽车行业人士向五星车评表示，广汽昊铂目前主要依赖广汽集团的4S店体系进行销售，部分车型基于埃安平台开发，导致其与埃安的平价形象难以完全区隔。虽然部分车型（如HL）尝试通过增程/纯电双线布局和差异化定价策略突围，但高端定位的纯粹性仍受质疑。

还有分析指出，昊铂HL采用“SUV+MPV”跨界设计，车身尺寸5126mm×1990mm×1750mm，轴距3088mm，试图兼顾运动感与空间实用性，但第三排座椅折叠后无法形成纯平空间，装载灵活性不足。家庭用户更倾向空间更宽裕的理想L8，科技爱好者则转向智驾更强的问界M8。

也有汽车爱好者表示，昊铂HL增程版全系采用两驱布局（后置单电机250kW，百公里加速7.5秒），而竞品如魏牌蓝山、理想L7均配备四驱系统，性能差距显著。

有市场观点认为，昊铂HT官方定价20万-30万区间，但广汽集团旗下传祺向往S7以相近

价格提供类似配置，导致内部竞争；昊铂HL通过降价拉低起售价至26.98万元，反而暴露品牌溢价脆弱性，同期特斯拉Model Y以26.35万元起售仍实现4.5万辆月销。

显然，无论是售价、销售渠道，还是设计、性能，广汽昊铂旗下车型槽点满满，其想成为广汽集团销量“翻盘”的利器，还有很长一段路要走。

HTML版本： [冯兴亚“不设上限”支持，广汽昊铂仍是边缘品牌](#)