买油车因为保值？这可能是2025年最大的消费陷阱

来源：杨绍瑜 发布时间：2025-11-16 23:37:05

车市里总有些话，听起来特别有道理，细想却经不起推敲。

最近听朋友说了句让我笑了三天的话：”买油车比电车划算，你看油车虽然费钱，但人家保值啊！”我当时就愣了，这逻辑就像在说”我买LV包是为了省钱，因为二手能卖个好价”。更魔幻的是，说这话的人还一脸认真，仿佛发现了什么省钱秘诀。

月份	燃油车销量（万辆）	新能源汽车销量（万辆）	总销量（万辆）	新能源渗透率
2024 年 12 月	189.3	159.6	348.9	45.8%
2025 年 1 月	147.9	94.4	242.3	38.9%
2025 年 2 月	92.7	76.1	168.8	45.1%
2025 年 3 月	167.8	123.7	291.5	42.4%
2025 年 4 月	82.5	87.1	[illegible]	[illegible]

东梦汽车网 DONGMENGQICHEWANG

这种观点在2025年还大行其道，背后到底是精明算计，还是自我安慰？

今天就来算算这笔账，看看“保值”这两个字，到底值多少真金白银。

根据中国汽车工业协会的数据，2025 年上半年中国汽车总销量为 1565.3 万辆，其中新能源汽车销量为 693.7 万辆，燃油车销量为 871.6 万辆。以下是具体的销量表格：

车型类型	销量（万辆）	占比

东梦汽车网 DONGMENGQICHEWANG

01 保值率背后的数字游戏，藏着多少人不愿说的真相

先说个扎心的事实：油车保值，前提是你得先养得起。

拿15万级别的车来算，丰田卡罗拉3年保值率55%，看起来不错。但这三年里，你要加油7.2万，保养1万，落地时的购置税1.2万。三年下来，实际花出去的钱是9.4万。卖车时能收回8.25万（15万×55%），净亏1.15万还没算上时间成本。

再看电车，比亚迪海豚3年保值率只有45%，确实惨。但这三年电费只要2700元，保养600元，总支出3300元。卖车收回6.75万（15万×45%），加上免的购置税1.3万，实际只亏了5050元。

同样开三年，油车多亏6350元，还要每周去加油站报到。这就是所谓的”保值优势”？

更讽刺的是，2025年油车保值率正在断崖式下跌。数据显示，传统燃油车3年平均保值率已跌至45.73%，跟电车基本持平了。那些还在吹”油车保值”的人，怕是活在三年前的朋友圈里。

02 隐形开支这笔账，油车车主从来不敢算清楚

“保值党”最爱说的一句话是：”电车电池衰减，换一次够买辆新车了。”

听起来吓人，可现实呢？比亚迪刀片电池质保终身，特斯拉质保8年或16万公里。你见过几个人真的自费换过电池？反倒是油车，出了质保期后，变速箱大修2万起步，发动机积碳清理、正时皮带更换，哪一样不要钱？

我朋友老张开了辆大众速腾，第6年时变速箱顿挫严重，4S店报价2.8万。他咬牙修了，修完感慨：”早知道当年多花2万买电车，现在省的钱都够再买辆车了。”

还有更隐蔽的成本：油车平均每5000公里保养一次，一年跑1.5万公里就要保养3次，每次小则五六百，大则上千。电车呢？一年换个空调滤芯就完事，200块搞定。十年下来，这笔保养费差距就是8000块。

保值是保住了车价，却保不住钱包。这种”保值”有意义吗？

03 真正让人破防的，是那些不愿承认的使用体验

说到这，肯定有人要抬杠：”电车冬天续航打骨折，高速排队充电急死人。”

这话三年前确实成立，但2025年呢？比亚迨兆瓦闪充5分钟能跑400公里，北京五环内公共快充桩密度达到每平方公里5台。我上个月开着朋友的汉L跑了趟河北，全程600公里，中途充电一次用了28分钟，顺便吃了个午饭。

反倒是油车，油价从7块涨到8块，谁也不知道下个月会不会破9。每次加满油看着跳表的数字，那种肉疼感才是真实存在的焦虑。

更绝的是智能化体验。油车还在用2010年的机械仪表盘，电车已经全景天幕加语音控制了。有次坐朋友的新款凯美瑞(图片|配置|询价)，想调个空调温度还得低头按按钮，再看看自家电车，一句”小艺，温度调到23度”就搞定，这种代际差距，不是保值率能弥补的。

04 那些死守油车的人,到底在怕什么

说到底，”买油车因为保值”这话，本质是一种对新事物的不安全感。

就像当年智能手机刚出来时,很多人说”还是诺基亚耐用”。现在呢？谁还在用按键机？技术进步不会因为你的怀旧而停滞，市场也不会因为你的焦虑而倒退。

2025年的数据很明确：新能源车销量占比已达44.3%，月销量连续两个月超过油车。这不是营销话术，而是真金白银的市场选择。那些还在纠结”电车不保值”的人，可能三年后会发现，油车才是真正的贬值黑洞。

更残酷的是，保值的前提是有人愿意接盘。当满大街都是电车，你的二手油车还能卖给谁？到那时候，别说55%的保值率，能出手就谢天谢地了。

有句话说得好：真正的划算，不是卖车时少亏钱，而是用车时不心疼钱。每天开着电车，电费几毛钱一公里，加速推背感还强，这种爽快才是实实在在的价值。而那些为了”保值”死守油车的人，每次加油都在给自己的选择买单。

时代变了，那些还在用”保值”当遮羞布的说辞，该醒醒了。与其纠结三年后能卖多少钱，不如算算这三年能省多少钱，过得有多爽。毕竟车是买来用的，不是买来供着等保值的。

你觉得呢？是继续为”保值”交智商税，还是为自己的钱包和体验做个明智的选择？

HTML版本： 买油车因为保值？这可能是2025年最大的消费陷阱