

电车鄙视链真相：30万年薪的人买油车，300万年薪的人开电车

来源：黄湘火 发布时间：2025-11-17 08:52:53

一个残酷的现象正在发生：那些年薪百万的老板们，把燃油豪车换成了电车，而月薪一万的普通人，死活不碰电动汽车。

这种”倒挂”背后，暴露了一个所有人都不愿承认的真相。

花钱逻辑的天壤之别



一个做贸易的朋友去年把开了两年的奔驰GLE卖了，换了台问界M9。他的理由让人意外：”50万对我来说就是试错成本，体验不好大不了再换。”

这句话点出了关键：富豪买车，买的是试错机会。



他们的资产结构里，车只占很小一部分。一台理想L9用三年，即便亏15万，对他们来说也就是少做一单生意。更何况，这三年里享受到的智能座舱、静谧性、加速体验，值这个试错成本。



反过来看普通消费者。一个月薪8000的人，攒钱两年买辆15万的车，这台车得陪他走过未来8-10年。他不敢拿唯一的出行工具去”试错”，因为错一次，代价就是这些年的积蓄打水漂。

用车场景的根本差异

富豪家里至少有两台车，电车负责市区代步，油车负责长途出行。电车续航不够？没事，换另一台。充电排队？不存在的，家里有私人充电桩。

普通人只有一台车，春节要开回老家，周末要去郊游，应急时还得当救护车用。这种”一车多用”的需求，让他们不得不选择适应性最强的燃油车。

数据更直观：拥有2台以上汽车的家庭中，68%至少有一台电车；只有1台车的家庭中，

选择电车的比例不到22%。

风险承受力的巨大鸿沟

一个做房地产的老板说：“电池坏了换一块，也就小几万，我一个月就赚回来了。但如果我月薪5000，这几万块能把我搞崩溃。”

这就是现实。对于年收入300万的人来说，电车的维修风险可以忽略不计；对于年收入10万的人来说，一次大修就是全年收入的三分之一。

更残酷的是保值率。传统豪华品牌三年保值率能达到65-70%，而大多数电车的三年保值率在45-55%之间。富豪不在乎这个差距，普通人必须在乎。

身份认知的微妙差别

还有个很少被提及的点：富豪选车更多考虑的是功能性，普通人选车还要考虑社会认知。

开台理想L9出现在高端商务场合，没人质疑你的消费能力；但开台比亚迪海豹去见客户，可能还得解释一下“这车其实不便宜”。

这种心理负担，也推动了不同收入群体的选择分化。

未来的分水岭已经显现

这种分化正在加剧。2024年新能源车的购买者中，年收入50万以上的占比达到34%，年收入20万以下的仅占18%。

富豪把电车当作消费升级的工具，普通人把油车当作财产保值的选择。这种趋势短期内不会改变。

因为归根结底，选车从来不是技术问题，而是经济问题。当你有足够的试错资本时，你敢于拥抱变化；当你输不起时，你只能选择稳妥。

这不是谁对谁错的问题，这是不同阶层面对同一个产品时，理性选择下的必然结果。

HTML版本： [电车鄙视链真相：30万年薪的人买油车，300万年薪的人开电车](#)