

油车依然有5大优势可对抗电车！搞清楚买车不会再纠结

来源：王荣原 发布时间：2025-11-18 16:12:59

大家都知道，明年开始新能源车要全面征收购置税了，虽然只是收5%，但对于和燃油车的竞争来说，仍然缩小了优势。所有很多粉丝在后台问：在新能源购车成本上升的情况下，我们是否能转投油车呢？现在买燃油车有啥优势吗？这是一个好问题，我们就来深入分析一下，这背后涉及到技术、市场、政策和生活方式等多重考量。

汉兰达最低售价：18.98万起最高降价：7.00万图片参数配置询底价懂车分3.88懂车实测空间·性能等车友圈36万车友热议二手车2.58万起 | 1023辆

1. 品牌及车型知名度高

首先是感情这一关就很容易过，我们这几代人，包括现在已经形成购买力的大部分00后群体，其实都属于是油车时代的“老人”！谁小的时候不是坐着用着燃油车过来的呢对吧？所以你买车如果是爸妈出钱，他们不至于拦着不让你买新能源车，而是会综合考量，你得说服他们这个车真的好。但如果是决定买油车，那这一关基本秒过，你报出宝马本田，凯美瑞迈腾这些品牌和名字的时候，他们肯定会相当支持，因为这些就是老一辈人心中靠谱的品牌，出色的车型。如果说想买阿维塔和智己这些新品牌，你还得费劲解释半天这是啥车。



阿维塔 07最低售价：19.99万起最高降价：2.00万图片参数配置询底价懂车分3.96懂车实测空间·性能等车友圈4.9万车友热议二手车17.28万起 | 30辆

2. 技术稳定补能方便



当然啦，买车的成本不低，少则几万，多的几十上百万都能花出去，所以我们不能感情用事，一切还是得用技术说话。燃油车经历了超过百年的发展，内燃机、变速箱等核心技术已经高度成熟和稳定。这意味着车辆的可靠性高，故障率相对可控，维修技师对各类问题驾轻就熟。

而且遍地都是加油站的“无里程焦虑”补能体系，是燃油车最核心的优势之一。加一次油仅需3-5分钟，续航里程通常稳定在500公里以上，非常适合长途旅行和突然出行的需求。这种补能的便捷性和速度，是目前任何电动车都无法比拟的。



3. 二手车保值率高

而且油车还有相对稳定的保值率与清晰的成本结构，这一点是电车目前比不了的。目前来看，主流品牌的燃油车，尤其是丰田、本田等日系品牌，其二手车保值率依然普遍高于同价位的电动车。当下市场对二手燃油车的接受度和价值评估体系也更成熟，你今年买的电车明年品牌自己可能都不会卖这个价格，二手车商自然不敢轻易出价。成本方面也接近透明了，

燃油车的购车和用车成本结构非常清晰，价格透明，没有电池衰减的担忧。用车时，成本主要包含油费、保养费（机油、机滤等定期更换）、保险费。这些费用相对固定，易于规划和预算。

宝马3系最低售价：21.09万起最高降价：10.90万图片参数配置询底价懂车分4.04懂车实测空间·性能等车友圈85万车友热议二手车1.18万起 | 4014辆

4. 提供情绪价值，学习成本低

其次就是让车迷们着迷的纯机械的驾驶感受，燃油车发动机的轰鸣声、变速箱换挡的冲击感、以及内燃机所传递的“机械灵魂”是电动车无法提供的独特情感体验。这种驾驶的参与感和仪式感拥有其独特的魅力，而且电车有着大大的电池，开起来并不如油车轻盈敏捷。对于从燃油车换购燃油车的用户来说，无需改变任何驾驶习惯。没有单踏板模式需要适应，没有充电规划需要考虑，可以直接上手。而新能源车的学习成本是相当高的，我们年轻人花十天半个月就能熟悉，但如果是年纪大一点的车主呢？光在车机里找各种功能页面都是一道难关。

5. 价格有优势，低价买好车

最后一点还得感谢新能源车，在它们的冲击下，许多传统燃油车型面临着巨大的销售压力。因此，经销商通常会提供非常可观的现金优惠、金融贴息等促销政策，使得燃油车的实际成交价可能远低于官方指导价，性价比越来越高。就拿人生绕不过的宝马3系来说，以前可是30多万才能拿下的豪车，现在20出头就能买，配置还不低，你说香不香吧？这就给大家一个圆梦的机会了，儿时喜欢的车还在，卖的还不贵，高低得拿下吧？而且现在燃油车从A0级小车到全尺寸SUV，从家用轿车到性能跑车，我们有极其广泛的选择空间。

保时捷911最低售价：146.80万起图片参数配置询底价懂车分4.29懂车实测空间·性能等车友圈12万车友热议二手车18.80万起 | 531辆

写在最后

作为一个几乎试过了所有主流品牌和车型的汽车媒体人来说，我可以告诉大家，虽然新能源车的用车体验和功能配置都远超同级别的燃油车，但油车依然有不可替代的属性。就像我前面分析的优点来说，三五年之内都可以下手购买油车，少个冰箱彩电大沙发而已。大家怎么看呢？欢迎评论区留言探讨一下吧！

HTML版本：[油车依然有5大优势可对抗电车！搞清楚了买车不会再纠结](#)