

增程车连跌5个月！新势力占比腰斩，市场变天了？

来源：方家玮 发布时间：2025-11-19 22:07:59

2025年11月10日，乘联分会最新数据引发车市热议：10月增程式电动车批发12.1万辆，同比下降1.9%，零售同比跌幅扩大至7.7%；自6月起，增程车在新能源汽车批发结构中的占比已连续5个月下滑，新势力阵营纯电与增程的占比更是从去年的49%：51%逆转为74%：26%。曾凭“无续航焦虑”走红的增程路线，为何突然失速？这背后是技术迭代的必然，还是市场选择的理性回归？

一、数据透视：从“顶流”到“连跌”的反转

增程车的降温并非偶然，而是数据层面的持续承压。2021-2024年，增程车销量增速曾连续保持218%、130%、154%、70.9%的爆发式增长，市场占比从3.6%飙升至9.1%，理想ONE、问界M7等车型更是一度供不应求。但2025年画风突变，7-9月终端销量分别同比下滑11%、7%、13%，10月零售端跌幅进一步扩大，与新能源汽车整体27.4%的同比增速形成鲜明反差。更值得关注的是，曾经的“增程领头羊”理想汽车，销量已连续5个月大幅下滑，头部品牌的波动直接拉低了整个赛道的热度。



二、核心逻辑：纯电“釜底抽薪”瓦解增程优势

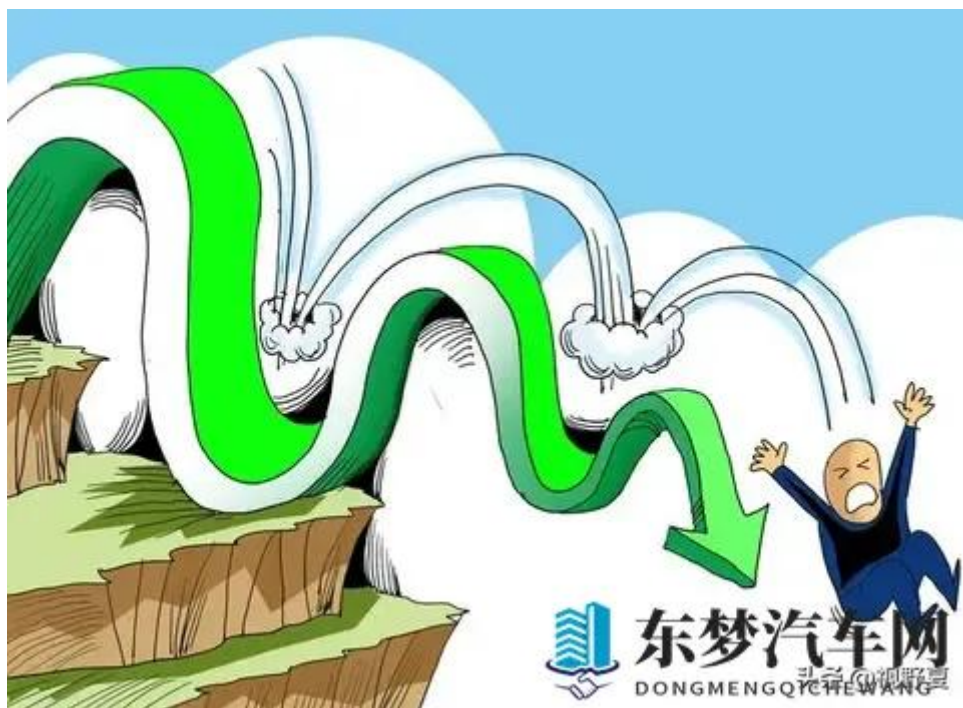
吉利几何C最低售价：13.37万起最高降价：1.00万
图片参数配置询底价
懂车分3.75
懂车实测空间·性能等
车友圈3.4万
车友热议二手车4.88万起 | 11辆

增程车的崛起，本质是抓住了早期纯电“续航短、补能难”的市场痛点，以“城市用电、长途发电”的模式精准破局。但2025年以来，纯电技术的快速迭代正在对增程优势进行“釜底

抽薪”：一是纯电续航普遍突破600-700km，部分车型甚至达到增程车的纯电续航水平，日常通勤无需补能；二是充电基础设施爆发式增长，截至2024年底全国充电桩累计达1281.75万台，120kW以上快充桩普及，高速排队充电的场景大幅减少；三是电池成本降至99美元/kWh，较2022年下降40%，纯电车型价格下探，与增程车的价差不断缩小。当纯电车型在续航、补能、价格上全面追赶，增程车的核心卖点自然被弱化。

三、行业内卷：“大电池”路线引发争议

面对纯电的挤压，增程车开启了“大电池+小油箱”的转型之路：智己LS6增程版搭载66度电池，纯电续航450km；零跑D19增程版电池容量更是达到80度，纯电续航500km，已超过不少入门级纯电车。但这种“堆料”模式引发行业分歧：赞同者认为，大电池能提升纯电体验，小油箱可应对极端长途场景；反对者则指出，背着增程器日常通勤是资源浪费，过度增大电池既不经济，还会增加碳排放。乘联会秘书长崔东树也表示，大电池适配中高端车型即可，盲目堆料会丧失增程车的性价比优势，这种技术路线的摇摆进一步加剧了市场观望情绪。



四、用户觉醒：从“解决痛点”到“追求极致”

早期消费者选择增程车，是出于对续航焦虑的妥协；而随着新能源汽车渗透率提升，用户认知逐渐成熟，需求从“有没有”转向“好不好”。一方面，增程车亏电状态下油耗偏高的短板被广泛关注，部分车型亏电油耗甚至超过传统燃油车，与“节能”预期不符；另一方面，消费者对驾驶体验的要求升级，纯电车的平顺性、静谧性以及智能化配置，更能满足高品质出行需求。抖音网友的观点颇具代表性：“以前怕半路没电选增程，现在纯电续航够、充电快，自然没必要多带个发动机”，这种理性消费趋势直接反映在销量数据上。



五、未来走向：增程车会退出历史舞台吗？

尽管销量连跌，但增程车并非穷途末路。在充电网络尚未覆盖的三四线城市及农村地区，在对长途出行有刚性需求且不愿妥协补能效率的用户群体中，增程车仍有不可替代的价值。未来，增程车的出路或许在于“精准定位”：一是聚焦15-25万中端市场，以合理的电池容量和亲民价格保持性价比；二是优化增程器热效率，降低亏电油耗，强化节能优势；三是瞄准特定场景，如露营、长途自驾等，打造差异化卖点。随着固态电池、钠电池等新技术临近落地，补能效率或将迎来革命性突破，增程车可能收缩为小众细分市场的选择，但在短期内，其仍将与纯电、插混形成三足鼎立的格局。

增程车的销量下滑，本质是新能源汽车市场从“蓝海”进入“红海”的必然结果。它的崛起证明了市场对用户痛点的敏锐捕捉，而如今的调整，则是技术迭代与消费升级共同作用的产物。对于车企而言，与其纠结技术路线之争，不如回归用户需求本质；对于消费者来说，无论是增程还是纯电，适合自己的才是最佳选择。这场市场洗牌的背后，是中国新能源汽车产业向更高质量发展发展的缩影。

HTML版本：[增程车连跌5个月！新势力占比腰斩，市场变天了？](#)