

燃油车反攻！10月SUV榜单巨变，国产三强包揽前三，元PLUS跌至14

来源：郭淑亦 发布时间：2025-11-22 03:07:46

凌晨一点，我把电动车停在小区充电桩前，扫码、插枪，屏幕上显示充满需要1小时25分钟。深秋的寒风中，我搓着手走回百米外的家门，心里盘算着明早取车的时间。这已经是我本月第七次深夜充电了。

而最新公布的10月紧凑型SUV销量榜，似乎印证了最近在我心中萌芽的疑问。



数据说话：燃油车的意外逆袭

翻开中国汽车工业协会刚发布的2025年10月销量数据，紧凑型SUV细分市场的榜单令人咋舌：销量前十的车型中，燃油车竟然占据九席。更令人惊讶的是，前三名全部被国产燃油车包揽——吉利博越L(图片|配置|询价)以18,432辆的月销量登顶，星越L以16,897辆紧随其后，长安CS75 PLUS则卖出15,645辆，位列第三。



曾经连续多月稳居前列的比亚迪元PLUS，这个月滑落至第14名，销量仅为6,321辆，不及它巅峰时期的三分之一。在充电站偶遇的一位元PLUS车主告诉我：“冬天快来了，续航从标称的510公里降到不到350公里，跑长途心里真没底。”

合资品牌方面，本田CR-V和丰田RAV4荣放仍坚守在前五名，但同比销量分别下滑了12.3%和8.7%。一位在广州从事汽车销售15年的经销商负责人向我透露：“现在消费者一进店就先问优惠，然后对比智能配置。合资品牌如果不放下身段，日子会越来越难。”

亲身体验：为什么消费者重回燃油车怀抱？

上周末，我走访了北京多家4S店，试图找出这一现象背后的原因。

在吉利4S店，我遇到了前来提车的张先生一家。“不是没考虑过新能源，但我们家住老小区，装不了充电桩，公共充电桩晚上经常要排队。算来算去，还是燃油车省心。”张先生新买的博越L在享受购置税减半和政策补贴后，落地价仅13.2万元，“同样的预算，买纯电SUV只能选低配，而且我每年要回老家三四次，单程600公里，开电动车中途至少充两次电，太耽误时间。”

极狐 阿尔法T最低售价：16.58万起最高降价：2.50万图片参数配置询底价懂车分3.91懂车实测空间·性能等车友圈2.5万车友热议二手车7.68万起 | 6辆

在另一家长安4S店，销售经理向我展示了一份最近的客户调查结果：在最终选择燃油车的消费者中，68%的人将“续航无忧”列为首要原因，55%的消费者担心电池更换成本，42%的消费者认为同价位的燃油车比电动车配置更丰富。

“现在15万级别的国产燃油SUV，L2级辅助驾驶、360度全景影像、智能座舱几乎都是标配。”这位经理指着眼前的CS75 PLUS说，“很多消费者试驾后都觉得，与其为不成熟的电动技术买单，不如选择更成熟的燃油车。”

新能源的瓶颈：理想与现实的距离

作为一名长期关注汽车行业的人，我必须承认，当前新能源车的确面临诸多现实瓶颈。

首先是充电设施不足。根据中国电动汽车充电基础设施促进联盟发布的数据，截至2025年9月，我国车桩比约为2.5：1，且分布极不均衡。一线城市核心区域车桩比可达1.5：1，而三四线城市和农村地区则超过5：1。

“我家附近3公里内只有两处公共充电站，一共8个桩，其中3个还是坏的。”一位网约车司机向我抱怨，“每天光找充电桩就要浪费一个多小时，这段时间接不了单，少赚多少钱？”

其次是保险和维护成本。我查阅了多家保险公司报价，同价位的电动车保费普遍比燃油车高15%-30%。同时，电池衰减问题也让二手车商对电动车的回收价格压得很低。“一辆三年车龄的电动车，残值率可能只有40%，而同年的燃油车还能卖到原价的60%以上。”一位二手车评估师告诉我。

国产车的崛起：不再是“性价比”的代名词

值得注意的是，本次销量榜的逆转，主角是国产燃油车，而非合资品牌。

在试驾吉利博越L的过程中，我感受到了国产车的长足进步。这款车搭载的1.5T发动机匹配7速双离合变速箱，平顺性不亚于同级别合资品牌。而其搭载的智能座舱系统，响应速度甚至超过了某些豪华品牌。

“现在国产车的外观设计、内饰做工和智能配置，已经超越了很多合资品牌。”一位在汽车媒体工作了十年的同行评价道，“更重要的是，国产车更懂中国消费者的需求。”

我对比了博越L和本田CR-V的配置表，发现前者多出了座椅通风、面部识别、车内氛围灯等实用配置，价格却低了近4万元。这样的差距，让越来越多的消费者开始重新评估自己的选择。

思考：燃油车的“复活”是暂时的还是长期的？

面对燃油车的这波逆袭，很多人都在问：这是“回光返照”还是“王者归来”？

从政策层面看，我国仍坚持“双碳”目标，新能源汽车是长期发展方向。但另一方面，相关部门也意识到转型不能一蹴而就。去年出台的《关于稳定汽车消费优化汽车流通的实施方案》明确提出，要“稳定燃油车消费”，支持传统车企转型。

从技术角度看，燃油车也在不断进步。我试驾的最新款博越L，百公里油耗已降至6.8升，比五年前同级别车型下降了近20%。混合动力技术的普及，也让燃油车的能效进一步提升。

“未来五年，可能是燃油车与电动车并存的时期。”一位行业分析师告诉我，“电动车技术尚未完全成熟，充电基础设施需要时间建设，这些都给燃油车留下了生存空间。”

消费者的理性选择：不盲从，只选对的

在4S店，我遇到了一位刚从电动车转回燃油车的消费者。“我两年前买了辆纯电SUV，当时觉得省油钱就是省心。但现在发现，省下的油钱都贴进保值率里了。”他苦笑着说，“这次换车，我更全面考虑了使用场景、保值率和长期成本。”

他的观点代表了许多消费者的心声。当补贴退坡、光环褪去，消费者变得更加理性。他们不再为单纯的“科技感”买单，而是综合考虑车辆的全生命周期成本、使用便利性和可靠性。

结语：适合自己的，才是最好的

回到文章开头的场景，当我第二天早上赶到充电站时，发现充电枪不知被谁拔下扔在地上，车辆只充了60%的电。那一刻，我深刻理解了10月销量榜背后的消费者心声。

汽车终究是工具，而不是信仰。无论是燃油车还是电动车，最终都要回归到为消费者提供便利出行这一本质功能。燃油车的这次逆袭，不是技术的倒退，而是市场的理性回调。

作为消费者，我们不必站队，也不必被各种概念绑架。唯一的判断标准是：在当前的技术条件下，哪种车能最好地满足我们的需求？

今晚，当我再次站在充电桩前，不禁思考：明天，是否也该去试驾一下那款销量冠军燃油车了？

不知道各位车主有什么想法？你们会选择燃油车还是坚持电动车？欢迎在评论区分享你的观点和经验。

HTML版本：[燃油车反攻！10月SUV榜单巨变，国产三强包揽前三，元PLUS跌至14](#)