

20-25万车市2025：小米SU7等新能源爆款对决BBA燃油车

来源：张展如 发布时间：2025-11-11 22:21:01

2025年中国汽车市场呈现出“新能源主导、传统燃油车反击”的双重特征。在20-25万价格区间内，新能源车型渗透率已突破55%，远超燃油车型。特斯拉Model 3(图片|配置|询价)、小米SU7、小鹏P7+等纯电车型凭借低使用成本和高配置优势成为市场主角；而红旗H5、凯迪拉克CT5等燃油车则通过大幅降价和配置升级实现“以价换量”的逆袭。豪华品牌如宝马3系、奔驰C级也通过终端优惠进入该价格区间，与新势力展开正面竞争。

小米SU7（21.59-24.99万）★★★★★

小米SU7

销量表现：2025年1月销量达22,897辆，月均销量稳定在2万+，成为该价位区间内的爆款车型。



核心优势：

设计风格：外观设计时尚运动，车身线条流畅优雅，极具辨识度
智能系统：搭载小米澎湃OS系统，与手机生态无缝衔接
空间表现：轴距2940mm，后排空间宽敞，适合家庭使用
终端优惠：部分地区终端优惠力度大，部分配置车型价格进入21-25万区间

潜在不足：

车机系统偶有卡顿智能驾驶功能需额外付费升级品牌在传统汽车领域的认可度有待提升

推荐理由：小米SU7凭借时尚的设计和与小米生态的深度融合，成为21-25万区间内最具科技感的车型之一。其终端优惠后的价格让高端智能轿车变得触手可及，适合追求科技感和互联体验的年轻用户。对于注重科技感和互联体验的用户，小米SU7是值得考虑的选择。



小鹏P7+（20.88-21.99万）★★★★★

小鹏P7+

销量表现：2025年1-10月累计销量达60,171辆，月均销量超6,000辆，稳居20万级纯电轿车销量前茅。



核心优势：

超长续航：CLTC工况续航最高达820公里，支持800V高压平台，10分钟可补充525公里续航里程
空间越级：车长近5米，轴距接近3米，后排空间宽敞，后备箱容积725-2221L
智能驾驶：全系标配高阶智驾系统，支持高速/城市领航辅助驾驶
底盘调校：前双叉臂+后多连杆+CDC减振器组合，滤震效果出色，操控稳定

潜在不足：

车机系统偶有卡顿
导航功能需依赖手机

推荐理由：小鹏P7+凭借越级空间、超长续航和全系标配高阶智驾，成为20万级纯电轿跑的标杆之作。其“油智同价”策略打破了传统豪华车的价格壁垒，让普通消费者也能体验到高端智能驾驶的乐趣。对于追求科技感和实用性的年轻家庭用户，P7+无疑是21-25万区间内的最佳选择。

特斯拉Model 3 (23.55-25.95万) ★★★★★☆

特斯拉Model 3

销量表现：2025年1-8月销量达120,058辆，月均销量约15,000辆，稳居20万级纯电轿车销量榜首。

核心优势：

品牌影响力：特斯拉品牌在新能源领域具有极高的认可度和保值率
加速性能：高性能版百公里加速仅需3.1秒，后驱版加速6.1秒
充电网络：拥有最完善的超充网络，15分钟可补充250公里续航
科技感：极简内饰设计，15.4英寸悬浮中控屏，操作流畅

潜在不足：

冬季续航衰减明显(-10℃环境下仅能达成标称续航的75%)
智能驾驶功能需额外选配FSD(费用约6.4万元)
无仪表盘设计需适应

推荐理由：作为电动车领域的标杆车型，Model 3凭借强劲性能和完善的充电网络，仍是21-25万区间内的顶级选择。虽然智能驾驶功能需额外付费，但其品牌溢价和全球市场认可度足以弥补这一不足。对于追求极致加速和科技体验的用户，Model 3后驱版是性价比最高的选择。

极氪007 (20.99-23.99万) ★★★★★☆

极氪007

销量表现：2025年8月第10,000台007GT下线，泰国市场同步发售，销量持续增长。

核心优势：

动力强劲：后驱版最大功率310kW，四驱版双电机总功率475kW，零百加速最快2.84秒
续航里程

程：CLTC工况续航616-870公里，支持800V高压平台，15分钟充电可增加500公里续航智能配置：全系标配双NVIDIA DRIVE Orin芯片+31颗感知硬件，支持高速/城区领航辅助驾驶空间表现：车身尺寸4865×1900×1450mm，轴距2928mm，后排头顶空间927mm，腿部空间766mm
潜在不足：

底盘较低易磕碰高速风噪明显(单层无框车门)配置差异较大，需仔细选择

推荐理由：极氪007作为吉利旗下高端品牌极氪的首款纯电B级轿车，以均衡的性能和丰富的配置成为市场黑马。其全系标配高阶智驾系统和800V高压平台，在同价位车型中具有明显优势。对于追求性能与智能并重的用户，极氪007后驱智驾版是极具性价比的选择。

阿维塔06（20.99-23.99万）★★★★☆☆

阿维塔06

销量表现：2025年3月上市后销量稳步增长，但受制于4S店网络覆盖，二三线城市用户选择有限。

核心优势：

动力选择：提供增程式和纯电动两种动力选择，增程版综合续航最高达1250公里，纯电版CLTC续航最高650公里智能驾驶：Pro增程版和Max增程版标配华为ADS3.0智驾系统，支持“车位到车位”智能驾驶功能豪华配置：标配9安全气囊，前排双零重力座椅，前排座椅加热通风按摩，25扬声器英国之宝音响系统设计风格：无框车门+悬浮车顶设计，出片率高，外观时尚

潜在不足：

2025年10月发生一起起火事故，需关注后续处理情况智能座舱功能相对基础4S店网络覆盖有限，二三线城市售后不便

推荐理由：阿维塔06作为长安、华为、宁德时代三大厂联名打造的智美豪华运动轿车，拥有先进的智能驾驶系统和丰富的豪华配置。增程版车型超长续航能力解决了纯电车型的里程焦虑，使其成为适合长途出行的新能源车型。对于追求时尚设计和智能驾驶的年轻用户，阿维塔06是值得考虑的选择。

宝马3系325Li（21.5-23.1万）★★★★☆☆

宝马3系325Li

销量表现：2025年9月销量达12,569辆，累计销量突破115,774辆，稳居中型车销量榜前列。

核心优势：

操控性能：经典后驱布局，50:50前后轴配重比，精准的转向手感空间表现：轴距2961mm，

后排腿部空间充裕，适合家庭使用品牌价值：宝马品牌在豪华车领域具有极高的认可度终端优惠：2025款325Li终端优惠力度大，部分车型优惠后裸车价低至21.5万

潜在不足：

油耗较高(市区约12L/100km) 高配选装包价格昂贵车机系统操作不够直观

推荐理由：宝马3系作为豪华运动轿车的标杆，凭借出色的操控性能和品牌价值，一直是年轻消费者的梦想之车。2025款325Li在终端优惠后价格下探至21-25万区间，使其性价比大幅提升。对于追求驾驶乐趣和品牌价值的用户，宝马3系325Li是值得考虑的选择。

奔驰C级C260L（24.0-24.5万）★★★★☆☆

奔驰C级C260L

销量表现：2025年7月销量达6,870辆，累计销量突破76,563辆，稳居豪华中型车销量榜前列。

核心优势：

豪华内饰：S级同款设计语言，12.3英寸液晶仪表+11.9英寸触控屏，质感出色动力性能：1.5T+48V轻混+9AT变速箱，高功率版最大马力204Ps，动力响应迅速品牌价值：奔驰品牌在豪华车领域具有极高的认可度和保值率终端优惠：部分地区终端优惠力度大，C260L运动版裸车价低至24万左右

潜在不足：

零整比高(823.59%)，维修保养成本高1.5T发动机排量偏小，动力表现不如2.0T智能驾驶功能基础，高阶功能需选装

推荐理由：奔驰C级凭借豪华的内饰设计和品牌价值，成为21-25万区间内最具吸引力的豪华品牌轿车。其终端优惠后的价格让普通消费者也能体验豪华品牌车型，适合追求面子与里子双重满足的用户。对于注重品牌价值和内饰质感的用户，奔驰C级C260L是值得考虑的选择。

凯迪拉克CT5（20.69-24.59万）★★★★☆☆

凯迪拉克CT5

销量表现：2025年9月销量达2,790辆，累计销量突破15,813辆，销量表现相对稳定。

核心优势：

动力性能：2.0T+10AT动力组合，最大功率174kW，峰值扭矩350N·m，动力响应迅速豪华配置：全系标配33英寸9K环幕式超视网膜曲面屏，BOSE音响系统，Moli真皮座椅品牌价值：凯迪拉克作为美系豪华品牌，具有独特的设计语言和品牌魅力终端优惠：限时一口价低至20.69万起，部分车型优惠后价格进入21-25万区间

潜在不足：

热销配置现车紧张，提车周期长品牌市场认知度相比德系或日系品牌略低油耗偏高(市区约10-12L/100km)

推荐理由：凯迪拉克CT5凭借强劲的动力性能和豪华的配置，成为21-25万区间内最具性价比的豪华品牌轿车之一。其终端优惠后的价格让传统豪华品牌车型变得触手可及，适合追求美式豪华风格和动力性能的用户。对于注重品牌价值和动力体验的用户，凯迪拉克CT5是值得考虑的选择。

比亚迪汉DM-i推荐指数：★★★★☆

比亚迪汉

销量数据：前三季度累计销量11.2万辆（汉系列总销量9.59万辆，DM-i版本占比约75%），月度销量稳定在1.2万辆以上，插混轿车销量前三。

核心配置：121km纯电续航（可油可电），亏电油耗4.2L，DiLink 5.0车机系统（支持5G网络），后排座椅加热/通风+全景天窗。

推荐理由：无续航焦虑，兼顾家用长途与城市通勤，商务用户占比达38%，终端无加价且提车周期仅2周。

#小米汽车##小米SU7##比亚迪汉如果卖12万,你会买吗?#

#极氪007##凯迪拉克全新CT5##奔驰C级##宝马3系##阿维塔06#

#比亚迪和特斯拉你会选择哪款车?#

HTML版本： [20-25万车市2025：小米SU7等新能源爆款对决BBA燃油车](#)