

燃油车销量突然反涨，电车车主的钱包先扛不住了

来源：陈好峰 发布时间：2025-11-13 02:59:15

燃油车销量突然反涨，电车车主的钱包先扛不住了

“电车省钱”这条金科玉律，第一次被加油站里的降价喇叭打成了伪命题。2025年国庆回来，不少人发现——油价五连跌、燃油车“一口价”杀到七折、4S店排队提车；而自家楼下的充电桩却悄悄涨了第三档电价，再加上保险续费单上多出的两千块“自燃附加险”，电车车主的钱包先发出哀嚎。于是，市场出现诡异一幕：被预言“濒危”的燃油车销量连续三个月同比正增长，9月渗透率重新逼近六成。这次反扑不是技术回光返照，而是一场“钱包投票”的临时起义。

一、油价对电价：省钱逻辑被“双向狙击”



去年宣传页上写得明白：每公里电车0.15元，油车0.65元。可2025年情况变了——国内成品油跟跌国际油价，92号油最低见6.3元/升；同时，20省市取消峰谷优惠并增设“超充服务费”，公共桩均价涨到1.8元/度，部分高速站点突破2.2元。一进一出，电车能源成本逼近0.35元/公里，优势被腰斩。更惨的是电池，碳酸锂价格虽回落，可车企把“终身质保”门槛从8年12万公里悄悄改成6年10万公里，一过线电池衰减18%，自费换包报价8万—12万，等于提前给二手车埋雷。燃油车那边，新推1.5T米勒循环发动机实测油耗降到5升/百公里，每公里成本仅0.4元，与电车几乎抹平，“越开越省”的神话瞬间塌房。

二、车价对残值：电车被“双向折旧”

价格战打到2025年，燃油车彻底“掀桌子”：别克君威从27万俯冲到10.69万，丰田bZ4X更打出“电车同价”旗号，合资B级燃油车与同级纯电裸价差不足1万元。购车门槛拉平，可残值曲线却背道而驰——三年车龄的燃油车还能卖原车价55%，而首批续航600公里的电车因电池技术迭代，二手价直接腰斩；不少车商甚至拒收15万公里以上的纯电，理由是“电池拆下来卖铁都不值运费”。一边是新车降价、一边是旧车贬值，电车车主被“双向折旧”夹在中间，资产缩水速度远超油车。

三、场景对情绪：长途焦虑被黄金周“公开处刑”

2025年中秋+国庆连放八天，高速充电量同比增50%，却同时创下排队4小时、充电1小时的纪录。社交平台上，“电车车主服务区过夜”冲上热搜；燃油车车主则靠“5分钟加满”继续日行千里。情绪是会传染的，节后第一周，燃油车订单暴涨38%，其中七成来自原本锁定电车的“摇摆群体”。他们并非否定电动化，而是不愿再为“不确定”买单——续航不确定、电价不确定、保险不确定，不如回到可控的加油站，哪怕油钱贵一点，也买个“不再折腾”。

四、政策对预期：补贴退坡、牌照褪色

2025年起，上海、北京相继取消纯电送牌，插电混与油车同池摇号；深圳虽仍绿牌，但开始对电车征收“道路养护附加费”，每公里0.12元，后台自动扣款。政策风向标一转，消费者立刻“看钱包说话”：前三季度，上海燃油车占比从28%反弹到44%，成为全国增幅最大的一线城市。当绿牌不再免费、当专用补贴归零，电车只剩“使用成本”一张底牌，可这张牌正被上涨的电价和下跌的油价反复撕扯。

五、钱包投票：一场“理性叛逆”

业内人士总爱把“趋势”挂嘴边，但趋势由一张张钞票堆成。2025年的钞票说：我不想再为技术理想交学费。于是出现如下场景——

90后程序员小张把Model 3订单改成凯迪拉克CT5，理由是“电池技术两年就淘汰，我先买辆2.0T开五年，等固态电池真落地再换”；

全职妈妈李姐把海豚退了，换成7万的经典轩逸，算账：“一年跑8000公里，油钱也就多花2000，可保险省3000、二手车多卖4万，怎么都划算”；

网约车司机老周更直接：“电车每天充电排队两小时，等于少跑10单，我换辆LNG（天然气）桑塔纳，气价3块，一公里3毛，还能在加气站吃口热饭。”

这些“理性叛逆”汇成销量曲线：8—10月燃油车三连涨，库存系数降到1.3，而电车库存却升至2.1，部分二线品牌开始强制员工“购车冲量”。

结语

电气化的大方向没有变，但“钱包中场休息”已经开始。当油价下跌、电价上涨、补贴退坡、保险加价、残值缩水同时击中消费痛点，燃油车用一次“回马枪”证明：技术可以谈理想，市场只谈成本。电车要赢回钱包，必须拿出更耐用的电池、更保值的承诺、更便宜的电，否则，这场突如其来的反涨，只会是燃油车漫长黄昏里的一次漂亮反击，而不是终局。毕竟，消费者可以热爱地球，但更会心疼银行卡——当账户余额与碳排放只能二选一时，大多数人会先把钱包扶起来，再谈环保。

HTML版本： [燃油车销量突然反涨，电车车主的钱包先扛不住了](#)