

VinFast VF 5 - “Xe quốc dân” thế hệ mới trên thị trường ô tô Việt Nam

15:17 23/10/2025

VinFast VF 5 được ví như “xe quốc dân” thế hệ mới nhờ mức giá dễ tiếp cận và chi phí sử dụng thấp hơn đáng kể so với xe xăng dầu truyền thống.

Không còn áp lực chi phí sở hữu, nuôi ô tô

Tháng 9/2025, 3.847 xe VinFast VF 5 đã đến tay khách hàng, xếp top 1 toàn thị trường ô tô, đồng thời đưa doanh số lũy kế 9 tháng năm nay lên mức gần 31.000 xe. Mẫu xe này đã duy trì doanh số hàng đầu phân khúc kể từ khi bắt đầu tới tay khách hàng từ năm 2023.

Anh Lê Thanh Tuấn, hiện sống và làm việc tại TP.HCM trong lĩnh vực hình ảnh truyền thông, thường xuyên phải di chuyển giữa nhiều địa điểm, cũng là một trong số người dùng gắn bó với VF 5 vì nhiều lợi ích thực tế.



Theo anh Lê Thanh Tuấn (TP.HCM), việc nuôi xe ô tô trở nên dễ dàng hơn từ khi sở hữu VF 5.

Theo anh Tuấn, sở hữu ô tô là nỗi lo của hầu hết người trẻ bởi áp lực chi phí nhiên liệu, bảo dưỡng và sửa chữa cao. Nhưng với xe điện như VinFast VF 5, việc “nuôi xe” trở nên cực kỳ “dễ thở”.

Sau 1 năm sử dụng, anh cho biết “chi phí nuôi xe gần như bằng 0”. Anh chỉ chi trả các khoản bảo hiểm, phí đường bộ và phí cầu đường (BOT), còn chi phí sạc được miễn phí hoàn toàn nhờ chính sách của VinFast, kéo dài tới hết 30/6/2027.

Nhờ chi phí cực thấp, thay vì sử dụng ô tô hạn chế như người dùng xe xăng dầu truyền thống, anh Tuấn tận dụng xe điện mọi lúc có thể. Có xe, anh đi làm chủ động hơn, gặp khách hàng thuận tiện hơn, đi đâu cũng thấy vui hơn. Đặc biệt, vì xe điện có thể bật điều hòa thoải mái mà không lo tốn xăng, nên nhiều khi phải chờ khách hàng lâu, anh Tuấn chọn ngồi trong xe nghỉ ngơi cho thoải mái và thư giãn.

Anh Tuấn cho biết mình là người gốc Khánh Hòa, thường xuyên di chuyển về quê và đi tới các tỉnh lân cận TP.HCM. Vì vậy, yếu tố hạ tầng trạm sạc là một trong những điều được anh quan tâm hàng đầu trước khi quyết định chọn xe điện. Vị khách hàng cho biết về điểm này, anh hoàn toàn yên tâm với xe VinFast.



“Việc sạc xe ở các tỉnh khá ổn. Trạm sạc đã phủ rộng, đi đâu chỉ cần mở ứng dụng của VinFast lên là tìm được trụ sạc gần nhất. Số lượng

trạm sạc ngày càng nhiều nên rất tiện”, anh Tuấn nói.

Ở TP.HCM, dù số lượng xe điện đang tăng nhanh nhưng anh ghi nhận số lượng trạm sạc cũng xuất hiện ngày càng nhiều, nhất là những trạm lớn hay trạm cho xe đỗ dưới lòng đường, thêm thuận tiện cho khách hàng.

Xe điện giúp tài xế dịch vụ “lời kóp”

Cảm nhận được hiệu quả kinh tế của VF 5 rõ nét nhất là nhóm khách hàng tài xế dịch vụ. Anh Nguyễn Văn Thuận, sống tại Hà Nội, là một câu chuyện điển hình. Trước đây, anh sử dụng Hyundai Grand i10, nhưng đến cuối năm 2024, anh quyết định đổi sang VinFast VF 5 và thấy sự khác biệt về chi phí ngay trong những tháng đầu tiên.

“Thu nhập của tôi cao hơn kể từ khi chuyển sang kinh doanh bằng xe điện. Với xe xăng, tôi chạy trung bình 3.500 km/tháng, chi phí nhiên liệu khoảng 5 triệu đồng, thu nhập khoảng 15-17 triệu đồng. Trong khi đó, với VF 5, tôi chạy trung bình 5.000 km/tháng, chi phí nhiên liệu gần như bằng 0, thu nhập khoảng 23-25 triệu đồng”, anh chia sẻ.

Có 2 nguyên nhân chính để lý giải cho sự thay đổi về thu nhập của anh Thuận. Thứ nhất là chính sách miễn phí sạc. Thứ hai, tham gia Xanh SM Platform mang lại nhiều cuộc xe hơn cho anh. Hơn nữa, anh Thuận gửi xe tại nhà nên không mất tiền bến bãi.



Tài xế dịch vụ Nguyễn Văn Thuận (Hà Nội) cảm nhận rất rõ hiệu quả kinh tế của VF 5.

Anh Thuận cũng khen xe điện VinFast có chi phí bảo dưỡng rẻ. Trong khi xe xăng phải bảo dưỡng sau mỗi 5.000 km, xe điện chỉ phải bảo dưỡng mỗi 12.000 km, giúp anh tiết kiệm thời gian và chi phí. Chi phí đáng kể nhất để nuôi xe theo anh là tiền... rửa xe khoảng 70.000 đồng/lần.

Bên cạnh ưu điểm về chi phí sử dụng, anh Thuận còn ấn tượng với VF 5 vì xe không có mùi xăng. *“Nghe có vẻ hiển nhiên, nhưng điều này giúp cho sức khỏe của tôi tốt lên trông thấy. Trước đây, nếu đi xa cả ngày, tôi sẽ hơi mệt vì ngửi mùi xăng quá nhiều. Thêm vào đó, xe điện sạch sẽ hơn, cảm giác ngồi bên trong xe cũng thoải mái hơn. Những điều này không chỉ giúp tôi cảm thấy dễ chịu hơn mà khách hàng cũng cảm thấy thư giãn, nhẹ nhàng hơn dù phải đi xa”*, anh Thuận cho hay.

Chị Phương, một đối tác Xanh SM Platform cũng đang làm việc tại Hà Nội, đồng quan điểm với anh Thuận. Từng sử dụng nhiều dòng ô tô xăng trước khi chuyển sang VinFast VF 5, chị Phương tin mẫu xe này là lựa chọn phù hợp nhất cho mục đích kinh doanh dịch vụ khi được lòng cả tài xế và khách hàng. *“Xe êm, sạch, nên khách hàng luôn đánh giá cao về chất lượng dịch vụ”*, chị Phương chia sẻ.

Với giá bán 529 triệu đồng (đã bao gồm pin), VinFast VF 5 là hình mẫu thành công về một chiếc xe vừa tối ưu tính kinh tế, vừa đáp ứng tốt những chuyến đi hàng ngày.

Hiện tại, xe được hưởng chính sách bảo hành lên tới 7 năm/160.000 km và bảo hành pin 8 năm/160.000 km, tùy theo điều kiện nào đến trước. Cùng đó, người dùng được tiếp cận mạng lưới hơn 320 xưởng dịch vụ trên toàn quốc.

Khách hàng mua VF 5 đang được hưởng nhiều chính sách ưu đãi: giảm 4% trên giá niêm yết, ưu đãi 10 triệu đồng khi chuyển đổi từ xe xăng sang xe điện, tặng thêm 10 triệu đồng nếu đăng ký xe tại Hà Nội hoặc TP.HCM. Người dùng cũng được lựa chọn màu nâng cao miễn phí (thông thường là 8 triệu đồng) và được tặng 2 năm bảo hiểm miễn phí, có thể quy đổi thành tiền mặt.

Thu Trang