

“金九银十”：新车到店吸引消费者 购置税落地前转化走强

中经记者 陈茂利 张硕 北京报道

“理想i6卖爆了，订单排产到明年2月份。国庆中秋期间，我们有的销售一天要带6—7组试驾，店里的销售接待十几组客户。”

近日，杭州理想汽车一位销售人员向《中国经营报》记者透露的国庆中秋假期火爆热销情况，成为今年“银十”车市强势开局的

1位销售 1天接待十几组客户

到店顾客在与销售顾问洽谈时非常关注车辆的智能辅助驾驶系统、续航里程、安全性能。

走进一家奥迪门店，一辆造型凌厉的纯电SUV静静停在展台中央，正值国庆中秋假期，店里数名销售忙碌地接待一组组家庭。

9月中旬、国庆中秋假期以及10月中旬，记者以潜在购车者身份走访了位于北京、杭州等地的汽车4S店、商场展厅。

记者在宝马、奥迪、理想、享界、华为问界、别克等门店看到，国庆中秋假期，上述品牌4S店、直营店和位于商场的展厅客流量相较平日大幅增加，携家带口前来看车的用户络绎不绝。

记者在理想门店看到，顾客在与销售顾问洽谈时非常关注车辆的智能辅助驾驶系统、续航里程、安全性能。

“想买一辆六座SUV，看了理想M5、乐道L90，趁着假期一家人人都有空，来看理想最新发布的i6，主要比较一下空间、续航和智能配置。”一位在理想门店看车的用户告诉记者，“我们也看了宝马X3、奥迪Q3，现在也还没有决定是买新能源车还是燃油车，各有各的优势。”

10月14日，在西湖附近的华为展厅内，一位鸿蒙智行销售顾问正在向顾客介绍享界S9T与理想i6的区别，“理想i6做得挺好，但

生动缩影。

记者关注到，为了迎接销售旺季，进入9月份，汽车市场迎来了一波密集的新车投放。据不完全统计，9月发布超40款新车。从新能源到燃油车、从经济型到豪华级，几乎覆盖了全品类。集中发布的新车如同投入市场的“鲇鱼”，吸引了大量消费者到店看车、洽谈，大大提升了成交率。

中国汽车流通协会副秘书长郎学红在日前协会发布2025年9月汽车消费指数报告时向记者指出，9月汽车消费指数为88.9，环比上升，预示着10月汽车市场有望进一步回暖。其中，入店分指数达91.7，购买分指数为90.5，显示出消费者在政策与促销双重刺激下购车意愿增强。郎学红预测，今年可能出现“银九金十”的

市场格局。

北京一家豪华品牌经销商负责人告诉记者：“‘金九银十’是达成全年目标的关键时间节点。传统品牌4S店多通过降价、送选装等组合优惠政策吸引消费者，促进转化。新势力受统一指导价限制无法直接降价，会通过送充电桩、送电卡或者是赠送选装项目来促销。”



集中发布的新车像投入市场的“鲇鱼”，吸引了大量消费者到店看车。

行业有望出现“银九金十”

近期发布的“即将于2026年落地的新能源汽车购置税减半政策”也在潜移默化地影响着消费者的决策时间。

市场热度高涨的背后，除了新车效应和传统销售旺季的推动，近期发布的“即将于2026年落地的新能源汽车购置税减半政策”也在潜移默化地影响着消费者的决策时间。

2026年1月1日—2027年12月31日，新能源车购置税从“全免”调整为“减半征收”，但每辆车减免税额最高不超过1.5万元。

部分敏感的购车者和车企销售人员已开始将其纳入考量。北京叶先生在8月拿到北京新能源号牌后，一直在看车，因为计划要二胎，想购买一台大六座SUV，“我们预算15万—20万元，锁定在比亚迪、零跑、小鹏这三个品牌，最近在约试驾，想着赶在年底购置税减半之前买定。”

“反内卷”下，终端价格平稳

在行业“反内卷”共识下，今年9月车市终端价格体系趋于稳定。

今年9月，全国乘用车市场零售224.1万辆，同比增长6.3%，环比增长11.0%。今年以来累计零售1700.5万辆，同比增长9.2%。

乘联分会秘书长崔东树发文指出：“今年9月零售销量再创新高，较2017年9月219万辆的历史最高水平高5万辆，呈现年末政策退出前的强增长特征。”

“金九银十”是汽车行业传统的销售旺季，消费者购买意愿强，车企促销力度大。但在行业“反内卷”共识下，今年9月车市终端价格体系趋于稳定。

乘联分会数据显示，2025年9月降价规模23款，较8月持平。其中燃油车7款，较2025年8月5款规模多2款；混合动力燃油车2款；插混车5款，较上月增多；增程式车型2款，较上月增多；纯电动车型7款，较上月14款规模减

一些车企也开始有所行动，记者关注到，有新势力车企因产能问题，排产时间长，针对性推出购置税“兜底”方案——限时完成锁单，因厂家原因年前未能交付，由厂家承担额外的购置税支出。

上述豪华品牌经销商负责人向记者指出：“对于短期内有购车计划的消费者来说，现在到2025年年底是锁定‘零购置税’优惠的最后时机。尤其是那些热门新能源车型，考虑到可能的排产周期，提前下单以确保在政策红利期内完成购车，是一个理性的选择。”

郎学红指出，随着第四批“两新”补贴资金于10月下发，叠加国庆车展、新车密集上市等因素，10月销量有望环比进一步提升，甚至可能出现“银九金十”的市场格局。

“反内卷”下，终端价格平稳

在行业“反内卷”共识下，今年9月车市终端价格体系趋于稳定。

少7款。

价格方面，9月份，新能源车新车降价车型的降价力度算术平均达到1.9万元，降价力度达到9.8%的较低水平。同期，常规燃油车新车降价车型的降价力度算术平均达到1.1万元，降价力度达到5.9%。

值得一提的是，记者走访市场时观察到，相比于传统车企经销商渠道灵活的价格策略，造车新势力的直营门店产品价格显得更为稳定。门店销售人员的主要精力集中于介绍产品的智能功能和用户体验，而非与消费者进行价格博弈。这种模式在维持品牌价格体系方面展现出一定优势。

崔东树指出：“国家以旧换新政策效果突出，市场销量增长，‘内卷’降价现象明显减弱，行业运行压力改善。”

多品牌“金九”销量破纪录 车企花式放价促销冲刺“银十”

中经记者 郭阳琛 石英婧 上海报道

“两新”政策发力拉动消费

“从国庆中秋假期到现在，优惠活动非常多，到店试驾便有礼品相送。门店客流量比平时上升了五成，订单量也增加了超过两成。”10月15日20:00，在江苏南通万象城的蔚来中心人声鼎沸，销售人员李欣（化名）向《中国经营报》记者如是表示。

中国汽车工业协会发布的最新数据显示，9月，汽车产销分别为327.6万辆和322.6万辆，同比分别增长17.1%和14.9%；汽车产销历史同期首次超过300万辆。2025年前9个月，汽车产量为2433.3万辆，同比增长13.3%；销量为2436.3万辆，同比增长12.9%。

众多车企也在9月刷新销量纪录。例如，吉利汽车9月总销量、新能源车销量均创历史新高；零跑汽车首次突破月交付6万辆大关，这也是造车新势力首次触及这一高度。

与此同时，车企也在抢抓“金九银十”窗口期，加大新车投放力度。9月，国内共迎来超70款新车，吉利、奇瑞、上汽大众等车企还焕新了多款燃油车“主力”。

乘联分会秘书长崔东树表示，随着“金九银十”传统旺季的到来，叠加国补资金全面落地及地方性购车补贴密集跟进，消费者购车热情释放。但目前地方补贴政策偏向于高价车型，不利于主流车市的发展和小城县乡市场的普及。

近日，据商务部市场运行和消费促进司一级巡视员耿洪洲透露，深入实施汽车以旧换新政策，有效促进了汽车消费增长、产业升级和资源管理。截至9月10日，汽车以旧换新申请量已经达到830万份。

李欣告诉记者，目前，蔚来推出BBA（奔驰、宝马、奥迪）零成本置换的活动。例如，一辆使用3年的宝马3系或奔驰C级的旧车残值与蔚来ET5T售价差不多，“我们可以免费上门对旧车保值率进行评估，之后便可零成本置换蔚来ET5T。”

“国庆中秋假期以来，蔚来还推出众多促销活动。”李欣举例称，购买蔚来ET5T在10月31日

前完成锁单，交流充放电套装可限时置换4000元的免费选装基金，价值9500元的适享套装免费赠送，还可获得5年NOP+的免费使用权。

隔壁阿维塔门店销售人员也表示，在10月31日前订购阿维塔07 2026款的用户，至高可获得5.4万元的优惠，包括5000元定金抵扣15000元车款，价值1万元的英国之宝音响免费赠送，价值1万元的宁德时代电池免费升级，并赠送辅助驾驶无忧服务和ADS高阶功能包抵扣券。

新能源汽车正是车市升温的主要推力。乘联会统计数据显示，9月，全国乘用车市场零售量达

224.1万辆，同比增长6.3%，环比增长11%。其中，新能源乘用车市场零售为129.6万辆，同比增长15.5%，环比增长16.2%。

在车市升温背景下，众多车企在“金九”打破销量纪录。例如，9月吉利汽车销量约27.3万辆，同比增长35%。其中，新能源车销量约为16.5万辆，同比增长81%。吉利汽车9月总销量、新能源车销量均创历史新高，2025年前三季度累计销量已达到2024年全年的销量。

上汽集团则实现月销量同比“九连增”。9月，上汽集团销售整车44万辆，同比增长40.4%，环比增长21%，销量规模位居行业第一。其中，上汽乘用车9月单月零售超

9.7万辆，同比增长超52%，环比增长超37%，创下本年度新高。

奇瑞控股集团更是首次在9月便实现年内销量突破200万辆大关。9月，奇瑞控股集团销量约为28万辆，同比增长14.7%。其中，新能源车销量约为9.2万辆，同比增长55.4%。

造车新势力同样在“金九”交出漂亮答卷。9月25日，零跑汽车第100万辆整车下线，成为第2家迈入“百万俱乐部”的新势力车企。整个9月，零跑汽车全系交付66657辆，同比增长超过97%。不仅首次突破6万辆大关，也刷新了造车新势力的月度销量纪录。

蔚来销量也迎来强势反弹，9

月整体交付新车34749辆，同比增长高达64%。其中，乐道和萤火虫两个子品牌共同贡献了蔚来9月总销量的六成，成为最大的增长主力。

此外，岚图汽车9月交付15224辆，同比增长52%，月交付量创历史新高，连续7个月销量过万辆；极氪科技9月销量51159辆，同比增长8.5%；智己汽车9月销售11107辆，环比增长81.8%，同比创下历史新高。

中信证券研报分析称，随着市场高低切换，下半年国补落地、行业“反内卷”和新能源购置税退坡预期背景下，行业迎来“金九银十”行情。

争夺燃油车“半壁江山”

销量增长的同时，车企也加大新车投放力度。据记者不完全统计，9月，国内共迎来超70款新车，其中9月23—29日就有约30款新车开启预售、亮相或上市，其中多款燃油车备受瞩目。

还有不到3个月，新能源车购置税优惠政策即将迎来调整。10月9日，工业和信息化部、财政部、税务总局联合发布《关于2026—2027年减免车辆购置税新能源汽车产品技术要求的公告》，自2026年1月1日起，新能源车购置税将恢复征收，并设置每辆新能源乘用车减税额不超过1.5万元的上限，这也给了燃油车和新能源车“公平竞争”的机会。

9月25日，作为捷途汽车“销量担当”，即将销量破百万辆的捷途X70推出升级之作。新捷途X70L共推出5款车型，超级置换抢购价仅需9.99万元起。

奇瑞汽车股份有限公司总裁助理、捷途国内营销中心总经理张纯伟表示，燃油车依然是中国市场的主流选择。但车企不能只停留在旧时代的叙事，更需要一次越级的迭代。燃油车用户不该有妥协，也应该被更好地满足，因此捷途X70L搭载的发动机、变速箱、底盘全部为奇瑞自研自产。

9月23日，吉利中国星全新东方曜系列正式上市，起售价同样下探至10万元以下。除了价格具有

性价比，针对传统燃油车在智能化方面的滞后，本次焕新也着重“修内功”。

“全新东方曜系列引入了综合算力达到23.5 EFLOPS 的星睿AI 大模型，这是首次将行业领先的 AI 大模型深度融合燃油车开发体系。”吉利汽车相关负责人表示，通过 AI Drive 数字调校技术，可大幅提升智驾训练的安全与效率；而 AI 智慧云诊断系统，则可提供24小时在线守护、3分钟极速响应、超300项实时监测。

无独有偶，9月29日，上汽大众Pro家族（途观L Pro、帕萨特Pro、途昂Pro）2026款上市，此次最大的亮点同样在智能化领域，搭载

了具备高快NOA功能的IQ.Pilot增强驾驶辅助系统。

“智能表现、机械素质与大厂品质结合在一起，构成了用户选择燃油车时新的参考标准。”上汽大众汽车有限公司销售与市场执行副总经理傅强表示，智能化已不再是新能源的独享，燃油车同样能做到好用、安全、靠谱。

燃油车智能化并非伪命题。据傅强透露，通过销量分析，途观系列中Pro车型占比约四分之一。“购买Pro家族车型的用户基本都是冲着智能化来的。”

J.D.Power近期发布的2025中国汽车产品魅力指数研究SM(APEAL)显示，2025年，中国燃油

车行业整体魅力指数为751分，较2024年提升14分，成绩创下近5年最大增幅。

J.D.Power中国区汽车产品事业部总经理杨涛认为，更低的油耗表现、更具吸引力的造型设计，叠加相比同级新能源车更具优势的售价，让消费者对“当下选择燃油车的理由”有了更明确的认知。

“燃油车智能化体验的提升仍是车企亟待攻克的课题。”杨涛表示，考虑到新能源与燃油车技术平台存在显著差异，短期内确保消费者高频使用的科技配置稳定发挥，例如智能语音助手的流畅度与响应效率，无疑是优先级最高的任务。