

“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

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店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，看了问界 M5、乐道 L90，趁着假期一家人都有空，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“鲑鱼”，吸引了大量消费者到店看车、洽谈，大大提升了成交率。



集中发布的新车像投入市场的“鲑鱼”，吸引了大量消费者到店看车。

陈茂利/摄影

两款车目标人群有所区别，理想偏家庭；享界 S9T 偏年轻人群体，同时兼顾家庭。”

当该购车者提到现在的新能源 SUV 设计同质化很高，很多车没有让人眼前一亮的感觉。该销售顾问顺势介绍了享界 S9T 投影功能，“S9T 后排设计了隐形投影幕布，可通过手机或语音控制，支持尺寸调节。小朋友坐在后排，可以直接用语音说‘我要看动画片’，完全不担心伤眼睛。”

谈到具体购买，该销售展现了专业性。“您在杭州用，市区多，我强烈推荐后驱版。续航更长，标准

续航 801 公里，实际能开 650 公里左右，完全够用。”他详细解释了后驱与四驱在续航和动力上的取舍，以及哪些选装会增加车价。

上述鸿蒙智行销售顾问特别提到，现在下定 6—8 周可以提车，可以享受杭州补贴以及购置税全免的政策福利。

除了消费者主动到店看车，面对“金九银十”的传统旺季，销售人员约客频率也有所增加。杭州张先生告诉记者，国庆中秋假期前 10 天，理想、宝马、问界、蔚来等品牌销售人员不约而同地给他打电话预约到店试驾、看车，“能

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没法直接降价，会通过送充电桩、送电卡或者是赠送选装项目来促销。”

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。

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 郭琛琛 石英婧 上海报道

“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县城城乡市场的普及。

“两新”政策发力拉动消费

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

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。

前完成锁单，交流充放电套装可限时置换成 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。乘联分会统计数据显示，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

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

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；极狐科技 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。

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，让消费者对于“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关的课题。”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。