

# 新能源车购置税政策调整在即 车企打响年末“抢单战”

中经记者 陈茂利 张硕 北京报道

一场岁末的销量“冲刺战”已然打响。

“为了冲刺销量目标,这个月的优惠力度比较大。”一家新势力车企销售顾问告诉《中国经营报》记者,虽然是直营门店,统一价格,但临近年底,为了年度数据更漂亮,厂商加大了促销力度,给到的权益更好。

## 高端品牌增速明显

厂商兜底购置税,在一定程度上有效打消了部分消费者的观望情绪。

“最近来看车的人明显多了,尤其是这个周末,我们展厅的客流量比上个月明显增加了不少。”杭州一家大型购物中心内,理想品牌门店的销售人员一边忙着给客户介绍车型,一边对记者表示。该销售人员指着展厅内几款热门车型说:“很多客户都直接问,现在买还能不能享受全额免征购置税,担心2026年政策变了会多花钱。”

2026年临近,购置税政策面临调整,“减半征收”触动了不少潜在购车者的神经。根据现行政策,对购置日期在2024年1月1日—2025年12月31日的新能源汽车免征车辆购置税,其中,每辆新能源乘用车免税额不超过3万元。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。

“我们最热销的车型L6这个月可以提车;i6产能爬坡,交付周期长,限时下单,厂商兜底购置税。”上述理想销售人员介绍到。一位正在咨询理想i6的消费者坦言:“家里有两个孩子,想换辆大车,看中的配置落地接近30万元。算了一下,如果明年免征额度有变化,可能要多交近万元

随着新能源车购置税政策调整时间节点的临近,市场再次掀起销售小高潮。近日,记者走访理想、小米、享界等多家汽车销售门店了解到,部分新能源品牌门店客流明显增加,周六日试驾的用户也有所增加。消费者赶搭政策“末班车”心态明显。

在与多个新能源品牌销售人员交流时,“购置税兜底”被频频提

及。记者了解到,理想i系列车型、享界S9T等品牌由于交付周期较长,推出了限时下单兜底政策。

此外,不少厂商在常规的现金直降、保险补贴、赠送配置等外,还特别以零息或低息贷款方案来吸引销售者。

中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会(以下简称“乘联分会”)分析指出,受2026年新能

源汽车购置税由“免征”调整为“减半征收”影响,12月的新能源汽车零售将会走强。“受2026年买车多5个点(购置税)的政策影响,消费者年末购车紧迫感更强,因而选择车型更考虑提车进度。为应对交付周期延长导致的消费者购车成本上升,车企纷纷推出购置税补贴方案,这种兜底式方案只是今年年末的暂时行为,未来不可持续。”



随着新能源车购置税政策调整时间节点的临近,部分新能源品牌门店客流明显增加,周六日试驾的用户也有所增加。 陈茂利/摄影

的税。既然决定了,不如趁现在定下来。”

交付周期问题并非个例。记者在鸿蒙智行门店了解到,北汽享界S9T同样面临类似情况。鸿蒙智行销售顾问告诉记者:“现在下单享界S9T,交付周期在8—10周。”

据了解,由于享界品牌所使用的电池产能正处于爬坡阶段,供应链的紧张状态直接影响了车辆的交付效率。

12月1日,华为智选车产品总监(享界系列)彭磊在社交媒体回应网友称,电池供应已经得到改

善,享界汽车11月交付量为6000辆,下个月目标为10000辆。

对此,享界汽车发布“跨年购置税补贴政策”:“在2025年12月31日24:00前完成大定锁单,如因非用户原因车辆未及时到店交付,导致开票和车辆交付实际发生在2026年,则用户可享受跨年购置税补贴方案,至高15000元。”此外,该品牌还发布价值至高60000元限时权益。

虽然厂商兜底购置税,在一定程度上有效打消了部分消费者的观望情绪。但由于交付周期较长,也增加了“跑单”风险。

相比之下,部分以10万—20万元价位为主打的品牌门店,客流虽有增长但不如高端品牌明显。销售人员普遍反馈,消费者更关注车辆本身的优惠和性价比。

“过年前开上就行,兴许农历春节前半个月下单优惠力度更大。”北京市民叶先生告诉记者,他计划购买一台比亚迪宋plus,已经逛了几家经销商门店,都有现车。

“几家门店的销售人员都有报价,但就是感觉还能再谈。”叶先生补充道。

## 年末“翘尾效应”未现 车市盼2026年“两新”政策平稳接续

中经记者 尹丽梅 张硕 北京报道

2025年车市即将收官。《中国经营报》记者注意到,相对于其他月份销量的较大幅增长,原本应进入年底销售旺季的车市却显得平淡。

“本来以为12月车市会有一个小高峰,但实际上完全没有这个感觉。”近日,一位新势力车企销售人员刘业(化名)告诉《中国经营报》记者,12月即将过半,他仍未开单。像刘业这样本月未开单或订单成绩不理想的销售人员并不少见。多位汽车销售人员对记者表示,本月车市平淡的一个重要原因是被称为“国补”的汽车以旧换新补贴政策退出,这让不少消费者选择等待2026年政策出台后再做决定。

根据中国汽车流通协会12月18日披露的数据,12月上半月,汽车销售较11月同期增长1.5%,较11月下半月下降23.7%。

中国汽车流通协会方面判断,由于多地“两新”政策补贴资金已基本耗尽,置换更新需求疲软,加之2026年春节较晚、部分车企新能源“购置税兜底”补贴方案延续,消费者当前观望情绪浓厚。基于此,中国汽车流通协会方面预计,尽管12月下旬或将因新能源购置税补贴退坡出现短暂销售高峰,但从全月来看,车市预计难现明显的“翘尾”行情。同时,中国汽车流通协会方面预测,12月全月乘用车终端销量将达到235万辆左右,这一预测数据相较于2024年12月减少了28.5万辆,同比下滑10.8%。

## 年末降温与全年冲高并存

实际上,市场波动在11月已显露端倪。

根据中国汽车工业协会(以下简称“中汽协”)近期公布的数据,11月,中国汽车总销量为342.9万辆,同比增长3.4%。然而,值得关注的是,11月,我国此次销量增长主要是由出口市场拉动的,若从内销来看,则已出现了同比下滑。中汽协数据显示,11月,我国汽车出口72.8万辆,环比增长9.3%,同比增长48.5%,本月出口量为历史上首次单月出口规模超过70万辆。而与之相对应的是,当月汽车行业国内销量为270.1万辆,同比下降4.4%。

中汽协副秘书长陈士华分析

## 出口市场“热”

汽车出口是2025年车市“答卷”中的最大一个亮点,这一特征在11月表现得尤为突出。

我国汽车出口很大程度上是由新能源汽车拉动的。从今年累计数据来看,传统燃料汽车虽然仍是出口市场重要支撑,占据着较大的体量,但其出口规模相对去年同期有所下滑,而新能源汽车则呈现高增长态势。

根据中汽协披露的数据,1—11月,我国汽车出口634.3万辆,同比增长18.7%。其中,传统燃料汽车出口402.9万辆,同比下降4.1%;新能源汽车出口231.5万辆,同比增长1倍。

单从11月的数据来看,当月传统燃料汽车出口42.7万辆,环比增长4.3%,同比增长5%;新能源汽车出口30万辆,环比增

长17.3%,同比增长高达2.6倍。从规模看,新能源汽车与传统燃料汽车出口体量已较为接近。

在新能源汽车阵列中,纯电动汽车与插混汽车出口均表现不俗。根据中汽协的统计数据,11月,纯电动汽车出口17.7万辆,环比增长6.5%,同比增长2倍;插混汽车出口12.4万辆,环比增长37.3%,同比增长4倍。1—11月,纯电动汽车出口147.3万辆,同比增长64.6%;插混汽车出口84.2万辆,同比增长2.4倍。

中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会秘书长崔东树分析称,由于海外销售利润较高,“不出海就出局”的趋势明显,今年汽车出口强势增长超出预期。他认为,下半年以来,中国汽车出口局面持续向好,自主

废更新补贴资金额度已使用完毕,对12月15日之后首次提交的补贴申请暂停受理。紧接着,12月16日,郑州市商务局亦发布公告,截至当日12:50,2025年郑州汽车报废更新补贴资金已全部使用完毕,此后首次提交的补贴申请将停止受理审核。

据不完全统计,截至目前,全国已有超20个地市陆续暂停或调整了汽车以旧换新补贴申请。补贴政策的调整导致市场销售节奏放缓。

对于全年市场,中国汽车流通协会给出的最新判断是:“2025年全年,乘用车终端零售量预计将达到2355万辆,较2024年基本持平。”

新能源的海外市场认可度不断提升,海外营销网络快速扩张,在部分海外市场销量增长态势良好。与此同时,今年零公里二手车出口的热情也很高,这些因素共同刺激了汽车出口市场的增长。

我国汽车出口从2021年开始迅猛增长,当年整车出口首次突破200万辆达到201.5万辆,实现了多年来一直徘徊在100万辆左右的突破。随后,中国汽车出口开启高速增长态势。2022年,我国汽车出口又一次跨越300万辆台阶,实现全年出口311.1万辆,同比增长54.4%,超越德国成为全球第二大汽车出口国。2023年,我国汽车出口达到522.1万辆,同比增长57.2%,首次超越日本成为全球

## 车企营销“各显神通”

除了常规的现金直降、保险补贴、赠送配置等,零息或低息贷款方案成为吸引消费者的重要手段。

2026年“新能源购置税减半征收”只是刺激市场的一个因素,整车企业为冲刺年度销量目标,纷纷加码补贴、推出限时优惠。

“年底冲量是车市传统。”记者从一家传统车企销售人员处了解到,有些车企虽然销量增长远超行业增速,甚至2025年前11个月销量已经超过2024年全年,但离既定的年度目标尚有距离,因此12月成为这部分企业把握的关键时期。而政策窗口期带来的关注度,无疑为他们提供了加速冲刺的契机。

“这辆车目前的综合优惠力度非常大。地方补贴、厂家现金直降,再加上保险和各类赠送权益,您实际到手价比官方指导价低了将近3万元。这个优惠力度出了这个月是没有的。”上述新势力车企销售顾问告诉记者。

上述传统车企销售人员告诉记者,厂家提高了四季度的销售返点,并设置了额外的达成奖励,这促使销售团队更加主动地邀约客户、促成交易。

## 2025年车市将超预期增长

对于全年走势,乘联分会预测,在以旧换新补贴、新能源汽车购置税减免等政策持续推动下,2025年车市将实现超预期增长。

根据中国汽车工业协会最新发布的数据,2025年1—11月,全国汽车产销分别完成3123.1万辆和3112.7万辆,同比分别增长11.9%和11.4%,整体延续稳健增长态势。

从销售结构看,1—11月,国内汽车销量达2478.3万辆,同比增长9.7%;出口表现尤为亮眼,累计出口634.3万辆,同比增长18.7%,出口已成为拉动汽车市场增长的重要动力。

更值得关注的是,1—11月,新能源汽车产销分别完成1490.7万辆和1478万辆,同比分别增长31.4%和31.2%,新能源汽车销量占比达到新车总销量的47.5%。

记者了解到,除了常规的现金直降、保险补贴、赠送配置等,零息或低息贷款方案成为吸引消费者的重要手段。例如,有品牌推出“0首付2年0息”的金融政策,以降低购车门槛。部分车型还提供高额度的置换补贴,吸引燃油车车主换购。

第四季度也是新车发布的密集期。多家车企选择在此时推出年度改款、新增配置车型或特别版本,以“加量不加价”或“增配降价”的方式提升产品吸引力,刺激销量。同时,车企也全力保障产能和交付速度,力求将订单快速转化为实际销量数据。

值得一提的是,为吸引消费者预约试驾,有车企推出了“首次试驾幸运抽奖”活动,奖项设置颇具吸引力,包括旅游基金、汽车使用权等礼品。

乘联分会指出:“消费者受购车环境气氛因素牵制很大,由于热销车型的购买排队,很多消费者转而购买平销车型,这就推动了车市消费热度持续上升,新能源销量有进一步提升。”

汽车产销实现双位数增长,与国家一系列促消费政策密切相关。商务部数据显示,今年1—11月,全国消费品以旧换新带动相关商品销售额超过2.5万亿元,惠及超3.6亿人次;其中,汽车以旧换新数量超过1120万辆,政策激励作用显著。

对于全年走势,乘联分会预测,在以旧换新补贴、新能源汽车购置税减免等政策持续推动下,2025年车市将实现超预期增长。中国汽车工业协会副秘书长陈旭预判,2025年,中国汽车全年销量有望达到3400万辆,其中出口销量预计将突破680万辆,整体市场仍具较强增长潜力。

施更加积极有为的宏观政策,增强政策前瞻性、针对性、协同性,持续扩大内需,着力稳就业、稳企业、稳市场、稳预期,深入实施提振消费专项行动,优化“两新”政策实施;清理消费领域不合理限制措施,释放服务消费潜力。业内人士普遍认为,这将利好2026年车市。

“相关会议精神和政策文件释放出积极信号,有助于提振发展信心、稳定市场预期,全链条扩大汽车消费,为实现‘十五五’良好开局打下坚实基础。”陈士华说道。与此同时,他认为,新能源汽车销量继续保持快速增长,对稳定行业增长、优化结构发挥了重要支撑作用。

模式向本土化生产转型。

展望未来,车百会研究院分析称,出海将成为破解我国汽车市场规模瓶颈的一个重要路径。“我们应推动产业链供应链协同出海,在海外构建本地化生产、研发、服务体系。主机厂与物流、零部件企业需建立稳定的共建共享生态圈,通过技术标准输出、本地化合作等方式,实现从‘走出去’到‘走进来、走上去’的转变,尤其是在智能驾驶这一关键领域形成有针对性的出海协同体系。在出海策略上,应摒弃低价竞争模式,转向价值竞争与品牌竞争,着力提升品牌影响力与海外本地化运营能力,注重与当地经济、产业的协同发展,实现可持续的本地化运营,避免短期利益损害长期发展。”