

# 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。

## 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。

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。

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，新能源销量会有进一步提升。”

## 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。

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测，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达到680万辆，整体市场仍具较强增长潜力。

# 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顾问刘业(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的退出，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，汽车销量较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

称，受多地汽车以旧换新补贴政

策陆续退出影响，国内市场不少消费者对2026年新一轮政策安排存在观望情绪，这使得11月汽车内销终端市场承压。

记者关注到，2025年，国内车市受“两新”政策拉动明显。根据商务部数据，2025年前11个月，消费品以旧换新带动相关商品销售额超2.5万亿元，惠及超3.6亿人次。其中，汽车以旧换新超1120万辆。

不过，随着第四批690亿元

国补资金的逐步消耗，越来越多的地方暂停或调整了汽车以旧换新补贴活动。12月15日，信阳市商务局发布公告称，截至2025年12月15日，信阳市2025年汽车报

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。”

尽管11月以来进入12月以来，国内车市销量同比出现下滑，但从整体看，今年车市依旧保持较强韧性。中汽协数据显示，1—11月，我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。

陈士华表示，展望全年，汽

车内需市场在政策组合效应推

动下有效改善，新动能加快释

放，对外贸易展现较好韧性，汽

车产销量全年有望再创历史新高。

“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、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、深