

密集推出购置税“兜底”政策 车企年终开启“花式抢单”模式

来源：蔡俊安 发布时间：2025-11-16 19:40:18

中经记者 方超 石英婧 上海报道

（在江苏无锡一家智己汽车销售门店，广告屏在滚动播放“至高15000元品牌购置税兜底补贴”广告。方超 拍摄）

“我们最近推出了购置税‘兜底’政策，在11月11日前锁单可抢最后购置税兜底名额。”



日前，在江苏无锡一家智己汽车销售门店，销售经理韩宇峰（化名）向《中国经营报》记者介绍，以一辆全新智己L6为例，“如果没有我们的兜底政策，你明年提车会多支出1万多元”。

除了智己汽车外，记者不完全统计发现，自10月以来，已有极氪、别克、东风奕派、奇瑞汽车、小米汽车等十多家车企推出跨年购置税补贴方案，其中，不少车企推出的方案在订单锁单时间、最高补贴金额等方面相似，如补贴金额最高不超过1.5万元。

“车企通过推出购置税‘兜底’政策可以消除消费者顾虑，确保订单不流失。”中国汽车流通协会专家委员会委员章弘向记者表示，除了“抢单”外，在当下激烈的市场竞争中，

车企推出购置税“兜底”政策也意在形成自身的差异化竞争优势，通过“主动出击策略，以减少政策退坡对自身销量的影响”。

单车最高补贴1.5万元

“至高15000元购车尾款抵扣”“抢最后‘购置税兜底’名额”，日前在全国各大汽车品牌销售门店，车企正轮番掀起一阵购置税“兜底”政策宣传热潮。

近日，在江苏一家极氪汽车销售门店，销售经理刘浩（化名）就向记者表示，极氪近期推出了全系车型跨年购置税补贴方案。“比如说我们的极氪001焕新版、焕新极氪7X等热门车型，若在今年年底前无法完成交付给消费者，就可以享受购置税补贴。”

记者注意到，极氪汽车推出的跨年购置税补贴方案主要内容为，2025年11月30日24点前锁单的订单，若因极氪原因导致用户车辆在2026年开票交付，“极氪将提供购置税差额部分兜底，用户无须承担因购置税政策变化而产生的额外成本”。

而消费者关注的补贴金额，极氪汽车方面此前表示，以用户的订单在2026年与2025年分别需缴纳的购置税的差额为基准进行计算，最高不超过15000元。

无独有偶，除了极氪汽车外，东风奕派、奇瑞汽车等多家自主车企已陆续发布购置税“兜底”政策，除此之外，上汽奥迪、别克等合资品牌近期也官宣加入“补贴大军”。

以上汽奥迪为例，其针对奥迪E5 Sportback推出跨年购置税补贴计划。上汽奥迪方面表示，11月30日前抢先下单，如因非用户原因导致车辆在2026年交付，即可享受至高15000元的购置税补贴。上汽奥迪方面同时强调：“该计划覆盖目前在售的奥迪 E5 Sportback全系车型。”

进一步研究发现，在消费者关注的补贴金额、锁单时间等方面，不少车企推出的政策基本相似，多为最高补贴15000元，锁单时间则为11月30日24时前。

不过记者也注意到，各家车企推出的购置税“兜底”政策，覆盖范围多为旗下热门车型。如东风奕派方面就表示，购置税补贴方案适用车型包括东风奕派品牌旗下符合2026年减征购置税新能源汽车技术要求的产品，别克购置税补贴政策则针对别克至境L7车型。

“热销车型才有购置税兜底政策，卖得差的车怎么会有呢？”在记者日前实地走访中，一位汽车行业销售人士向记者直言，“像我们店一些非热门车型，都是现车，现车根本不需要政策刺激，您今天付款，明天我就能开出发票交车。”

或造成购车需求提前透支

在业内看来，车企密集推出购置税“兜底”政策，与购置税减免政策、车企争夺份额等多重因素息息相关。

如在购置税政策方面，在2024—2025年期间，消费者购买新能源汽车，免征车辆购置税，每

辆新能源车免税额不超过3万元，而对购置日期在2026—2027年期间的新能源汽车，则减半征收车辆购置税，其中，每辆新能源汽车减税额不超过1.5万元。

“车企兜底首先是要应对政策的变化。”章弘向记者表示，车企推出购置税补贴政策还有其自身存在交付周期的问题，有些热门车型交付周期长。“消费者锁单后可能无法在今年内提车，而为避免由此导致的订单流失，车企选择主动承担购置税差额。”

除此之外，多位行业人士向记者介绍，车企当下推出的购置税补贴政策，最重要的一点仍是“争夺市场份额”。在记者走访线下门店过程中，有汽车销售人士向记者直言：“目前已经是11月份了，不少品牌年度目标完成率还差一大截，再不‘拼一把’，年度销量就会很难看。”

公开信息显示，在今年前10个月，相较不少完成率刚过半的车企，吉利汽车、零跑汽车、上汽集团等车企年度目标完成率较高。以吉利汽车为例，今年1—10月，吉利汽车累计销量247.7万辆，同比增长44%，目前全年销量目标达成率83%。

在业内看来，当下车市竞争尤为激烈，车企若不主动出击，将在宣传、销售等层面陷入“被动”。章弘向记者表示，车企推出的购置税“兜底”政策，是希望通过“主动出击”，减少购置税政策退坡对自身销量的影响。章弘同时也认为，车企推出购置税补贴政策，或会带来加剧车企资金压力、生产成本抬升等挑战。

不过值得注意的是，在车企通过推出购置税补贴政策抢夺年底订单之时，该销售策略是否会影响车企明年一季度的销量也引发外界关注。

“根据我们测算，2026年—2027年，30万元以上和以下销售价格的车型，需要新增缴纳的购置税金额占总销售价格的比例分别为5%以下和5%。”华源证券研报认为，“从补贴影响的面积角度来看，预计90%的低价格带车型消费者对补贴退坡的感知都将比较明显，补贴退坡将较为确定地影响明年的总量需求。”

“对明年一季度的销量会有影响，购车需求提前透支可能性较大。”章弘同时认为，推出购置税补贴政策也会给车市竞争格局带来影响，相较头部车企，“尾部品牌或因补贴无力、产能不足等问题，面临更大销售压力，市场集中度可能进一步提高”。

（编辑：石英婧 审核：童海华 校对：颜京宁）

HTML版本：[密集推出购置税“兜底”政策](#) [车企年终开启“花式抢单”模式](#)