

购置税优惠退坡！明年买电车多花4千-7万，赶末班车吗？

来源：廖佩桦 发布时间：2025-11-11 10:01:10

“刚问完销售，12月31号前订车能全免购置税，过了元旦买同款车得多交1万2！”11月4日下午，在北京某新能源4S店，32岁的上班族李阳拿着报价单反复核算，原本还在犹豫的他当即决定交定金。随着2025年进入最后两个月，新能源汽车购置税优惠“退坡”的消息成了车市最热话题，不少像李阳这样的消费者都在赶“免税末班车”，各大4S店的客流量较上月暴涨了近七成。

这场关乎购车成本的政策调整，并非突然而至。早在2023年，财政部、税务总局等部门就联合发布《关于延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策的公告》，明确了分阶段的优惠安排：2025年12月31日前，新能源汽车继续享受全额免征购置税的福利；2026年1月1日至2027年12月31日，政策调整为“减半征收”，且每辆新能源乘用车的减税额设置1.5万元上限。这意味着，持续十余年的“免税午餐”即将结束，2026年起买车得重新掏购置税了。

购置税优惠退坡！
明年买电车多花
4千-7万，赶
末班车吗？



要算清明年买车多花多少钱，得先搞懂购置税的计算逻辑。关键公式是“购置税=购车价格（不含增值税）×税率”，目前市场上新能源车的售价基本包含13%的增值税，所以得

先把这部分剔除再算税。比如一辆标价22.6万元的电车，不含增值税价格是20万元（ $22.6 \div 1.13$ ），按照之前的免税政策，这20万对应的2万元购置税全免；2026年减半征收后，就得交1万元，相当于多花1万元。

不同价位的车型，成本涨幅差异很大，30万元（不含增值税）是明显的分水岭。咱们按常见价位段算笔明白账：

10万-20万家用车是主流，多花4000到1万元。以14.69万元的比亚迪秦PLUS EV为例，不含增值税价约13万元，2025年免税能省1.3万元；2026年按5%税率算，需缴6500元，多花6500元。要是选18.98万元的广汽埃安AION S，不含增值税价16.8万元，明年要多掏8400元，这笔钱够给新车贴套好膜、买齐保险了。

20万-30万中端车，成本增加1万到1.5万元。特斯拉Model 3后轮驱动版不含增值税价21.59万元，2025年免税省2.159万元，2026年需缴1.0795万元，多花1.0795万元。理想L6 Max版不含增值税价28.32万元，明年购置税1.416万元，比今年多花1.416万元，差不多是半年的油费钱。

30万以上高端车，多花的钱就没上限了。以53.98万元的蔚来ET5T为例，不含增值税价47.77万元，2025年能省4.777万元购置税；2026年按“全额税款减1.5万”算，需缴3.277万元，多花3.277万元。要是买100万元的豪华电车，不含增值税价约88.5万元，2026年得缴7.35万元，比今年多花7.35万元，相当于能再买辆入门级代步车。

为啥要设1.5万元的减税额上限？财政部此前解读时说得很明白，主要是为了让优惠资源更精准地流向普通消费者。现在新能源市场既有十几二十万的家用车，也有上百万的豪华车，要是完全“一视同仁”减半征税，高价车能享受到的优惠更多，反而不符合政策公平原则。设置上限后，30万元以下的家用车型能充分享受5%的税率优惠，而高价车型承担更多税款，既合理又公平。

政策变动催热了年末车市，10月全国新能源汽车零售量达132万左右，渗透率提升至60%左右，不少4S店都出现了“扎堆订车”的场景。在北京海淀的小鹏体验中心，销售顾问王磊最近忙得脚不沾地：“以前一天接待十几组客户，现在最少三十组，周末得加班到晚上九点。有客户怕赶不上免税，当场就刷定金，连试驾都省了。”他透露，热门车型的提车周期已经从之前的1周拉长到3周，部分颜色和配置还得排队。

车企们也抓住最后窗口期“冲量”，纷纷推出购置税补贴和限时优惠。小米汽车的力度最实在，宣布对全系车型提供购置税差额补贴，要是因为生产、运输问题导致2026年交付，直接通过减免尾款全额承担差价，最高补1.5万元，预计投入超20亿元。理想汽车针对i6车型推出限时权益，11月订车不仅能享5000元现金减免，还送智能冰箱和空气悬架，跨年交付的购置税补贴也照发。蔚来、极氪等品牌则放宽锁单期限，12月31日前锁单的客户，即便跨年交付也能领最高1.5万元的补贴券。

经销商层面的优惠也很给力。在北京朝阳的比亚迪4S店，宋PLUS EV除了厂家补贴，店里还额外送价值3000元的充电礼包，包含家用充电桩和安装服务。上海的广汽埃安门店推出“旧车置换补贴”，旧车估值超过5万元的话，再补2000元购置税差价。“现在订车相当于‘双重省钱’，既有国家免税，又有厂家和店里的优惠，比明年买划算太多。”上海经销商张经理说，最近置换客户占比提升了三成。

不过有几个关键细节得留意，不然可能白忙活。首先是时间节点，购置税优惠以发票日期为准，哪怕12月31号订车，要是发票开在2026年1月1号之后，照样享受不了免税。其次得确认车型在优惠目录里，只有列入工信部《减免车型目录》的纯电车、插混车（含增程式）才能享受，买车前最好让销售出示相关证明。最后，要是赶在年底订车，一定要和4S店签书面协议，明确约定交付时间和购置税补贴责任，避免跨年交付时产生纠纷。

有些消费者担心“现在买车会不会买贵了”，其实大可不必。经过十余年发展，我国新能源汽车产业已经很成熟，从1-9月的数据看，乘用车市场累计销量2124.6万辆，同比增长13.7%，其中中国品牌销量激增22.9%。激烈的市场竞争让车企不断压低利润，即便没有购置税优惠，不少车型的终端价格也很亲民，而且电池技术、续航里程、智能配置都比几年前有了质的提升。

也有人纠结“要不要等明年降价再买”，但从目前情况看，即便车企推出补贴，也很难完全覆盖购置税上涨的成本。以30万元的车型为例，明年多花的1.5万元购置税，厂家最多补1.5万元，相当于“持平”，但年末的现金优惠、置换补贴等福利可能就没了。要是买30万以上的车型，厂家补贴封顶1.5万元，剩下的差价还得自己掏，反而更不划算。

随着12月越来越近，车市的“末班车效应”还会更明显。不少消费者已经行动起来，在北京工作的张女士趁着周末带家人看车，她算过账：“看中的车现在买能省1.2万，刚好能覆盖孩子半年的奶粉钱，没必要为了等不确定的降价冒多花钱的风险。”在她看来，早买早用，还能避开春节前的提车高峰。

政策退坡的背后，是新能源汽车产业从“政策驱动”向“市场驱动”的转型。经过十余年的政策扶持，我国已经成为全球新能源汽车第一大国，技术、产能、产业链都具备了很强的竞争力，此时调整优惠政策，既能引导行业高质量发展，也能让公共资源更好地服务于民生需求。

现在距离免税窗口期结束只剩不到两个月，你看中的车型现在买能省多少钱？身边有朋友已经订车了吗？要是纠结不定，会不会趁着周末去4S店算笔细账？

HTML版本：[购置税优惠退坡！明年买电车多花4千-7万，赶末班车吗？](#)