

倒计时！2025全额免购置税，3类人再不买就亏大了

来源：许志峰 发布时间：2025-11-19 11:53:51

上周陪闺蜜去4S店看新能源车，销售小哥拿着计算器当场算账：“姐，你看中的这款32万的车，现在买一分购置税不用交，能省2.8万；要是等2026年新政实施，就得交1.5万，直接多花1.3万！”作为刚在10月提了新能源车的车主，我太懂这种“早买早赚”的心情——手里攥着财政部的官方公告，再结合自己谈价、避坑的真实经历，今天就把2026购置税新政扒透，用具体数据、真实场景帮你判断：今年到底该不该买车？不同需求怎么选才不亏？

身边不管是刚需换车的同事，还是观望已久的朋友，最近都在问：“30万以上的车是不是今年买最划算？”“年底订车会不会没现车？”“换电车型真能省更多税？”这些问题我全经历过，今天一次性说清，从政策解读到省钱技巧，再到避坑指南，全是干货，看完直接能落地，帮你少花冤枉钱。

一、先搞懂新政核心：不是取消优惠，是“红利缩水”，差额真金白银

很多人看到“新政”就慌了，以为2026年新能源车就没有购置税优惠了，其实是误解！根据财政部、税务总局、工信部2023年第10号公告，优惠政策是“逐步退坡”，不是直接取消，核心差异就两点，用表格一看就懂：

新能源车辆 2026年1月开始 不在全免购置税 将减半征收购置税!



2025年02月22日 星期六

请输入关键词

财政部

搜索

网站地图

当前位置: 首页 > 政策发布

关于延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策的公告

财政部 税务总局 工业和信息化部公告2023年第10号

为支持新能源汽车产业发展，促进汽车消费，现就延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策有关事项公告如下：

- 一、对购置日期在2023年1月1日至2025年12月31日期间的新能源汽车免征购置税，其中：每辆新能源乘用车免税额不超过**3万元**；对购置日期在2026年1月1日至2027年12月31日期间的新能源汽车减半征收购置税，其中：每辆新能源乘用车减税额不超过**1.5万元**。

购置日期按照机动车销售统一发票或海关报关单上注明的日期确定。

享受车辆购置税减免政策的新能源汽车，是指符合新能源汽车产品技术要求的新能源汽车。插电式混合动力（含增程式）汽车、燃料电池汽车，新能源汽车产品技术要求由工业和信息化部会同财政部、税务总局根据新能源汽车技术发展、标准体系发展和车型变化情况制定。

新能源乘用车，是指在设计、制造和技术特性上主要用于载运乘客及其随身行李和（或）临时物品，包括驾驶员座位在内最多不超过9个座位的新能源汽车。

趁着今年有国补和省补
还是全免税
不要再做等等党了



东梦汽车网
DONGMENGQICHEWANG

时间 优惠政策 单辆车最高优惠额度 计算逻辑（以车价为例）

2025年12月31日前 全额免征购置税 不超过3万元 购置税=车价÷1.13×10%，比如33.9万的车，免税后省3万（33.9÷1.13×10%=3万）

2026年1月1日-2027年12月31日 减半征收购置税 不超过1.5万元 购置税=车

价 $\div 1.13 \times 5\%$ ，同样33.9万的车，只能省1.5万

这里要划重点：33.9万是“全额免税”的临界点，超过这个价格，2025年最多也只能省3万（比如50万的车，购置税约4.42万，但政策上限3万，实际省3万）；2026年不管车价多高，最多只能减1.5万。

我自己买的是一辆28万的新能源车，当时算下来购置税能省2.47万，这笔钱直接用来加装了全景天窗和座椅加热，相当于厂家白送配置。而我另一个朋友本来想等明年买40万的车，现在一算：今年买省3万，明年买省1.5万，多花1.5万，足够给车做5年的保养，还能剩下钱买个车载冰箱，果断决定这个月订车。

可能有人觉得“差一万多不算啥”，但对普通家庭来说，这可是实打实的开支——省下来的钱能给孩子报半年兴趣班，能覆盖一年的油费/电费，甚至能换个最新款的手机。而且要注意：2025年是全额免税的最后一年，这种“白捡钱”的机会，错过就真没了。

二、三类人群精准决策：你属于哪一种？对应方案直接抄

买车不能盲目跟风，得结合自己的需求来。我结合身边朋友的真实案例，分三类人群给出具体建议，每个方案都有数据支撑，避免你踩“早买亏”或“晚买贵”的坑：

1. 刚需用车+预算30万以上：现在冲！越贵省越多，双重优惠叠加更香

如果你的旧车已经开了五六年，维修费用越来越高，或者近期有硬性需求（比如结婚、生孩子、通勤距离从10公里涨到30公里），而且预算在30万以上，那现在就是买车的最佳时机，没有之一。

原因很简单：30万以上的车型，今年买能享受全额免税，和2026年的差额最大。给大家算笔明白账：

- 30万的车：2025年省2.65万，2026年省1.32万，差额1.33万；
- 40万的车：2025年省3万（政策上限），2026年省1.5万，差额1.5万；
- 50万的车：2025年省3万，2026年省1.5万，差额1.5万。

而且现在买还能赶上车企的“年终冲量补贴”。我订车的时候，销售说10-11月是车企冲业绩的关键期，很多车型不仅有现金优惠（我那款车优惠了8000元），还能送终身免费基础保养、充电枪、车膜等实用赠品。我隔壁小区的大哥，10月初订了一辆38万的新能源车，购置税省3万，厂家冲量补贴1.2万，再加上地方政府的新能源补贴5000元，总共省了4.7万，比平时买划算太多。

这里要提醒大家：刚需用户别纠结“会不会还有更优惠的活动”，年底是车市旺季，需求集中释放，热门车型很可能会涨价或加装饰包，早订车不仅能锁定优惠，还能优先提车。我闺蜜本来想等12月再订，结果销售说她看中的那款车现车只剩3台，12月大概率要等车1-2

个月，还不一定能保证12月31日前开票，果断当场付了定金。

2. 预算30万以下+不急用车：可观望！明年仍有优惠，还能等新款

如果你的预算在30万以下，主要是家用代步，而且现在的车还能正常开，那不用急着跟风买车，观望一下更稳妥。

一方面，30万以下的车型，2025年和2026年的购置税差额不算大。比如20万的车，2025年省1.77万，2026年省1.5万，差额只有2700元，这个差价完全可以接受；15万的车，2025年省1.33万，2026年省1.15万，差额才1800元，没必要为了这点钱打乱自己的用车计划。

另一方面，2026年很多车企会推出新款车型，不仅能满足更严格的技术要求（比如更长的续航、更低的电耗），还可能搭载更先进的配置。我一个做汽车媒体的朋友说，2026年上半年会有一批搭载固态电池的入门级车型上市，续航能达到600公里以上，充电速度也更快，对于预算有限的家用车用户来说，等新款能买到更靠谱的技术。

不过这里有个小技巧：如果明年有想买的新款车型，而且厂家现在有“跨年保价政策”，可以在12月31日前先订车，约定明年提车，发票今年开。这样既能享受2025年的全额免税优惠，又能等到新技术车型，相当于“鱼和熊掌兼得”。我同事就这么操作的，11月初订了一款明年2月上市的新款新能源车，现在锁单能省1.6万购置税，还能优先提车，太机智了。

3. 技术控+追求性价比：锁定“换电车型”，车电分离能多省一笔

如果你是科技爱好者，既想享受新技术，又想最大化省钱，那一定要关注“换电模式”的新能源车。这里有个很多人不知道的省钱秘诀：换电车型可以“车身和电池分开核算、分开发票”，购置税只按车身价计算，电池部分不用缴税，相当于直接砍掉了电池的税费。

根据财政部的公告，换电模式新能源车只要满足相关技术标准，就能享受这个政策。我给大家举个真实例子：一台带电池总价40万的换电车型，车身价30万，电池价值10万。

- 如果全款买带电池的车，发票价40万，2025年虽然能全额免税，但已经达到3万的上限；
- 如果选择“车身购买+电池租赁”的模式，只按30万车身价开票，不仅能享受全额免税（省2.65万），还能降低首付压力（不用一次性付电池的10万），而且电池的租金每月也就几百块，长期下来更划算。

更关键的是，2026年新政实施后，换电车型的优势更明显。同样是40万的换电车型，2026年买带电池的车要交1.5万购置税；而选择车电分离，车身价30万，只需要交1.32万购置税，直接省了1800元。而且电池租赁期间，厂家还负责电池的维护和更换，不用担心里程衰减的问题，对技术控来说太友好了。

不过要注意：别为了省税选择“假换电”车型。有些车企为了避税，人为压低车身价、

抬高电池租金，这种操作不仅破坏市场秩序，还可能面临税务风险，后期可能会被追缴税款。买车时一定要确认车型符合工信部的换电技术标准，而且厂家能提供正规的换电服务，避免踩坑。

三、2025年底购车避坑指南：这5个细节没注意，省的钱全白花

我身边有个朋友，本来想赶在年底买新能源车省购置税，结果因为没注意开票时间，提车后发票没在12月31日前开出来，最后没能享受全额免税，多花了1.8万，追悔莫及。所以买车不仅要选对时间，还要避开这些坑：

1. 开票时间>提车时间：12月31日前开票是核心，别被“提车”误导

很多人以为只要在12月31日前提车就能享受优惠，其实不是！政策明确规定，“购置日期”以机动车销售统一发票的开具日期为准，不管你什么时候提车，只要发票是在2025年12月31日前开的，就能享受全额免税；如果发票开在2026年1月1日之后，哪怕车是12月提的，也只能享受减半优惠。

我订车的时候，特意和4S店在合同里写明“2025年12月25日前完成开票”，而且要求销售在开票后第一时间发给我确认。现在很多热门车型的交付周期要1-2个月，比如小米某款车型的预计交付时间就长达40周，蔚来部分车型要排到明年3月，所以一定要提前订车，并且在合同里明确开票时间，避免因交付延期导致错过优惠。

2. 问清“现车情况”：别轻信“年底有车”，热门车型可能要加价

10-12月是购车旺季，很多4S店会故意说“现车紧张”，诱导你加价提车或者购买高价装饰包。我去谈价的时候，就有销售说“你看中的这款车现车只剩1台，要加5000元装饰才能提车”，我直接转身就走，换了另一家4S店，不仅没加价，还多送了两次保养。

所以买车时一定要货比三家，多问几家4S店的现车情况和提车周期。如果没有现车，要在合同里写明“无强制装饰包”“不加价”，并且约定延期交车的赔偿方案（比如每天赔偿车价的千分之一），避免被经销商套路。

3. 确认“保价政策”：年底车企冲量可能降价，别买贵了

为了完成年度销量目标，很多车企会在12月推出更大力度的现金优惠，比如我买的那款车，10月优惠8000元，11月优惠就涨到了1.2万元。所以订车时一定要问清经销商“是否支持保价”，如果在提车前进价下降，能不能退还差价。

我订车时就和销售确认了保价政策，并且写在了合同里，后来11月车型降价，4S店给我退还了4000元差价，相当于又多省了一笔。另外，还要关注车企的跨年补贴政策，现在理想、奇瑞、蔚来等近20家车企都推出了购置税补贴方案，只要在11月30日前锁单，即使明年提车，差额也由车企承担，最高能补1.5万元，相当于双重保障。

4. 赠品要“实用”：别要脚垫、车膜，优先选保养、充电卡

年底4S店的赠品套路很多，看似送了“价值8000元大礼包”，其实里面都是廉价的脚垫、车膜、香水，实际价值也就几百块。我谈价的时候，直接拒绝了这些赠品，要求换成“3次基础保养+1000元充电卡”，这些都是后期用车必须花的钱，相当于直接省钱。

这里给大家一个参考：基础保养一次大概500-800元，3次就是1500-2400元；1000元充电卡能满足近1万公里的通勤需求，比脚垫、车膜实用多了。谈价的时候可以直接说“我不要装饰礼包，能不能换成保养或者充电卡”，大多数经销商为了成交都会同意。

5. 警惕“低价避税”陷阱：车价不能低于备案价，避免后期补税

有些经销商为了帮消费者省税，会建议“低开发票”，比如车价25万，发票开20万，看似能多省4425元购置税，但风险很大。首先，车价低于工信部备案价，可能无法享受新能源汽车补贴；其次，后期如果车辆发生事故，保险公司会按发票价定损，会少赔很多钱；最后，这种行为属于偷税漏税，一旦被税务部门查到，不仅要追缴税款，还要缴纳滞纳金，得不偿失。

我订车的时候，销售也提过“可以低开发票省点税”，我直接拒绝了。买车是大事，不能为了一点小利冒风险，按实际成交价开票，虽然多交了一点税，但后续没有后顾之忧，更放心。

四、我的观点：政策退坡是必然，买车终究看“需求”，别被焦虑裹挟

作为刚提车的车主，我觉得这次购置税新政调整是好事。新能源汽车行业发展到现在，已经不需要靠全额补贴来扶持了，政策退坡能倒逼车企提升技术、优化服务，而不是靠低价竞争。对消费者来说，虽然2026年优惠缩水了，但依然能享受减半政策，而且能买到更先进、更靠谱的车型，长期来看更划算。

不过也不用被“年底不买就亏了”的焦虑裹挟。如果确实有刚需，而且预算合适，现在买确实能省一笔钱；如果用车需求不迫切，或者想等新技术车型，观望一下也没关系。买车终究是为了满足自己的需求，而不是为了追政策红利，盲目跟风买车只会后悔。

我身边有个同事，本来没有换车需求，看到大家都在赶年底优惠，冲动订了一辆25万的新能源车，结果现在旧车卖不出去，新车也用不上，每个月还要还车贷，压力很大。所以一定要理性看待政策，结合自己的实际情况做决定，才是最明智的选择。

五、互动提问：你会赶在今年买新能源车吗？

最后想问问大家：你现在有买新能源车的计划吗？预算是多少？会因为2026年购置税新政提前买车，还是打算观望？

如果你已经订车或者提车了，不妨在评论区分享一下你的车型、成交价和省了多少购置

税，给准备买车的朋友做个参考；如果你还在纠结，也可以把你的需求（比如日常通勤距离、是否跑高速、预算范围）告诉我，我会帮你分析什么时候买、买哪类车型最划算。

买车是大事，尤其是在政策调整的关键节点，多做功课、多对比，才能买到性价比高、适合自己的车。希望这篇文章能帮到大家，也欢迎大家转发给身边准备买新能源车的朋友，让更多人避开坑、算对账！

HTML版本： [倒计时！2025全额免购置税，3类人再不买就亏大了](#)