

海口展厅挤爆，车企慌了，技术才是真门票

来源：陈扬菱 发布时间：2025-11-19 12:00:44

现在去海口的新能源车店，人特别多，就像赶集一样热闹，销售员说最近订单增加了快六成，展厅里现车堆得满满的，连下班时间都往后推了，顾客们不是来看车的，而是来抢车的，因为明年一月起，购置税要从全免变成减半，大家都知道，晚买一个月，就要多花几千块钱。

南京的店里也是这样，他们专门派人给顾客讲解政策，拿着展板仔细说明，就怕大家犹豫错过了机会，有些顾客冲着省税的好处直接下单，连试驾都没做，一些车型开始排队提车，甚至有的经销商悄悄加价，这不是涨价，是担心你后悔没早点买。



这个政策其实不是在打压整个行业，是在筛选企业，过去靠低价打市场的方式已经不够用了，现在必须比拼技术实力，比如电池的效率、续航的实际表现、智能驾驶的功能，这些才是将来能够享受免税的关键，比亚迪和小鹏这样的大厂已经在研发固态电池和800V高压平台，规模小的品牌如果没有真正的技术积累，往后的竞争压力只会更大。

国家调整新能源车政策有三个原因，一是去年对新能源车免征的税额超过一千亿元，今年预计接近一千三百亿元，财政压力比较大，二是市场已经趋于饱和，新能源车渗透率超过百分之四十，增长速度明显放缓，不再需要靠补贴来吸引消费者，三是欧美市场正在提高进口门槛，中国汽车要想顺利出口，必须依靠过硬的技术实力，政策也需要与国际接轨，不能单靠过去的红利优势。

有些经销商过去依靠政策补贴维持经营，现在突然失去这种保护措施，他们感到十分紧张，于是开始培训销售人员重点介绍车辆每年能节省多少电费，而不是强调减免多少税款，实际上这种做法更合理，因为汽车销售不能只依赖政策推动，而是要通过实际的驾驶体验和优质服务来赢得客户认可。

一辆售价十五万的汽车，从明年开始需要缴纳七千五百元的税款，而过去这笔费用为零，插电混动车型受到的影响最为明显，因为它们之前主要依靠免税政策来维持价格优势，现在政策调整后，真正有实力的品牌才能持续发展，那些缺乏技术积累、只靠宣传口号的厂商，估计在年后就会被市场淘汰。

HTML版本： [海口展厅挤爆，车企慌了，技术才是真门票](#)