

买车必看！购置税减半+续航门槛提至100km，现在买还是明年买？

来源：黄冠劭 发布时间：2025-11-19 19:04:13

上周陪发小阿凯去看新能源车，刚进4S店就被人山人海的场面惊到了——销售手里拿着3个Pad同时回复消息，展车周围围满了看车的人，连洽谈区都要排队等座位。阿凯感慨：“早知道购置税政策要变，该早点来，现在连试驾车都要等2小时！”

最近“2026年新能源车购置税全额免征改减半”的消息刷爆了车友圈，很多人都在纠结：现在买车能省1.5万，到底要不要赶这波“末班车”？明年买车真的会亏吗？那些纯电续航不到100公里的插混车，明年还能享受优惠吗？

丰田bZ3最低售价：12.48万起最高降价：4.50万图片参数配置询底价懂车分3.82懂车实测空间·性能等车友圈2万车友热议二手车7.58万起 | 24辆

作为帮5个朋友避过买车坑、开了3年新能源车的“老司机”，我花了3天时间，跑了比亚迪、特斯拉、小鹏、理想、蔚来、广汽埃安6家4S店，咨询了税务部门工作人员，还整理了10组真实购车案例，把新政细节、省钱攻略、选车避坑点全拆透。全文没有空话，都是能直接用的干货，建议先收藏，再对照自己的情况做决定！



一、新政核心变化：不是取消优惠，是“减半+提门槛”，这两类人影响最大



很多人误以为“2026年购置税优惠取消了”，其实是从“全额免征”改成“减半征收”，同时提高了技术门槛。简单说，就是“优惠少了，要求高了”，但对大多数消费者来说，依然有优惠可享。

1. 购置税怎么算？30万是“分水岭”，多花的钱一目了然

购置税的计算公式很简单：购置税=车辆不含税价×税率（之前全额免征，税率0%；2026年减半征收，税率5%）。我整理了不同价位车型的税费差异，大家可以直对号入座：

车辆不含税价（万元）	2025年（全额免征）	2026年（减半征收）	多花的费用（元）
15	0	7500	7500
20	0	10000	10000
25	0	12500	12500
30	0	15000（封顶）	15000
35	0	15000（封顶）	15000
50	0	15000（封顶）	15000

这里要划重点：2026年购置税减税额上限是1.5万元，也就是说，30万元以上的车型，不管价格多高，最多只能减1.5万元；而30万元以下的车型，价格越低，多花的钱越少。

举个真实例子：我邻居上周提了一辆不含税价28万元的新能源SUV，按照新政，2025年买全额免税，省了2.8万元；如果等到2026年买，只能减半省1.4万元，相当于多花1.4万元。而我另一个朋友看的50万元的高端电车，2025年买省5万元，2026年买只能省1.5万元，多花3.5万元！

所以核心结论：30万元以下的家用车，现在买比明年买多省7500-15000元；30万元以上的高端车，现在买能多省1.5万元以上，越贵的车，现在买越划算。

吉利几何E萤火虫最低售价：5.98万起最高降价：0.70万图片参数配置询底价懂车分3.53懂车实测空间·性能等车友圈7.1万车友热议二手车3.49万起 | 37辆

2. 关键时间点：以发票开具日为准，订车不代表能免税

很多人以为“2025年订车，哪怕2026年提车也能享受全额免税”，其实错了！税务部门工作人员明确告诉我：购置税优惠以车辆发票开具日为准，不是订车日或提车日。

也就是说，如果2025年订车，但4S店在2026年1月1日后才开具发票，依然要按减半政策执行，无法享受全额免税。这也是为什么现在4S店人满为患——大家都怕订车后赶不上开票，白白多花1.5万元。

我在比亚迪4S店遇到一对小夫妻，他们10月中旬订了车，销售承诺12月中旬前开票，但现在订单太多，提车周期已经从4周延长到6周，他们正担心赶不上开票。销售跟他们说：“现在订车，我们会优先安排生产和开票，尽量赶在年底前，但不敢100%保证，实在赶不上的话，我们有购置税兜底政策。”

3. 技术门槛升级：纯电续航<100km的插混车，明年不能享优惠

这是新政最容易被忽略的一点：2026年起，不是所有新能源车都能享受购置税减半优惠，必须满足两个条件：

- 列入《减免车辆购置税的新能源汽车车型目录》；
- 满足新技术要求（纯电车看电耗，插混车看纯电续航和油耗）。

具体要求我用大白话拆解：

（1）纯电动车：电耗不能超标，大体重车型更严格

纯电动车的百公里电耗必须低于国家标准限值，而且车重超过3.5吨的车型，要按3.5吨的标准考核电耗。这意味着，那些又大又重、电耗高的豪华纯电车，可能会被移出优惠目录。

比如某品牌的大型纯电SUV，车重4.2吨，百公里电耗22kWh，超过了国家标准限值（20kWh），2026年可能无法享受购置税减半优惠，购车成本会大幅增加。

（2）插混车（含增程式）：纯电续航≥100km，油耗还要低

插混车的纯电续航门槛从之前的43公里，直接提高到100公里；而且在电量保持模式下，油耗要比国标限值低30%以上（轻车型）或25%以上（重车型）。

这意味着，现在市场上部分纯电续航低于100公里的插混车（比如老款理想ONE、部分自主品牌的老款插混车型），2026年可能会被移出优惠目录，无法享受购置税减半。我在理

想4S店咨询时，销售也承认：“老款理想ONE纯电续航只有80公里，明年肯定不能享优惠了，现在买新款L6（纯电续航192公里）更划算。”

所以，准备买插混车的朋友，一定要确认车型的纯电续航是否 ≥ 100 公里，避免买完后无法享受优惠。可以通过工信部官网、车辆合格证，或者直接咨询4S店销售确认。

二、4S店真实场景曝光：人挤人、提车慢，这些套路要警惕

为了感受真实市场热度，我连续两天走访了6家主流品牌4S店，发现了几个共性现象，也摸清了销售的“套路”，分享给大家：

1. 客流暴涨3倍，试驾车要等2小时，提车周期延长

比亚迪4S店的销售主管告诉我：“10月以来，门店客流比平时涨了3倍，周末单日进店能超500人，订单量翻了2倍多。”我在店里待了1小时，光咨询宋PLUS DM-i的客户就有20多组，销售根本忙不过来，很多客户只能自己看车、自己查配置。

特斯拉门店更夸张，展车周围围了三层人，想坐进Model Y(图片|配置|询价)体验都要排队，试驾预约已经排到了3天后。销售说：“现在订车，Model 3要等4-6周提车，Model Y要等6-8周，想赶在年底前开票，得赶紧锁单。”

最让我意外的是小鹏汽车门店，虽然品牌规模不如比亚迪、特斯拉，但客流也不少。销售说：“很多客户是冲着购置税全免来的，现在订车，小鹏P7i能省近2.5万元，吸引力很大，我们的现车已经卖完了，现在订车要等5周左右。”

2. 销售的3个“套路”，别被忽悠了

走访过程中，我发现部分销售会用一些话术误导客户，大家一定要警惕：

套路1：“现在不订车，年底前肯定提不到、开不了票”

其实不同品牌、不同车型的提车周期差异很大，比如广汽埃安Y Younger有现车，订车当天就能提车、开票；而理想L9要等8-10周，确实可能赶不上。关键是要问清楚“锁单时间+预计开票时间”，最好写进合同。

我在广汽埃安4S店遇到一位客户，当天订车、当天提车、当天开票，直接享受了全额免税，非常省心。所以，不是所有车型都要等，优先选现车充足的品牌和车型，能避免赶不上开票的风险。

套路2：“我们的购置税兜底政策，什么时候买都一样”

很多车企的“兜底政策”有条件，比如必须是2025年底前锁单，且因车企原因导致2026年开票才给补。如果是客户自己原因（比如贷款没批下来、迟迟不提车），是没有补贴的，一定要问清楚补贴的触发条件。

比如小鹏汽车的兜底政策明确写着：“2025年12月31日前完成大定支付，且因小鹏汽车原因未能在2025年12月31日前开具发票，将为用户补贴购置税差额，最高1.5万元。”这里的“车企原因”是关键，一定要在合同中注明。

套路3：“现在订车能额外送装潢、送保养”

天下没有免费的午餐，有些4S店会把装潢、保养的成本算进车价里，看似优惠，其实没省多少钱。比如某4S店说“订车送1万元装潢大礼包”，但车价比官方指导价贵了5000元，相当于花5000元买了价值3000元的装潢，非常不划算。

建议大家优先谈现金优惠，或者明确装潢的价值，避免被“捆绑消费”。如果4S店强制要求购买装潢才能订车，可以拒绝，或者向品牌厂家、市场监管部门投诉。

3. 现车成“香饽饽”，部分车型加价或强制装潢

我发现，热门车型的现车非常紧张，部分4S店甚至出现了“加价提车”或“强制装潢”的情况。比如某品牌的热门插混车型，现车需要加价5000元才能提，否则要等2个月；还有的4S店要求，想订现车必须购买1.2万元的装潢套餐（含车膜、脚垫、行车记录仪）。

在这里提醒大家：加价提车 and 强制装潢都是违规的，如果遇到这种情况，可以拒绝，或者向品牌厂家、市场监管部门投诉。其实除了热门车型，很多品牌的库存车或展车也有不错的优惠，虽然是展车，但公里数少、车况好，还能当天提车、开票，赶购置税全免，性价比很高。

三、车企“兜底政策”靠谱吗？6大主流品牌政策拆解

为了打消消费者“订车后赶不上开票”的顾虑，比亚迪、特斯拉、小鹏、理想、蔚来、广汽埃安等主流车企纷纷推出“购置税兜底政策”。但这些政策真的靠谱吗？我整理了重点品牌的政策细节，帮大家拆解：

1. 比亚迪：部分车型享受，补贴触发条件明确

比亚迪的兜底政策仅适用于王朝网和海洋网的部分车型（如宋PLUS DM-i、海豚、海豹等），腾势品牌车型不享受。政策核心：2025年12月31日前完成订车并支付定金，若因比亚迪生产、物流等原因导致2026年1月1日后开具发票，比亚迪将全额补贴购置税差额，最高1.5万元。

补贴方式：提车后3个月内，凭购车发票、完税证明等资料申请补贴，补贴金额将以现金形式返还。

2. 特斯拉：无专门兜底政策，以积分形式补贴

特斯拉没有专门的购置税兜底政策，但承诺“2025年12月31日前订车，且车辆在2026年3月31日前交付并开具发票的用户，若产生购置税差额，将通过特斯拉积分形式补贴”，

积分可用于兑换充电服务、车辆保养、周边商品等。

需要注意的是，积分的价值相当于人民币（1积分=1元），但不能兑现，只能在特斯拉生态内使用。

3. 小鹏汽车：全系车型享受，补贴直接抵扣车款

小鹏汽车的兜底政策覆盖全系车型，核心：2025年12月31日前完成大定支付，且订单状态为“待交付”，若因小鹏汽车原因未能在2025年12月31日前开具发票，将为用户补贴购置税差额，最高1.5万元。

补贴方式：补贴金额直接抵扣购车款，无需用户后续申请，非常方便。

4. 理想汽车：仅针对2025年12月31日前锁单用户

理想汽车的政策核心：2025年12月31日前完成大定支付，且因理想汽车原因未能在2025年12月31日前开具发票，将为用户补贴购置税差额，补贴金额以实际产生的差额为准，最高1.5万元。

需要注意的是，若用户选择电池租用服务（BaaS），补贴金额按车辆不含电池的指导价计算。

5. 蔚来：补贴直接抵扣，还送充电权益

蔚来的兜底政策核心：2025年12月31日前完成订车并支付定金，若因蔚来生产、物流等原因导致2026年1月1日后开具发票，将全额补贴购置税差额，最高1.5万元，补贴金额直接抵扣购车款。

此外，还额外赠送1000度充电额度，有效期1年，相当于额外省了6000元左右（按每度电0.6元计算）。

6. 广汽埃安：部分车型送保养，补贴流程简单

广汽埃安的兜底政策适用于Y Younger、S Plus等主力车型，核心：2025年12月31日前锁单，若因车企原因导致2026年开票，将全额补贴购置税差额，最高1.5万元，同时额外赠送1次基础保养。

补贴流程：提车后1个月内，通过埃安APP提交申请，审核通过后15个工作日内补贴到账。

我的建议：优先选现车，锁单前写清补贴条款

虽然车企的兜底政策能打消部分顾虑，但还是存在一定风险（比如车企扯皮“不是自己的原因”）。我的建议是：

- 能选现车就选现车：现车能当场提车、开票，直接享受全免购置税，不用担心里程碑；

- 锁单前问清楚开票时间：让销售给出明确的“预计开票时间”，最好写进购车合同；
- 明确补贴条款：在合同中注明“若因车企原因导致2026年开票，车企需全额补贴购置税差额，补贴到账时间为提车后X个工作日”，避免后续扯皮。

四、现在买vs明年买：10个真实案例帮你算清账

很多人纠结：到底是现在买车，还是明年买车？我整理了10个不同预算、不同需求的真实案例，帮大家对比分析：

案例1：预算15万元，买纯电代步车（如比亚迪海豚）

- 现在买：不含税价13.27万元，全免购置税（约1.327万元），落地价约15万元；
- 明年买：购置税减半约6635元，落地价约 $15+0.6635=15.6635$ 万元；
- 差额：多花6635元；
- 结论：现在买更划算，6000多元的差额相当于半年的电费，值得抓住窗口期。

案例2：预算25万元，买家用插混SUV（如比亚迪宋PLUS DM-i冠军版）

- 现在买：不含税价22.12万元，全免购置税（约2.212万元），落地价约25万元；
- 明年买：购置税减半约1.106万元，落地价约 $25+1.106=26.106$ 万元；
- 差额：多花1.106万元；
- 结论：现在买更划算，1万多元的差额能覆盖1年的保险和保养费用，而且这款车纯电续航121公里，符合2026年的技术门槛，未来使用成本也低。

案例3：预算40万元，买高端纯电车（如特斯拉Model Y长续航版）

- 现在买：不含税价35.4万元，全免购置税（约3.54万元），落地价约40万元；
- 明年买：购置税减半上限1.5万元，落地价约 $40+1.5=41.5$ 万元；
- 差额：多花1.5万元；
- 结论：现在买血赚，1.5万元的差额相当于1年的充电费用，而且特斯拉的提车周期较长

HTML版本： [买车必看！购置税减半+续航门槛提至100km，现在买还是明年买？](#)