

新能源汽车购置税2026年起全免转减半

来源：刘佳宇 发布时间：2025-11-19 21:55:50

上周末陪发小去看新能源汽车，刚进4S店就被人山人海的场面惊到了——销售顾问手里拿着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。发小感慨：“早知道政策要变，该早点来，现在连试驾车都要等2小时！”

作为常年关注汽车行业的“老司机”，我太懂大家的焦虑：2026年1月1日起，新能源汽车购置税从“全免”改成“减半”，这意味着之后买车要多花几千甚至1.5万元。但网上消息杂乱，有人说“现在买血赚”，有人说“车企会补差价不用急”，还有人担心“自己的车不符合新政策”。

为了帮大家摸清真相，我花了3天时间，跑了本地6家主流品牌4S店，咨询了车管所、税务部门的工作人员，还采访了5位近期提车的车主，整理了这份“真实场景+数据支撑+实操攻略”的万字长文。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。

新能源汽车消费 高峰来袭 购置税 2026年起全免 转减半



一、购置税政策到底怎么变？一张表看懂“省多少钱”

首先明确核心政策变化：2025年12月31日前买车，全额免购置税；2026年1月1日-2027年12月31日，减半征收，最高减税额从3万元降到1.5万元。很多人对“购置税”没概念，先给大家算笔明白账：

购置税的计算公式是：购置税=购车发票价÷（1+13%）×10%（13%是增值税税率）。简单说，车价越高，购置税越高，能省的钱也越多。

我整理了不同价位新能源车的购置税差额，大家可以直对号入座：

车辆指导价（万元） 2025年底前（全免） 2026年后（减半） 多花的费用（元）

10 0 4425 4425

15 0 6637 6637

20 0 8850 8850

25 0 11062 11062

30 0 13274 13274

35 0 15000（上限） 15000

40 0 15000（上限） 15000

举个真实例子：我邻居上周提了一辆指导价28万元的新能源SUV，按照公式计算，购置税原本是 $280000 \div 1.13 \times 10\% \approx 24779$ 元，现在全免，直接省了近2.5万元；如果他等到2026年买，只能减半省12389元，相当于多花1.2万多元。

这里要注意一个误区：很多人以为“减税额上限1.5万元”是所有车都能省1.5万，其实是超过35万元的车，购置税减半后最高只能减1.5万。比如指导价50万元的车，原本购置税约44248元，全免省4.4万，2026年后减半只能省1.5万，多花2.9万多元。

所以核心结论：车价越高，现在买车省的钱越多；10-35万元的主流家用车，差额在4000-1.5万元之间，确实值得抓住最后窗口期。

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，我连续两天走访了比亚迪、特斯拉、小米、理想、蔚来、长安深蓝6家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

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体验都要排队，试驾车预约已经排到了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，想赶在年底前提车，得赶紧锁单。”

最让我意外的是小米汽车门店，虽然品牌推出时间不长，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，小米SU7 Max版能省近2.8万元，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”——其实不同品牌、不同车型的提车周期差异很大，比如长安深蓝SL03有现车，订车当天就能提；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+预计交付时间”，最好写进合同。

- 套路2：“我们的补贴能抵消购置税差额，什么时候买都一样”——很多车企的“跨年补贴”有条件，比如必须是2025年底前锁单，且因车企原因导致跨年交付才给补。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。

- 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。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”。

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：加价提车和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，赶购置税全免，性价比很高。

三、车企“跨年补贴”靠谱吗？16家主流品牌政策拆解

为了打消消费者“订车后跨年交付”的顾虑，小米、理想、蔚来、长安等16家主流车企纷纷推出“跨年购置税补贴方案”。但这些补贴真的靠谱吗？我整理了重点品牌的政策细节，帮大家拆解：

1. 补贴的核心规则：只补“车企原因”的跨年交付

几乎所有车企的补贴政策都有一个核心条件：2025年12月31日前完成锁单并支付定金，若因车企生产、物流等原因导致2026年1月1日后交付，车企将全额补贴购置税差额（最高1.5万元）。

如果是以下情况，车企不补贴：

- 客户锁单后，迟迟不支付尾款、不配合办理提车手续；
- 客户自己要求延迟交付（比如想等年后再提车）；
- 因客户个人资质问题（比如贷款审批不通过、上牌资料不全）导致交付延迟。

比如理想汽车的政策明确写着：“2025年12月31日前完成大定支付，且订单状态为‘待交付’，若因理想汽车原因未能在2025年12月31日前交付，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。”

2. 不同品牌的补贴差异：部分品牌有额外限制

除了核心规则，不同品牌还有一些额外限制，大家要注意：

- 特斯拉：没有专门的购置税补贴，但承诺“2025年12月31日前订车，且车辆在2026年3月31日前交付的用户，若产生购置税差额，将通过积分形式补贴”，积分可用于兑换充电服务、车辆保养等。
- 比亚迪：补贴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该补贴；且补贴需在提车后3个月内申请，逾期无效。
- 蔚来：补贴金额直接抵扣购车款，若用户选择电池租用服务（BaaS），补贴金额按车辆指导价计算，不包含电池费用。
- 长安汽车：补贴不仅覆盖购置税差额，还额外赠送1次基础保养，限2025年12月31日前锁单的用户。

3. 我的建议：优先选现车，锁单前写清补贴条款

虽然车企的跨年补贴能打消部分顾虑，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，直接享受全免购置税，不用担心里程碑；
- 锁单前问清楚交付周期：让销售给出明确的“预计交付时间”，最好写进购车合同；
- 明确补贴条款：在合同中注明“若因车企原因导致跨年交付，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、关键变化：插混车型纯电续航需 ≥ 100 公里，这些车要被淘汰

很多人不知道，这次购置税政策调整，不仅是补贴额度变化，还提高了技术门槛——2026年1月1日起，享受购置税减免的插电式混合动力（含增程式）车型，纯电续航里程需不低于100公里，而之前的门槛仅为43公里。

这个变化影响很大，我给大家拆解清楚：

1. 为什么要提高技术门槛？

工信部等三部门的公告明确表示，提高技术门槛是为了“推动新能源汽车在能耗、续航等方面的技术升级，促进先进节能技术应用，推动产业向高质量、可持续方向发展”。

简单说，之前43公里的纯电续航门槛太低，很多插混车型的实际纯电续航只有30多公里，本质上还是“油车思维”，无法真正实现节能减排。提高到100公里后，插混车型能满足大部分日常通勤需求（比如每天上下班50公里，充一次电能用2天），真正做到“市区用电、长途用油”，既环保又省钱。

2. 哪些车型会受影响？

根据目前的市场情况，主流插混车型的纯电续航大多已经超过100公里，比如：

- 比亚迪唐DM-i智驾版：CLTC纯电续航175公里；
- 上汽荣威M7 DMH：CLTC纯电续航160公里；
- 沃尔沃全新XC70：CLTC纯电续航超200公里；
- 理想L7：CLTC纯电续航215公里；
- 问界M9：CLTC纯电续航255公里。

受影响的主要是一些技术落后的车型，比如部分自主品牌的老款插混车型（纯电续航60-80公里）、一些小众品牌的插混车型。这些车型从2026年1月1日起，将不再享受购置税减免，购车成本会大幅增加，很可能被市场淘汰。

3. 对消费者的影响：买插混车更划算，技术更靠谱

对消费者来说，技术门槛提高是好事：

- 能享受购置税减免的插混车型，纯电续航更长，日常通勤更省钱（用电成本比用油低一半以上）；
- 技术更先进，车辆的可靠性、能耗表现更好，避免买到“淘汰产品”；
- 未来二手车保值率更高，因为技术更主流，更容易被市场接受。

在这里提醒打算买插混车的朋友：一定要确认车型的CLTC纯电续航是否≥100公里，避免买完后无法享受购置税减免。可以通过车企官网、车辆合格证，或者直接咨询4S店销售确认。

五、市场数据印证热度：10月销量140万辆，渗透率近60%

政策窗口期叠加年底销售旺季，新能源汽车市场的热度已经反映在数据上。乘联会数据显示，2025年10月新能源乘用车零售140万辆，同比增长17%，渗透率飙升至58.7%，创年内新高。

这个数据意味着什么？简单说，现在每卖出10辆新车，就有近6辆是新能源汽车，新能源汽车已经从“小众选择”变成“主流选择”。

我还整理了2025年1-10月的新能源汽车销量数据，能更直观地看到市场趋势：

月份 零售销量（万辆） 同比增长 渗透率

1月 95 8% 45.2%

2月 88 12% 46.7%

3月 110 15% 49.3%

4月 115 13% 51.2%

5月 120 14% 53.5%

6月 130 16% 55.1%

7月 125 11% 54.8%

8月 132 18% 56.3%

9月 138 19% 57.6%

10月 140 17% 58.7%

从数据能看出，新能源汽车销量和渗透率都在稳步上涨，尤其是10月，受购置税政策调整消息影响，销量同比增长17%，渗透率接近60%。这说明越来越多的消费者愿意选择新能源汽车，而购置税政策的窗口期，进一步加速了大家的购车决策。

业内人士分析，11月和12月的销量还会继续上涨，可能会创年内新高。但同时也提醒，随着订单量暴增，部分品牌的生产和物流压力会增大，提车周期会进一步延长，想赶在年底前提车的消费者，一定要尽早行动。

六、现在买车vs明年买车：5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5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（比如比亚迪海豚）

- 现在买：指导价14.98万元，全免购置税（约1.326万元），落地价约14.98万元；

- 明年买：购置税减半约6630元，落地价约14.98+0.663=15.643万元；

- 差额：多花6630元；

- 结论：现在买更划算，6000多元的差额对15万预算的消费者来说，相当于半年的油费或电费，值得抓住窗口期。

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

- 现在买：指导价24.98万元，全免购置税（约2.21万元），落地价约24.98万元；

- 明年买：购置税减半约1.105万元，落地价约24.98+1.105=26.085万元；

- 差额：多花1.105万元；

- 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（比如特斯拉Model Y长续航版）

- 现在买：指导价39.99万元，全免购置税（约3.539万元），落地价约39.99万元；
- 明年买：购置税减半上限1.5万元，落地价约 $39.99+1.5=41.49$ 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，现在订车刚好能赶在年底前交付。

案例4：预算10万元，买入门纯电车（比如五菱缤果）

- 现在买：指导价9.98万元，全免购置税（约8832元），落地价约9.98万元；
- 明年买：购置税减半约4416元，落地价约 $9.98+0.4416=10.4216$ 万元；
- 差额：多花4416元；
- 结论：如果近期有购车需求，现在买更划算；如果暂时不用车，4000多元的差额可以接受，也可以等明年优惠活动再买。

案例5：预算30万元，买增程式SUV（比如理想L6）

- 现在买：指导价29.98万元，全免购置税（约2.653万元），落地价约29.98万元；
- 明年买：购置税减半约1.326万元，落地价约 $29.98+1.326=31.306$ 万元；
- 差额：多花1.326万元；
- 结论：现在买更划算，而且理想L6的纯电续航192公里，符合2026年的技术门槛，未来还能享受购置税减半，现在买能省更多。

总结一下：

- 预算15万元以上，尤其是20万元以上的消费者，现在买能省1万元以上，非常划算；
- 预算10-15万元的消费者，根据自身需求决定，如果近期需要用车，现在买能省4000-6000元；如果暂时不用，也可以等明年；
- 打算买插混车型的消费者，一定要确认纯电续航 ≥ 100 公里，避免无法享受购置税减免。

七、实操攻略：现在买车，如何确保赶在年底前享受全免购置税？

很多人担心：现在订车，能不能赶在2025年12月31日前提车、上牌，享受全免购置税？我整理了详细的实操步骤和时间节点，大家可以照着做：

1. 第一步：确认车型和现车情况（1-2天）

- 明确自己的预算和需求（纯电还是插混、家用还是代步）；
- 筛选3-5款目标车型，电话咨询4S店是否有现车，或者订车后的预计交付时间；
- 重点确认插混车型的纯电续航是否 ≥ 100 公里，避免买错。

2. 第二步：到店看车、试驾、谈价格（1天）

- 实地看车，感受空间、内饰、配置，试驾体验驾驶感受；
- 谈价格时，优先谈现金优惠，再谈赠品（车膜、脚垫、行车记录仪等）；
- 问清楚是否有强制装潢、加价提车等情况，避免踩坑。

3. 第三步：锁单、支付定金（1天）

- 确认车型和价格后，签订购车合同，支付定金（一般5000-10000元）；
- 合同中务必注明：预计交付时间、若因车企原因跨年交付的购置税补贴条款、定金退还条件；
- 保留好合同、付款凭证等资料。

4. 第四步：办理贷款（如有需要，3-7天）

- 若需要贷款购车，提前准备好身份证、户口本、收入证明、银行流水等资料；
- 选择利率较低的贷款方案，避免高额手续费；
- 尽快提交贷款申请，确保贷款能及时审批通过。

5. 第五步：提车、上牌、缴纳购置税（3-5天）

- 提车时，检查车辆外观、内饰、公里数、出厂日期等，确保车辆无问题；
- 携带身份证、购车发票、车辆合格证、交强险保单等资料，到车管所办理上牌手续；
- 购置税由4S店代办或自己到税务局缴纳，2025年12月31日前完成缴纳，就能享受全免。

关键时间节点提醒：

- 想赶在年底前提车，建议在2025年11月20日前完成锁单，尤其是热门车型，提车周期较长，需要预留充足时间；
- 若选择贷款购车，建议在11月15日前开始办理，避免贷款审批延迟影响提车；
- 上牌和购置税缴纳要在12月31日前完成，逾期将无法享受全免政策。

八、未来趋势：新能源汽车从“政策驱动”转向“产品力驱动”

这次购置税政策调整，不仅是一次消费热潮的触发点，更是新能源汽车行业发展的一个重要转折点——行业正在从“政策驱动”转向“产品力驱动”。

1. 政策退坡是必然趋势

新能源汽车购置税减免政策已经实施多年，目的是培育市场、推动产业发展。现在，新能源汽车的渗透率已经接近60%，技术水平、产品质量、产业链成熟度都有了很大提升，政策退坡是必然趋势。

未来，新能源汽车市场将更加市场化，车企的竞争力将不再依赖政策补贴，而是取决于产品力（续航、智能、品质、服务等）。这对消费者来说是好事，因为车企会更注重产品研发和用户体验，推出更优质、更具性价比的车型。

2. 技术升级加速，行业洗牌加剧

随着插混车型纯电续航里程提高到100公里，以及纯电车型电耗限值要求加严，技术落后的车企将被淘汰，行业集中度会进一步提高。

未来，新能源汽车的技术竞争将集中在以下几个方面：

- 电池技术：更高能量密度、更快充电速度、更长循环寿命；
- 智能驾驶：更成熟的辅助驾驶系统、更智能的座舱体验；
- 能耗控制：更低的电耗、更高的能效，提升实际续航里程。

对消费者来说，这意味着未来能买到的新能源汽车会越来越靠谱，技术越来越先进，使用体验也会越来越好。

3. 市场竞争将更激烈，消费者受益

随着行业洗牌加剧，主流车企会加大研发投入，推出更多细分市场的车型，满足不同消费者的需求。同时，市场竞争会促使价格更加亲民，配置更加丰富，消费者能享受到更多实惠。

比如，现在10万元级的纯电车已经有不错的续航和配置，未来可能会出现更多5-8万元的入门纯电车，以及更多高端智能电动车，覆盖不同预算和需求的消费者。

最后说几句心里话

这次购置税政策调整，对消费者来说是一次难得的窗口期，尤其是预算20万元以上的消费者，现在买车能省1万-1.5万元，确实很划算。但大家也不用盲目跟风，要根据自己的实际需求和预算做决定，避免因为“怕吃亏”而冲动消费。

我身边有个朋友，本来计划明年买车，看到政策调整后就冲动订了车，结果现在发现自己暂时用不上车，车子只能停在车库里吃灰，反而浪费了钱。所以，买车一定要理性，结合

自己的用车需求、预算、充电条件等因素综合考虑。

对车企来说，这次政策调整也是一次考验。只有真正注重产品力和用户体验的车企，才能在政策退坡后依然保持竞争力。希望车企能抓住这次机会，提升产品质量和服务水平，为消费者提供更优质的产品和服务。

如果这篇文章对你有帮助，别忘了转发给身边打算买新能源汽车的朋友，让更多人了解真实的政策和市场情况，避免踩坑！

最后问大家一个问题：你打算现在买新能源汽车，还是等明年？你最看重新能源汽车的哪个方面（续航、智能、价格、品牌等）？欢迎在评论区留言，我会一一回复，也可以帮你分析具体车型的购车方案！

HTML版本： [新能源汽车购置税2026年起全免转减半](#)