新能源车购置税调整落地在即 "免税末班车"或引销售热

来源: 林子帆 发布时间: 2025-11-20 21:17:43

中央财经大学副教授刘春生在接受《证券日报》记者采访时表示,这一调整清晰体现了产业政策从"普惠培育"向"精准引导"的转变:初期全额免税是为了迅速壮大产业规模,如今与技术标准挂钩的减半征收,更注重"扶优汰劣",促使落后产能退出,引导行业聚焦高质量发展。



全国工商联汽摩配商会常务会长、全联汽配展组委会主任应慧鹏认为,我国新能源汽车产业成熟度显著提升,已从培育期进入规模化发展阶段。此时进行购置税政策调整,顺应了产业发展规律,规范了产业竞争秩序。

销售端冲刺

"免税末班车"

在销售端, 政策信号的放大效应十分显著。

记者线下走访北京市朝阳区某商场的新能源车区域时发现,多家车店都将宣传明年即将 调整购置税的相关广告放置在店门外醒目位置。"如果消费者不知道即将调整购置税的消息,我们也会主动告知。"其中一家店的销售人员对记者说。

记者粗略估算,若在2025年12月31日前购买一辆标价26万元左右的相关新能源车辆,可免征车辆购置税;但若在2026年1月1日后购买,则需支付1.1万元左右的车辆购置税。

奇瑞宁波途瑞体验中心负责人金伟晓对《证券日报》记者详细表述了日常销售情况:首先,销售人员会主动告知消费者相关政策调整情况,并明确表明政策调整前的截止日期;其次,将税收优惠具体化为"省1万多"等直观数字;最后,将"政策红利"与"门店限时优惠"相结合,强调"现在买比明年买划算得多"。

刘春生认为,对大宗消费市场而言,短期内,购置税优惠调整会提高15万元至30万元价格区间的购车热度,该区间消费者对价格相对敏感,高端车型则面临税负与竞争的双重压力;长期来看,将加速市场洗牌,促使车企提升产品性价比,进而优化整体消费结构。

金伟晓表示,政策调整前,短期内会刺激客户在今年年底集中购车,购置税征收政策切换前会形成"末班车效应",各家4S店内会出现集中开票的情况,尤其是符合旧政策标准的车型会加速清库。政策调整后,受影响最大的应该是腰部以下车企,会加速被淘汰,头部品牌会凭借技术优势稳定市场份额,受影响相对较小。

车企和经销商

积极应对

面对购置税调整可能带来的价格波动和销售影响,车企和经销商已经在行动。

目前,多家车企推出了"购置税兜底"政策以吸引消费者。如阿维塔,其旗下部分车型若在2025年12月31日前(含)完成锁单,若因阿维塔原因需在2026年交付,用户可享受跨年购置税兜底政策。长安汽车也有相关举措:所有符合相关条件的产品,如在2025年11月30日24点前完成锁单后,因非用户原因导致该车辆在2026年开票交付,将对较2025年多出的差额部分进行现金补贴。

"多家车企都有相关的兜底政策,感觉挺好的。作为一个近期有车辆购买需求的消费者,因购置税调整在即,不得不提前下单。时间虽然有点紧张,但我很喜欢类似的兜底政策。"一位刚从某车店咨询完相关信息的顾客向记者透露。

某新能源汽车官网显示,其相关车型的预计交付周期已从今年9月的2周至4周变为现在的4周至6周。这在一定程度上反映出因购置税调整临近,消费者增多导致交付周期延长。多名新能源车辆店面的销售人员都向记者透露,近期前来咨询相关信息且有消费意向的消费者明显增多。

金伟晓也告诉记者,以其所在的4S店为例,为抵消购置税增加给客户带来的成本上升, 会推出新的优惠政策,维持产品性价比。同时强化服务体验,通过提升售前服务、优化售后 保障,增强顾客购车意愿,减少车辆降价幅度。

应慧鹏表示,部分车企借助政策调整窗口期和消费者心理,刻意放大消费者的紧迫感,营造出"免税末班车"的氛围来开展促销活动,以清理旧库存,这在一定程度上刺激了车主提前消费。提前释放未来需求,可能会透支2026年年初的部分销量,导致2026年初市场出现短暂降温。不过,随着新能源汽车市场保有量的提升,会对汽车零部件、汽车用品、售后维修人员等产生一系列新的需求,尤其是动力电池检测、评估与专修将成为极具潜力的新兴市场。

对于新能源汽车行业发展以及面临的核心挑战,应慧鹏表示,未来新能源汽车市场的竞争,将不再是简单的销量比拼。而是会升维为一场以技术为根基、安全为保障、品牌为旗帜、用户体验为核心的全球化综合竞赛。

刘春生表示,从政策驱动转向市场驱动后,新能源汽车行业应以此为契机,在技术方面 加大电池、高压平台等核心领域的研发力度;在绿色发展方面完善电池回收与低碳生产体系; 在国际竞争中强化品牌建设与海外布局,巩固全球领先优势。

HTML版本: 新能源车购置税调整落地在即 "免税末班车"或引销售热