

新能源购置税大战升级！车企分两派，选对省15万，选错多花近3万

来源：陈怡安 发布时间：2025-11-22 00:00:02

打开特斯拉官网，其更新的“购置税减免政策”说明中已明确标注2026年购车的税费成本，以标续Model Y为例，2026年需缴纳的购置税约为1.16万元。随着2025年底新能源购置税免征政策进入倒计时，车市已然分裂成两大阵营：一边是蔚来、理想、比亚迪等数十家车企集体推出“购置税差额兜底”，自掏腰包为用户减负；另一边是以特斯拉为代表的少数品牌，用“成本透明化”代替补贴，将政策变动直接转化为购车差价提示。这场围绕1.5万元税费的博弈，正改写着年底车市的竞争格局。

阵营一：“补贴兜底潮”来袭，16家车企自掏腰包锁订单



车辆价格

¥339,000

贷款月供

¥6,642 /月

✓ 引荐激励

按首付 ¥99,900, 年化费率 0.00%, 36 期计算

[查看金融方案](#)

购车人需在车辆上牌前缴纳购置税。根据现行购置税减免政策，如购置日期在2025年12月31日及以前，购车人需缴纳 ¥0；如购置日期在

2026年1月1日及以后，购车人需缴纳 ¥15,000。

[查看详情](#)

此处展示的金融方案仅供参考，请支付第一笔付款后通过您的特斯拉账户或联络您的销售/交付顾问发起正式金融方案申请。具体方案内容以金融机构的审批结果为准。



东梦汽车网
DONGMENGQICHEWANG

“今年锁单、明年交付，购置税差额我们补。”11月以来，这样的承诺密集出现在新能源车企的公告中。据不完全统计，截至11月4日，已有蔚来、理想、小米、奇瑞、长安等至少16家品牌推出跨年购置税补贴方案，核心玩法高度一致：用户在2025年11月30日前（部分品牌截止更早）完成锁单，若因车企生产、运输等非用户原因导致2026年开票交付，车企将全额补足购置税差额，单台最高补贴1.5万元。

视频 | 新能源车迎消费高峰 购置税明年起将从全免调为减半

央视新闻客户端 | 2025-11-09 09:08:54 浏览量31671

从明年1月1日起，我国新能源汽车购置税将从全额免税调整为减半征收。近段时间，受车购税将调整及年底传统销售旺季影响，我国新能源汽车市场迎来新一轮消费高峰。



细分来看，新势力与传统车企的兜底策略各有侧重：



小米汽车 跨年购置税补贴方案

2025年11月底前锁单 跨年交付可享受

截至目前，小米汽车全系车型的订单量远超预期，感谢各位车主的选择和喜欢。考虑到部分车主担心车辆因跨年交付，可能导致其享受的购置税优惠减少，小米汽车为您准备跨年购置税补贴方案。

方案细则

- **适用人群**：在2025年11月30日24点前完成锁单，因小米汽车的原因，该锁定配置的车辆需在2026年完成开票交付，可享受跨年购置税补贴；
- **适用车型**：小米SU7系列、小米YU7系列、小米SU7 Ultra系列；
- **补贴方式**：根据您实际购买价格产生的购置税，在2026年较2025年多出的差额，通过购车尾款减免的方式进行补贴，最高补贴金额不超过15,000元，以保障您不因购置税政策变动而产生额外的支出。

“因小米汽车的原因”指因生产、运输等小米汽车责任范围内的原因，导致该锁定配置的车辆需要在2026年完成开票交付的情况。



• 新势力精准卡位热门车型：蔚来为全新ES8单独发放补贴券，理想将政策绑定刚上市的i6，小米则覆盖SU7全系主力车型，均瞄准能拉动销量的爆款单品；

- 传统车企搞“全品牌覆盖”：奇瑞集团将补贴范围扩大至旗下奇瑞、星途、捷途等所有符合技术标准的车型，长安汽车更是直接宣布“全品牌适用”，试图通过广度抢占市场份额；

- 交付保障成隐形竞争点：长城坦克500虽仅为单一车型提供兜底，但强调“30天内交付”的承诺；极氪则推出“延期提车积分补偿”，用附加权益增强吸引力。

“这本质是把政策风险转化为车企成本。”行业分析师指出，当前热门车型交付周期普遍超过1个月，10月底下单的用户大概率面临“跨年缴税”尴尬，兜底政策相当于给消费者吃了“定心丸”，既能避免订单流失，更能在价格战中建立信任优势。

阵营二：特斯拉“反向操作”，用价格透明化代替补贴

就在同行扎堆砸钱补贴时，特斯拉的操作显得格外另类。早在9月29日，其官网就已上线“购置税成本对比器”，明确标注Model 3(图片|配置|询价)改款车型“2026年购买需多缴1.16万元”，Model Y长续航版差额更是达到1.32万元。

这种“不兜底、只算账”的策略背后，藏着三重底气：

- 短交付周期规避风险：特斯拉当前主力车型交付周期仅3-6周，11月锁单用户基本能在年内完成开票，天然避开跨年缴税问题，无需承担补贴成本；

- 品牌溢价支撑定价自信：作为高端新能源市场标杆，特斯拉用户对价格敏感度相对较低，且其车型均未超过30万元，税费差额控制在1.5万元以内，不足以显著影响决策；

- 供应链优势掌握主动权：相比同行“压缩利润补差价”的被动应对，特斯拉凭借规模效应和成本控制能力，仍保留着价格调整空间，无需急于通过补贴抢单。

值得注意的是，这种差异已引发市场分化。有北京消费者表示：“对比Model 3和比亚迪汉，前者要多花1万多税还没补贴，后者有1万元置换补贴能抵消成本，果断转订比亚迪了。”但也有特斯拉粉丝认为：“早买早享受，与其等不确定的补贴，不如看清成本直接决策。”

消费者该站哪队？看懂3个关键再下单

两大阵营的博弈，让年底购车决策变得复杂。业内人士提醒，无论选择哪种策略的品牌，都需关注三个核心问题：

1. 锁单截止日“生死线”：理想、问界等品牌截止日定在10月底至11月初，而小米、奇瑞等延至11月30日，晚下单可能错失补贴资格；

2. 补贴触发条件：所有品牌均强调“仅补偿车企原因导致的延期”，用户贷款审批延迟、临时改配等情况不涵盖在内，签约前需明确责任界定；

3. 高端车型成本陷阱：30万元以上车型减税额封顶1.5万元，50万级豪车2026年需缴3.5万元购置税，这类用户更需优先选择兜底品牌。

结语：补贴不是终点，技术门槛才是终极战场

这场“购置税应对战”只是前哨战。2026年起，插混车型纯电续航需超100公里、纯电车需符合新国标电耗限值的技术门槛，将成为更残酷的筛选器。比亚迪提前清库存55公里续航旧款、长城加码混动技术研发，已显现布局思路。

对消费者而言，眼下的补贴是短期福利，但车型是否符合长期政策标准、技术是否具备竞争力，才是更值得关注的核心。毕竟，1.5万元的税费差额终会结清，而一辆车的使用体验却要持续数年。

HTML版本： [新能源购置税大战升级！车企分两派，选对省15万，选错多花近3万](#)