

电厂 购置税变天之前，汽车公司“撒钱买量”

来源：张中纯 发布时间：2025-11-12 12:08:49

记者 花子健

编辑 高宇雷



为了冲刺业绩目标，汽车销售量往往在年底出现上涨，但今年第四季度与以往不同的是，新能源汽车购置税补贴将面临退坡——从2026年开始，新能源汽车购置税从免征改为减半征收，最高免税额不超过1.5万元。

从国庆黄金周的促销期开始，车企就开始了以此为手段争取消费者。“汽车行业有明显的金九银十特征，以国庆黄金周为开端，车企会推出比较多的优惠政策，刺激销量，以尽可能达成年度销量目标。”一位来自新势力的大区销售负责人说。



今年9月开始，新车型大批上市。据不完全统计，9月的新车发布会超过80场，特别是从9月15日到9月17日，每天至少有8场新车上市发布活动。比新车上市更重要的是，如何吸引消费者锁单，这是新车型销量转化最重要的一步。



但小米YU7(图片|配置|询价)因订单积压过多引发的消费者不愿承担额外购置税而要求退单的舆情，促使原本计划在第四季度购置新车的消费者更关注交付周期和购置税的影响。为了加快消费者锁单，降低购置税政策变化带来的影响，车企掏出现金提供购置税补贴。从国庆黄金周开始，车企的销量竞争进入白热化阶段。

国庆成为四季度晴雨表，购置税补贴是关键因素

国庆期间的热销车型，除了是新上市车型，另外一个必要条件就是为购置税兜底，这是

消费者最为看重的条件。

蔚来是最早宣布为新车型进行购置税兜底的车企之一。随着新款ES8在今年9月的NIO Day上市热销，蔚来宣布为今年12月31日之前锁单蔚来ES8的用户进行购置税兜底：2025年锁单但2026年交付的订单，蔚来提供最高1.5万元购置税差额补贴券，确保用户不承担额外费用。

尽管蔚来App中没有明确的交付周期，但在NIO Day第二天的采访中，李斌声称2025年的4万多辆产能已经售罄。为了消除后续下定用户的担忧，蔚来的选择自然就是为购置税兜底。据了解，11月全新ES8交付将加速，产能预计提升70%，12月产能将实现超15,000台。

极氪同样如此。9月29日，极氪9X上市的同时，极氪还推出了购置税补贴方案和安心等车极分方案。在该政策的刺激下，极氪9X成为国庆期间极氪门店的销量担当。

第三方调研机构车fans公布的国庆假期销售快报显示，极氪国庆期间的进店量最高增幅达到200%，其中关注极氪9X的进店量贡献近半，极氪9X平均每个店新增大定超过65辆，预售转定比例最高可以达到40%。目前，极氪9X的交付周期最长可达26周。

新上市的问界M7也重新获得了空前关注度。9月30日，鸿蒙智行首先推出问界M7 的购置税兜底政策。一位鸿蒙智行的销售人员告诉电厂，国庆期间进店的客户有将近70%首先选择看问界M7，然后才会同步看看问界M8和智界R7，这两款车和问界M7相比可上可下。

鸿蒙智行公布的数据显示，国庆假期前3天，问界M7是获得订单最多的车型，是第二名智界R7订单数量的两倍之多。在问界M7的带动下，国庆期间，鸿蒙智行日均新增订单将近6000辆，整个国庆假期期间获得将近5万辆订单。

购置税兜底政策造成的差异，感受最深的是理想汽车门店。一位来自北京清河万象汇门店和另外一位在北京望京凯德零售中心的销售人员告诉电厂，国庆期间关注度最高的是理想i6，一方面是因为新车型，也是理想汽车在售价格最低的车型之一，另外一方面就是因为这款车型有购置税兜底。

9月26日，理想i6正式上市，5分钟便收获1万辆大定。“前期销量数据好，用户也担心如果无法在25年完成开票、交付，会有额外的购置税，按照理想i6的售价，购置税超过1.2万元，是一笔不小的额外负担。”理想汽车北京望京凯德零售中心的销售人员说。官网购车页面显示，理想i6的交付周期最短为16周。

但除了理想i6，其他车型的销量不太乐观，尤其是L系列，尽管L系列同样有针对本品牌置换的1.5万元补贴减免，但比起理想i6，关注度严重不足。这也影响到了理想汽车10月的交付量，根据官方信息，理想汽车在今年10月只交付了3.18万辆车。

横向对比其他新势力，零跑汽车单月交付量在今年10月突破了7万辆，继续领跑新势力品牌；小鹏汽车和蔚来也力压理想汽车，均实现了超过4万辆的交付量。小米的交付量也超

过了4万辆。

车企继续投入数十亿兜底购置税

从10月底开始到11月初，越来越多的车企陆续推出购置税方案，在年底促销旺季抢订单。

10月24日，小米汽车宣布推出了跨年购置税补贴方案；25日到28日，深蓝汽车、奇瑞、东风奕派、长安汽车也公布了自己的购置税补贴方案。11月1日，极氪也将购置税补贴扩大至全系车型。

综合来看，这一轮购置税补贴呈现三个特点：第一是购置税补贴普遍是针对新上市车型，比如蔚来全新ES8、理想汽车理想i6和极氪的旗舰SUV 9X；第二是购置税补贴有扩大至全系车型的趋势，比如长安和小米汽车，就是针对全系车型进行补贴，不过两者都没有重磅车型在临近四季度的时间上市；第三则是购置税补贴政策基本都由按订单生产的车企为主导。

其背后的核心原因是车企在年底冲刺销量，但消费者对购置税差额损失比较敏感。第三方调研机构车fans公布的一份调查显示，购置税全面政策将于2025年底结束，因此消费者对于交付时间的要求越来越明确，政策退坡在影响消费者进店的关键因素中占比达到77%，是第一大影响因素。这份调查基于205家汽车销售门店进行，其中新能源汽车门店的比例高达76%。

因为购置税补贴兜底，这些车企也将付出额外的成本，尤其是小米和蔚来。以在售的小米SU7和YU7为例，小米至少需要为每辆车承担1.1-1.4万元的购置税补贴差额，考虑到小米的产能和交付能力，以及综合计算小米汽车的订单增长速度，预计在2026年小米汽车因为购置税补贴，就需要额外付出超过20亿元。

蔚来全新ES8也要面临单车毛利下滑的挑战，按照蔚来ES8的售价计算，蔚来需要为2026年才能交付的全新ES8承担每辆车1.5万元的购置税减免差额，补贴预计占3个点毛利率。

车辆的运输问题可能会影响车企的交付能力，进而扩大购置税差额补贴的总量。今年7月底，三部门联合印发了《车辆运输车专项治理行动方案》，该方案要求自2025年7月起至年底联合开展车辆运输车专项治理，针对性提升管控措施，整治运输车辆的超载、超限问题。这一新政策已经对不少车企的交付周期产生实际影响。

当然，也有不少车企并未提供购置税补贴，比如比亚迪。北京枫蓝国际中心的一家比亚迪门店销售人员告诉电厂，目前比亚迪并未提供购置税兜底方案，因为提车周期确实很短，甚至门店还有不少现车，当天付款当天就可以提车，或者可以做到今年内开票，确保消费者可以享受全额减免。长城汽车也只是为新款坦克500一款车型提供了购置税兜底政策。

一位新势力区域销售负责人告诉电厂：“无论是真金白银提供补贴，还是没有兜底政策，大家都希望能够在年底趁着政策转换的窗口期抓销量，尤其考虑到明年春节提前，是销量的淡季，提前锁住订单也能有利于政策退坡期过渡。”

HTML版本：[电厂 购置税变天之前，汽车公司“撒钱买量”](#)