

比亚迪调价落地，明年购置税减半也不涨价，买车省 15万

来源：黄伟依 发布时间：2025-11-13 14:55:03

最近后台被问爆了：“明年新能源车购置税减半，比亚迪说不涨价，是不是现在该等等再买？”作为盯了车圈六年的老炮，我翻遍工信部新政和车企动作，发现这事根本不是“省1.5万”那么简单——车价牌没变，但你买到的车早被悄悄“调包”了。

先给心急的车友划重点：2026年购置税从全免变减半，插混续航必须超100公里才合格。比亚迪看似“原价卖车”，实则早用“增续航、调配置”的套路平衡了成本。这篇用大白话拆解背后的门道，不管今年买还是明年买，看完都能少踩坑。

一、新政砸下“双响炮”：110款车将退市，车企提前“大换血”

10月9日工信部正式发文，2026年新能源车购置税新政的两条硬规矩，直接给车企划了红线[OBJ:OBJ:OBJ]。这可不是小调整，简直是逼着行业“大扫除”。



第一炮是“减税缩水”：以前新能源车全免购置税，30万的车能省2.65万；2026年起改成减半征收，最高只减1.5万，相当于买辆20万的车要多掏近9000块税钱。第二炮是“技术加码”：插混（含增程式）车的纯电续航，必须达到100公里以上才能享受减税，燃料消耗量和电能消耗量还得符合严苛标准。

这两条一叠加，直接判了短续航车型“死刑”。业内统计，目前市面上续航50-80公里的插混车有110多款，明年1月1日起都会从免税目录里被剔除，要么清库存退市，要么升级改造款。吉利银河星耀6就有60公里续航版本，现在经销商都在压库存，打算12月清仓冲量，这波操作其实是行业缩影。

比亚迪的反应快得惊人。从今年9月开始，旗下车型集体“换血”：秦PLUS把55公里续航版砍了，直接上128公里的新版本；宋L甚至推出200公里续航的顶配；连汉系列都把纯电续航翻了倍。表面看是“加量不加价”，实则是提前让全系车型符合新政标准，把明年的阵痛消化在当下。

我上周去4S店看车，销售直言不讳：“现在卖的都是‘新政适配版’，老款短续航车型早没库存了。”这波操作确实聪明，既避开了政策风险，又靠“长续航”的噱头吸引了眼球。

二、比亚迪的“平衡术”：续航涨了，这些配置可能偷偷减了

很多人觉得比亚迪“原价升级续航”是良心，但掰开配置表一看，门道全在细节里。车企从不会做亏本买卖，续航增加的成本，早从别的地方找补回来了。

最明显的是“低配车型消失术”。以前秦PLUS有55公里入门版拉低起售价，现在直接砍掉，只剩128公里版本，起售价看着没变，但实际入门门槛高了。我对比了新款宋Pro和老款，10.28万的入门版确实换了四连杆悬挂，续航也从81公里提到110公里，但老款有的定速巡航、后座出风口居然成了选装，智能驾驶辅助更是直接阉割。

这背后是比亚迪的“技术底气”在撑腰。2025年它刚发布第二代刀片电池，能量密度提升到160Wh/kg，充电速度和成本控制都更有优势。加上电池、电机、电控全是自研，把续航从55公里提到128公里的额外成本，自己能消化六成以上。实在兜不住的部分，就通过“减配非核心配置”来平衡，普通消费者不仔细对比根本发现不了。

但不是所有车企都有这本事。我问过一家二线品牌的销售，他们的插混车型要把续航从80公里提到100公里，光电池成本就得涨8000块，又没有自研技术压成本，要么就得把车价涨5000，要么就得偷偷换便宜的内饰材料。明年买车，你会发现这种“隐性减配”会越来越多。

三、明年买车必变的3个趋势：低价车消失，中高配成主力

结合新政和车企动作，2026年车市会出现三个明显变化，每一个都和咱们的钱包挂钩。作为老车迷，这些趋势早有苗头，只是新政把节奏加快了。

第一个趋势是“丐中丐版绝迹”。现在吉利银河星耀6的60公里版本还在清库存，明年这类短续航车型直接没资格减税，车企肯定不会再产。就算是长续航车型，入门版也会越来越少——比如极氪001看似有4个配置，实际通过限时权益引导大家买中高配，低配版基本没现车。以后想买10万以内的新能源车，选择会少一大半。

第二个趋势是“中高配成销售主力”。车企最喜欢推中高配，一来利润空间大，能覆盖续航升级的成本；二来配置丰富，更容易吸引消费者。比亚迪2025年推出的新车里，连海鸥、海豚这类平价车都开始加智能驾驶配置，其实就是在引导大家往高配置选。我算了笔

账，同一款车中高配比入门版贵2万，但算上购置税减免和配置价值，反而比“买入门版+后期加装”划算，这也是车企的精明之处。

第三个趋势是“车价不变，体验变了”。以后买车不能只看“裸车价”，得看“综合价值”。比如有的车续航涨了，但隔音材料从隔音棉换成了塑料；有的车加了智能驾驶，但取消了座椅加热。就像比亚迪秦L纯电版，车长增加了，智驾配置也上了，但后排空间其实比老款略小，这些细节都需要亲自去试驾对比。

四、今年买还是明年买？两类人别选错，省的不止1.5万

很多人纠结“现在下手还是等明年”，其实没有标准答案，关键看你的需求。结合我的经验，给不同情况的车友分了类，直接对号入座就行。

1. 这类人赶紧下手：12月前买短续航插混，省得更多

如果你预算有限，想买10万左右的插混车，现在是最后的机会。像吉利银河星耀6的60公里版本，现在不仅能享受全免购置税，经销商为了清库存还能再降6000块，算下来比明年买长续航版本省1.5万都不止。

但要注意两个坑：一是问清楚库存车的生产日期，别买到存放超过半年的车；二是确认三电质保政策，有的库存车可能不享受终身质保。我邻居上周买了辆短续航插混，就是等到12月初提车，经销商还送了充电枪，性价比拉满。

2. 这类人可以等等：刚需长续航，明年选择更丰富

如果你本来就想买续航100公里以上的插混或纯电车，完全可以等明年再买。一方面，比亚迪、吉利这些车企的新车会集中上市，比如比亚迪的汉L、唐L都搭载了第五代DM技术，智驾配置也更全，能选的车型比现在多；另一方面，部分品牌为了抢市场，可能会推出“购置税补贴”活动，把多交的税钱通过优惠补回来，就像极氪001现在的限时补贴一样。

不过要做好“取舍”的准备：明年的入门版车型可能比现在的中配还贵，想要性价比就得接受部分配置缩水。比如你在意智能驾驶，就得选中高配；如果只想要基础代步，入门版的长续航车型也够用。

五、买车避坑指南：3步算清“真实成本”，别被车企套路

不管今年买还是明年买，都得学会算“细账”。车企的套路再多，也经不住这三步拆解，教你一眼看穿虚实。

第一步：算准“购置税差额”。用“车价÷1.13×10%”算出全额购置税，再看能减多少。比如20万的车，2025年全免能省1.77万，2026年减半只省8850，差额近9000块。如果车企把车价涨了5000，实际只省3850，根本没宣传的那么划算。

第二步：扒光“配置表里的猫腻”。找老款车型配置表对比，重点看这三项：一是“看

得见的配置”，比如座椅材质、中控屏尺寸；二是“看不见的配置”，比如隔音材料、底盘悬挂；三是“常用的功能”，比如倒车影像、定速巡航。要是发现老款有的配置新款没了，就算续航涨了也得掂量掂量。

第三步：确认“质保和售后”。很多车企会给新款车加质保政策，比如比亚迪的三电终身质保，但库存老款可能不享受。还有保养成本，新款车型的配件是否更容易买到、价格是否亲民，这些都得问清楚，别光看眼前的车价。

六、新政不是“涨价理由”，而是行业升级的信号

最后想聊聊我的看法。很多人觉得车企“增续航减配置”是在套路消费者，但换个角度看，新政其实在倒逼行业进步。

以前有些车企靠“50公里续航+低价”打市场，看似便宜，实际电池容量小、安全性差，长期使用成本更高。现在要求续航超100公里，还得符合能耗标准，等于把“劣质车”挡在了门外。乘联会数据显示，10月新能源车渗透率已经快到60%，越是普及，越需要高标准来保障消费者权益。

比亚迪的“平衡术”，本质上是传统车企转型的缩影——用技术优势消化政策成本，而不是简单把压力转嫁给消费者。这比那些“直接涨价”或“偷偷减配核心部件”的品牌，已经算有诚意了。

最后想问问大家：你觉得新能源车“增续航减配置”能接受吗？如果是你，会为了长续航放弃智能驾驶这类配置吗？

买车是大事，别被“省1.5万”的噱头冲昏头，算清细账才是真省钱！

HTML版本：[比亚迪调价落地，明年购置税减半也不涨价，买车省 15万](#)