

# 新能源汽车车辆购置税“免征”改“减半”，有购车者“转向”燃油车凭“现货”节前逆袭

春节临近，江门街头年味渐浓，与往年不同的是，今年许多家庭“买车过年”的清单上，发生了一些特别的“转向”。随着新能源汽车车辆购置税优惠从去年的“免征”调整为今年的“减半”，消费者的购车算盘悄然重拨。当新年购车季来临，新能源汽车展厅热度有所回落，而现车充足、优惠不少的燃油车则成为许多家庭赶在春节前开上新车的务实之选。

文/图 江门日报记者 陆沿任

### 现象

#### 传统燃油车吸引消费者

“消费者购车欲望比起去年12月份明显更高了。”上周末，记者来到位于江门市区的一汽丰田江门永佳4S店，刚进门就被展厅内熙熙攘攘的人气所感染。该店市场经理林金鸣正忙碌地穿梭于客户之间，抽空接受采访时，他语气中带着兴奋：“从1月的实际成交情况来看，销量比起去年12月增加了50%，到店量和订单量都迎来一波小高峰。”

记者在现场看到，该店正举办“新春团购会”活动。醒目的红色促销海报、悬挂的贺年装饰，配合“年终钜惠”“福袋抽奖”“零息购车”等标语，营造出浓厚的节前购车氛围。不少消费者“全家出动”，围着自己心仪的车型仔细询问，销售顾问则手持资料夹，耐心解答、计算费用。林金鸣表示，其中希望提车回家过年的外来务工人员，占了该店客户群体的大部分，“这部分客户需求非常明确，直接推动我们店销量环比增长”。一汽丰田江门华通4S店销售经理施文斌也表示：“最近客户问得最多的，要么是‘有没有现车’，要么是‘最快什么时候能提车’，大家都想赶在春节前把新车开回家，图个喜庆、方便。”

然而，与传统燃油车展厅的热闹形成鲜明对比的，是市区部分新能源汽车销售门店的相对冷清。一家新能源汽车经销商坦言：“1月前来看车的消费者确实不多，与12月相比有明显差距。”他分析认为，这可能与新能源汽车购置税政策调整有关，部分消费者可能仍在观望，等待更明确的政策细节或更好的购车时机，这在一定程度上影响了年初的销售。

同样感受到市场温度变化的还有长城汽车江门区域总经理甄健威。他表示，进入1月以来，能明显感觉到新能源汽车市场的热度有所下降，反而传统燃油车保持着不错的销售势头。

### 探因

#### “现车”“续航”成考虑重点

那么，为何会出现这种情况？根据2023年财政部、国家税务总局、工业和信息化部联合发布的《关于延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策的公告》，对购置日期在2024年1月1日至2025年12月31日期间的新能源汽车免征车辆购置税。其中，每辆新能源乘用车免税额不超过3万元；对购置日期在2026年1月1日至2027年12月31日期间的新能源汽车减半征收车辆购置税，每辆新能源乘用车减税额不超过1.5万元。如果购买一辆不含增值税售价为15万元的新能源汽车，按10%的税率计算，原本需要缴纳1.5万元的购置税。但如果在去年购车，这笔钱就能全额省下。从今年开始，政策调整为减半征收车辆购置税。这意味着买同一款车，明年就需要多支出约7500元。

甄健威认为，车辆购置税的调整，使得部分原本在新能源汽车与燃油车之间摇摆的消费者，提前做出了决策。一方面，坚定选择新能源汽车的消费者产生了“赶末班车”的心理，希望在2025年底前锁定全额免税，所以在去年12月掀起了新能源汽车购买热潮；另一方面，不少消费者开始观望并重新计算总账。他们发现，当新能源汽车的价格优势因政策调整而有所收窄时，传统燃油车的综合吸引力正在相对提升。

一汽丰田江门华通4S店总经理张伟星则透露，在“买车过年”这个具有强烈时效性需求的背景下，汽油车的优势被放大。最核心的一点便是“现车”。记者在走访江门多家汽车经销商的过程中发现，无论是自主品牌还是合资品牌的展厅里，“现车充足”“春节前可以开回家”成了燃油车销售顾问口中最高频、也最有力的承诺。与不少造车新势力旗下的新能源车型需要数周甚至更长的等待周期相比，燃油车尤其是主流畅销车型和大众化配置，库存更为宽裕。这对于希望在春节期间驾驶新车走亲访友的消费者而言，无疑更具优势。江门一家吉利4S店的销售人员直言不讳：“现在买车，有点‘现车为王’的意思。工厂排产、运输物流这些时间成本，部分消费者都不愿意等，想要确保过年能开上新车。因此，手里有现车的品牌自然更受青睐。”

另有业内人士认为，许多消费者，尤其是返乡人群，对于续航稳定、加油便利的燃油车仍有较强偏好，特别是在家庭首购一辆用于中短途出行、对续航焦虑不甚敏感的“年货车”时，一台价格实惠、即买即提的燃油车显得格外务实；另一方面，去年年底在一定程度上透支了部分今年年初的新能源汽车需求。此外，保险费用相对较高、市场关于技术迭代的讨论，也让部分有意愿购买新能源汽车的消费者产生了犹豫。

一位正在汽车销售展厅洽谈购车的市民陈先生告诉记者：“过年期间用车频繁，万一遇到不方便充电的时候，反而会是个麻烦，所以想想还是燃油车更踏实。”

### 提醒

#### 如何制订购车策略？

那么，面对政策变化的市场特点，以及过年用车的急切需求，江门的消费者如何制订稳妥的购车策略？

张伟星表示，首要原则是“需求先行，理性权衡”。购车决策不应被单一的政策变动或短期热潮完全左右，应回归家庭的实际用车场景。要问下自己，是需要一辆日常通勤的经济代步车，还是一辆满足全家出游的空间型车辆？每年行驶里程大概多少？家中是否具备安装充电桩的条件？这些问题的答案，是选择新能源汽车还是燃油车的根本依据。

如果日常通勤固定、有家充条件、追求低成本出行，那么即便今年税费有所增加，新能源汽车的长期使用成本优势也依然值得考虑。相反，如果用车频率不高、长途居多、或急需在春节前到位，那么燃油车的即得性和续航优势就更突出了。

张伟星还建议，消费者可充分掌握信息，进行精准比较。在决定大致方向后，可以花点时间进行市场调研——密切关注心仪车型的价格动态，区分是最新上市车型还是处于即将换代的旧款车型，后者通常为了清库存会有更大幅度的优惠；利用互联网平台等查阅车型评测、车主口碑，了解车辆的真实性能、功能配置、油耗或电耗水平以及安全记录；最后，一定要亲身走进经销商，听取不同品牌销售人员的专业介绍，并实地查看、试乘试驾。同一款车，纸上参数与切身感受可能大相径庭。只有在信息充分对称的基础上，才能做出最适合自己的选择，避免盲目跟风消费。

甄健威则提到，对于决心在春节前购车的消费者，务必与经销商明确车辆的具体情况，是现车还是期货？具体的提车周期是多久？能否将交车日期明确写入购车合同并约定违约责任？在价格谈判上，不仅要关注裸车价，更要厘清全部落地费用，包括保险、购置税（燃油车）、上牌服务等费，防止低开裸车价却在其他环节追加费用。对于选择燃油车的消费者，可以重点关注经销商提供的“过年无忧”套餐，如是否包含首年特别保养、道路救援服务等，这些都能为春节出行增添保障。

业内人士普遍认为，当前江门市呈现出的“新能源汽车热度回调，燃油车务实升温”现象，是宏观经济政策、市场供给节奏与消费者年终特定需求共同作用的结果。它并非一种简单的“倒退”，而是市场在不同激励条件下呈现出的理性动态调整。对于消费者而言，最好的购车策略莫过于将政策的时效性、市场的现货情况与个人家庭真实、长期的用车需求相结合。在岁末的车市喧嚣中，清醒的权衡与务实的规划，或许是“买车过年”最稳妥也最有智慧的打开方式。



燃油车现车货源充裕。

## 春节出行“稳”为先 市区4S店迎节前 车辆检修保养高峰



春节临近，许多车主都去4S店进行汽车保养。

随着春节临近，家家户户开始张罗年货、规划行程。对于有车一族而言，给爱车做一次全面的“体检”和保养，成了节前一项重要的准备工作。近期，我市多家汽车4S店迎来了节前车辆检修与保养的高峰期，售后车间里一派繁忙景象。

“春节前保养倒计时，错峰进店，维保省时！”近日，奔弛江门仁孚4S店一名售后工作人员发了一条微信朋友圈。随着春节临近，记者走访发现，市区各大4S店迎来节前车辆检修、保养高峰。业内人士提醒，想要前来保养的车主最好提前预约，免得增加不必要的等待时间。

### 周末保养要排队 4S店售后接待量上涨

“车辆太多，只能排队了。”上周末，在位于蓬江区的一汽丰田江门华通4S店，记者留意到有售后车辆正在排队进行保养。该店服务部部长苏杰清介绍，这波保养潮主要源自两个方面：一是本地车主希望确保车辆在春节期间走亲访友时状态良好，避免突发故障；二是许多需要长途驾车返乡过年的车主，注重车辆的安全性检查，力求归途平安顺畅，所以都选择近期到店检修、保养。他透露，从上个周末的情况来看，售后接待的车辆明显变多了，两天下来该店一共接待了约150辆汽车，其中九成都是前来保养的。

而在位于江海区的一汽丰田江门永佳4S店，该店市场经理林金鸣也表示，如果客户没有提前预约的话，周末到店起码要等半个多小时。从上周末的情况来看，到店检修、保养的车辆达100多辆，比平时周末高出五成。

林金鸣还提到，本次节前车辆保

养高峰期预计将持续到下周末，建议车主在进店保养之前，最好提前一天预约，有助于4S店预留工位、提高工作效率。现在的4S店都有电话预约服务，车主在保养前可以先打电话预约。这样到4S店后，便能够减少排队的时间。

### 避开高峰有技巧 新能源汽车需关注“三电”

那么，可以错峰保养吗？业内人士建议，周末肯定人最多，如果都挑这个时间来保养，肯定要排队，有条件的车主可以避开周末，进行错峰保养。苏杰清提醒，从这几天的情况来看，由于许多车主抱着“赶早不赶晚”的想法，上午保养扎堆情况会比较严重，通常一开门就会有不少汽车在排队，而到了下午3点后，4S店等候的汽车就少了很多，如果车主在下午3点后到店，等候的时间能减不少。

针对新能源汽车车主，业内人士特别提醒，节前检查的重点与传统燃油车有所不同。除了关注轮胎、刹车、灯光等共同的安全项目外，应重点关注“三电”（电池、电机、电控）。建议在长途出行前，通过官方渠道或专业设备对电池进行一次深度检查，了解其实际续航能力和健康状况。同时，检查随车充电设备是否完好，并提前规划好长途路线上的充电站点，避免“里程焦虑”。对于传统燃油车车主，除了更换机油、机滤等常规项目外，应特别关注与长途行车和安全密切相关的部分，例如轮胎状况、刹车系统、灯光系统、蓄电池电量以及各种油液的液位。在进店前可以简单梳理车辆近期的使用感受或疑虑，以便与维修技师进行更有效的沟通。

（文/图 江门日报记者 陆沿任）

## 2026款吉利银河星舰7 EM-i上市

限时指导价9.58万元起



2026款吉利银河星舰7 EM-i上市。

近日，2026款吉利银河星舰7 EM-i在江门吉胜吉利银河体验中心正式上市。新车共设四个配置版本，限时指导价区间为9.58万元至12.38万元，即日起通过官方渠道接受预订。2月15日前购车可享购置税补贴5000元，还有新年专属购车红包1000元，期间到店还有更多优惠和好礼。

外观方面，2026款吉利银河星舰7 EM-i新增星蓝外观配色，车辆造型设计与现款车型保持一致。新车前包围中央加入主动进气格栅，车头采用分体式前灯组，其中上部分灯组为贯穿式风格；车尾部分同样采用宽大的贯穿式LED尾灯组及装饰，与前灯组遥相呼应。灯组下方为“GEELY”品牌标识，下包围处采用了隐藏式排气布局。

智能化配置方面，新车采用千里浩瀚H3辅助驾驶方案，配备3毫米波雷达、11个摄像头、12个超声波雷达及128TOPS算力芯片，支持高速与城市NOA、AES自动紧急避让、

HPA记忆泊车等功能。座舱搭载Flyme Auto系统，配备15.4英寸2.5K中控屏等，兼容多品牌手机互联。

动力方面，2026款吉利银河星舰7 EM-i继续搭载1.5升插电混动系统，发动机最大功率82千瓦，电动机最大功率160千瓦，CLTC纯电续航里程分为130公里和135公里。此外，顶配的星舰版可选装容量为29.8千瓦时磷酸铁锂电池（选装费用为10000元），CLTC纯电续航里程可升至200公里，综合续航里程最高1575公里。

此外，作为基于GEA新能源专属架构打造的首款电混SUV，2026款星舰7 EM-i在电池、续航、智能、安全和舒适五个维度进行了系统性调整。全系标配神盾短刀电芯，能量密度达173Wh/kg，支持78kW快充，30%至80%充电时间约15分钟。电池系统通过多项极端测试，满足2026年电池新国标要求。

（文/图 红林）



1月份燃油车销售迎来小高峰。

豫。