

中国空调如何精准“补位”欧洲市场

近期欧洲极端高温天气常态化,带动中国空调产品在当地市场热销。这波热销,源于中国家电品牌前瞻的合规布局、本土化定制研发能力与高效协同的跨境供应链体系,精准承接了欧洲市场供需缺口。

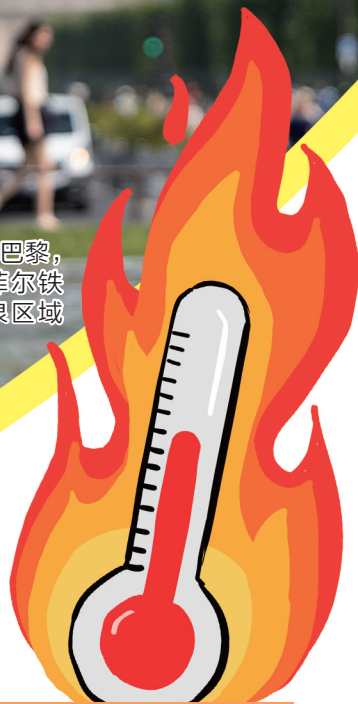
文/图 新华社



在意大利罗马,人们在斗兽场附近一处室外风扇旁纳凉。



在法国巴黎,人们在埃菲尔铁塔前的喷泉区域消暑休闲。



服务支撑长效发展

短期销量暴涨,并不代表品牌能够实现长期本土化经营。随着欧洲相关法规持续升级、市场竞争日趋规范化,服务已从市场竞争的加分项,转变为品牌扎根当地、实现可持续发展的核心抓手与必答题。

跨境电商资深从业者李先生认为,当前欧洲消费者选购家电,已不再单纯比价、比参数,而是更加看重产品的环保合规性、技术标准,以及品牌对当地就业、区域经济的正向价值。他认为,产品质量仅是市场准入的基础,深度适配本土规则、落地全周期本地化服务,是品牌长期扎根的核心。

“欧洲消费者愿意为优质服务付费,核心取决于服务价格透明度、服务范围清晰度、本地语言客服配套以及售后快速履约能力。”北京见微睿行创始人、CEO 文建平建议中国品牌布局欧洲市场需前置服务思维,从初期就将服务嵌入销售全链路,优先搭建重点国家本地服务商网络,避免出现“先做销量、后补售后”的问题。

中国建筑科学研究院首席专家、全国工程勘察设计大师、中国建筑学会暖通空调分会主任委员徐伟指出,目前国产空调可满足欧盟基础法规要求,但高端中央空调等大型设备对本土化定制设计、现场安装调试、长期维保、合规回收的全流程服务能力要求极高,这是当前中国品牌深耕欧洲高端市场面临的核心考验。

文建平建议,家电行业需搭建分层化、标准化服务框架,针对不同品类空调制定专项服务规范,补齐多语种对接、原厂配件保障、合规废旧家电回收等配套能力短板,这是中国品牌从“出口品牌”转型为“欧洲本地经营品牌”的关键。

在德国斯图加特,美的德国研发中心家用空调技术创新负责人托比亚斯·施特罗贝尔展示分体空调 PortaSplit 的安装流程。



中国空调缘何热销

中国空调产品在欧洲市场热销,源于行业提前研判政策走向、企业坚持技术创新、跨境供应链高效协同。

记者从中国家用电器协会了解到,欧盟依托 F-Gas 等法规持续收紧碳减排及含氟制冷剂管控要求,逐步压缩高 GWP(全球变暖潜能值)制冷剂的使用范围,并计划在 2050 年全面淘汰传统 HFCs 传统合成制冷剂。新规并非简单要求替换制冷剂,而是对空调生产的安全标准、制造工艺、产线设备、供应链配套及产品认证提出全维度改造要求,行业准入门槛显著提升。

中国家用电器协会副秘书长姜艳伟介绍,针对欧洲严苛的环保合规要求,中国家电行业十余年前便启动制冷剂绿色转型,提出零 ODP(臭氧层消耗潜能值)和极低 GWP 值的 R290 天然制冷剂解决方案。依托多方支持,行业完成基础性应用技术研发、产线改造、标准更新等系统工作,积极布局后 HFCs 时代的制冷剂技术。经过十余年家电行业和相关方的共同努力,采用 R290 制冷剂的空调已实现规模化上市,该制冷剂 GWP 值仅为 3,契合欧盟低碳与制冷剂管控的长期要求。

奥维云网(AVC)大家电事业部副总经理杨超分析,F-Gas 法规升级成为中外品牌拉开竞争差距的重要节点。相较于日韩及欧洲本土品牌,中国空调企业凭借充足技术储备、成熟量产能力与完备供应链体系,快速完成技术与产线升级。

在环保合规基础之上,国内企业改变通用机型出口思路,结合当地建筑标准、气候环境、用电及居住特征,围绕安装改造、能效、噪音、

合规落地四大需求开展定向研发,针对不同消费群体打造差异化产品矩阵。

格力有关负责人介绍,已在环保冷媒 R290、极限温度不衰减、光伏直驱等技术领域提前布局。结合不同的用户痛点,格力精准匹配产品:移动空调适配租房人群免安装、易挪动的需求;A+++能效分体机兼顾公寓用户对静音、节能的要求;R290 热泵热水器与多联机组合,则为自建房提供冷暖、热水一体化集成系统。

美的相关负责人表示,欧洲空调市场长期存在传统空调安装审批流程繁琐、人工成本高昂,叠加老旧建筑外立面管控、租赁住宅安装受限等用户痛点。美的针对性地推出 PortaSplit 空调,产品无需审批、无需打孔、无需专业安装,用户可以快速完成安装和拆卸,大幅降低了使用门槛,同时兼顾出色的制冷能力、能效表现与静音效果。

安装工是欧洲空调市场的关键推介群体。海尔依托意大利、法国等多国安装工的一线实操反馈,针对性定制 EXPERT 系列空调。产品采用单螺钉模块化可拆卸结构,大幅简化安装与检修流程,同时优化拆机清洗方式,可解决空调积污异味问题,支持用户自主清洁,降低售后维保成本。此外,海尔 Pearl Premium 系列全系达到欧盟 A+++ 顶级能效,适配欧洲低碳政策,有效降低用户日常使用能耗成本。

海信有关负责人介绍,面向高端市场推出 Air Master (U8) 系列产品,全系达到欧盟 A+++ 顶级能效;面向大众家庭推出 Uni 系列,凭借易安装、易拆洗的产品优势,成为主流家用机型;免安装移动空调依托小型化变频、微型净化、低噪压缩机等专属技术,契合欧洲高温刚需;商用热泵与中央空调产品线,则聚焦欧洲新能源升级与低碳改造需求,适配当地采暖、制冷双向需求,已在匈牙利、波兰等国商用项目实现批量落地。

跨境供应链能力成为空调产品海外交付的重要保障。移动空调对仓储、物流、末端配送要求较高,菜鸟在欧洲布局 28 座海外仓,覆盖英、德、法、西等核心区域,实现本地备货、隔日配送,并运用 AI 与机器人技术优化仓储、拣选、配送全流程,保障订单履约。菜鸟海外供应链副总经理孙倍蓓表示,中国空调在欧洲热销,是产品适配本土需求与供应链高效运转共同作用的结果。

热浪引爆空调出海

今年夏季,欧洲极端高温天气频发,强度显著提升。据世界天气归因联盟监测数据,今年 6 月法国、德国、意大利、西班牙等多国气温较季节均值偏高 5℃ 至 12℃,多项历史气温纪录接连被打破。

以往欧洲夏季高温周期短,民众主要依靠风扇、开窗通风等传统方式消暑,空调属于非必要消费品。

据国际能源署(IEA)2025-2026 年统计数据,全欧家庭空调平均普及率仅约 20%;南欧意大利、西班牙渗透率相对较高,分别约为 50%、40%,英国、德国等西欧国家普及率仅 3%-5%,法国环境与能源管理署数据显示,当地住户空调安装率区间为 18%-26%。随着极端高温愈发频繁,传统降温方式已无法满足居住舒适与健康需求,安装空调正成为越来越多欧洲家庭的必选项。

公共场景需求同步释放。法国卫生部长斯特凡妮·里斯特于 6 月 28 日表示,政府紧急采购 3 万台空调以应对下一波高温热浪。巴黎第十七区也紧急采购海尔空调,安装于该区下辖学校。

需求集中爆发的同时,欧洲本土产能短板全面凸显,市场供需严重失衡。据欧洲家电协会统计,欧洲空调年产能仅 320 万台,而年均市场需求超 1000 万台,超六成市场缺口依赖进口填补。

旺盛的需求直接拉动中国空调对欧出口大幅增长。海关总署数据显示,2026 年上半年中国对欧盟空调出口额达 37.6 亿美元,同比增长 43.2%;其中适配租房、老旧住宅场景的移动空调出口增幅超 70%,两项数据均创下历史新高。从国别来看,今年前 5 个月,中国对法国、

荷兰、比利时空调出口额同比翻倍,对西班牙、德国等中北欧核心市场出口保持两位数稳健增长。

各大平台、品牌及物流端的运营数据,进一步印证欧洲空调市场的火热态势。京东旗下欧洲线上零售平台 Joybuy 提供的数据显示,6 月 19 日至 25 日高温期间,该平台空调产品销量较 6 月首周增长近 40 倍,恰逢 Joybuy 开启“夏季黑五”年中购物节,美的 PortaSplit 分体空调销量增长近 42 倍。美的方面透露,2026 年 PortaSplit 出货量已超 20 万套,销量较去年实现翻倍。海信披露,今年前 6 个月欧洲市场整体呈现快速增长状态,西欧市场销量同比增幅超 20%,法国市场增幅突破 100%。物流端,菜鸟依托欧洲 28 座海外仓布局,今年 6 月移动空调出库量同比暴涨 18 倍,空调配件出库量同比增长 12 倍,英国、德国、波兰成为核心需求市场。

供需失衡之下,欧洲本地市场已出现货源紧张问题,不少民众在社交平台分享空调抢购经历,市场甚至出现黄牛加价倒卖的现象。记者了解到,为快速填补市场缺口,海尔、美的、海信等中国头部品牌均开启国内工厂加急排产模式。据透露,国内新增产能最快将于 8 月批量运抵欧洲。



菜鸟位于西班牙马德里的分拨中心。