

近70款新车 扎堆赶集“金九银十”

进入9月,中国汽车市场如期迎来“金九银十”销售旺季。与往年不同的是,2025年的这一传统旺季被赋予特殊意义——作为新能源汽车全额免征车辆购置税的最后一年,政策窗口期的“倒计时效应”叠加690亿元特别国债、车贷贴息等多重利好,共同催生出史上最密集的新车上市潮。有业内人士认为,从高端智能车型的集中亮相到实用车型的渠道下沉,中国车市正迎来政策、市场与企业共振的关键增长期。

■新快报见习记者 刘佳淇



■本版制图:廖木兴

▶ 抢“最后三个月”政策窗口期 上市新车新能源车占比超九成

9月车市的核心关键词是“新车爆发”。据不完全统计,全月将有近70款新车(含改款及全新车型)陆续登场,截至9月23日已有58款完成上市,创下非车展月新车上市的历史峰值,且新能源车占比超九成。

其中,9月17日更堪称“新能源新车日”,2025款奔驰EQS、上汽荣威M7 DMH插混、2026款腾势N9、吉利银河M9、奇瑞风云X3L等5款车型同步亮相且都定位精准,从主打高端商务市场,到满足家庭长途出行需求。

9月下旬,更多重磅车型也在不断接力而来,蔚来ES8、理想i6、极氪9X、全新问界M7、沃尔沃XC70等悉数在列。目

前,理想i6价格预计为25万-30万元,目标月销稳定后超9000辆;北汽享界S9T首批搭载华为乾崑智驾ADS 4系统,累计小订突破4万辆,增程版综合续航1305km,定位高端智慧旅行车,进一步丰富市场供给。

新车密集上市的底气,源于市场基本面的持续回暖。中国汽车流通协会数据显示,8月份汽车经销商综合库存系数为1.31,环比下降3.0%,同比上升12.9%,库存水平已回落至警戒线以下。

从中国汽车流通协会发布数据来看,8月份乘用车终端销量达到199.5万辆,以此测算,8月末汽车经销商库存总量在260万辆左右,相比7月份有所改善。

进入8月下旬,随着全国大部分地区天气转凉,终端门店客流显著回升,进一步激活了市场消费潜力。

“库存水平的改善为车企在‘金九银十’加大铺货力度提供了空间,也反映出市场需求的真实复苏态势。”行业分析师指出,最核心的驱动力是新能源购置税“最后窗口期”——我国自2014年起实施免征政策,2023年财政部等部门明确2025年为最后一年,2026年起减半征收(按不含税价的5%计算,每辆最高减1.5万元)。以30万元新能源车为例,消费者今年购车可直接节省约2.65万元,对价格敏感群体刺激尤为显著。

▶ 下沉市场成为汽车消费新增长极 “国家托底+地方政策”打出组合拳

新车布局中,下沉市场正在成为我国汽车消费新增长极。根据第7次全国人口普查数据,2020年我国县域常住人口约7.48亿人,占全国人口总数的52.97%。商务部2021年发布的统计数据则显示,县域乡镇和村两级消费市场占我国消费市场总体的38%。《中国县域高质量发展报告2024》也提及,截至2023年底,中国内地共有县域1867个,占全国国土面积的90%左右,占中国大陆人口和GDP的比重分别为52.4%和38.5%。

另据中国汽车工业协会统计,2024年新能源汽车下乡车型累计销量超过200万辆,同比增长45%,占新能源汽车总销量的22%。2025年上半年,这一增长趋势持续上升,部分热门车型在农村市场出现供不应求的情况。

不过,下沉市场仍面临基础设施与服务短板。有分析认为,下沉市场用户的购车决策呈现出鲜明特点:价格敏感度较高,同时换购需求更大,独爱经济实用型车型。不仅如此,车企和经销商在市场开拓上,还要直面与一二线城市市场截然不同的渠道网络构建、消费认知

差异、产品适配需求、盈利能力考验及基础设施配套等挑战。

针对市场需求与突出痛点,国家与地方政策打出精准组合拳。例如,国家层面政策持续加码。中国汽车工业协会副秘书长陈士华表示,近日第三批690亿元超长期特别国债已下达,专项支持消费品以旧换新,第四批将于10月按计划下达,并将督促地方细化资金使用计划,确保资金有序均衡用到年底;此外,9月1日起,《个人消费贷款财政贴息政策实施方案》正式实施,单笔5万元及以上的家用汽车消费(含购置、保险、维修)可享受财政贴息,车贷作为主力品类直接受益。

再者,地方政府迅速跟进,形成“国家托底+地方政策”的格局。例如,针对下沉市场(县城、乡镇)的基础设施短板与消费需求,广西为县域充电桩建设提供30%补贴,计划年内新增2000个以缓解充电难题;浙江则开展“新能源下乡巡展”,在乡镇、县域现场提供试驾、上牌咨询“一站式服务”,精准匹配下沉用户的购车场景;而广州、深圳等一线或新一线城市则聚焦中高端消费激活。广州拿出

3亿元购车补贴,10万-20万元车型补4000元、20万元以上车型补5000元,截至9月14日前期政策已带动汽车销售突破260亿元,深圳更对旧燃油车置换新能源车用户,在市级补贴外额外叠加5000元充电卡。

政策红利的精准滴灌,迅速引发车企的积极响应。9月初,特斯拉率先对上市不足一个月的Model 3长续航后轮驱动版降价1万元,并推出五年0息金融方案;小米、小鹏等品牌紧随其后,推出0首付0息、厂家直补等政策。车企在渠道与服务上同步发力,比亚迪在县域新增“海洋网”门店约500家,吉利开展“售后下乡”服务,将政策红利与产品服务深度绑定。

值得关注的是,汽车行业过度竞争的“内卷”现象已明显改善。乘联分会数据显示,2023年1-7月实质性降价车型113款,2024年同期147款,今年1-7月,降价新车数量降至106款,且多为“增配不降价”模式,8月直接降价车型仅6款。乘联分会秘书长崔东树表示:“6月份汽车行业利润率达到6.9%的高位,这也是行业规模提升和价格促销趋稳的良好表现。”

▶ 行业转型成色的压力测试 这个“金九银十”被赋予更多期待

对于“金九银十”及下半年市场走势,业内普遍持乐观预期。

交银国际研报指出,随着三季度至四季度多款新车上市,进一步丰富市场供给,将成为拉动车市零售逐步回暖的有利因素。崔东树从供需两端给出更具体的判断:“随着‘反内卷’深入,车企正努力维护价格稳定,生产节

奏更趋稳健;同时,当前消费者支出占可支配收入的68%,储蓄增长较快,在其他投资热情下降的背景下,持币用户的购车热情和购买能力有望进一步增强。”

多重利好叠加下,这个承载着新能源汽车免征购置税“最后窗口期”的“金九银十”,不仅成为车企冲刺年度

目标的关键战场,更标志着中国新能源汽车产业即将告别“政策哺育期”,完全驶入“市场驱动”的新赛道。有分析认为,此次销售旺季不仅是对今年车市的集中检验,更是对行业转型成色的第一次压力测试,有望推动中国汽车市场实现从“规模扩张”到“高质量发展”的跨越。

一周人物

长安汽车集团董事长朱华荣
“对华为多合作伙伴的现状不焦虑”



9月20日晚,在阿维塔科技战略2.0发布暨阿维塔07 2026款上市媒体沟通会上,长安汽车集团董事长朱华荣,面对“华为与多家车企合作可能稀释阿维塔资源”的行业疑问,他明确表态“无需焦虑”,直言“这是走向新能源与智能化过程中的非稳态竞争,而非最终格局”,同时给出破局路径:阿维塔将双轨并行,既深化与华为、宁德时代的三方合作,巩固稀缺的“铁三角”优势,也依托长安自主打造的SDA汽车平台(天枢智能系统已实现330万公里日行运算能力),以“安全”为核心构建差异化竞争力。

此次沟通会上,朱华荣还同步释放对阿维塔的重磅支持信号:将此前“要钱给钱、要人给人、要技术给技术”的“三给”承诺,升级为“要机制给机制、要生态给生态”的“五给”,并强调“阿维塔是我今后唯一直管的品牌,若未来淡出具体运营,它也会是我管理的最后一个品牌”。

记者点评

朱华荣的“不焦虑”表态,看似回应单一合作争议,实则是传统车企巨头在智能化浪潮中的战略判断。他精准点出当前行业核心特征——“非稳态竞争”,既避免了对单一合作伙伴的过度依赖,也通过“三方合作+自主技术”的双轨策略,为阿维塔筑牢抗风险防线,这种“不盲从、不冒进”的定力,在车企扎堆绑定科技公司的当下尤为难得。

更值得关注的是,朱华荣对阿维塔的“直管”承诺与“五给”支持,折射出中国长安对高端智能赛道的决心:不追求短期销量噱头,而是以资源倾斜+机制创新,让“长安+华为+宁德时代”的合作模式从“概念”落地为“竞争力”。不过,“不焦虑”不等于“无挑战”——如何在华为多合作框架下保持技术优先性,如何将集团资源真正转化为阿维塔的品牌力,仍是朱华荣及团队需要持续破解的考题。

(见习记者刘佳淇)

一周股市

汽车整车动态行情

5日涨幅前五(9.17-9.23)	
海马汽车(000572)	+7.21%
宇通客车(600066)	+5.30%
东风股份(600006)	+1.19%
赛力斯(601127)	+0.86%
上汽集团(600104)	+0.11%

5日跌幅前五(9.17-9.23)	
北汽蓝谷(600733)	-11.61%
江淮汽车(600418)	-11.51%
众泰汽车(000980)	-9.76%
福田汽车(600166)	-7.17%
安凯客车(000868)	-6.93%



更多优质汽车资讯
请关注新快报汽车视频号及新快报汽车频道