



■制图:廖木兴

“降价潮”“金融战”双管齐下 车市进入理性博弈新阶段

2026开年车市掀起“降价潮+金融战”双重攻势,1月新车降价力度创下近6年新高,多家车企先后推出7年乃至8年低息购车金融方案,试图撬动消费市场。然而,价格战并未如预期般点燃销量,而低息金融产品背后隐藏的法律关系与风险差异也值得消费者警惕。

对此,有业内人士分析认为,当前车市呈现出“促销火、成交冷”的鲜明反差,背后正是行业竞争全面升级与消费者理性回归的深度博弈。

■新快报记者 刘佳淇

01 1月车市“油电同降”力度空前

2月8日乘联会秘书长崔东树提供的最新数据显示,2026年1月乘用车市场呈现出“降价金额、降幅、降价车型数量”三重上升的态势。

当月,参与降价的新车平均售价为24.8万元,算术平均降价幅度达3.7万元。其中,新能源车均价25.3万元,平均降价3.8万元,降幅达14.8%;常规燃油车均价23.8万元,平均降价3.6万元,降幅为15%，“油电同降”特征十分显著。

尤为引人注目的是,此次降价力度已突破近年纪录。1月整体降幅较2025年全年平均水平(10.5%)有明显

提升,新能源车型的降幅更是超过了2020—2025年六年的年度均值,即便对比降价最激进的2022年(年度平均降幅13.8%),今年1月新能源14.8%的降幅显然处于高位。

从车型供给来看,1月共有17款新车加入降价阵营,较2025年同期增加9款。其中,燃油车10款(同比增加5款)、纯电动车6款(同比增加3款)、增程式混合动力1款(同比增加1款),降价覆盖的细分市场进一步扩大。

以宝马品牌为例,其降价力度堪称典型。纯电动车型宝马i3现今指导

价为27.8万元起,较此前下调7.59万元,降幅21.4%;宝马X1纯电动车型降价7.19万元,降幅24%,成为当月新能源车中降幅之最。在燃油车领域,宝马同样占据4款降价车型,其中宝马3系降价金额最高,指导价25.8万元起,较此前下调5万元,降幅19.3%。

有分析指出,本轮降价潮的直接动因之一是新能源汽车购置税优惠政策的退坡。然而,如此大幅度的让利并未有效转化为销量增长。乘联会预计,2026年1月国内乘用车零售销量约为180万辆,环比下降20.4%,同比仅微增0.3%。

02 超长金融车贷市场反应冷热不均

降价未达预期,车企迅速将促销重心转向金融政策。据不完全统计,截至2月3日,至少10家车企推出7年低息购车方案,甚至有品牌将车贷期限延长至8年,“金融战”可谓是愈演愈烈。

显然,超长贷款周期最直观的效果就是大幅拉低消费者的月供门槛。例如,小米汽车YU7月供低至2593元起,小鹏汽车全系月供1355元起,理想汽车月供2578元起,特斯拉Model 3/

Y/Y L月供1918元起;东风日产更是打出“0首付+96期超长分期+低息”组合拳,旗下N6、N7等热门车型月供低至27元,为本就激烈的车市竞争再添一把火。

然而,这些金融促销的实际市场反响却冷热不均。记者从多家门店了解到,理想汽车为其MEGA、i8等车型推出的“限时7免3”金融方案,即前3年0利息并且3年后可提前还款的金融政

策,转化率很高。相比之下,常规的7年低月供方案则更像是“多一个选择”,实际选择的用户并不多。小鹏汽车的部分门店甚至坦言,至今尚未达成一笔7年低利率金融方案的交易。作为率先推出7年贷的品牌,特斯拉某门店销售人员也透露:“我这边几乎没有办理7年贷款的客户。问过其他同事,选择7年贷款的基本都是希望降低首付、减轻月供压力的年轻购车群体。”

03 消费者选金融车贷需明确权责

目前,车企合作的金融渠道主要分为两类,其法律性质与风险点截然不同。

一类是银行。作为独立的第三方金融机构,银行资金来源于储户存款,受到国家金融监督管理总局的严格监管。其7年低息方案属于纯贷款模式,车辆产权自购车之日起即归消费者所有,仅需抵押给银行作为还款担保。还款完成后即可解押。但银行审批门槛极高,通常需要核查征信、收入证明、银行流水等,自由职业者或征信有瑕疵者往往难以通过。

另一类则是汽车融资租赁公司或第三方金融机构,这也是当前多数推出超长期金融方案车企的主要合作方。广东正平天成律师事务所律师项国靖提醒,银行贷款与融资租赁本质上是两种不同的法律关系,对应的权

利义务与风险点差异显著,核心区别集中在车辆所有权归属、转移规则及后续权益保障上。

在银行贷款模式下,消费者拥有完整的车辆所有权和使用权。即便出现逾期,银行也必须通过诉讼或仲裁等法定程序才能实现抵押权,无权直接收回车辆,消费者的财产权益受到法律的严格保护。而在融资租赁模式下,情况则大不相同。尽管其首付门槛可低至0元,月供看似亲民,但消费者在整个租期内仅拥有车辆使用权,所有权始终归属于租赁公司。一旦发生逾期还款,租赁公司有权依据合同约定直接收回车辆,消费者前期支付的所有款项将被视为租金,无法追回,可能面临“车财两空”的风险(具体以合同违约条款为准)。

此外,隐性成本也是融资租赁模

式的重要风险点。租赁公司的盈利不仅依赖于表面利率,还可能包含GPS安装费、账户管理费、强制指定保险等附加费用,这将大幅削弱消费者的拥车自主权。据业内人士透露,某些车企的租赁方案表面年化利率较低,但叠加各类隐性费用后,综合年化成本可能高达15%以上,远超银行贷款利率水平。

对于当前车企纷纷推出的7年乃至8年超长低息车贷方案,北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长兼首席投资顾问邢星认为:“未来,此类政策的效果能否持续,关键取决于促销规则与成本口径是否透明合规、企业能否在贴息之外提供可持续的产品价值与服务体验,以及整个行业能否将竞争焦点从价格与金融工具,真正回归到技术创新与经营质量上来。”

| 一周关注 |

和解

23亿元索赔降至6亿元 欣旺达与威睿动力纠纷案落幕

2月6日,欣旺达公告披露,其子公司欣旺达动力与吉利旗下威睿电动就动力电池质量纠纷达成一审和解。此前,威睿于2024年12月起诉索赔23.14亿元,指称2021年6月至2023年12月交付的电芯存在质量问题。双方最终将赔偿金额降至6.08亿元,并约定对截至2025年底已发生的费用按比例分担,此后包括召回在内的新增支出亦共同承担。对于应承担的成本费用,欣旺达动力应在5年内结算完毕。

此次和解直接关联极氪001大规模召回。2月9日,国家市场监督管理总局公告显示,自3月6日起,极氪将召回2021年7月至2024年3月生产的38277辆极氪001 WE版车型,原因系高压电池存在制造一致性缺陷,长期使用或致热失控。记者获悉,对使用欣旺达电芯的极氪001 WE86消除可能存在的影响,正是双方和解的前提条件之一。对于在此次召回范围内车辆,极氪汽车将进行检查或远程诊断,对尚未更换动力电池的车辆免费更换动力电池总成,以消除安全隐患。

召回

蔚来超24万辆车 需消除潜在安全隐患

2月9日,国家市场监督管理总局公告显示,蔚来汽车将召回2018年3月16日至2023年1月16日期间生产的部分ES8、ES6及EC6纯电动车,共计246229辆。召回原因为车机软件问题,可能导致仪表盘与中控屏短时黑屏,影响车速显示、故障报警及除霜除雾功能。多数车辆已通过Aspen 3.5.6或Alder 2.1.0及以上版本远程升级修复,无需用户操作;未升级车辆将通过OTA推送完成修复。

此次召回发布之际,蔚来正迎来经营转折点。2月5日,公司预告2025年第四季度将首次实现单季度经调整经营盈利,预计利润7亿元至12亿元,终结成立11年来的持续亏损。销量增长是关键驱动力:2025年四季度交付12.48万辆,同比增长71.7%,新品牌乐道与萤火虫贡献约三分之一销量。

2月6日,蔚来在上海庆祝达成“第1亿次换电服务”。截至当时,蔚来已建成3729座换电站,并计划2026年新增1000座。尽管换电模式长期被视为亏损主因,但蔚来坚持将其作为核心生态优势。随着宁德时代于去年3月入局合作共建换电网络,蔚来在盈利、规模与基础设施上迈出了关键一步。

(新快报记者 陈璇)



更多优质汽车资讯
请关注新快报汽车视频号及新快网汽车频道