

欧洲是全球低碳环保治理的先行者，出台的行业规制标准全球最严，大幅抬高了传统空调的生产、销售、合规成本。严苛的环保政策与民众现实避暑需求形成深度错位，成为空调普及的隐形壁垒。在长期的舆论引导与政策熏陶下，欧洲社会普遍将空调定义为高耗能、高排放的非必需奢侈品，荷兰、瑞士等地还曾发起“无空调生活”倡导。法国生态转型部长巴布曾公开批评，大规模普及空调是“饮鸩止渴”，认为制冷设备普及会加剧碳排放、破坏生态，这一言论也引发欧洲社会激烈争议。

中国国际问题研究院欧洲研究所研究员陈晓径分析称，欧洲当前的环保治理陷入明显误区：过度侧重碳排放指标、舆论道德表演，却忽略了极端气候下的基础民生保障，这种“重减排、轻民生”的失衡模式，在常态化高温天气下漏洞尽显。

中国空调吃透规则精准破局

面对欧洲法律规制严苛、老房改造受限、电网负荷不足、环保标准偏高的多重约束，美的、格力、海信等中国空调品牌能够在2026年欧洲热浪中实现逆势突围，成为当地民生制冷的刚需主力，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。

以美的为例，针对欧洲老城特性、合规要求量身打造了PortaSplit免安装分体空调，精准击中欧洲市场三大核心痛点：不许打孔、安装太贵、审批繁琐。产品最大优势就是无需墙体打孔、采用轻量化窗台外挂设计，完全规避老城风貌保护红线，全程无需繁琐的市政、文物审批，适配绝大多数老房、公寓、租房场景，租客也可自主安装拆卸。

在冷媒选择和填充量、运行噪音、季节能效比等合规细节上，这款空调产品实现毫米级精准适配，兼顾省电降本、低碳环保需求，完美适配了欧洲高电价、高环保标准的市场环境。其性价比优势更是远超欧洲本土、日韩竞品，整套设备售价700至900欧元，仅为欧洲传统空调采购加安装总成本的一半。2026年夏季，该款产品在德、法、荷、英、西等多国全线售罄，亚马逊欧洲站点长期缺货，甚至催生了专属库存查询网站，不少消费者跨城百公里抢购。为保障供给，美的国内工厂全线加班增产，依托中欧班列加急跨境配送，大幅缩短交付周期。

格力、海信、海尔等品牌同步发力、多点开花。格力依

托多年欧洲布局，针对性推出即插即用移动空调，适配小户型、租赁住宅场景，2026年上半年法国终端销量同比增长50%。海信凭借高能效产品突围，法国市场销售额同比增幅突破100%，全系产品适配欧盟顶级能效标准。海尔空调成功切入公共配套市场，斩获法国政府3万台空调紧急采购订单，批量落地巴黎多所学校。

不同于欧洲本土品牌固守传统中央空调、被动降温设备的固化思路，中国品牌的核心竞争力，在于贴合规则迭代产品、聚焦痛点精准创新。不靠低价内卷，而是靠吃透当地法律、建筑、电力、环保规则的定制化设计，破解多重市场壁垒，彻底激活了欧洲数十年被压抑的民生制冷需求，实现从“商品出口”到“合规方案出口”的升级。

城市更新中国方案补位短板

今年7月中旬，一则网友发帖刷屏网络：自己的法国同事借着来上海出差的契机，特意从国内选购了一台移动空调，通过民航托运的方式“人肉”带回欧洲，只为缓解远在巴黎的93岁老母亲的酷暑难题，总花费仅1412元人民币。

欧洲民众专程来华采购国货



扫码观看
抖音精彩视频