

近期，恒大集团发布公告，截止到2022年12月7日，恒驰5汽车已累计交付超100辆。恒大汽车表示，外界虽然有传言，恒驰5汽车受外部因素影响停产，但恒大天津工厂一直有1100多名技术人员从事汽车生产，确保恒驰5能够交付。

网上出现恒驰5停产的原因在于，恒驰汽车曾一度难产，再加上更大集团巨额负债曝光，许多人认为恒驰汽车无法生产。结果恒大汽车却用实际行动证明，恒驰不是法拉第未来，汽车业务不是为了骗取投资者的融资。

恒大汽车，不做法拉第未来

恒大汽车成立于2019年，别看时间不长，一开始可是被投资极度看好。2021年2月，恒大汽车市值达到7800亿港元，超越比亚迪与蔚小理，一举成为中国市值最高的车企。然而长时间没有产品发布，企业没有盈利能力，自然不可能长时间维持高市值。

很快，恒大汽车股票迎来了一段长时间暴跌，今年初宣布停牌，至今仍处于停盘状态，市值也仅有374亿港元，跌幅超过95%。当初为了止住股票下跌的趋势，恒大汽车紧急发布了恒驰5。直到今年7月，恒驰5汽车终于启动预售，15天就收到了3.7万辆订单。



图源：恒大汽车

最关键的是，恒大汽车还需要考虑消费者的信心。从股票变化情况来看，初期投资者非常看好恒大汽车，但迟迟没有产品发售，已经耗尽了投资者的信心。若不是股票停牌，只怕恒大汽车的市值连347亿港元都不会有，投资者都失去了信心，更不用谈消费者的信心了。

只有让消费者重拾信心，恒大汽车才能做强做大，但如何让消费者恢复对恒大汽车的信心，就是恒大汽车需要面对的另一大难题。

重塑品牌形象与价值需要大量时间，通过产品让消费者认识到恒大汽车的实力，但这不是一朝一夕可以完成的事情，更何况恒大汽车的产品没有多少竞争力，预售半个月仅3.7万订单，反观问界M7预售两小时订单量就超过了2万辆。

产品卖不出去，恒大汽车想要重塑品牌价值，难度就更大了。好在，恒大汽车还有一项绝招——买房子送车。

恒大汽车的未来，车房结合的销售模式

新能源汽车行业发展到现在，已有多家造车新势力宣告破产倒闭，或者被其他车企收购，例如拜腾汽车、赛麟汽车等。成立于2013年，甚至比蔚小理更早的汉腾汽车，也于今年初破产。

国内多家新能源车企高管曾发出过相似的言论，未来只有5家左右头部车企，其余车企要么在夹缝中生存，要么破产倒闭被收购。

激烈的竞争之下车企想要杀出重围，最好走出自己的路，恒大的优势就是车房结合销售模式。在今年7月30日的中央政治局会议上，相关部门对房价、新能源汽车等民生相关行业定调，再度强调了“房住不炒”的定位，促进房地产行业发展，优化住房供应方式。针对新能源汽车，会议提出要通过加强乡镇农村电子商务物流相关生态建设，借此激发新能源汽车的发展潜力。

我们可以明显看到，相关政策都是在规范市场、刺激市场，主体措施也是在促进房地产与新能源汽车行业的发展。很早之前就有网友调侃，恒大可以用买房送汽车，车房套餐的方案增加汽车销量。

在小城市，这种方案肯定难以实行，因为小城市房价相对便宜，车房套餐消费者未必愿意接受。

在大城市就不同了，动辄几百万的房价，以成本价送一辆十几万的恒驰汽车关系不大，或许还能增加房子的竞争力。

恒驰汽车未来还会完善产品线，按照不同的套餐送不同档次的车，消费者开出去不会丢面子，就算不自己开，给身边的人开也不错。