中国人民银行决定，于2022年12月5日降低金融机构存款准备金率0.25个百分点（不含已执行5%存款准备金率的金融机
构）。
本次下调后，金融机
构加权平均存款准备金率约为7.8%。此次降准共计释放长期资金约5000亿元。

从信贷政策持续放松放宽，到管理层明确房地产也是实体经济组成部分，再到此次全面降准，释放长期资金5000亿元，
管理层对房地产市
场可谓用心良苦，对房企的关心也是
十分细致
。特别是此次降准，对房地
产市场可谓是真正的利好，对房企来说，也是一次极好的机会。

要知道，经过多年的市场调控之后，广大居民已经对房地产市场的基本格局、房价变动、发展趋势等有了比较充分的认识，
普遍认为房价
不会再像前些年那样持续上
涨、快速上涨、大幅上涨。
因此，多数居民在
购房方面变得越来越理性，越来越有
前瞻性。
有能
力和条件
的，选择购房。能
力和条件不足的，也不会脱离实际负
债购房。

总体上讲，市场与购房者的购房行为形成了比较好的协调与互动，进入良性循环状态。

问题的关键在于，由于房企前期太过急功近利，太过负债扩张，房地产市场趋于平稳之后，反而房企出现了问题。
特别是头部房企，资金链立即陷入紧绷状态，有的则出现资金链断裂现象，导致市场调控面临很大压力，不得不放松调控政策，不得不对房企再度予以支持。

但是，再多的支持都是外因，外因只有通过内因才能发挥作用。房企如何对待政策的调整，才是房地产市场
能否真正进入平稳区间的关键。
如果房企继续以过去的心态对待政策调整，不主动寻求脱困，就会使风险进一步积聚。
也就是说，从政策层面，已经给房企营造了非常好的环境，就看房企能否顺势而为，积极主动地化解风险，寻求脱困之路。

实际也是，房企
能不能脱困，关键不在外部，而
在内部，在于企业去库存
的决心和信心、效率与质量。
外部增加流动性，只能解一时之困，只能破一时之局。要想真正走出困境，需要房企在去库存方面有明显的效果。
自然，降价也就成了最有效的手段。如何降价，房企应当好好思考、好好分析、好好研究。

要知道，市场需求仍然是比较充裕的，刚性、改善性住房需求依然很大，就看房企在降价方面能否打动广大居民。
而从某些
房企的行为来看，
似乎仍把政策当作“护身符”，想死
杠房价。
如果这样，政策的作用和效率就会大打折扣，也就很难真正摆脱困境。对多数希望购房的居民来说，他们都在等待观望，等待房企能否来一次真诚降价。

目前的情况是，幅度
在10-20%是合适的，更大降价幅度，绝
大多数开发商可能会承受不了。
因此，只能选择适度降价。特别是三、四线城市
，在库存很大的情况下
，不降价，市场会持续低迷，房企的持有成本
也会越来越高，最终又将陷入到资金链断裂风险之中。

此次降准，对房地产市场是一次真正的利好。尤其在确认房地产也是实体经济的大背景下，
降准释放的资金，预计多半会进入到房地产市场。即便不是直接进入，也会间接进入。
就算面对房企的巨额债务，5000亿有点小巫见大巫，但是，能够在极其困难的情况下有资金释放，就会如沙漠上的人见到水一般，燃起生命之光的。

我们也注意到，管理层之所
以持续放松放宽房地产市场金融政策
，最根本的目的还是要确保“保交楼”、确保房地产市场能够平稳健康发展、避免房地产市场出现风险。但是，所有这一切，都必须依赖于房企的“领情”，依赖于房企的顺势而为，而不是躺着不动。在这样的政策环境下，如果再有房企躺着不动，那就要让其永远躺着，永远
不能翻身。此时此刻，
对优
质房企来
说，应当做出表率
，带头降价售房、推动其他房企也能
有所作为
。只有这样，降准等政策的作用效率才能有效发挥、才能促进房地产市场的恢复与稳定。