

一套市场估价约 200 万元的房产，近日在第三方拍卖平台上以 150 万元成交，购买者并非从普通房东手中购得，而是直接与银行完成了交易。他购买的不是普通二手房，而是近期增加的“银行直住房”。近期，包括农业银行、建设银行、交通银行等多家大型银行，以及一些中小银行通过阿里资产、京东等第三方平台大量直接销售房产，部分银行在售房产标的已超过千套。

银行“直售房产”是捡漏机会吗？



银行“直售房产”受关注



广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示，之所以出现这种变化，一方面是银行开始重视债权处置；另一方面，在互联网+渗透的情况下，直接对 C 端已经成为必然趋势。

阿里、京东等资产平台数据显示，农业银行、建设银行等多家银行正批量挂牌房产，部分房源价格比市价低 25%；四川农信系统挂牌标的超 2.5 万个，吉林银行在售房产突破 2000 套。

银行直住房最吸引人的无疑是其价格优势。兰州农商行 9 月底拍卖的兰州市城关区一套 125 平方米抵债房产，以 151 万元成交。而该小区同户型的中介挂牌价在 180 万至 220 万元之间；齐齐哈尔农商行住宅起拍价 9.9 万元；广东云浮农商行即将开拍的商住房，起拍价 8 万元。

所谓“银行直住房”，实质上大多是银行不良贷款处置的产物。当企业或个人借款人无力偿还贷款时，银行通过司法程序收回作为抵押物的房产，完成债权剥离取得清晰产权，然后以房东身份直接出售或出租。

据了解，这些房源主要有两个来源：一方面，司法拍卖流拍后的“以物抵债”是重要渠道。某股份制银行挂牌的云南省安宁市房产及土地，曾经历司法拍卖但最终流拍，银行以 1.3 亿元的抵债金额取得产权，如今以 4200 万元的起拍价折价处置。

另一方面，银行也通过司法程序主动取得房产。兰州农商行在抚顺新区育才壹品小区持有的 200 多套住宅，就是因为开发商智峰地产欠款 2.94 亿元，法院裁定执行总额 4.6 亿元，银行凭强制执行文书完成过户后对外出售。



与法拍房有何区别？



与传统的法拍房相比，银行直住房在产权清晰度上具有明显优势。多位银行业人士指出，银行直住房产权清晰，交易对手直接为银行，有效规避了法拍房可能存在的民间借贷、长期租约等潜在隐患。

某城商行特资部人士说：“银行直住房相当于银行已经帮购房者过滤了一遍风险。银行会提前完成债权债务剥离，购买这类房产的法律风险远低于传统法拍房。”

李宇嘉向记者表示，银行“直售房产”，本质上与法拍房的区别不大，但交易风险相对较小，有利于

加速资产处置。随着对银行业绩考核、资产处置力度的加大，加上地产下行后，表内部分不动产风险暴露加大，银行直接对接 C 端处置资产，可能会增加。因此，未来银行端可能成为房源供给的一个重要渠道。

“两者最大区别是风险可控性。”广州某房产中介公司店长说，“此前有客户买法拍房，成交后发现存在 20 年的长租约，根本无法入住；而银行直住房在挂牌前，会做三轮产权核查，隐性租约、二次抵押这些问题都会提前剥离。”

价格机制也截然不同。“法拍房靠竞价，有时会越拍越贵，而银行直住房定价更平稳一些。”上述中介公司店长对记者说。

在产权上是否会有纠纷？“银行直售房产，意味着以物抵债，产权已经到了银行名下。由此，产权瑕疵的问题没有了，这对于促进资产交易，有积极意义。不过，由于债务人可能在使用房产，比如出租或者家中有老人居住，甚至还有其他债务纠纷，是否能及时清退也有一定不确定性。”李宇嘉对记者说。



“通过直售模式，半年内就能完成变现”



开源证券研报指出，2025 年中报显示上市银行按揭不良率整体上行，部分银行上升幅度超过 20bp。但由于按揭抵押品充足，同时利率调降亦大幅缓解居民端还款压力，降低了房贷客户违约概率，故当前按揭不良率绝对水平在各类零售贷款中仍最低，其风险仍处可控区间。

某城商行贷后管理人员表示，“以往不良房产处置周期长达 2-3 年，现在通过直售模式，半年内就能完成变现，有的甚至更快。”

某不便具名的地产分析人士指出，“银行直住房”事件受关注，本身是银行常规的年底资产盘活动作，所以从银行层面回笼资金的操作角度去理解即可。

李宇嘉表示，传统的在资产处置平台上找大宗的 B 端买家，甚至 C 端客户比较难了。比如，今年三季度，资产处置平台上，法拍房的清仓率（交易量/挂牌拍品数量）仅为 28.5%。银行“直售房产”一直存在，过去，大体量的不

动产往往在各种资产处置平台上通过 B 端来批量处理，小规模了几套房，往往通过房产中介机构在二级市场上卖掉。

上述分析人士指出，购房者积极购房，包括关注“银行直住房”，都是住房消费中很正常的现象。当然，从住房消费角度看，要做足功课，多了解此类房产的交易情况，在这种情况下才会有真正的捡漏机会。（来源：界面新闻、经济观察报等）

“工厂直发”“源头发货”？警惕“绿幕假直播”

肤色黝黑的“农民”手捧饱满的果子大步走到镜头前，“瞅瞅，这一大片全是咱们家的果，保证绿色无添加。”在他身后，十几名农民在果园内劳作，地上堆满了果篮……记者近日调查发现，一些使用虚拟背景的“绿幕直播间”大量存在于多个直播平台，在绿幕特效加持下，商家声称“生产源头直发”，诱导消费者下单。而绿幕抠图技术和教程也在网上公开售卖，提供“场景搭建”一条龙服务。

名为“××源头工厂批发”的直播间内，主播正坐在一条摆满卫生纸的传送带旁，背景中有多名流水线工人在不停地拣货、打包。当记者以消费者身份多次询问是否可以移动机位展示一下工厂全貌时，主播视而不见、避而不答。与此同时，该直播账号开始在评论区刷屏“工厂直发，现货现发，早拍早发货”，迅速将记者的留言顶了下去。

记者近日在多个短视频平台上随机选取了 20 个宣称“工厂直发”的直播间观看，发现不少直播间采用了相似的话术和布景。然而，当记者在直播间询问“具体工厂在哪”“能不能展示工厂内部实景”等问题时，主播要么视而不见，要么顾左右而言他，没有一家能够提供真实的工厂场景。

“你以为你看到的是工厂直播现场，实际上只是精心搭建的‘虚拟工厂’。”有业内人士告诉记者，消费者看到的果园或工厂车间等直播现场，实际上是用绿幕搭建的“伪现场”“伪流水线”，看似繁忙实则是同一批商品来回倒腾，渲染“现场感”，就是想让消费者觉得商品货真价实、物美价廉，从而下单。

业内人士透露，“绿幕直播间”搭建服务已经发展成一条成熟的产业链——从素材包的销售到技术指导，再到代搭直播间等应有尽有：基础服务是出售直播素材包，即卖家把各类背景视频打包出售；技术指导则是负责教授如何搭绿幕、怎样打光才不容易穿帮、用哪个软件“一键抠像”；此外，服务方可以远程控制手机，将绿幕抠像、背景视频都调适到最佳状态，主播只需出镜即可。购买素材包通常只需花费几十元，技术指导和直播间代搭建服务则需要几百元甚至上千元。

业内人士认为，商家靠一块绿布、加上抠图特效，诱导消费者下单，这本质上就是对消费者的欺骗。该行为不仅侵犯消费者的知情权，更容易让劣质商品流入市场，破坏直播电商领域的诚信生态。尤其是老年人极易被这类虚假场景蒙骗，若买到劣质产品，不仅造成经济损失。对此，各平台必须主动作为、压实责任，强化技术手段，精准识别未明确标注的虚拟背景，严格处罚违规商家。消费者也要提高警惕，仔细核对商品描述与实际情况是否相符，发现虚假宣传及时举报。尤其要多提醒家中老人留意，别被“绿幕假直播”掏空钱包。

（来源：互联网联合辟谣）