

爸妈出去旅了个游,回来却背上了10年房贷 “旅游购房团”骗局何以专坑老?



资料图(新华社)

“60多岁的母亲,出去旅个游竟买回一套海景房,退也退不掉。”最近,湖北的刘亮(化名)一家因为这个事焦头烂额。

记者注意到,刘亮的“烦恼”并非个例,不少有着类似经历的网友在社交平台发帖称:省吃俭用了一辈子的爸妈,出去旅个游,回来却背上了房贷。更糟糕的是,有的父母不仅隐瞒家人,还处处为销售说话,让蒙在鼓里的子女为此烦恼不已。

反常

老妈突然把家里的酒抵给别人

打电话、跑银行、找律师、查资料……最近,刘亮的大部分时间和精力用在了母亲刚买的一套房产上。这还是他妈妈突然要把家里存的各种酒拿出来抵给别人,房子的事情才暴露出来。

“第一次拿酒给别人的时候,我们就觉得很奇怪。多次询问后,她才说了买房子的事情。”刘亮说,老人连首付都凑不齐,销售就鼓动她看看家里有什么东西可以抵扣房款的,前前后后她拿出去的酒价值三万多元。

刘亮上网查询发现,有很多老人花几百元报团旅游,却在外地买了海景房的例子。在搜索相关信息时,词条中往往会自动

带着“骗局”这个词。这让刘亮意识到,事情并不简单。

刘亮说,此前他妈妈经人介绍报了个低价旅游团,顺便去看了海景房。“这个团每人要交2400元,其中保证金2000元,剩下的400元是实际费用,包括往返机票和住宿,行程结束后,2000元的保证金会退回。”

等到了目的地,那里的销售人员就开始推销房产。刘亮告诉记者,销售的话术很多,“说海边的房子适合养老;在那边也能找个老伴;还能给孩子留一套海景房;如果不想住的话可以出租,公司也可以帮忙转手卖出去;买的楼盘是清盘价,价格低等等。”

精心

40多万元买的房子就值10万元

为了及时止损,刘亮已把老人因购房办理的银行贷款紧急取消了。“但是3万多的首付款,加上抵出去的酒,一共7万块钱却没办法拿回来。”不仅如此,还有不少老人为了还贷又重新找起了工作。这并不是最糟心的,最让人难以接受的是海景房的实际价值。

刘亮查了他的母亲购买附近的真实房源情况,“基本上就是每平方米

1000元左右。小房子基本是一套十万元出头,实际上也没有什么成交,没有人买。我妈是以6000多块钱每平方米的价钱买的,总共花了40多万。”

湖南一网友表示,2010年,他家花60万买了一套海景房,“家里长辈喜欢那里的环境,夏天会去住几个月避暑,但现在降价厉害,感觉亏死了。”

浙江宁波一名网友发帖称,十几年前爸妈被忽

悠包飞机包吃住去玩,结果一同去的邻居们一人买了一套,“当时买的58平方米20来万,现在中介收房只出价六七万,真是卖也不是不卖也不是。”

一边是打折出售的二手房,另一边则是高价新房。巨大的差价也增加了很多人的心理落差。有人表示,如果抱着投资的心态在这种地方买房肯定会崩溃,有的新房单价卖一万多的,二手房只有两千多。

真相

老人被忽悠背上10年房贷

刘亮表示,为了让老人买房,销售的套路很多,“甚至还让我妈拉人头赚零花钱抵扣房款,跟传销一样。”

据刘亮描述,他妈妈在销售人员的忽悠下办了10年的房贷,今年9月初支付第一笔购房款三万块钱。贷款10年,每个月还款2600元,“销售说,公司可以给抵扣2000块钱,共抵扣两年,两年之后如果我妈带人来买房,会有480万的业绩,这个业绩可以继续抵扣,就等于她买房子的贷款,公司帮她还上。”

刘亮不是唯一为此烦恼的年轻人。福建网友乐乐(化名)说,她的母亲也是报了旅游看房团后在外地买的房,回来后还隐瞒家里人,“看了她手机账单才知道这个事情,我们一家人被搞得不得安宁,最后老人的三万多定金也没要回来,一想到这事就来气。”乐乐吐槽,她母亲不仅被洗脑办假证买房,还处处为销售

说话。

记者注意到,此类事件曾多次被媒体曝光。杭州萧山的退休老人张先生在参加了一个酒会后,被一步步诱导买了外地海景房。张先生说,到了酒会现场才知道是房产推介会,“会上说只要花200块钱就可以去沿海城市旅游三天,包吃包住还能顺道看房。”抱着去看看也不吃亏的想法,张先生参加了团,没想到却成了噩梦的开始。

自己有房的张先生本没有购房想法,但销售许诺的丰厚条件让他动了心,比如买房后和公司签个合伙人协议,按揭的钱公司会以工资的形式每月发4000元。公司还会返租三年,每月保底会有2700元的租金。

然而房产证办下来后,销售方承诺的回报却没了,给出的答复是:原先答应的优惠政策,是销售的个人行为,与公司无关。停发工资则是因为张先生没有为公司拉来业务。

疑问

“旅游购房团”为何经久不衰

记者发现,多年前,就出现过外地购房团乘大巴到海滨城市买房的“盛况”。如今,到处办推介酒会、招揽老年人以旅游的名义去看房的活动仍在继续。山东、河北等地都存在以免费旅游的方式诱导老人参团买房的情况。

北京金诉律师事务所主任王玉臣表示,这种现象很早之前就有,甚至他家里的老人也差点被忽悠

买了所谓的海景房。他说,“大概2019年的时候,家里老人看上了河北的一套海景房,销售说能落户还送面积,公摊也特别小。毕竟我是做房产法律这个专业的,老人在签合同之前,带着我去了一趟。经核实才发现这房子根本不是住宅,产权只有40年,公摊高达40%多,落户更不可能。所谓的送面积实际上就是后续加违建。”

那么,为何这类忽悠老人的“旅游购房团”没被管理部门取缔?

刘亮处理妈妈买房的经历或许能说明:经咨询律师和公安部门,刘亮得知类似的报案很多,但由于签订的卖房合同是真实的,不涉及诈骗,钱款很难拿回来。海景房的价格也没有超过当地房管局备案的最高价,所以也没有办法申诉。

保护老人权益,子女该怎么做?

对于后续的处理,王玉臣建议,子女在发现老人购房的第一时间,与老人一起对购房过程进行复盘、取证。梳理当下手中掌握的证据,看证据是否完备。

如果证据充分,可以直接提起相关的民事诉讼,主张撤销购房合同,并退款;如果证据不充分,可以与相关销售人员取得联系,看是否能够补取相关证据。与此同时,也可以与相关销售人员进行协商,尝试退房。

根据相关规定,监管部门有责任对房地产市场进行监管,打击虚假宣传、欺诈销售等违法违规行为。如果协商无果,可以向当地的住建局、房管局、市场监督管理局等相关部

门投诉,要求相关部门介入、处理。

此外,如果相关部门对开发商或中介的行为进行了认定或处罚,可以以此为依据,提起相关民事诉讼,要求撤销购房合同、返还购房款并视情况争取赔偿。

王玉臣表示,在日常生活中,很多子女由于工作繁忙等与老人缺乏沟通,导致老人在买房时不与子女商议,子女也根本不知道老人被忽悠买了房,等知道的时候为时已晚。

平日里,年轻人可以把一些常出现的套路提前告诉老人。天上不会掉馅饼,不要有占便宜的心理。在一些旅游城市,部分旅游团、酒店、餐饮甚至

出租车,都是和开发商有合作的。他们在为游客提供服务时,可能会产生其他心思,引导购房。千万不要盲目相信宣传,更不要冲动消费。

王玉臣提醒,但凡是没有列入合同中的承诺都可能无法兑现。千万不要轻信售后包租、以租养贷。对于旅游地产,开发商往往会打着“售后包租”的名义销售,以此打消购房人的后顾之忧。但售后包租本身就属于明令禁止的行为。此外,市场的培育、项目的运营等是受一系列因素影响和决定的,很多开发商根本不具备这个能力,后续可能会有很多隐患和纠纷。

(北京青年报)



资料图(新华社)