

报几百元旅行团，被销售一顿忽悠，稀里糊涂买了房 爸妈出去旅个游 回来背上10年房贷

“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。

几百元报个旅行团

老人背着子女买了套海景房

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。这还是因为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。”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，前前后后她拿出去的酒价值3万多元。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，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。”

中了销售人员套路

老人被忽悠背上10年房贷

刘亮表示，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3万元，贷款10年，每个月还款2600元。“销售说，公司可以给抵扣2000元钱，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3万多定金也没要回来，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元钱就可以去沿海城市旅游3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。不发工资则是因为张先生没有为公司拉来业务。



了解真实情况发现

老人40多万买的房仅值10万

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7万元钱却没办法拿回来。”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，这一套房子基本也就是十万元出头，实际上也没有什么成交量，根本没有人买。我妈是以6000多元钱每平方米的价钱买的，总共花了40多万。”

湖南一名网友也表示，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，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房。“当时买的58平方米20多万，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，二手房只有两千多。

卖房合同真实有效

不涉及诈骗钱款很难拿回来

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。他告诉记者：“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，公摊面积高达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有效的，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。

子女应该勤沟通

告诉老人别贪便宜以免上当

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。

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原因与老人缺乏沟通，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，诱导购房。因此，千万不要盲目相信宣传，更不要冲动消费。 据《北京青年报》报道

