



## 民生调查

重庆晨报  
民生在线  
扫码关注难事、烦事、委屈事、不平事、  
新鲜事告诉我们，记者帮你办爸妈旅了个游竟买回一套海景房  
不仅背上10年房贷想退也退不掉  
看房团为啥会盯上老年群体

老年团被带去海景房

专家支招

为保护老人权益  
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。比如通过购房合同中具体的条款约定能够证明中介或开发商存在欺诈、重大误解、显失公平等。如果证据比较充分，可以直接提起相关的民事诉讼，主张撤销购房合同，并退款；如果证据并不充分，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。如果相关部门不作为，可以视情况提起相关违法查处，如果相关部门没有在规定的时间内履行职责，可以进一步提起相关违法查处或行政诉讼。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、退还购房款并视情况争取赔偿。

王玉臣提醒，作为子女最好和老人随时保持联络，多关心老人的日常生活。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会与子女商议，子女也根本不知道老人被忽悠买了房，等到知道的时候为时已晚。如果老人已经不慎掉入此类陷阱，也不要对老人过于责备，可以一起努力，解决问题。对于家中有老人的朋友也要“未雨绸缪”，把一些经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。

此外，还要告诉老人不要轻信售后包租、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。但是，售后包租本身就属于明令禁止的行为。国家之所以禁止售后包租，正是因其风险实在太高。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。

据北京青年报

## “有价无市”的海景房让人糟心

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。”而这并不是最糟心的，更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，“基本上就是单价1000元左右。小房子基本是十万出头，但实际上也没有什么成交，没有人买。我妈是以6000多块钱的单价买的，总共花了40多万。”

一位湖南网友称，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。”

网上的“同款爸妈”并不少，一位浙江宁波的网友发帖称，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20来万，现在中介收房只出价6.7万，真是卖也不是不卖也不是”。

## “旅游购房团”缘何屡禁不止

记者发现，事实上，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律师王玉臣表示，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。“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，缘何这类忽悠老人的“旅游购房团”屡禁不止？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，但由于签订的买卖合同是真实的，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。

## 看房团盯上老年群体的原因

王玉臣分析认为，这种“看房团”之所以会盯上老年群体有多重原因。

首先，老年人具备一定的经济基础。通常情况下，老年人具备储蓄金或退休金，具备较为稳定的经济基础和较强的购房能力；其次，老年人具备养老需求和消费意愿。部分老年人会具备改善生活和养老环境的想法，对于养老、宜居、旅游等存在较高的意愿和需求；第三，老人辨别信息的能力较弱。老年人获取信息的渠道有限，对于复杂的、更新较快的市场信息缺乏一定的辨别能力，更容易相信相关销售人员的话术，掉进购房陷阱；第四，老人较为感性，容易冲动消费。老年人可能会受到现场氛围、相关销售人员热情推销的影响，产生不好意思拒绝或冲动消费的心理。

但从看房到最终买房整个过程中，销售或者中介人员的影响还是比较大的。他们在介绍房屋、宣传的过程中可能会存在避重就轻、虚假宣传等行为，导致老年人对房屋的认知存在偏差，进而做出不理智，甚至是错误的决策。此外，还可能通过嘘寒问暖和心理施压等方式，促使老年人购房。

买房过程中，购房资格、贷款申请年龄、后续还款能力等审查又是怎么通过的？王玉臣解释，不同地区、不同银行的相关政策可能存在一定差异，购房资质、贷款资质等审核的标准可能较为宽松，或者存在漏洞。为了促成交易，有些中介或开发商可能会协助老人提供一些虚假的证明材料，使得老人能够满足相关的资质。而银行的相关风险评估也存在一定局限。银行在审核资质、评估风险时主要通过申请人提供的材料，难以准确、全面地对老人们的实际情况进行调查和核实。

王玉臣指出，如果在销售的过程中中介或者开发商故意隐瞒重要信息、做出虚假承诺等，导致老年人基于错误认识或重大误解购买房产，那么很有可能构成欺骗，应当承担相应的法律责任。但是在实际操作的过程中，销售的很多承诺都是口头承诺，加上老年人的取证意识薄弱，取证将会是难题，如果无法提供有效的证据，很难证明存在欺骗行为。

“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）一家因为这个事被搞得焦头烂额。然而刘亮的“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。看房团为啥总盯着老年群体去买“有价无市”的海景房？记者进行了一番调查。

## 老妈买海景房连首付都凑不齐

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。他为此感到筋疲力尽。而这一切的开始，是他的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。老人家首付都凑不齐，销售就鼓动她看看家里有什么东西可以抵扣房款的，前前后后拿出去的酒价值三万多元。得知原因后，刘亮赶紧上网查询，发现有很多老人花几百元报团旅游，却在异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”这个关键词。这更让刘亮意识到事情并不简单。

刘亮说，他母亲是经人介绍报了一个低价旅游团，顺便去看了海景房。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；还给孩子留一套海景房；如果不想住的话可以出租，甚至公司帮忙转手卖出去等等。”

刘亮不是唯一为此烦恼的年轻人。福建的网友乐乐（化名）表示，她的母亲也是报了旅游看房团从而在异地买了房，回来后还隐瞒家里所有人，“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，但最后老人三万多定金也没要回来，一想到这事就来气。”乐乐吐槽，她的母亲被洗脑办假证买房，还处处为销售说话。

