

“房子已经是别人的了，但是卖房的钱却没到手。”近日，东莞一起涉及二十多人，总资产上亿的二手房买卖“尾款诈骗”案浮出水面。

近日，有业主爆料，半年多以前，其位于东莞市森林湖兰溪谷小区一套房产，经由“德益恒”中介公司进行了售卖，收到三成首付之后，房产办理了二手房产权过户，半年多时间过去，剩下的尾款其一分都没有收到。最近，该业主才发现，其房产的买家就是“德益恒”中介公司的老板，而其房产的房产证已经被买家用作金融抵押贷款，贷款已经被买家全部挪作他用。

值得注意的是，去年以来，重庆、绍兴等地也出现过类似的“尾款诈骗”的案例。是什么原因导致“尾款诈骗”屡见不鲜？二手房卖家又该如何维护自身的权益？



卖掉房子收不到尾款 二手房买卖如何“避雷”？

没收到的尾款

王明也是受害者之一。根据王明描述，2022年11月，一名房产中介主动找到他，说有买家想买下其挂牌在中介平台一套价值2500万元左右的房产。因为买家出价与同小区近期的成交价相近，王明同意卖房，买家很快付了750万元三成首付款，并将房产过户到买家名下。

通常情况下，如果买家不能付全款，则需要在银行做按揭，也就是说，需要银行出具贷款同意书，确保买家能按时付尾款之后，双方才进行过户事宜。但是王明的买家以经营贷利率更低为由，与王明协商不办理按揭贷款，而是办理经营贷贷款，并强调已与银行沟通好，经营贷到账之后就第一时间付尾款。然而，王明同意买家上述要求，并将房产过户后，等了四个月都没能等来1750万元的尾款。

王明表示，上述中介联系到他本人，至双方确定房产买卖价格并过户，是在短短半个月之内敲定的，期间，买方表明自己没有购房名额，自己的妹妹对该房产进行代持；另外，上述中介并不是王明最初委托的中介，而是中介主动找上门，王明甚至不确定中介和买家有没有上门看过自己的房子。“能一下子拿出750万的首付，当时心想买家还是有一定资金实力的。”尽管有

些疑惑，鉴于上述资金实力的考量，王明没有想太多。然而，房产过户之后买家的一系列操作，让王明越来越觉得不对劲。

“房产过户之后的一个星期，我们就一直催买家去办理贷款，但是他们一直以疫情、贷款利率较高等理由推脱。”直到2023年1月，王明来到中介门店，要求查看保管在中介处已过户的房产证时，才发现，房产证上的信息有误。“房产证是假的，真的房产证早已被买家拿去做了抵押贷款，而房产证抵押出来的钱也在第一时间就被买家挪作他用。”王明表示，此后要求买家付尾款，买家一拖再拖，直到目前，尾款一分没有收到。

让人意想不到的，王明并不是唯一一个没收到尾款的人。他说，参与其二手房交易的中介就职于一家叫“德益恒”的中介公司，而王明房产的买家，正是“德益恒”公司所有人曾小梅的亲戚曾丽玲。据业主透露，目前与“德益恒”有关的二手房交易受害人有十多名，相关的房产单套最低总价为600万元，十多名受害业主的房产总值在2-3亿元左右。

据王明了解，“德益恒”公司的套路包括，购买房产，付完首付三成并过户之后，将房产做抵押贷款，却迟迟不付尾款；售卖有抵押的房产，当买家替其还清房产存在的抵押贷款之后，准备过

户时，房产就被查封了。

如何避免二手房交易“踩坑”？

目前，王明已经将上述事件报给当地警方，警方已经出具立案告知书，关于王明被合同诈骗的案件，符合立案条件，现已进行立案侦查。

广东中矩律师事务所律师郑博恩表示，上述未收到尾款的原业主还可以采取起诉的方式主张自己的合法权益。因房产已被抵押贷款，且是过户到“德益恒”公司老总亲戚个人名下，因此建议起诉的时候一并起诉现产权人和“德益恒”的公司，并查封“德益恒”的公司和现有产权人的财产，保障自己的合法权益。

郑博恩表示，如果案件起诉胜诉后，对方无财产可供执行，那么卖家的尾款很难收回来。通常这种情况下，法院会将相关人员纳入失信人员名单，然后作出执行终本裁定。如果最终查封的这套房子可以拍卖成功，且金额比抵押贷款的金额多，那么卖家是可以拿回一部分钱的，否则，在执行终本的情况下，没有新的财产线索可供执行，卖家的权益很难得到保障。郑博恩建议，卖家为了保障自己的合法权益，最为安全的做法是在买卖过程中要求买方将款项打入银行的共管账户。

实际上，像上述“德益恒”一样，购买房产，过户后将房产进行抵押，不付

尾款的套路，并不是第一次出现。

某资深中介人士表示，这起案件，主要与交易者缺乏交易风险有关。

那么，二手房交易中，买卖双方应该采取哪些方式来规避潜在风险？上述资深中介人士表示，买卖方可选择口碑好的房地产中介机构进行房屋买卖交易，在签约时需查看中介门店是否有营业执照和经纪备案；另外，签约时，买卖双方应该认真查看合同条款，除合同条款外，对任何特别约定保持警惕，不签署任何带有违规操作（例如经营贷、阴阳合同、吃差价）的相关协议；签约后，及时办理交易手续，尤其注意交易资金要通过正规的途径进行监管。

资金监管，又称为第三方监管，即买方并不在第一时间将首付和尾款交付给卖方，而是让资金处于第三方监管账户中。二手房买卖交易时间长，流程复杂，买方担心付完钱款，卖方不配合过户；卖方担心自己配合过户，买方不支付购房款。为了规避交易双方钱房两空的风险，交易时，买方最好将购房款进行资金监管，等到卖方能够顺利交房，资金再打给卖方；若最终卖方未能及时交房，交易失败，购房资金则会返还给买方，这可以有效保障买卖双方的资金安全。

（应受访者要求，文中王明为化名。）

摘自第一财经

大规模去库存，燃油车降价潮起

近日，湖北省开启“史上最强”购车补贴活动，其中东风部分车型最高补贴达9万元，引起市场的关注。此后，多地多家车企跟进优惠促销活动，一场车市降价潮正在席卷全国。

虽然目前车企降价活动已经全面铺开，但专业人士认为燃油车和新能源汽车降价的原因各不相同，且新能源汽车才是这场降价潮的开启者。

同济大学汽车学院副教授王宁认为，特斯拉的大幅降价和电池原材料的价格下降是新能源汽车开启降价的主要原因。今年1月初，特斯拉热销车型Model 3和Model Y大幅调整指导价，震动汽车行业。

原材料成本方面，车载动力电池的主要原材料碳酸锂价格曾在去年年末达到每吨60万元的“天价”，此后一路下跌，目前每吨在35万元左右。

新能源汽车的降价对燃油车的销售也产生了巨大影响。王宁说，“新能源汽车降价后，同价位级别燃油车型几乎看不到什么优势，所以销量会进一步压缩”。一组关键的数据是，根据乘用车市场信息联席会统计，今年2月新能源车国内零售渗透率为31.6%，

环比提升近7个百分点，同比提升10个百分点。这一指标直接体现了消费者的购买意愿。2022年9月，新能源车国内零售渗透率首次突破30%大关，此后一直在顶部波动，但1月这一数据出现“滑铁卢”，下降至25.7%，给国内新能源车企带来不小压力。2月新能源车零售渗透率重回30%大关表明，新能源汽车的占比不断上升的趋势并未改变，燃油车的销售份额不断被吸走，同时库存压力增大。

同时，受疫情和春节影响，前期燃油车库存本身就处于较高水平。据中国汽车流通协会统计，1月国内汽车经销商库存预警指数为60.8%，1月为58.1%，均高于50%荣枯线。

此外，被称为“全球最严排放标准”的国六B政策将在今年下半年开始实施，为燃油车大规模去库存点燃了最终导火索。一旦新标准开始全国执行，不符合排放标准的车型不能销售、注册、上牌。对于车企来说，现在降价出售，无疑是降低亏损的最好办法。

虽然降价活动带来了消费者，但目前已有多家车企表示，降价活动为经销商行为，车型官方指导价并未改变，同时强调了促销活动的时效性，大部分都是月底结束。

车企为什么想降价又不敢降？一方面，大幅度降价会折损车企自身品牌形象，尤其是对走高端化路线的品牌影响巨大，另一方面，还会引发市场对于企业利润率的担忧。

车企利润率差距是老生常谈。去

年特斯拉汽车业务毛利率为28.5%，而整个行业平均利润率大致在8%至10%区间，特斯拉的成本优势极大，降价空间也最大。

更需要引起警惕的是，在3月初的投资者日活动上，特斯拉宣布工艺改良后，已可以实现组装成本降低50%。此后，马斯克公开表示特斯拉推出低价新车的计划没有变。根据国内机构测算，特斯拉新车的成本可能为1.5万美元，折合人民币约为10万元，预计上市定价在15万元左右。如果特斯拉的低价新车果真能在年内推出，将会造成比Model 3/Y降价更加广泛的影响，或将改变包括新能源汽车和燃油车在内的全行业定价策略。

“现在汽车市场已经完全进入创新驱动的竞争时代，车企除了要研究价格策略、品牌策略之外，更要靠技术创新去打造自身的产品体系和竞争格局。”王宁说。根据他的团队预测，2023年是新能源汽车市占率将快速上升的关键年份，他认为此时自主品牌也要抓住机遇，不断提高产业链的竞争力，从而在国内、国外获得更高的市场份额。

摘自《解放日报》