



# “卖掉房产移民”就能过上悠闲生活？

## 平台“低价移民”陷阱调查



移民幻想 漫画/高岳

□ 本报记者 张守坤

“卖掉上海房产，带着几百万资产和7岁儿子赴美”“卖掉青岛唯一住房，举家移民日本”“拿着卖房钱在西班牙买了一套房，年租金有几十万元，还获得了西班牙绿卡(永久居留权)”……

近期，一些社交平台上涌现大量宣称“花几十万元甚至只需几万元即可实现国外永居躺平”的短视频和帖子。视频中，移民后的人早上晨跑、中午和朋友共进午餐、傍晚在海边看日落，生活悠闲自在。这些“移民捷径”究竟是政策红利，还是精心编织的谎言？《法治日报》记者对此展开调查。

### 曲解政策 “捐款换身份”实为连环套

“捐款20万欧元(约166万元人民币)即可获得××国(南欧某国)身份，解锁自由人生。”在一些社交平台上，宣称“只需花钱，不用买房，不用交税就可以获得移民身份”的帖子随处可见，吸引了不少人关注。

长期关注海外移民的重庆市李先生透露，所谓“捐款”实为投资，但中介刻意模糊关键信息：捐赠后仅能获得临时居留卡，5年内需满足居住、语言等严苛条件才可申请永居。此外，中介承诺的“低价快速签证”更是个陷阱。

李先生回忆自己的“移民”历程：他在网上找到一位移民博主，对方称只需3500欧元就可以办理签证，签证通过了就能去南欧某国，到时候打工还是挂靠都可以，一年后就能拿到南欧某国身份。前期需要先交1500欧元，违约要扣钱。对方一再表示，“不用担心，通过率还是可以的”。

去年10月，李先生交钱后开始办理材料，从今年年初开始进入等待阶段，但一直没有收到下一步该如何做的消息。到了今年3月，对方最近

签证政策不稳定，上周一下子拒签了多位客户，向李先生是继续等待还是换类型递交申请。“交钱之前，对方的态度一直很好，可交完钱后对方就经常爱答不理了，我怕后续再出现变故，就想暂停办理，向对方申请退款。结果被扣了900多欧元(约7500元人民币)。我后来才了解到，这类政策的通过率极低，部分中介甚至虚报流程，靠拖延吞没定金。”李先生称。

有业内人士告诉记者，部分国家移民政策复杂，中介利用信息差将“有机会申请”包装成“稳过”，诱导消费者支付高额费用。

### 美化生活 “购房移民”背后不少“雷”

广东某企业高管闫女士被“购房即可移民北美，享高福利”的广告吸引，支付数十万元定金后赴美，却发现现实与宣传大相径庭：语言障碍、社交孤立、房价高企、医疗排队等问题接踵而至。当她试图退出时，中介称“定金不退”。

“我在社交平台上刷到一条‘移民新捷径’的帖子，对方称购房即可轻松拿身份，不用花太多时间等待，获批后才付款，无须担心资金安全；还能让孩子上常春藤名校；等两年后全家都可以移民到这里；如果再买两三套房子，以后就能收租金，环游世界不再是梦想。随后，对方又发来不少成功案例以及北美某国家移民局政策文件截图，以证明此言不假。”闫女士说。

交了数万元定金后，闫女士来到北美某国家等待。在与其他移民人员交流时，她得知了其他人的经历，“中介说不英语也能移民，人是来了，但没有任何社交、沟通非常不方便”“房租很高，更别提买房了，而且医疗全靠等，别被中介宣传的美好景象骗了”……

闫女士联系中介想要退出，对方称“已经交了的钱都不会退”。

“实际上，北美移民已形成灰色产业链：当地政府收税，老移民获利，新移民沦为‘韭菜’。”一位不愿具名的移民从业者直言，类似的套路在地中海某国同样盛行：中介鼓吹“低价购房移民欧盟”，却隐瞒房产流动性差、教育门槛高等风险。

记者调查发现，有些中介利用信息差，打出“小国移民”牌，赚取消费者相关费用。

“某南太平洋西部的岛国可能很多人没听说过，但如果来的话能看到很多同胞的身影，这里的一小半商店都是华人开的。来这边生活，你会发现景色超级棒，每天就像生活在童话故事里。”一位移民中介在社交平台上这样宣传某小国移民的好处。

他补充道，拿到这里的绿卡后，可以免签130多个国家，在国际上畅通无阻；这里没有个人所得税、遗产税等，能省一大笔钱；该国是英联邦成员国，国际教育体系完善，让孩子先人一步冲向更高舞台；费用亲民，相较于其他国家护照、绿卡等收费更低，最少只用4万美元就能办理。

“实际上，这是中介对移民生活的美化。如果该国真像中介说得那样好，办理移民费用也便宜，为什么很少有人听说过这个国家呢？”北京某移民中介负责人金先生反问。

他提醒说：“当你花了4万美元之后，你会发现免签范围大幅缩水，想去的许多欧洲国家要单独办理签证；当地发展水平相对落后，物价高，适合度假不适合居住；在当地工作需要申请工作证且工资低，去澳大利亚、新西兰等国家定居或工作还要申请签证；很多家长为了让子女有外籍身份，能够入读国际学校才办理的这张绿卡，实际上很多国际学校对此并不认可。而这些‘雷’点，很多移民中介都避而不谈，只强调办理该国绿卡所需条件少、周期短、成本低。”

闫女士是比较幸运的，较早地与法国公司的国内关联公司签订了补充协议。我们还遇到一位客户，就没有这么幸运了，客户为了办理加拿大移民，直接委托了一位所谓的加拿大律师，并支付了10多万加币的服务费。但是移民办理失败后，对方突然失联，客户连这位所谓的加拿大律师的真实姓名都不知道，无法核实他的真实身份。

所以在选择移民服务机构时，不应迷信国外机构或“专家”，要充分了解清楚对方的机构背景和个人身份信息，并在合同中将对将来万一发生争议的适用法律和管辖的法院或仲裁机构做好约定，避免陷入无法维权的状态。

治理此类乱象，需要网络平台、移民管理部门、市场监管部门以及因私出入境行业协会等多方面共同协作。目前对于移民行业的从业机构和从业人员都没有准入标准和监管措施，因此对于各个网络博主的专业性难以判断，其所发布视频的内容也很难辨别真伪。

移民行业的特点决定了移民事务的办理有着较大的信息不对称性，同时移民事务的办理还需要具备一定的专业性，在这两种特性下，有必要对移民行业的从业机构和从业人员制定相应的准入门槛。例如加拿大、澳大利亚等主流移民国家，就规定有权代理移民事务的人员必须获得

### 维权困境 中介设在海外跨国追责难

广西市民刘先生刷论坛时被一条“零门槛国外移民，开启高薪富足人生”的帖子吸引，咨询后得知，只需交5万元就能通过中介办理移民手续并获得高薪工作。对方给刘先生提供了写着密密麻麻英文的合同，还通过视频连线到国外，让刘先生看移民过去的工作和生活状态。虽然刘先生未看懂合同内容，但在对方“名额有限即将用完”的催促下，他还是将钱转给了对方。

接下来的日子里，刘先生一直等着中介的出国通知，刚开始对方还会敷衍几句，后来就彻底消失了。刘先生报警后得知，对方的身份信息是假的，联系电话也不是其本人注册的，他找回被骗的钱款希望渺茫。

“许多机构将办公地设在国外，消费者即便起诉也难以追回损失。”业内人士透露。

记者调查发现，部分中介甚至利用一些移民人员被骗的经历引流，在帖子中植入联系方式2次行骗。更令人担忧的是，部分受骗者为维护面子，在社交平台营造“移民成功”假象，进一步助长了骗局的蔓延。

上述北京某移民中介负责人金先生向记者透露，许多移民中介为了营销，把移民说得特别简单，但除极少数符合特殊人才政策的案例外，多数移民者仍需在当地辛苦谋生，甚至被迫打黑工。

“最惨的是被忽悠卖车卖房，带着全部家当移民的人，他们后悔时已经毫无办法，毕竟连‘家产’都没了，而且他们中的一些人即使后悔了也不愿说，反而营造出一种‘幸福生活’的假象，有人是碍于面子，有人则成了移民从业者。在社交平台上有很多这种人，这也是各种移民骗局能够长期盛行的重要原因。”金先生说。

移民主管部门认证的注册移民顾问或律师。我们也可以参考国外的经验，对移民从业人员的资质进行审核。

相关部门应在广告法、消费者权益保护法中细化对移民服务虚假宣传的界定标准(如虚构成功率、伪造案例、隐瞒风险等)，明确“误导性陈述”和“承诺性表述”的法律红线。网络平台也应对存在虚假宣传的视频、帖子等进行屏蔽，对涉嫌违规的主体进行警告，甚至封号等。

另一方面也要对想要移民的人加大宣传和引导力度，增强辨别能力，通过多种途径获取移民信息。因私出入境行业协会除了对中介机构加强行业自律的宣传和教育外，也要重视对移民客户的宣传教育，多组织有经验的移民专家、律师等开展移民风险提示，定期发布警示案例，典型案例。移民客户也可以寻找专业从事移民业务的机构咨询，避免盲目听从。比如在委托移民中介之前向专业人士咨询移民政策的真实性，潜在风险等，并对准备签订的合同文本进行审核和提出法律建议，尽量做好事前预防，避免事后纠纷。

移民行业也应当参照金融领域，形成“卖者尽责，买者自负”的原则，对于办理移民中客观存在的风险性问题，中介服务机构应发挥专业价值，尽力规避风险，不能规避的也要如实告知；移民客户在充分了解移民风险的基础上做出自己的决策，对自己办理移民可能遇到的风险有充分的预判。这是一种比较理想的状态，如果移民服务机构不能做到，那就按照“卖者尽责，按责赔偿”的原则进行处理。

移民无捷径，一定要警惕“躺平”圈套。只有同时具备了成熟的服务机构和成熟的客户，才能形成成熟的移民服务市场。

(作者系北京瀛和律师事务所高级合伙人、海外投资与身份规划团队负责人)

□ 本报记者 万静

近日，国家市场监督管理总局发布我国首个网络交易平台规范——《自然人网店管理规范》(以下简称《管理规范》)，推动构建网络交易平台经营者对自然人网店“统一入驻标准、统一运营规则、统一退出机制、统一数据报送标准”的管理框架，旨在提高网络交易监管科学化、规范化水平，治理自然人网店鱼龙混杂的乱象。

据了解，《管理规范》自2025年6月1日起实施。

### 构建管理框架

网络交易平台的经营者包括企业、农民专业合作社、个体工商户等办理登记的经营主体，还包括销售自产农副产品、家庭手工业产品或从事便民劳务、零星小额交易等类型经营活动的依法免于登记的自然人主体(以下统称自然人网店)。

据市场监管总局网络交易监督管理司相关负责人介绍，目前，我国自然人网店约占平台内经营者总量的57%，是网络交易经营者的重要组成部分。海量的自然人网店既是活跃平台经济的重要主体，也是培育新生经营主体的重要来源，在稳增长、促消费、保就业、惠民生等方面发挥着重要作用。然而，各网络交易平台对自然人网店管理的标准不统一，自然人网店鱼龙混杂，是侵权假冒、虚假宣传等问题的重灾区。这些问题既不利于自然人网店进一步发展壮大，也不利于消费者权益保护，影响平台经济高质量发展。

为此，《管理规范》提出了网络交易平台经营者对自然人网店平台入驻、运营、退出和数据报送等方面的要求，即“四个统一”的管理框架：统一入驻标准。在入驻环节，《管理规范》按照最小必要原则，明确自然人网店入驻平台时网络交易平台经营者采集信息的范围，便利自然人网店市场准入。

统一运营规则。在运营环节，《管理规范》明确网络交易平台经营者对自然人网店运营检查、网店展示、信息披露、消费者投诉、合规管理、权利救济等方面的管理要求，督促自然人网店依法依规经营。其中，从经营主体、稳就业角度，创新提出权利救济、维权援助、信用正向激励等内容。

统一退出机制。在退出环节，《管理规范》细化明确自然人网店信息公示法定义务，强调保护消费者合法权益。

统一数据报送标准。《管理规范》明确网络交易平台经营者对自然人网店的信息记录保存要求，以及向市场监管部门报送数据的要求，为网络交易智慧监管奠定数据基础。

“《管理规范》填补了自然人网店管理法律制度的空白，以推荐性标准的形式，推动构建网络交易平台对自然人网店的管理框架，实现对自然人网店‘从生到灭’的全流程全链条规范，引导自然人网店健康规范发展。”该负责人说。

### 戴上“紧箍咒”

过去，自然人网店靠着“免登记”的漏洞，钻了不少空子：卖假货不用担责，“刷单炒信”成本低，出了问题直接“玩消失”。《管理规范》规定的标准规则相当于给自然人网店的种种乱象戴上了“紧箍咒”。

记者梳理发现，此次《管理规范》治理整顿的“第一记重拳”，就是要求自然人网店必须“亮身份”。以前个人开网店，有些平台随便填个手机号就能注册，现在不行了。新规要求自然人网店入驻平台时，平台必须采集下列信息：自然人联系电话、证件类型代码、号码、实际经营地址、网店提现银行名称、网店提现银行账户、自然人网店账号等。并且平台要对这些信息进行审核，务必保持一致。

“第二记重拳”就是进一步加强平台对自然人网店肆意“刷单炒信”行为的管理责任。根据《管理规范》要求，平台经营者应对自然人网店信用进行管理，建立健全信用评价制度，公示信用评价制度，为消费者提供对平台内销售的商品或提供的服务进行评价的途径。同时平台还应建立健全自然人网店社会评价信息管理制度，要求自然人网店不应以删除、屏蔽或更改消费者合法评价信息等方式来欺瞒诱导消费者，损害其他经营者合法权益。

《管理规范》还要求平台经营者应对自然人网店的违规行为进行监测、处理和报告。这些违规行为包括：通过软件、程序或人工方式批量注册账号；交易履约方面虚假发货；虚假的或引人误解的商业宣传等不正当竞争行为；网络交易平台纠正自然人网店的违规行为，同时根据事实、性质、情节、社会危害程度以及主观过错等因素，根据平台规则，可采取提醒、告诫、限期改正、限制账号、经营权限等措施。也就是说，过去那种“虚假好评刷屏”的套路行不通了。

“第三记重拳”就是关店也不能“玩消失”。过去很多网店倒闭后，消费者投诉无门。《管理规范》明确提出，自然人网店关店前必须提前30天公示并且要在从事经营活动的首页显著位置持续公布。在信息公示期间，网络交易平台应当要求自然人网店采取措施，保护消费者权益，包括针对已达成的交易，履行发货、退换货、维权投诉处理等义务；承诺依照相关法律法规、规则及承诺履行质保维修等义务。

### 尊重自主经营权

那么，《管理规范》是否会增加平台企业和自然人网店的负担？

市场监管总局网络交易监督管理司相关负责人介绍，《管理规范》坚持发展和规范并重，遵循市场规律，尊重平台经济特点和经营主体自主经营权，聚焦自然人网店监管和发展中的关键问题，一方面落实细化电子商务法和《网络交易监督管理办法》等相关法律法规规定，增强相关法律法规的可操作性；另一方面总结提炼网络交易平台经营者对自然人网店管理中行之有效的平台协议规则、管理举措，将之上升为标准，提高网络交易监管科学化、规范化水平。

《管理规范》属于自愿性、推荐性行业标准，未增加强制性义务，有利于引导网络交易平台企业积极履行主体责任，提升平台内自然人网店的管理水平；有利于督促自然人网店合规经营，实现健康规范发展；有利于规范网络交易市场秩序，保护消费者和相关主体的合法权益，促进平台经济创新发展。

值得注意的是，《管理规范》不仅强调规范，还兼顾了扶持发展。新规对困难的自然人网店提供了帮扶措施，同时对信用良好的网店给予正向激励。《管理规范》规定，网络交易平台可根据自然人网店的运营历史、信用记录、消费者承诺履行、用户评价等情况，根据网络交易平台的运营情况，建立信用正向激励机制。对于信用评价较好的自然人网店，可提供相应的经营保障服务。信用正向激励措施包括：在违规申诉与处理、营销活动支持等场景下，为信用良好的自然人网店设置优先或简化人工在线客服流程、延长考核间隔、适当减免网络交易平台内的技术服务费或佣金等。

“《管理规范》的出台标志着我国网络交易监管进入标准化、精细化管理阶段，对于营造公平竞争的网络市场环境和安全放心的网络消费环境具有重要意义。同时规范监管力度的加强也并不意味着要对开网店、直播卖货等行业的‘魔刀霍霍，赶尽杀绝’。其根本目的还是促进该行业摆脱粗放走上健康发展的‘康庄大道’。市场监管总局网络交易监督管理司相关负责人说。”

# 「虚假好评刷屏」套路行不通了 关店也不能「玩消失」 自然人开网店有了首个行业标准

## 经纬观

# 移民无捷径，警惕“躺平”圈套

□ 季运达

现实中，关于移民政策或者待遇的虚假宣传长期存在，我们曾办理过多起该类案件。

有一起德国移民相关的案例，移民中介推荐客户陆女士通过投资德国房产的方式办理德国移民，并向陆女士展示了该地政府出具的项目推荐信，宣称投资该地房屋后可获得当地政府支持，从而获得德国居留身份，并承诺在4年内获得德国永居。之后陆女士为了支付房款，卖掉了北京的房产，向德国账户支付了房款和税费超过40万欧元。但是，陆女士投资的德国房产逾期两年仍未完工，实际上已经成为烂尾项目，移民申请更是没有进展，原本带儿子到德国读书定居的计划被打乱，她只能在北京租房居住。

实际上，德国并没有真正的“买房移民”政策，当时只有西班牙、葡萄牙、希腊、塞浦路斯等少数几个国家可以通过购房的方式直接获得移民身份。而德国主要的移民方式是德国蓝卡项目和法人签证项目，移民中介实际上为陆女士办理移民的方式是后者——法人签证项目，也就是通过为陆女士注册公司，以公司法人的身份获得签证，公司经营满足一定条件后可以转为德国永居。

这种方式实际上有很多风险点，例如德国公司的运营是否能满足德国永居的条件，德国公司为了满足移民条件需要的运营成本和维护费用等。并不像买房移民国家一样购买了房产就可以获得居留身份。哪怕陆女士购买的房产竣工交付了，她的移民身份仍然处于非常高的风险之中。

办理移民存在跨国国家、跨境域等客观因素，信息极不对称，另外还有语言、文化等差异，希望办理移民的人群获取移民目的国移民政策信息的难度非常大，因此给了移民中介机构或者独立

的移民从业者虚假宣传的机会。选择移民项目，一定要透过现象看本质，也就是了解清楚申请移民所依据的法律。

办理移民“踩坑”后，维权方式一般是先与移民中介协商解决，如果协商不成，只能按照合同约定通过法院诉讼或者仲裁解决。在移民合同的诉讼或者仲裁中，人们经常遇到的难点是移民合同条款的约定对其不利，或者移民合同内容过于简单，对移民中遇到的问题如何处理没有约定，难以划分责任。

我们办理的一起加拿大曼尼托巴省商业移民仲裁案件中，合同正文内容不到一页纸，移民办理中移民中介与客户权利义务约定非常笼统，客户的移民申请失败后，双方对于应退款的金额和造成经济损失的承担没有约定，各执一词。这种情况下就需要结合移民项目的办理流程、政策、周期等具体情况，以及双方的沟通记录等证据进行认定，对于不了解移民专业信息的客户而言是比较困难的。

还有一种比较常见的情形，有些移民客户可能并没有与国内移民中介签订合同，而是直接委托移民目的国的公司甚至个人办理的移民，在办理移民不成功时维权会遇到比较大的困难。

我们以办理过的一起案例来说，蔡女士为了办理法国居留身份，与法国的S公司直接签订了合同，购买法国留尼旺房屋并办理法国居留签证，后向S公司账户支付房款35万多欧元。一年后，蔡女士得知项目停工烂尾，投资款处于极大的风险中，很可能钱房两空。但是双方签订的合同对蔡女士不利，并且S公司注册在法国，合同约定适用的法律和争议解决地均为法国，如果在法国提起诉讼解决，成本和难度都非常巨大。

我们建议蔡女士以退为进，与S公司的国内关联公司签订补充协议，如果达不到约定的条

件，则由国内公司承担退款的连带责任，并约定对蔡女士有利的北京某区人民法院为争议解决的管辖法院。之后因未实现补充协议约定的交房条件，蔡女士直接根据补充协议起诉国内公司，要求国内公司承担退还房款的责任。最终法院经过审理，认为蔡女士与国内公司签订的补充协议合法有效，在S公司未全额退款的情况下要求国内公司退款有事实和法律依据，最终判决国内公司退还蔡女士全部房款。

蔡女士是比较幸运的，较早地与法国公司的国内关联公司签订了补充协议。我们还遇到一位客户，就没有这么幸运了，客户为了办理加拿大移民，直接委托了一位所谓的加拿大律师，并支付了10多万加币的服务费。但是移民办理失败后，对方突然失联，客户连这位所谓的加拿大律师的真实姓名都不知道，无法核实他的真实身份。

所以在选择移民服务机构时，不应迷信国外机构或“专家”，要充分了解清楚对方的机构背景和个人身份信息，并在合同中将对将来万一发生争议的适用法律和管辖的法院或仲裁机构做好约定，避免陷入无法维权的状态。

治理此类乱象，需要网络平台、移民管理部门、市场监管部门以及因私出入境行业协会等多方面共同协作。目前对于移民行业的从业机构和从业人员都没有准入标准和监管措施，因此对于各个网络博主的专业性难以判断，其所发布视频的内容也很难辨别真伪。

移民行业的特点决定了移民事务的办理有着较大的信息不对称性，同时移民事务的办理还需要具备一定的专业性，在这两种特性下，有必要对移民行业的从业机构和从业人员制定相应的准入门槛。例如加拿大、澳大利亚等主流移民国家，就规定有权代理移民事务的人员必须获得