

请受害者尽快报案！女子打造“富婆”人设 假冒房东“一房多租”骗取上百万元

“她在朋友圈里分享的都是名牌包包，外出旅游的日常，说自己家里十几套房，在体制内工作的，不缺钱，我们就以为有钱的房东都是这样……”

租客们不知道的是，这位“有钱的房东姐姐”背后，实际上是一场精心编织的骗局。

4月7日，成都市公安局高新公安分局发布一则警情通报，犯罪嫌疑人童某(女，39岁)自2025年以来，在高新区、武侯区、天府新区等地大量租赁房屋，随后冒充房东或以转租名义，通过网络平台发布虚假租房信息，采取“一房多租”的方式，同时与多名被害人签订租赁合同，骗取租金、押金等款项。

记者调查发现，童某编造了多种谎言，以各色各样的套路，骗取受害者近百人，金额上百万元。得手后，她以各种理由拖延被害人入住，随后携款潜逃。目前已被警方抓获并被刑事拘留。

一套房子同时租给十几个人

“房东”竟然是假的？

刘先生被童某诈骗的受害者之一。2025年12月份，他在网上偶然看到一套高新区某小区的房源信息，“里面的装修看着不错，我们跟房东联系了，就去线下看房。”

刘先生描述，他加了童某微信，发现她朋友圈里面有很多日常生活的记录，包括在成都多套

房子，晒出大额收款记录，在别墅生活，外出旅游度假，购买名牌衣服等。这样一个有着“多套房产”的房东人设，让刘先生放下了戒备心。

他回忆道：“当时朋友推过来了所谓的‘房东直租’，我去看了房子，确实很好。签约过程中嫌疑人虽一直逼单、催交钱，但还是觉得又便宜又好，也查了房产证身份证，看到都没问题就签了，付了半年租金。”

他和朋友去线下看了童某的房子。当时觉得比较满意，就跟童某说回去商量后来定，但童某此时却着急说，要尽快给定金，因为已经有其他租客有意向了，“手慢无”。

刘先生和朋友又合计，当晚他们就给了童某半年的租金和押金共计两万多元。但到了入住日期，刘先生被告知前面租客反悔，不搬走了。

刘先生说，童某告诉他，前面的租客四月份合同才到期，你们搬不进去，只能赔违约金了。刘先生随即表示先把押金房租退回来，但童某一直拖着不退，以“明天就转”“卡出问题”等理由无限拖延。在要违约金的过程中，刘先生遇到了同样手法被骗的租客，也是到时间了告知住不进去，房租押金两万多拖了半年还没还。

据刘先生透露，童某的行骗套路并不只一种，还有其他被騙的租客是已经住进去了的，但是租期还未到，童某就让他们搬走，也会

赔违约金，但是一直拖欠。并且由于租客基本上都是半年付或者年付，所以金额都比较大，大部分在2万以上。刘先生与其他被騙租客联系之后发现，童某甚至将同一套房子出租给了十几个租客。

随后，更有租客发现，童某使用PS伪造身份证、房产证，甚至逼迫租客用信用卡、花呗支付租金。最终租客们查实，涉事房屋根本不属于嫌疑人，而是其以5000元/月从真房东处租来，再以4000元/月的低价转租给租客，骗取资金。

揭开“假房东”的骗局套路：

朋友圈打造“富婆”人设 只为骗取租金押金

在刘先生和部分受害者提供的照片和聊天记录里面，童某谎称自己资金出现缺口，一直以“下个月”“之后打过来”为理由，不断搪塞，拖欠押金和房租。

这与她朋友圈发布的“名包”“住别墅”等富裕生活，形成鲜明对比。

租客们发现，童某拥有不止一张身份证，有时候她姓“管”，有时候她又改了其他名字，虽然照片都是同一人，但是由于部分文字较模糊，租客们在没仔细查看的情况下，看不出其中PS过的痕迹。

而翻开她的朋友圈，一个“不缺钱”“岁月静好”的富婆人设，更让他们相信了童某的“房东”身份。在网上，童某每天分享“阳春

白雪”的日常，一个月进账十几万，出入高档酒店，在别墅区生活，摇晃的红酒杯，家中名牌衣服成堆，还有十几套房子要出售，根本不差这点租金……她甚至自称是某媒体的记者，试图用职业光环为自己镀金。

刘先生告诉记者，童某在没有签约和付房租之前，表现出的是“不求租金只求租客爱惜房子”的态度，但是在付钱之后，又马上会变了一副面孔，“以前任租客不同意不搬走或者其他各种理由拖欠押金和房租”。

被童某骗后，刘先生和其他租客们聚在一起复盘时，才发现原来童某的诈骗套路，简直就是如出一辙。

刘先生介绍，第一步，童某先是以租客身份，从真正的房东手中长期租赁房源，掌握房屋钥匙和真实信息。随后，通过PS技术伪造身份证和房产证图片，把自己包装成房东。

第二步，童某在网络平台发布远低于市场价的招租信息，吸引租客。在带着时，她出示真实的房屋钥匙，甚至用伪造的房产证博取信任。

最后，与七八名甚至更多的租客同时签订合同、收取押金和长期租金。

为什么没有怀疑过童某？刘先生说，童某展示过她的房产证，虽然名字看不太清，但是其他信息确实与房屋能匹配，加上童某的“不缺钱”人设，线下以“逼单”的形

式，不断催促租客赶紧下单否则会错过等各种因素，不少受害者们就上了当。

警方提醒：

嫌疑人已被刑拘 请受害者尽快报案

4月7日，成都市公安局高新公安分局发布警情通报称，近日，警方陆续接到多名群众报警，称在租房过程中疑似遭遇诈骗。接警后，警方迅速开展侦查工作。

经查，犯罪嫌疑人童某(女，39岁)在成都高新区、武侯区、天府新区等地租赁房屋后，冒充房东或以转租名义，通过网络平台发布虚假租房信息，采取“一房多租”的方式，与多名被害人签订租赁合同，骗取租金、押金等款项，后以各种理由拖延被害人入住，并携款潜逃。其间，童某存在向被害人出示伪造的房产证等行为。

接部分被害人报案后，警方立即成立工作专班，将相关案件并案侦查，于4月3日将童某抓获。目前，童某已被依法刑事拘留，案件正在进一步侦办中。

为全面查清案件事实，切实维护被害人合法权益，请尚未报案的被害人携带本人身份证及复印件，租房合同原件及复印件，资金交易明细等相关证据材料，前往我局经济犯罪侦查大队登记报案，配合公安机关开展调查取证工作。

上海老夫妇遇“快速卖房”陷阱：交11.6万元服务费 只换来“门店打卡”

宣称“不压价就能快速卖房”，收取高额服务费后却只做“打卡式”推广、未促成交易，合同期满又以“霸王条款”拒绝退款。近日，上海七旬老人李老伯夫妇委托“秒优房”房屋营销公司出售两套房产时，就遭遇了这样的虚假承诺陷阱。

介入调查发现，此类公司以“房源营销推广”为名，“只收费不包结果”，向消费者预先收取数万元服务费，将交易风险与成本全部转嫁给消费者，此类消费陷阱需高度警惕。

中介公司夸夸其谈

李老伯夫妇在杨浦区控江路某小区有两套房产，均于去年完成装修翻新。“我们老两口不急用钱，就不想随行就市压价出售。”李老伯介绍，其中一套面积32.29平方米，心理价位180万元；另一套39.61平方米，开价220万元。此前，他曾委托家门口多家中介公司卖房，但工作人员均表示，唯有降价才能卖掉，当前挂牌价很难卖。

就在此时，李老伯夫妇在手机上刷到“秒优房”的宣传短视频，片中宣称的“帮你快速卖房”“不贱卖

不压价”，恰好符合他们的需求，着实令老人心动。通过私信联系后，去年11月，两位老人前往“秒优房”[二壹秒优房(上海)营销策划有限公司]位于沪太路的办公点，与该公司签订《二手房营销服务合同》，委托其出售上述两套房屋。合同约定，一套房屋服务费5.8万元，两套总计11.6万元，服务期为2025年11月24日至2026年1月23日。

“当时业务员拍着胸脯保证，不用我降价，肯定能帮我卖掉！甚至说挂牌价还有上涨空间。”李老伯回忆，“秒优房”工作人员还宣称，“与全上海2万多家中介机构建立深度合作，能迅速触达每一个潜在买家”“会派人去各大中介门店做房源推销，将其升级为门店A类房源”，“承诺两个月服务期内一定能卖出，我才愿意付这笔比传统中介高不少的服务费。”据悉，传统中介通常在促成交易后，才收取成交价1%—3%的佣金，而“秒优房”的服务费则是预先全额收取。

高额收费未促成交易

然而，直到合同到期，两套房产仍未卖出。“签合同前，说得天花乱坠，结果全是泡影。”李老伯无奈表示，服务期内，“秒优房”工作人员

每天会给他发送一组“工作汇报”照片，内容多为在各中介门店打卡，以此证明正在开展推广工作，但推广效果如何、服务质量好坏，全凭工作人员自说自话。“合同里明明约定会邀请专业房产自媒体拍摄、发布推广视频，但从头到尾，我连一条关于自己房子的推广视频都没看到过。”

见房子迟迟卖不出去，李老伯立即向“秒优房”提出全额退款诉求，却遭到对方拒绝。“他们说，是我自己出价太高、没有及时调价，反而把责任推到我身上。”李老伯说，今年2月底，“秒优房”回避退款问题，再次抛出诱人承诺：免费帮他继续卖房两个月，声称4月份之后沪上二手房市场会回暖，成交机会很大。

可没想到，今年3月中旬，“秒优房”突然发消息告知李老伯，服务停止。他再次提出退款，对方却以“合同有约定”为由，拒绝退还任何费用。记者查看双方签订的《二手房营销服务合同》发现，其中明确写有“一旦开展服务，概不退款”的条款，同时专门声明，本合同属于卖房增值服务，“并非居间”。

对此，上海善法律师事务所高级合伙人秦裕斌表示，“秒优房”合同中“一旦开展服务概不退款”的

条款，属于典型的“不合理限制消费者退款权利”情形，该格式条款无效，属于“霸王条款”，商家应向消费者退款。

投诉缠身即将停业

接到李老伯夫妇求助后，新民晚报记者前往“秒优房”位于宝山区沪太路2999弄的办公地点采访。针对卖房资质问题，二壹秒优房(上海)营销策划有限公司法定代表人严女士回应，公司具备“房地产经纪”资质，但为李老伯提供的并非居间服务，而是“房源营销推广服务”，主要为卖方与传统中介“牵线搭桥”，收取的是营销服务费。

当记者询问公司开业至今“成功卖房”数量占总签约量的比例时，严女士仅含糊表示“卖掉过”，拒绝透露具体数据。对于“为何工作人员会承诺‘一定能卖掉房’”的质疑，严女士先是称“天下没有卖不掉的房子”，只要价格足够低就有买家，房子没卖掉是因为李老伯定价过高；随后又将责任推给员工，称当初对接李老伯的工作人员“乱说话”，随意承诺“不压价就能卖出”，才引发了纠纷。

“现在手上还有二三十套剩余

房源，这些单子做完就不再收新单了。”严女士坦言，目前公司经营不善、负债累累，近期一直在配合政府部门处理消费者退款纠纷，投诉太多让她焦头烂额。最终，她向记者承诺，会为李老伯办理退款，不会“失联”。

截稿前，李老伯向新民晚报记者反馈，在介入协调下，他已顺利拿到退款，双方达成和解。同时，4月1日记者从宝山区市场监管局大场所获悉，“秒优房”公司即将停业，此前的多起消费者投诉目前均已得到解决。

警惕营销收费陷阱

“下次再也不相信这种房屋营销公司了。”经历此次风波后，李老伯终于看清了这类陷阱的本质。他表示，传统中介是“不成交不收佣金”，而这类房屋营销公司则是打着“营销服务”的名义“躺着赚钱”，无论房子最终是否卖出，服务费早已落袋为安。

“只要跑了门店、发了几张打卡照片，他们就宣称服务完成，至于卖不卖得掉，就推给市场，拒绝退款。”李老伯感慨，“‘快速卖房’‘不压价’，这些原来全是吸引消费者的谎言。”



Alpha Smart Test Prep

Alpha 智慧备考系统，为进入梦想大学助力

数据驱动
精准诊断
个性化指导
高效提分

www.learn2smart.com

目前的课程: SAT, PSAT, AP Statistics, Research Methods, Data Analysis

咨询请联系: 邮箱 customer@learn2smart.com 电话 2407160083

