庭审现场。昨日，雇主因保姆出售其房产、被买房人起诉腾房一案终审宣判，买房人诉求被驳回。 本报记者 张玉学 摄

保姆卖房 雇主拒腾房获支持

买房人诉求确认房产；法院终审认为原告未取得房产证，不应享有房屋物权权利

本报讯 （记者张玉学） 2006年3月21日，杨某、武老太夫妇以房款抵保姆费的方式将房屋卖给保姆李某，并约定照顾两位老人至百年后，一切财产才归李某。可是杨某去世刚20天，李某就将房屋卖给了王女士，后不知所踪。

昨日上午，法院就买房者王女士诉求确认房产、要求武老太腾房一案作出终审判决，驳回买房者诉求。

雇主 保姆假承诺骗走房产

1992年，武老太与杨某再婚并在丰台区右安门外购置了一套房屋。杨某于2002年3月做出公证遗嘱写明，在其去世后，自愿将包括房子在内的自己所有财产全部留给武老太。

2005年5月，李某来到武老太家中做保姆。武老太称，她发现李某与丈夫杨某存在不正当关系，杨某为此写下保证书保证“不再犯”。但李某借此要挟和诱骗，以负担她和丈夫生养死葬及生活护理为由，让她在合同上签字，将房产以30余万元卖给李某。

“此时老头还帮李某说话，称离不开李某了，最终还是把房子过户卖给了李某。”武老太称，由于当时患上抑郁症，心情烦，没有多想就在合同上签了字。但是，2006年11月30日，丈夫杨某因病去世刚刚20天，李某就将房子卖给了王女士，继而不知所踪。

买房人 房产过户时已被查封

从保姆李某手里买房的是王女士。

王女士称，她在支付了购房款及各种税费后，等待领证。其间，武老太不仅没有腾房，而且以与李某之间有合同纠纷为由，向法院申请查封了该套房屋，导致王女士自己至今未取得该套房产的房屋所有权证书。

为此，王女士将武老太告上法院，要求法院确认房屋归她所有，判决武老太搬出房屋，支付租金145000元。

庭审 交易是否善意成焦点

2011年12月13日，法院一审判决，原告王女士尚未取得房屋所有权证书，不应享有房屋的物权权利。故驳回了王某的诉讼请求。

王女士不服判决，提起上诉。

昨日上午，市二院开庭审理此案。

庭审中，王女士认为，她和李某之间是合法有效的善意交易，武老太与李某之间的纠纷不该影响她取得该房产。

武老太则辩称，王女士买房并非善意取得，而是“二人串通霸占房子”，拒绝腾房。

因王女士和武老太均不愿意调解，法庭在休庭半个小时后做出判决：维持一审判决，驳回王女士的诉讼请求。

■ 追访

“诉讼双方都是受害者”

虽然做出了终审判决，但主审法官心里并不轻松。

“王女士和武老太都是受害者。”法官说，武老太当时如果不在合同上签字，也不至于会打这么多年的官司；王女士如果在买房时审查仔细，也不会造成损失。

法官提醒：买房者一定要尽量多审查房子及卖房人情况，必要时还要多走访些邻居。如果原房产属于夫妻共有财产，在签购房合同时，买房人一定要让夫妻双方共同出具意见并签字，避免以后一些不必要的诉讼。

“为房产5年打13场官司”

武老太称，为讨回房产，从2006年11月，她就开始了诉讼之路。她曾以继承权起诉丈夫杨某的子女，后又被买房人王女士起诉“腾房”。截至昨天，她在5年里，先后拿到了13份法院一、二审判决和裁定。

武老太称，其中，她起诉李某解除房屋买卖合同一案共经过了5次诉讼。法院认为，李某未履行买房合同中约定的“养老送终”义务，且下落不明，合同无法履行，故解除了双方房屋买卖合同。在此期间，她始终没有再见过李某。

快递老总组织员工递送假药

涉案金额82万余元；因销售伪劣产品罪获刑8年

本报讯 （记者刘洋） 为了傍住大客户，快递公司原老总在明知快递的物品为假药的情况下，仍组织员工为售假者提供邮寄等便利。

近日，李树春及6名员工，因销售伪劣产品罪被追究刑责。

老总派专人递假药

据了解，43岁的李树春原是北京飞翔鸟快递有限责任公司法定代表人。10年前，他白手起家，注册了这家公司。

在此前的庭审时，李树春称，河北一家公司通过网络，向许多中老年人销售糖尿乐胶囊等假药，并委托他的公司进行快递假药业务。他虽然知道快递的是假药，但考虑到这是一个大客户，又是一项长期业务。于是他专门指派了公司的一些员工负责“快递假药”。

该案的另外6名被告人，均为飞翔鸟快递公司原职工。他们交代，为掩人耳目，规避递送违禁品的责任，他们在邮递收货单上什么也不填写。

2011年3月，李树春等人被警方控制，公司关闭。

员工也被追刑责

检方指控，2009年10月至2011年3月间，李树春等7人明知他人销售假药，还提供邮寄等便利条件，当以销售伪劣产品罪追究刑事责任。其中，李树春涉嫌金额为82万余元，其余嫌疑人涉案金额为8万元至67万元不等。

近日，李树春等7人因销售伪劣产品罪获刑8年至2年不等刑期。

责编 李东 图编 杨杰 美编 鲁嘉 责校 李立军

品质承诺3·15 格兰仕首推空调“医保制”

作为与民众日常生活密切相关的一项社会保障机制，医保制度为国民织就了一张巨大的“健康安全网”，近年来在人们的生活中扮演着越来越重要的角色。与此同时，在售后服务竞争不断升级的家电市场，一家白电企业也重磅推出“产品医保制”，在社会上引发强烈反响。

315来临之际，笔者从白电龙头格兰仕获悉，格兰仕推出空调版的“医保制度”——变频空调“十年包修”，此举一出，受到业界广泛关注。

■“医保制”受热捧 格兰仕空调抢滩3.15

格兰仕空调负责人告诉笔者，为了配合消协做好今年3.15主题“消费与安全”的宣传和执行，格兰仕空调内部已进行了近一年的培训和管理升级。

据悉，格兰仕空调“医保制”的最大亮点是将为3.15期间的变频空调提供“即时安装，10年包修”VIP级服务，彻底解决消费者的售后顾虑。

笔者走访卖场时发现，格兰仕空调展位人头攒动。现场众多消费者表示，十年包修让产品也能享受终身“医保”，“买格兰仕空调，很放心！”

本次活动格兰仕投入巨额资源回馈消费者。业内人士表示，仅从“十年包修”来说，按照行业平均水平一台空调六百元的售后费用计算，格兰仕通过“医保制”为消费者投入数千万的维修费用，一举解决了消费者的后顾之忧，不仅如此，活动现场还有抽奖、限量限时拍、团购、超低价秒杀、惊爆机等多力度促销活动穿插进行，如此大手笔的承诺和优惠，不难理解消费者异常兴奋的心情。

■创新引“智造” 服务赢市场

作为中国家电制造业的领军企业，格兰仕对产品质量和技术研发不懈追求一直被各界所认可。针对市场热销的变频空调，格兰仕2011年初联合日本东芝、上海日立联合研发出更先进的变流变频空调，大有执变频空调市场牛耳之势。据了解，变流技术作为一种电力变换技术，运用在变频空调上，是变频空调技术更加完善，由于采用了直接变流，将空调的运转频率和压缩机的转速完美结合，有效减少共振，让使用空间舒适宁静，优化整流环节变直流，进一步减少能量损耗，保持温度平稳运行。

不仅在产品上精益求精，一流的售后服务体系更体现了格兰仕对消费者的负责与关怀。据了解，格兰仕空调在全国拥有5000余个网点、数万人维修团队的强大售后系统，多年来精心维护培养的专业化渠道，为格兰仕包修包换服务提供了良好的渠道保障。

对于本次引爆市场的十年包修活动，格兰仕家用电器总经理韩伟表示，“包修年限的升级”，表面上是服务竞争的举措，实际上是市场竞争层次的提升，毫无疑问，正是基于自身产品品质的不断提升，才能让格兰仕有足够的自信开展十年包修等各种服务举措。

长期以来，格兰仕沉淀了强大的科研实力、制造实力和品牌美誉度，格兰仕品牌早已深入人心，赢得了消费者和市场的肯定。因领先的的科技创新成果和优秀的消费者反馈，格兰仕空调在2011年中国消费电子博览会被评为“入世十年，影响世界的全球空调变流科技品牌”。格兰仕投入巨资进行的产品开发和市场维护，迎来的是消费者满满的认可和厚爱。 文/冯台