

«Здравствуйте, есть покупатель»: ещё одна схема мошенничества на сайте объявлений

Наталья, Якутск

Подруга решила продать дачу. Сделала фото, разместила объявление на специальном сайте. Цена для недвижимости была довольно низкая, так что она решила не связываться ни с какими агентствами и не тратить лишние деньги. Почти сразу же позвонили. Женщина представилась агентом по загородной недвижимости и сказала, что у неё уже есть готовый покупатель, который давно хочет приобрести дачный домик в этих местах. Она сразу же предупредила, что берёт с продавца 1% от суммы за сопровождение сделки и помощь в оформлении документов. Процент был небольшим, озвучен был сразу, никаких подозрений не возникло.

Агент предложила назначить встречу уже на следующий день, потому что и она, и клиент готовы к сделке. Подруга посчитала это огромной удачей и, сама не веря, что всё так хорошо складывается, согласилась. На следующий день риелтор и клиент приехали, клиенту всё очень понравилось, он сказал, что готов покупать и условился о новой встрече, уже прямо для совершения покупки.

После встречи риелтор напомнила, что выполнила свою часть сделки, и попросила подписать договор плюс заплатить ей комиссию за организацию. Подруга перевела процент — около 8000 рублей — на номер счёта, который ей дала мошенница. Ну и покупатель позвонил через пару часов и сообщил, что вдруг передумал покупать дачу.

Моя подруга естественно заподозрила неладное, но деньги было уже не вернуть — выяснилось, что в условиях подписанного ею договора об оказании услуг значились информационные и консультационные услуги, а также просто организация самой встречи с потенциальным покупателем.

Совет эксперта по противодействию мошенничеству:

Описанная Натальей схема довольно распространена и используется злоумышленниками в тех случаях, когда планируется

крупная сделка и найти покупателя непросто — например, когда речь идет о продаже автомобиля или недвижимости.

Первое, что сразу бросается в глаза, — слишком низкий процент, который потребовала «риелтор». Настоящие агенты по недвижимости в среднем берут 3–6% комиссии, им просто невыгодно работать за меньшие суммы.

Мошенники играют на человеческих слабостях: чем скромнее запрошенная сумма, тем проще с ней расстаться. В этой схеме важную роль играет подставной клиент. Он демонстрирует продавцу свое желание приобрести дом как можно скорее, постоянно звонит с дополнительными вопросами, усыпляет бдительность продавца.

Как обезопасить себя

- Если у вас намечается серьезная сделка, в ходе которой вы планируете продавать или покупать жилье или автомобиль, будьте предельно бдительны и не торопитесь принимать решение.

- Старайтесь не использовать для крупных сделок сайты объявлений. Продавайте машину через специальные сервисы, а дом или квартиру — через проверенное агентство недвижимости. Вы заплатите процент от вырученной суммы, зато будете спокойны за исход сделки.

- Избегайте заключения крупных сделок в одиночку. Пусть с вами будет ваш знакомый человек, а еще лучше несколько. Если есть близкие, имеющие опыт в покупке-продаже автомобиля или жилья, попросите их вам помочь. Советуем покидать место сделки на автомобиле — это связано с тем, что некоторые особо опасные мошенники сначала совершают покупку, а затем, догнав продавца, отбирают у него деньги силой.

- Потратитесь на услуги юриста. Мошенники составляют договоры купли-продажи или оказания услуг очень хитро — человек без юридического образования может не заметить подозрительные пункты. Если нет возможности нанять юриста, подготовьтесь сами — внимательно изучайте документы, поищите, какие условия должны быть описаны в типовом договоре, подготовьте для сделки свои экземпляры. Будьте осторожны, если вам предлагают сделку без оригиналов документов, на основе доверенностей или дубликатов.

- Если вторая сторона настаивает на предоплате, оформите договор. Внесите в него пункт о предоплате. Если нет такой возможности,

составьте расписку о получении денег, которую получатель должен будет подписать. Самый надежный способ передать деньги — перевести их на банковский счет.

- Помните, в денежных вопросах лучше быть чрезмерно придирчивым, чем беспечным. Упустить сделку из-за собственной мнительности — куда меньшее зло, нежели потерять деньги из-за доверчивости.