Психологические приемы мошенников при проведении сделок с недвижимостью

Автор: Калачихина Евгения
10.02.2010 00:56

Первое, что должно насторожить во всех случаях без исключения – это слишком низкая цена объекта. Скидка в 20% от среднерыночной стоимости – это не признак вашей удачливости и не подарок судьбы, а свидетельство того, что с квартирой не все так чисто, как кажется на первый взгляд.

В первую очередь на объявления о значительных скидках на выставляемый объект ведутся приезжие, которые еще не ориентируются в ценах, только недавно приступили к поиску квартиры и потому не искушены в ситуации.

В самом лучшем случае объявление о продаже или сдаче в аренду квартиры со значительной скидкой оказывается приманкой для того, чтобы человек обратился к данному риэлтору или в указанное агентство недвижимости. Конечно, ответят вам там, объект уже давно продан, но можно подобрать и другие варианты – по рыночной цене: ведь квартиры с подобными скидками встречаются нечасто.

Хуже всего тот вариант, если радость клиента от перспективы удачной сделки заставит его забыть о мерах предосторожности и уместной осмотрительности – и даст возможность аферистам провести всю комбинацию до конца. В этом случае в купленной квартире могут оказаться существенные дефекты, о которых вы не узнали заранее, или же в результате действий мошенников, например, подделки документов, можно вообще остаться без денег и без квартиры.

Часто низкая цена объекта предваряет следующий прием - побуждение к срочной сделке. В этом случае вам могут предложить объект со скидкой доходящей до половины стоимости в случае, если сделка будет совершена в течение ближайших нескольких дней. Таким образом, у вас, во-первых, существенно сократится время не только на раздумье и оценку своих действий, но и на проверку чистоты сделки.

Мошенники могут говорить о всевозможных чрезвычайных обстоятельствах, заставляющих их идти на такую срочность даже ценой столь невыгодных для себя условий: это и болезнь кого-то из близких, когда срочно требуются деньги на лечение, и отъезд за границу, и необходимость возврата долга. В подтверждение покупателю даже могут показывать разнообразные документы и справки. Тем не менее, надо всегда помнить, что какие бы обстоятельства ни заставляли человека срочно реализовывать свое имущество, это не должно лишать вас хладнокровия и осмотрительности.

Автор: Калачихина Евгения
10.02.2010 00:56

В конце концов, чужое несчастье никому еще счастья не приносило. Необходимо не только выяснить у хозяев, почему квартира продается или сдается так скороспешно, но и постараться тщательно перепроверить их слова. Особенно должна насторожить ситуация, если у вас требуют срочного внесения аванса – в этом случае надо быть особенно осторожными.

Часто мошенники любят представляться сотрудниками различных силовых ведомств и органов. Во-первых, это усыпляет бдительность – ибо зачем будет обманывать человек, который сам связан с правопорядком? Во-вторых, мошенники могут в качестве «бонуса» посулить вам решение каких-то личных проблем через людей в погонах. В любом случае, слова вашего контрагента о принадлежности к определенному ведомству стоит сразу же перепроверить – сделать это зачастую не сложно.

Также аферист может представляться просто «важным господином» – от генерала до депутата. При этом сам он может быть на встрече всего пару раз, либо вообще не появляться, поручая вести его дела своим «помощникам». Такой прием рассчитан на то, что «авторитет» высокопоставленного лица позволит закрыть глаза на некоторые моменты, да и у «помощников» будет всегда в запасе отговорка, что их самодур-шеф привык поступать, как удобно ему, а не как того требует порядок проведения сделки.

Тревожным сигналом является и такой случай, когда ваш партнер по сделке с первых минут знакомств изображает искреннее к вам расположение и сразу же предлагает свою дружбу. Он может даже оказать вам или пообещать некоторые услуги, что должно утвердить вас во мнении о его доброте и чистых помыслах. Но даже если вы действительно впечатлились душевными качествами вашего контрагента, стоит все-таки отложить дружбу на время после совершения сделки, а до этого – держать дистанцию.

Аферист, который всегда является хорошим актером, настойчиво высказывая свою дружескую симпатию, будет от всего сердца возмущаться, когда речь зайдет о проверке документах и прочих вещах, необходимых для обеспечения чистоты сделки. Апофеозом данной ситуации является, когда мошенники специально приставляют вам симпатичное лицо противоположного пола, с которым у вас сразу могут возникнуть отношения.

Вообще, большинство психологических приемов аферистов рассчитаны на то, чтобы усыпить вашу бдительность. Часто это достигается за счет того, что ваш партнер по сделке сам показывает себя простофилей, который в принципе не может никого обмануть. Когда ваш контрагент представляет собой деревенщину, которого самого возникает желание надуть, или же опустившегося представителя самого дна общества, от которого не ожидаешь хитрого подвоха, – стоит помнить, что этот прием является излюбленной удочкой мошенников. Очень обидно будет, если в итоге вас проведет именно такой «простак», поэтому какой бы искусной не была игра вашего партнера по сделке, каким бы безобидным он не выглядел, стоит всегда производить проверку его благонадежности.

Автор: Калачихина Евгения
10.02.2010 00:56

Аналогичным, хотя и противоположным по смыслу, является прием, когда перед вами не простофиля, а, наоборот, – до крайности въедливый, осторожный и предусмотрительный человек. Он, казалось бы, сам вас опасается, и потому тщательно перепроверяет все документы. Но таким образом мошенник может просто отводить подозрения от себя. В результате, как и всегда – его жертва теряет бдительность, и остается без денег и без квартиры.

Очень часто мошенники, особенно если они представляются серьезной фирмой или действуют от лица «влиятельного» человека, используют эффектные декорации. В этом случае они могут продемонстрировать офис класса «А» в престижном бизнес-центре, дорогие автомобили – иногда с мигалкой, и «обмундирование» в виде хороших костюмов и сияющих драгоценностей. Все это можно запросто арендовать на несколько дней для проведения «операции», а иногда хватит и нескольких часов. Подобная дорогая обстановка призвана вызвать благоговейный трепет у неискушенной жертвы. Только затем вся роскошь может исчезнуть без следа, как и ваши деньги.

Похожим является случай, когда мошенник прямо или невзначай демонстрирует очень большую сумму денег наличными. У жертвы от вида подобной квартиры прямо «захватывает дыхание» и она, зачастую, под впечатлением может подписать бумаги на крайне обременительные для себя условия.

В заключении стоит отметить, что психологические уловки – это всего лишь приемы, применяемые для того, чтобы вы потеряли бдительность и разумный подход к сделке. Нужно четко представлять, каковы ваши шаги при совершении операции с недвижимостью и следовать им, какими бы ухищрениями вас не сбивали в сторону.

Конечно, всех случаев предусмотреть невозможно, и если афера спланирована настоящими профессионалами, вскрыть обман очень сложно. Тем не менее, холодный пристрастный анализ ситуации и четкое отстаивание своих интересов оградят вас от большинства нечистоплотных любителей легкой наживы.