

УДК 336.71.078.3

## ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГРАЖДАН ПРИ СОВЕРШЕНИИ СДЕЛОК КУПИ-ПРОДАЖИ ИМУЩЕСТВА\*

Ш.М. МАГОМЕДОВ,  
М.В. КАРАТАЕВ, М.В. ЧИСТЯКОВА

В статье проведен комплексный анализ современных методов мошенничества при совершении сделок купли-продажи имущества и рассмотрена специфика осуществления указанных операций. На основе результатов проведенного исследования сформулированы способы противодействия мошенническим действиям и предложен перечень мер должной осмотрительности.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** финансовая безопасность, покупка квартиры, покупка машины, финансовая грамотность.

Общий рост благосостояния населения России в начале XXI века позволяет говорить о признаках формирования в стране среднего класса, способного за счет текущих доходов обеспечить удовлетворение не только первоочередных потребностей в питании и одежде, но также создающего спрос на движимое и недвижимое имущество, рынки которого зачастую растут темпами, опережающими общеэкономический рост. Одновременно с ростом емкости рынков усложняется их инфраструктура и способы осуществления операций, что создает дополнительные возможности для противоправного использования сделок купли-продажи имущества в целях получения прибыли.

Мошеннические действия, как со стороны продавца, так и со стороны покупателя могут серьезным образом осложнить жизнь законопослушным участникам сделки и привести к потере сбережений. Ежегодно только в г. Москве проводится до 130 000 сделок по продаже новых квартир, при этом более 6 500 сделок (5%) происходит с нарушением законодательства РФ

\* Статья подготовлена в рамках социально значимого Президентского проекта по Созданию системы распространения знаний по вопросам экономической и финансовой безопасности России, борьбы с теневыми доходами, противодействию финансированию терроризма, экстремизма, антигосударственной и деструктивной деятельности и ее апробации в четырех пилотных регионах (№ 244/79-3).

CITIZENS FINANCIAL SECURITY IN SALE  
AND PURCHASE TRANSACTIONS

S.M. MAGOMEDOV, M.V. KARATAEV,  
M.V. CHISTYAKOVA

The article conducted a comprehensive analysis of modern methods of fraud in transactions of purchase and sale of property and discusses the specific implementation of these operations. Based on the results of the study formulated ways to counter fraud and proposed a list of measures of due diligence.

**KEYWORDS:** financial security, buying an apartment, buying a car, financial literacy.

[1]. По экспертным оценкам на рынке вторичного жилья объем мошенничества превышает 10% [2]. В целях минимизации потенциальных рисков граждане, вступающие в рыночные отношения при купле-продаже движимого и/или недвижимого имущества, должны обладать основами юридических знаний в данном вопросе, а также информацией о современных способах мошенничества.

Повышение уровня грамотности широких слоев населения по вопросам индивидуальной финансовой безопасности будет способствовать уменьшению количества случаев мошенничества и закономерно приведет к снижению общей криминогенности пока еще не должным образом регулируемых рынков.

Приобретение недвижимости традиционно рассматривается покупателями как очень крупная покупка, для осуществления которой приходится одновременно аккумулировать значительные объемы средств. Стремление покупателями приобрести недвижимость по минимальной цене нередко используется в стратегиях мошенников, что требуется учитывать при подготовке сделки. С другой стороны в условиях сохранения кризисных явлений в экономике совокупный спрос на недвижимость снижается, что побуждает продавцов для привлечения покупателей снижать цену или прибегать к незаконным способам. По итогам 2015 г. квартиры в Москве подешевели на 10–15% [3] и скорее всего, эта тенденция сохранится на весь

2016 г. [4]. Продавцы недвижимости всегда стараются продать объект как можно дороже, чем могут также воспользоваться мошенники.

В силу меньшей стоимости отдельно взятых объектов купли-продажи автомобильный рынок в большинстве случаев развивается более динамично, ценовой диапазон и количество сделок, как и возрастной состав их участников намного шире, что создает для мошенников дополнительные возможности. Ослабление национальной валюты и высокие темпы инфляции в 2015 г. привели к росту цен на новые автомобили в среднем на 20%, на подержанные – на 25%. В силу сохранения преимущественного влияния указанных конъюнктурообразующих факторов данные тенденции движения цены в 2016 г. сохранятся. В условиях растущей конкуренции продавцы могут прибегать к различным и не всегда законным способам привлечения покупателей. Покупатели при этом ищут самый дешевый вариант, что часто делает их жертвами мошенников.

Целью настоящей статьи является проведение комплексного анализа основных типологий мошеннических действий при покупке-продаже движимого и недвижимого имущества, а также предложение по его итогам эффективных методов борьбы с ними.

Рассмотрим вопросы обеспечения персональной финансовой безопасности участников операции при осуществлении сделок покупки-продажи транспортных средств.

Для характеристики уровня оснащенности населения автомобильным транспортом в статистике используется понятие «автомобилизация», которое рассчитывается из показателя среднего количества индивидуальных легковых автомобилей, приходящихся на 1000 жителей. По оценкам на 01.01.2016 автомобилизация в России составила 278 автомобилей на 1000 человек. Таким образом, каждый четвертый житель страны имеет автомобиль, а с покупкой или продажей автомобиля сталкиваются представители широких слоев населения.

Покупку или продажу любого имущества, в том числе и автомобиля, лучше всего начинать с изучения законодательства, чтобы четко и ясно представлять свои права и обязанности. Ссылка на закон или статью может отпугнуть недобросовестных продавцов. Особое внимание стоит уделить главе 30 Гражданского кодекса РФ и Федеральному закону № 2300-1 «О защите прав потребителей».

Покупка нового автомобиля чаще всего происходит в салоне у дилера, что создает у покупателя иллюзию защищенности сделки, гарантированной официальным представителем фирмы. При относительно невысоких рисках приобретения транспортного средства у официального дилера необходимо иметь в виду, что личные цели отдельных сотрудников автосалона могут не совпадать с политикой добросовестности, а

значит потенциальный покупатель может стать жертвой мошеннических действий конкретного продавца. К настоящему времени можно выделить несколько видов мошенничества со стороны недобросовестных дилеров.

1. *Гарантия ассортимента.* Для предоставления клиенту большого выбора дилеру приходится содержать значительный склад готовой продукции. В условиях падающего рынка может возникнуть затоваривание, когда машины «застаиваются» на складе. По условиям большинства контрактов автомобиль находится у дилера в ответственном хранении только 1–3 месяца, после чего он обязан его выкупить. В конце установленного срока честный дилер может предоставить скидку для привлечения потенциальных покупателей, а недобросовестный может внести фиктивные данные о продаже в электронную базу данных импортера. В этом случае автомобиль остается на складе дилера, но импортер начинает отсчитывать срок выданной гарантии с момента внесения данных о продаже в электронную базу данных. Проблемы у покупателя могут возникнуть при обращении по гарантийному случаю к другому дилеру после истечения установленного изготовителем гарантийного срока, который исчисляется с момента фиктивной покупки, а не даты заключения реального договора купли-продажи. Минимизировать риски данной схемы можно путем прямой коммуникации с официальным представителем производителя. Например, потенциальный покупатель может написать электронное письмо в представительство, указав идентификационный номер транспортного средства (Vehicle identification number – VIN), и заключать сделку только после подтверждения информации о том, что оно находится в свободной продаже. Если указанный факт не подтвердится, или потенциальный покупатель получит информацию о том, что автомобиль не числится в базе легально завезенных автомобилей на территорию России, то от покупки в данном дилерском центре стоит отказаться, сообщив об этом в правоохранительные органы.

2. *Гарантия реальной цены.* В условиях сохранения кризисных явлений в экономике, высокой волатильности рубля и двузначных темпов инфляции цены на транспортные средства имеют тенденцию к постоянному росту, чем могут воспользоваться мошенники. Например, когда клиент после внесения залога обращается к дилеру для оплаты оставшейся суммы и желанием забрать автомобиль, ему сообщают, что цена выросла на определенный процент. При этом сумма называется выше, чем реальный рост цены с учетом указанного процента, в надежде на то, что клиент не будет проверять, самостоятельно пересчитывая сумму. Если клиент отказывается платить больше и просит отменить сделку, ему показывают пункт в договоре, который заставляет его отдать салону 8% от суммы

при отказе от покупки. В результате клиент лишается определенной суммы денег, а мошенники получают выгоду [5].

3. *Автокредитование.* Не каждый потенциальный покупатель автомобиля может выплатить единовременно всю сумму сделки. По данным статистики около 40% сделок осуществляются на условиях автокредитования. В этой сфере распространены свои виды мошенничества, к числу основных относятся «фиктивный кредит». Клиенту с хорошей кредитной историей предлагают оформить заявку для получения необходимой суммы и подождать, пока она будет рассмотрена банком. В конце времени ожидания клиенту сообщают, что заявка по той или иной причине была отклонена банком, а спустя какое-то время клиента начинают тревожить из банка напоминаниями о необходимости возврата кредита, который он не брал. Мошенническая схема предполагает, что менеджер, находясь в створе с работниками банка, использовал документы потерпевшего для оформления кредита.

4. *Повторная продажа.* Автомобиль, на который уже оформлен кредит, повторно поступает на продажу по заниженной цене или покупателю предлагается авто, ранее оставленное под залог. Сниженная цена привлекает экономного покупателя, который приобретает автомобиль. Мошенническая схема раскрывается на этапе регистрации транспортного средства в ГИБДД, когда у покупателя возникают проблемы.

Многие клиенты приобретают транспортные средства на вторичном рынке, который в большинстве случаев является менее регулируемым, что значительно повышает риск столкнуться с мошенниками. Рассмотрим основные схемы, которые используют мошенники на вторичном рынке.

1. *Хищение задатка.* При такой схеме обмана мошенник подает объявление о продаже автомобиля по цене ниже рыночной. На встрече с потенциальным покупателем продавец часто соглашается дополнительно снизить цену, если покупатель готов оставить задаток без дополнительных формальностей, на оформление которых у продавца «нет времени». При отсутствии расписки или договора, подтверждающих факт передачи денежных средств, мошенник на законных основаниях имеет право передумать продавать автомобиль и не возвращать деньги. В последнее время мошенники все чаще используют для расчетов электронные деньги, настаивая на переводе небольшой суммы еще до личной встречи в качестве гарантии намерений потенциального покупателя. Получив деньги, мошенники перестают отвечать на звонки, и процесс повторяется с новым покупателем. При этом банковские карты и электронные кошельки оформляются на подставных лиц, что не позволяет выявить конечного получателя средств.

2. *Повторная продажа.* Встречаются случаи продажи мошенниками автомобилей, заложенных в ломбар-

дах, выдающих под этот залог деньги с одновременным наложением обременения на право собственности. Установить факт того, что машина находится в залоге до момента покупки, невозможно никакими средствами. А после совершения сделки ни продавца, ни денег найти не удастся.

Обобщая изложенное, можно сделать вывод о необходимости покупателю внимательно относиться к своим персональным данным и не передавать их третьим лицам, в добропорядочности которых он не до конца уверен. Со всей серьезностью стоит относиться ко всем бумагам, которые предстоит подписывать. При этом любую передачу денег стоит подтверждать документально, что дает возможность в дальнейшем защитить свои права в суде. Перед покупкой автомобиля в салоне стоит провести его предварительную оценку на основе доступных источников информации и ознакомиться с отзывами в сети Интернет. Не стоит доверять предложениям, которые значительно отличаются по стоимости от среднерыночных.

Мошенники могут встретиться не только среди продавцов, но и среди покупателей. Как продавать свой автомобиль каждый автовладелец решает сам. Можно прибегнуть к помощи профессионалов, которая включает в себя выкуп, комиссионную продажу, trade-in, либо продать автомобиль самостоятельно.

Помощь профессиональных агентств на вторичном рынке транспортных средств в некоторой степени снижает риски столкновения с мошенниками, но их помощь включается в стоимость сделки, уменьшая потенциальную выгоду продавца. Продавец транспортного средства должен быть осмотрителен при выборе агента в дилерском центре при покупке транспортного средства. Если агент не вызывает доверия или остаются сомнения в положительном исходе сделки лучше обратиться к другому продавцу.

Самостоятельная продажа потенциально более выгодна для участников сделки, но несет в себе гораздо больше рисков мошенничества. Самый простой способ, которым могут воспользоваться злоумышленники, это кража автомобиля или денег после совершения сделки. Для минимизации данных рисков необходимо обеспечить публичность их проведения. Не стоит приходить на сделку в одиночестве или соглашаться на встречу в отдаленных малолюдных районах города.

Одним из сравнительно новых способов мошеннических действий при осуществлении сделок купли-продажи транспортных средств является «ошибка покупателя в сумме аванса». Потенциальный покупатель связывается с продавцом, выражая четкое стремление приобрести именно этот автомобиль. Под предлогом отсутствия времени на оформление всех формальностей он просит «придержать» автомобиль, предлагая взамен хороший залог. Условия передачи залога предлагаются максимально комфортными для продавца, которому не нужно куда-то ехать и ничего заполнять,

так как сумма аванса будет перечислена на указанные им реквизиты пластиковой карты. Получив согласие продавца, злоумышленник переводит ему на счет сумму в несколько раз большую, чем было изначально оговорено. После совершения операции потенциальный покупатель связывается с продавцом и, сетуя на допущенную ошибку, просит вернуть разницу на указанный им счет. После перевода денег, покупатель исчезает, а карту продавца блокирует банк за мошеннические действия. Основу схемы составляет акт хищения средств потенциальным покупателем транспортного средства со счета клиента банка и переводом их на счет продавца автомобиля с последующим выводом на подконтрольные мошеннику реквизиты. Для минимизации возможных рисков продавцу транспортного средства при возврате части полученных средств необходимо внимательно сравнить номера счетов отправителя средств и будущего получателя. Не стоит принимать деньги без подтверждающего документа, а для передачи большой суммы целесообразнее пользоваться банковскими ячейками или проверенными посредниками.

Приобретение объектов недвижимости предполагает, как правило, движение значительных сумм денежных средств, а потому данные сделки традиционно являются привлекательными для мошеннических действий. Рассмотрим вопросы обеспечения персональной финансовой безопасности участников сделок купли-продажи недвижимости.

При отсутствии должного опыта или времени на детальное изучение законодательства и сопутствующей документации по сделке, оформление ее проведения лучше доверить профессиональным участникам рынка, которые смогут произвести квалифицированную проверку документов, минимизировав риск мошенничества. К выбору агента необходимо подойти тщательно, ориентируясь как на его персональную репутацию, так и репутацию компании, в которой он работает. Не стоит пренебрегать технической экспертизой недвижимости, которая позволит оценить ее реальное состояние и поможет определить действительную стоимость.

Вне зависимости от степени доверия контрольным действиям агента перед покупкой или продажей недвижимости рекомендуется изучить законодательство РФ. В первую очередь речь идет о Федеральных законах № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» и № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», а также Федеральном законе № 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости».

Обобщение практики работы правоохранительных и контрольных органов позволяет выделить сле-

дующие типы основных мошеннических схем при покупке и продаже недвижимости:

1. *Поддельные документы.* Для реализации объекта недвижимости мошенники часто готовят поддельные документы, используя бланки, печати и подставных нотариусов для оформления договоров купли-продажи, например, снятой на короткий срок квартиры. К моменту возвращения настоящего владельца, мошенники успевают завершить сделку и получить деньги, а пострадавший не имеет никаких законных прав на приобретенное им имущество.

2. *Оптимизация налогов.* В рамках схемы мошенники стараются уговорить потенциального покупателя прописать в договоре меньшую сумму объекта недвижимости, чем была им выплачена на самом деле, приводя в качестве обоснования оптимизацию налогов. Через какое-то время после завершения сделки мошенник через суд просит признать сделку недействительной и аннулировать ее по причине нерыночных условий. По решению суда покупателю будет возвращена только сумма, прописанная в договоре, а мошенник вернет объект недвижимости, сохранив за собой неучтенную в договоре разницу.

3. *Параллельная продажа.* Владелец недвижимости делает с оригинальных документов дубликаты и заверяет их у нотариуса. Используя при оформлении сделки нотариально заверенные копии документов, мошенник осуществляет одновременное оформление договоров купли-продажи объекта недвижимости с несколькими покупателями.

Избежать встречи с мошенниками позволит внимательное прочтение проекта договора купли-продажи, тщательная проверка и изучение сопроводительных документов, а также точность отражения в договоре реально уплаченных сумм. Именно договор в будущем, в случае проблем, поможет защитить в суде свои права. Очень внимательно следует относиться и к документам, подтверждающим собственность. Если продавец недвижимости уклоняется от предоставления оригиналов документов, стоит отказаться от сделки. Избежать проблем с собственниками квартиры позволит также получение справки из бюро технической инвентаризации с данными о лицах, прописанных на продаваемой жилплощади. Справки из наркологического и психоневрологического диспансеров могут удостоверить дееспособность продавца.

Скептически стоит относиться и к предложениям, цена которых значительно ниже рыночной, так как данный прием очень часто используется мошенниками для привлечения потенциальных покупателей.

Продажа недвижимости также сопряжена с рисками мошенничества, а потому требует серьезной подготовки со стороны продавца.

Одна из главных сложностей, с которой может столкнуться потенциальный продавец, связана с определением времени передачи покупателем денег: до или

после оформления всех документов. По закону необходимо делать это после завершения оформления, но в таком случае мошенник может оформить необходимые документы на недвижимость и просто не отдать деньги продавцу. Для минимизации подобных рисков целесообразно использовать банковскую ячейку, тогда выполнение договора будет гарантировано независимой стороной для обеих сторон сделки.

Продавцы часто не уделяют должного внимания документам, подтверждающим передачу денег (передаточному акту или расписке), а также условиям договора купли-продажи, в которых оговаривается схема расчетов между сторонами. Если продавец считает, что этот вопрос должен больше заботить покупателя, он становится уязвим для потенциальных мошенников. В договоре и передаточном акте часто указывается, что покупатель вносит оплату до регистрации этого договора. Если после регистрации договора стороны оформят еще и расписку о получении денег, по документам будет произведена двойная оплата (по договору и акту – первая, а по расписке – вторая). Недобросовестный покупатель может обратиться в суд и вернуть себе указанную в расписке сумму.

При использовании профессиональных агентов продавцы недвижимости часто передают им оригиналы документов, подписывая договор о невозможности обращения в другие агентства. В данном случае продавец становится полностью зависимым от конкретного агентства и будет вынужден согласиться даже на невыгодную для себя сделку.

Продажа квартиры связана с частым приемом возможных покупателей, чем могут воспользоваться грабители для оценки обстановки в квартире и анализа рабочего графика ее хозяев. Для минимизации потенциальных рисков целесообразно проводить осмотр в присутствии свидетелей, фиксировать паспортные данные всех потенциальных покупателей, а также обращать внимание на их поведение (на что они обращают внимание, как общаются между собой и т.д.).

Подводя итог, необходимо отметить, что покупка или продажа любого имущества является сделкой с потенциально высоким уровнем риска. Своевременное ознакомление с юридическими особенностями и возможными рисками указанных правоотношений позволяет снизить вероятность наступления нежелательных последствий. Вне зависимости от привлечения к реализации сделки профессиональных агентов сторонам рекомендуется изучить основы законодательства в соответствующей сфере и основные схемы мошенничества в целях противодействия им. При выявлении признаков мошенничества в поведении контрагента необходимо приостановить дальнейшую реализацию сделки и обратиться в компетентные органы.

Изложенные материалы призваны помочь законопослушным участникам сделок избежать рисков

Ш.М. МАГОМЕДОВ,  
М.В. КАРАТАЕВ, М.В. ЧИСТЯКОВА  
ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ  
ГРАЖДАН ПРИ СОВЕРШЕНИИ  
СДЕЛОК КУПЛИ-ПРОДАЖИ ИМУЩЕСТВА

мошенничества, но системный подход к решению задачи предполагает необходимость проведения комплексной работы по повышению уровня финансовой грамотности широких слоев населения. Основой данной работы должна стать разработка и публикация материалов по основам финансовой грамотности, а также проведение просветительской работы с представителями всех слоев населения. Начинать обучение финансовой грамотности нужно еще на этапе общего среднего образования, последовательно развивая в высших учебных заведениях, на базе центров занятости и в рамках факультативных курсов для работающих граждан.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. URL: [http://www.realtypress.ru/article/article\\_4134.html](http://www.realtypress.ru/article/article_4134.html)
2. URL: [http://estatetool.ru/tips/sdelki\\_s\\_nedvizhimostyu\\_kak\\_izbezhat\\_obmana/](http://estatetool.ru/tips/sdelki_s_nedvizhimostyu_kak_izbezhat_obmana/)
3. URL: <http://www.irn.ru/gd/?class=all&type=1&period=2&step=week&grnum=1&currency=0&select=currency>
4. URL: <http://www.irn.ru/articles/39087.html>
5. URL: <http://www.aferizm.ru/moshen/avto.htm>

#### Магомедов Шамиль Магомедович,

д.э.н., профессор, заместитель директора Института региональных экономических исследований

✉ e-mail: [irei@irei.ru](mailto:irei@irei.ru)

#### Каратаев Михаил Владимирович,

к.э.н., с.н.с. научного Центра исследования проблем противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма Института региональных экономических исследований

✉ e-mail: [karataev-m@mail.ru](mailto:karataev-m@mail.ru)

#### Чистякова Мария Владимировна,

магистрант каф. финансового мониторинга Московского инженерно-физического института

✉ e-mail: [chistikovamariya@gmail.com](mailto:chistikovamariya@gmail.com)

✉ 119002, г. Москва, а/я 23, пер. Сивцев Вражек, д.29/16  
тел.: + (499) 241-04-18