Ипотека, множество ипотечных программ, сложность расчета ипотечного кредита… Человеку, не сведущему в банковском деле, трудно во всем разобраться, и поэтому он вынужден обращаться к ипотечному брокеру. Сложность получения кредита, требования и ограничения служат основанием для организации мошеннических схем получения кредита, и далеко не последнюю роль здесь играют ипотечные брокеры. Нельзя сказать, что все брокеры используют в своей работе мошеннические схемы, но часть из них, называемые «черными брокерами», специализируется в сфере получения ипотечных кредитов.

Диапазон этих афер широк, начиная с организации преступных групп с привлечением оценщиков, в некоторых случаях заемщиков, продавцов, и даже сотрудников банков, до простого вымогательства денег у заемщиков обманным путем. Хотя их конечной целью и служит получение кредита обманным путем, сказать однозначно, что банк является пострадавшей стороной, нельзя. В любом случае, раз ипотека – залоговый кредит, то, если банк и теряет свои деньги, то у него в собственности останется имущество, и, наконец, самое банальное – банку проще судиться (свои юристы, финансы). Совсем другая ситуация складывается, если пострадавшей стороной становится заемщик. Если он потерял не всю сумму, а только часть, для него это уже ощутимые потери.

Если бы у него не было финансовых проблем, он бы не брал ипотечный кредит, и не знал бы, кто такой ипотечный брокер. Остается только удивляться беспечности и бесстрашию некоторых заемщиков, как можно откликаться на явные мошеннические объявления. Не так давно пришлось прочитать три объявления: «Ипотека за 3 дня», «Любая сумма по ипотеке – сколько Вам надо, столько и получите», ну, и третье, вообще, шедевр – «Сниму порчу с ипотечного кредита». И, что самое страшное, эти объявления пользуются спросом – ни одного корешка с телефоном не осталось, а так хотелось узнать, как снять порчу, и сколько это будет стоить.

Как же не попасться на удочку мошенников?

1. «Черные» брокеры работают, в основном, как частные лица, или, в лучшем случае, индивидуальные предприниматели, естественно, ни о каких лицензиях и регистрациях речь не идет. И, если клиент попросит показать эти документы, он больше этого брокера не увидит. Отличительной чертой является отсутствие офиса, а, если он и есть, то в нем нет ни городских телефонов, ни необходимой оргтехники. «Белые» брокеры имеют свой офис с прямым городским телефоном, учредительные документы, все необходимые сертификаты.

2. Можно определить по уровню рекламы, газетам с бесплатными объявлениями и другими способами бесплатного размещения любимые места этих горе-помощников.

3. Многие брокеры – члены НАКБ (Национальная ассоциация кредитных брокеров) с сертификатом, аккредитацией банка, и он эту информацию скрывать не будет, а, наоборот, представит вам при первом посещении офиса, чтобы доказать вам, что он профессионал. 4. Предложения подправить, подделать справки – это серьезный повод насторожиться, хотя и не только насторожиться, ведь, по сути, это уже уголовная статья. Настоящий брокер не предложит «липовую» справку о доходах или «липовое» место работы.

5. Сумма выплат существенно различается: у «белых» брокеров она составляет 2-3% (у некоторых до 5%), причем, получает ее брокер после получения кредита, а в некоторых агентствах – после совершения сделки. Лжеброкеры работают по схеме «деньги – утром, стулья – вечером», то есть сначала деньги.

Будьте бдительны! Прежде чем отдать предпочтение тому или другому брокеру, изучите обстановку вокруг, посмотрите, где он работает, если есть возможность, прочитайте отзывы о работе брокера, агентства. Чтобы не стать владельцем не купленных вещей, не оставляйте, практически, незнакомым людям своих документов.

Если Вы, все-таки, стали жертвой мошенников, не раздумывайте, а сразу обращайтесь в органы правопорядка. Чем раньше Вы это сделаете – тем лучше.