



Alerta al Consumidor: Lo Que Puede Hacer Para Protegerse de no ser Estafado en Transacciones en Bienes Raíces y Ayuda Hipotecaria

Introducción:

Lamentablemente, el año nuevo no trajo fin a las estafas en bienes raíces o sobre la ayuda hipotecaria. Mientras que la profunda recesión sigue afectando tanto a la economía nacional como a la de California, el negocio para estafadores es muy bueno.

Estos estafadores continúan vendiendo falsas esperanzas aprovechándose de consumidores vulnerables y poco sofisticados, y estos malos individuos superan en número a nosotros que estamos con el Gobierno procesándolos.

Estos estafadores se anuncian aventando amplias redes, utilizando el Internet, periódicos, revistas, piezas de correo, la radio y televisión.

Esta alerta se ha escrito para recordarles que estén continuamente precavidos y vigilantes, y para darles herramientas importantes y banderas rojas de “advertencia” para que no caigan víctimas de engaños en bienes raíces o en manos de estafadores ofreciendo remedios para préstamos hipotecarios.

El Departamento de California de Bienes Raíces (DRE) previamente ha emitido advertencias y alertas a los consumidores y agentes de bienes raíces sobre el acrecimiento de fraude relacionado con acciones de juicio hipotecario (foreclosure) antes de que se registren, servicios de rescate conectados con estas acciones y el perdón de deudas a dueños de casa en peligro de perderlas, incluyendo modificaciones de préstamo, auditorías forenses y ventas cortas.

El DRE también ha escrito sobre problemas con los programas de "Dinero en Efectivo a Cambio de Llaves" impostores haciéndose pasar como dueños usando evidencias falsas y absurdas con el propósito de tomar ventaja de personas que buscan rentar que depositan su confianza y el aumento del uso de palabras cuestionables y posiblemente engañosas como “experto”, “certificado”, y “especialista” en la comercialización y publicación de anuncios que ofrecen asistencia a dueños de vivienda y a otros consumidores de bienes raíces y hipotecas.

El fraude viene en muchas formas y tamaños y parece que no hay absolutamente ninguna escasez de ingenuidad, creatividad, artimañas comerciales y trucos usados por defraudadores sin escrúpulos con el único propósito de sacar provecho de la desesperación y la vulnerabilidad de consumidores Californianos poco sofisticados que se encuentran en una situación financiera difícil.

II. Qué Puede y Debe Hacer Para Evitar ser Víctima de una Estafa.

Además de decirle que necesita estar siempre cauto y precavido, cuando piense contratar los servicios de personas y compañías que ofrecen asistencia en el área de hipotecas, rescate de

acciones de juicio hipotecario (foreclosure) y bienes raíces, debe buscar y leer las alertas y advertencias previas publicadas por el DRE.

También, y sobre todo, es de sabios el nunca pagar por tales servicios o asistencia por adelantado antes de ver resultados. Es sumamente arriesgado hacerlo y el cobrarle puede ser ilegal para quien le esta ofreciendo estos servicios, o si le cobran comision o tarifas por adelantado por ciertos servicios, como modificacion de prestamo, venta corta, y abstención de la hipoteca.

Además, usted mismo puede hacer algunos de los servicios que tanto se anuncian, especialmente en el área de la modificación de su préstamo. Hay serias cuestiones sobre el valor de ciertos servicios, como la auditoría forense de su préstamo. Es mas, otros servicios son gratuitos y podrían estar disponibles a usted a través de consejeros certificados de viviendas por el Departamento Urbano de Vivienda o Housing Urban Development (HUD).

Si decide utilizar los servicios de terceras personas en cuanto a bienes raíces y/o hipotecas y va a pagar honorarios, hágale preguntas a estas personas, muchas preguntas y luego asegúrese de comprobar y verificar lo que le dicen, y aún así, después de verificar, verifique aun más.

Búsquelos en la página de Internet del DRE, en www.dre.ca.gov. Asegúrese de que tengan una licencia autorizada por el estado de California. Si tienen licencia, asegúrese si el DRE los ha disciplinado. Si son abogados, búsquelos en la página de Internet del Colegio de Abogados del Estado de California, en www.calbar.ca.gov. Una vez más, el punto es el de verificar si existe un historial disciplinario. También busque a estos sujetos a través del Departamento de Comercio Mejor o Better Business Bureau.

Búsquelos en el Internet a través de Google o cualquier otro programa de búsqueda. Se sorprenderá por lo que se puede encontrar haciendo esta búsqueda. A menudo, personas que han sido estafadas publican sus experiencias, ideas y advertencias mucho antes de que se inicien acciones penales, civiles o administrativas en contra de los estafadores.

El propósito de la siguiente sección es para darle sugerencias de preguntas específicas y detalladas que usted le puede hacer a las personas o compañías que le han ofrecido ayudarle. Recuerde que personas o compañías legítimas no se van a molestar por tantas preguntas que usted haga o clarificaciones que pida.

A. Preguntas Sugeridas Que Usted Debe Hacer (Esta Lista No Es Absoluta, Pero Le Da Información Sobre La Cual Usted Puede Hacer Una Decisión Razonable):

1. ¿Tiene una licencia otorgada por el departamento de California de Bienes Raíces? Si no, ¿por qué no? ¿Tiene alguna excepción de las leyes de licencias por la cual no tiene esta licencia? Recuerde que la mayoría de servicios relacionados en bienes raíces y hipotecas requieren una licencia otorgada por el DRE. Existen algunas excepciones para abogados de California que se dedican a la práctica de leyes y también hay algunas otras excepciones muy limitadas. Si estas personas tienen licencia, pídales el número de la licencia de bienes raíces del DRE y verifique si han sido disciplinados por el DRE (vea www.dre.ca.gov). Cabe señalar que algunos servicios hipotecarios y ciertas actividades

relacionadas con préstamos hipotecarios requiere aprobación especial conocida como “MLO” u Originador Prestamista Hipotecario, el cual requiere la otorgación de un número de identificación único. Pregúntele a la persona que le esta ofreciendo estos servicios si él o ella tiene el número de aprobación de MLO y luego confirme la información con el DRE.

Si la persona es un agente vendedor de bienes raíces, él o ella debe trabajar a través de un corredor/broker de bienes raíces. Por lo tanto, debe preguntarle a el agente vendedor sobre la identidad y experiencia del patrón/broker y luego compruebe si en verdad tienen licencia (tanto el agente y el patrón) en la pagina de Internet del DRE anteriormente mencionada. Si el agente vendedor le dice que él o ella puede trabajar independiente de su patrón/broker, no contrate o hagan negocio con esta persona.

2. ¿Cuántas transacciones o servicios del tipo que está mencionando u ofreciendo en sus publicaciones ha consumado con éxito? Si están ofreciendo servicios de modificación de préstamo, pregúntele cuántas modificaciones resultaron en modificaciones "permanentes". Asegúrese de que le den información específica, como nombres, direcciones, etc., y verifique toda esta información.
3. ¿Tiene una lista de clientes "satisfechos" actuales y anteriores? Si la tienen, obténgala y llame a estos clientes y pregúnteles si utilizarían los servicios de esta persona o compañía otra vez. Haga su propia verificación de antecedentes. Sin embargo, tenga en cuenta que aunque esta persona o compañía sea "altamente recomendada" por disque clientes satisfechos, el riesgo de que lo estafen no es eliminado totalmente.
4. ¿Tiene una lista con referencias de bancos y negocios con los que a negociado? Si la tienen, obtenga la lista y llame a estas compañías y bancos; verifique la información.
5. ¿Cuánto tiempo tiene proporcionando modificaciones de préstamo, ventas cortas, alivio hipotecario u otros servicios relacionados? O simplemente pregunte, ¿cuánto tiempo tiene en este negocio?
6. ¿Es usted especialista en esta área? Si la respuesta es sí, pregunte ¿qué lo califica como especialista y qué significan estas calificaciones? ¿Y qué curso de estudio tomo para obtener la certificación o especialización?
7. ¿Exactamente qué es lo que va a hacer por mí? (¿Específicamente, qué servicios me va a proporcionar?) Obtenga por escrito todo lo que le digan. Tome tiempo para comprender exactamente lo que dice el contrato y entender cuál va a ser el resultado final antes de continuar con los servicios. Recuerde, siempre pida y exija copias de todos los documentos que usted firme.
8. ¿Dónde y cuándo (fecha) se estableció su negocio? (Haga esta pregunta cuando esté negociando con una corporación u otro tipo de compañía). Inmediatamente, visite la página de Internet de la Secretaria del Estado (CA Secretary of State) de California para verificar la información y/o para determinar si el negocio tiene autoridad de operar en el

estado de California. Asimismo, compruebe quien es el agente o agentes de servicio de proceso legal y también verifique el estado actual del negocio. La página de Internet de la Secretaria del Estado de California es www.sos.ca.gov/.

III. ¿Existen Formas Seguras o Banderas Rojas Para Detectar Fraude?

Los estafadores son buenos en lo que hacen. Muchos de estos son grupos sofisticados que usan páginas de Internet falsas y nombres que suenan importante. Otros, simplemente son bribones criminales que se están jugando su más reciente fraude. Todos estos estafadores adaptan y modifican sus planes tan pronto como las últimas estafas dejan de funcionar. Es realmente difícil identificar una manera "segura" para detectar fraude en el área de bienes raíces y servicios de alivio hipotecario. Existen algunas banderas rojas de alerta que hay que tomar en cuenta para que usted no caiga víctima de los estafadores.

Estas son:

1. Si le aconsejan que puede hacer "borrón y cuenta nueva" con su préstamo y así reparar su crédito haciendo un "reclamo de abandono" (quit-claim) hacia su propiedad a una tercera persona.
2. Afirmaciones que puede "eliminar" o satisfacer plenamente su hipoteca asignándola a una tercera persona.
3. Afirmaciones que puede obtener su casa "libre de deuda" si usted demanda en corte a su prestamista porque ellos no obtuvieron su aprobación antes de asignar su préstamo a otra entidad.
4. Cartas que parecen ser de una agencia de Gobierno diciendo que pueden ayudarle a obtener remedio hipotecario, u ofertas de "asistencia oficial del Gobierno" o remedios hipotecarios "Aprobados por el Gobierno".
5. Si le piden que usted pague solamente en efectivo, o haciendo una transferencia bancaria o con un cheque bancario.
6. Si le proponen que considere "ofertas separadas", que pague por algo "fuera del fideicomiso/escrow o depósito de garantía" o "después del cierre de la transacción".
7. Si se resisten en reunirse cara a cara.
8. Compañías "respaldadas por un abogado" o que están "afiliadas con un abogado" pero no dicen el nombre o nombres de los abogados con licencia en California responsables de esas organizaciones.
9. Si usan más de un contrato para negociar los mismos servicios.

10. Si le dicen que no necesita leer cada contrato que usted ha firmado. Siempre recuerde, no permita que lo presionen a firmar ningún contrato el cual usted no ha tenido tiempo de leer o que no entiende completamente.
11. Ayuda no solicitada, como personas que se aparecen en su casa, o cuando le hablan por teléfono y le dicen que son expertos en el tipo de servicio que le están ofreciendo. Es preciso que usted investigue plenamente a toda persona o compañía la cual usted esta considerando pagarles por servicios de bienes raíces o rescate hipotecarios.
12. Garantías sin sustancia o promesas por la persona que le esta ofreciendo servicios diciéndole que le pueden modificar su préstamo, o le pueden conseguir la aprobación de una venta corta, o que pueden detener una acción de juicio hipotecario (foreclosure).
13. Le piden información financiera personal por teléfono o por el Internet.
14. Le piden que pague por adelantado antes de que cualquiera de los servicios se hayan proporcionado.
15. Le piden que firme una "carta poder" (Power of Attorney) a nombre de ellos.
16. Si le insisten que debe actuar "inmediatamente", o "sin demora".
17. Le dicen que usted tiene que firmar un Título de Propiedad o Escritura de Fideicomiso (Deed of Trust), Concesión a la Escritura (Grant Deed), Renuncia de Escritura (Quit Claim Deed), cartas o cualquier documento incompleto, (por ejemplo, si dejan ciertas líneas en blanco y le piden que firme).
18. Le dicen que no se comunique con su prestamista, con los administradores de su préstamo, con un abogado, con un contador, o cualquier otra persona.
19. Si usan terminología o palabras que usted no entiende.
20. Le aconsejan que haga algunas declaraciones falsas (que ponga mentiras) en los documentos para obtener rescate hipotecario, diciéndole que "todo el mundo lo está haciendo".
21. Le aseguran que han encontrado una salida secreta dentro de las leyes bancarias que le ayudará a eliminar o modificar su préstamo hipotecario.
22. Le aseguran que puede evitar una acción de juicio hipotecario (foreclosure), dando intereses "fragmentados" sobre su propiedad a personas o entidades que se encuentran en bancarrota.
23. Le aconsejan que se declare "persona soberana" la cual no esta sujeto a las leyes de California o de los Estados Unidos.

24. Le aseguran que una manera fácil de arreglar su problema financiero es declarando bancarota y así salvara su hogar evitando una acción de juicio hipotecario (foreclosure). Declararse en bancarota es un evento enorme, con grandes consecuencias a su vida y su crédito, y no va a eliminar la deuda asegurada hipotecaria. No debe tomarse a la ligera el declararse o iniciar una bancarota sin antes contemplarlo este paso seriamente y con el asesoramiento de un especialista en bancarrotas de confianza y credibilidad.

IV. Conclusión.

El fraude por depredadores en el área de bienes raíces y estafas en remedios hipotecarios requiere que usted sea un poco desconfiado, que proceda con cautela y que haga su tarea. Hay profesionales legítimos, de buena reputación, con licencia y que son competentes en el ambiente hipotecario y bienes raíces. Si necesita o desea que estos le ayuden, usted debe de hacer su tarea.

Haga preguntas, obtenga referencias de personas que usted conozca y en las que confíe y recuerde siempre los siguientes puntos:

Si algo parece demasiado bueno para ser verdad, lo más probable es que no es verdad. No abandone su sentido común. Y si le suenan campanas alarmantes internas (porque algo no más no suena bien; o tiene un presentimiento que lo hace decir "OH-OH"), debe apreciar estas sospechas y darles la atención adecuada y pensar dos veces antes de seguir adelante con su negociación.

¡Buena Suerte!