



**** ALERTA AL CONSUMIDOR ****

ADVERTENCIA RESPECTO A LA VENTAS "CORTAS" RESIDENCIALES

Si usted se encuentra en una situación financiera que dificulta su capacidad de realizar los pagos de la hipoteca de su casa o directamente ya no puede efectuar los pagos de tal hipoteca, se le presentarán una serie de opciones difíciles que afectarán su vida personal y financiera en los próximos años.

Una de las opciones más comunes es la ejecución de la hipoteca. En ese caso, el banco/prestamista (propietario de su préstamo) decide vender la casa como medio para recuperar el dinero que le prestaron a usted. Sin embargo, en el mercado actual de bienes raíces, algunos bancos/prestamistas no están ejerciendo sus derechos de ejecución hipotecaria, y en su lugar, optan por celebrar convenios de "modificación de préstamo" o de "venta corta". Dado que pareciera que las modificaciones de préstamos exitosas no han sido una alternativa predominante, se escribe este alerta para analizar otra opción que actualmente está disponible para los bancos/prestamistas: las transacciones de venta corta.

Transacciones de venta corta:

¿Qué es una venta corta? Para hacerlo simple, una transacción de venta corta es la venta de una propiedad cuya deuda pendiente (en forma de hipotecas, como préstamos de compra, préstamos de refinanciación, préstamos respaldados con la misma vivienda u otro de los diversos tipos de préstamos garantizados por la propiedad) es más grande que el precio al que se vendió la propiedad. Ejemplo: Las hipotecas 1.º y 2.º sumaron \$470,000.00 y la propiedad se vendió en \$325,000.00. El precio de venta resultó "corto", hay una diferencia de \$145,000.00 respecto al monto de dinero que el vendedor había pedido prestado originalmente, de ahí el término "venta corta". Dado que a los bancos/prestamistas se les pagó fundamentalmente menos dinero que el que le prestaron a usted, se podría considerar que usted ha recibido un "perdón" de la deuda por \$145,000.00. Una venta de este tipo requiere la aprobación del banco/prestamista.

Si bien hay muchas razones por las cuales un banco/prestamista podría elegir esta forma de venta, la pregunta importante es: ¿Qué debe saber usted (como vendedor de la propiedad) sobre este tipo de venta? Si participa en este tipo de venta, debe estar atento a los siguientes puntos:

1. En algunos casos, puede ocurrir que el banco/prestamista lo demande judicialmente y le reclame el dinero que le fue "perdonado".

2. Al monto que usted no devolvió, que es una forma de "perdón de deuda", pueden corresponderle determinados impuestos por las agencias tributarias. En el ejemplo anterior, tal vez usted deba pagar impuestos sobre el monto de \$145,000.00. Para obtener información sobre impuestos según la Ley de Alivio para la Condonación de Deuda Hipotecaria y Cancelación de Deuda, visite:
<http://www.irs.gov/individuals/article/0,,id=179414,00.html>
3. Si existen otros prestamistas o tenedores de gravamen (tales como préstamos de 2.º ó 3.º grado), los tenedores de los gravámenes subordinados o de segundo grado pueden conseguir una sentencia por deficiencia en un tribunal civil en su contra para recuperar el dinero, aún cuando el tenedor de gravamen de primer grado haya aceptado el perdón de la deuda.

Estas son sólo tres consecuencias importantes si elige vender la propiedad en una venta corta. Por lo tanto, es fundamental que usted busque los siguientes profesionales:

1. Un agente de bienes raíces calificado y con licencia para que lo represente en estos tipos de transacciones. Para determinar si la persona tiene una licencia otorgada por el Departamento de Bienes Raíces de California y/o para verificar el estado de una licencia, visite nuestro sitio web en www.dre.ca.gov.
2. Un contador que lo asesore. Para saber la condición de un Contador Público Certificado o de un Contador Público, visite el Departamento de Asuntos del Consumidor, Junta de Contabilidad de California en www.dca.ca.gov.
3. Un abogado que lo asesore. Para obtener la condición de un abogado, visite el sitio web del Colegio de Abogados en www.calbar.gov.

Además, contáctese con un asesor de vivienda autorizado del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de EE. UU. (United States Department of Housing and Urban Development, HUD) en www.hud.gov o comuníquese con su prestamista directamente.

En abril de 2010, el gobierno federal ofrecerá incentivos financieros para impulsar la opción de ventas cortas a través de un programa denominado Alternativas ante la Ejecución Hipotecaria. El programa apunta a incentivar las ventas de viviendas y uno de sus componentes será proporcionar pagos del gobierno a los propietarios de viviendas (para gastos de mudanza y/o reubicación). Para obtener más información, visite www.makinghomeaffordable.gov.

Tenga en cuenta que en respuesta a este nuevo programa puede haber un aumento en la cantidad de empresas que se ofrezcan a los propietarios de vivienda en situación de emergencia para realizar las negociaciones de venta corta con su banco/prestamista a cambio del pago de comisiones y honorarios. Es probable que el interés de estos no sea tanto ayudarlo a usted como lograr ser el vehículo a través del cual ellos puedan realizar

una operación de "flip" (reventa a precio excesivo de una propiedad recién adquirida) con la venta corta y obtener una ganancia.

Operación de "flipping" de las propiedades de venta corta: Un agente inescrupuloso o un negociador de ventas cortas distorsionarán el valor real de mercado de la propiedad ante el banco/prestamista y/o no enviarán al banco las ofertas que reflejan el verdadero valor. Entonces, intentarán comprar la propiedad ellos mismos utilizando "compradores falsos", muchos de los cuales son empresas de responsabilidad limitada que en realidad son sus propios dobles (*alter egos*). Utilizarán opiniones o valuaciones de precio de corredores falsos para respaldar una tasación excesivamente baja. Una vez que el agente inescrupuloso o el negociador de venta corta han convencido al banco del valor falso, el comprador falso adquiere la propiedad e inmediatamente intenta venderla al verdadero valor de mercado ofreciéndola a los compradores anteriores que realizaron ofertas legítimas. Si la propiedad se vendiera por el monto máximo de dinero que el mercado puede aceptar, la consecuencia impositiva potencial del vendedor se verá disminuida. Por el contrario, al aceptar una oferta desinflada artificialmente, la responsabilidad impositiva potencial del vendedor se ve aumentada.

Como propietario de la vivienda, los elementos clave a los que usted debe prestar suma atención son:

1. Los negociadores de ventas cortas deben ser corredores de bienes raíces con licencia (o un vendedor de bienes raíces con licencia que trabaja bajo la supervisión de un corredor).
2. Los licenciatarios de bienes raíces que desean cobrar un anticipo de honorarios en relación con la realización de ventas cortas, primero deben presentar un acuerdo de anticipo de honorarios ante el DRE para su revisión y luego recibir del DRE la emisión de una carta de no objeción con respecto al convenio. Todos los anticipos de honorarios cobrados de allí en más según los términos de ese acuerdo se deben colocar en una cuenta de fideicomiso y manejar como fondos del fideicomiso del cliente.
3. Todos y cada uno de los pagos se deben revelar por completo y pasan a formar parte de los documentos del fideicomiso. Si le solicitan que pague honorarios "por fuera" del fideicomiso, esto puede ser una bandera roja que señale que el pago es ilegal.
4. Si su agente explica que el comprador es una persona o entidad ficticia, que el comprador adquiere la propiedad por poder o que se trata de una empresa de responsabilidad limitada (Limited Liability Company, LLC), todo esto puede ser una bandera roja indicadora de un fraude en la transacción.

5. Si le dicen que un procesador, un negociador o facilitador sin licencia está manejando su venta corta, esta es una bandera roja indicadora de una actividad sin licencia. Sólo los licenciarios de bienes raíces, los abogados de California en calidad de abogados y los inversionistas que actúan en su propio nombre pueden participar en negociaciones de venta corta.

Si su vivienda ya está en la lista de un corredor de bienes raíces y este le recomienda los servicios de un "negociador de venta corta" o sus variantes, como "negociador de deuda", "experto en resolución de deudas", "experto en mitigación de pérdidas", "negociador de rescate de ejecución de hipoteca", "procesador de venta corta", "coordinador de venta corta", "activador de venta corta" o algún otro tipo de especialista en deudas o ventas cortas sin licencia, pídale al corredor que le proporcione una copia de las licencias de bienes raíces de esa persona/empresa.

Si usted está considerando la opción de participar en una transacción de venta corta, debe aprender por usted mismo todo lo relacionado con la mecánica del proceso y las cuestiones legales y éticas al respecto, y trabajar únicamente con profesionales legítimos. Además, obtenga información acerca de otras opciones disponibles en la Fundación de Protección de la Vivienda, visite www.995hope.org.

Por último, si usted tiene información sobre actividades de venta corta fraudulenta, contáctese con la sección Aplicación de Leyes de DRE en Sacramento o en la oficina más próxima a usted, o por Internet en http://www.dre.ca.gov/cons_complaint.html. Además, informe sobre posibles estafas a la Oficina del Procurador General de California en www.ag.ca.gov, al Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano en www.hud.gov, y al Buró Federal de Investigaciones en www.fbi.gov.

Para obtener información adicional sobre Ventas Cortas, examine la página Web del Departamento de Bienes Raíces sobre Alertas del Consumidor: Ventas Cortas. Descripción General y Advertencia a los Licenciarios de Bienes Raíces respecto a Fraudes y Zonas Minadas Legales y Éticas, para ello visite www.dre.ca.gov/pdf_docs/article_shortsales03_2010.pdf.