

## **CÓMO PROTEGERSE CONTRA EL FRAUDE CUANDO COMPRA UNA PROPIEDAD**

Cualquier persona que considera comprar una propiedad debe investigar detenidamente dicha propiedad. Este consejo se aplica a cualquier compra de terrenos, ya sea que se trate de un lote individual o de una gran extensión de tierra.

El consejo general para el comprador es que las decisiones deben basarse en hechos, no en promesas de hacerse rico de la noche a la mañana. Se debe recordar que el valor de un lote mejorado depende de que el urbanizador cumpla con las promesas, así como de otras consideraciones del mercado, tales como ubicación, potencial de crecimiento, la economía en general y el valor de reventa.

El futuro comprador necesita determinar qué servicios públicos hay disponibles, cuándo estarán disponibles y quién pagará la instalación de los mismos. Los compradores deben averiguar el costo de los "impuestos especiales del distrito" que puedan haberse creado, por ejemplo, para construir caminos o para suministrar agua.

Si piensa construir una casa, entonces debe investigar los costos de financiamiento y de seguro. Los seguros contra incendios e inundaciones, por ejemplo, pueden ser caros. El comprador también debe examinar los posibles costos adicionales tales como impuestos inmobiliarios o impuestos especiales cobrados a la propiedad por organismos privados y gubernamentales. Se deben comprender muy bien estos costos. Se debe consultar para determinar si la propiedad está ubicada en un área de inundaciones. Si es así, ¿qué protecciones hay? ¿Hay instalaciones de drenaje adecuadas para que la propiedad sea utilizable para el fin para el cual se ofrece? ¿Tendrá que comprar un seguro contra inundaciones y, de ser así, cuál será el costo?

Los futuros compradores de un urbanizador no deben comprar una participación en una subdivisión salvo que primero vean y lean detenidamente la declaración de oferta pública presentada ante la División de Ventas de Terrenos, Condominios y Casas Rodantes de la Florida, tal como lo exige la ley. La declaración de oferta pública es básicamente un documento informativo para el comprador. La declaración no es, sin embargo, una recomendación ni a favor ni en contra de la propiedad, sino que revela las características físicas de los terrenos subdivididos y todas sus circunstancias y características inusuales y fundamentales. La declaración debe incluir el tamaño y la ubicación del terreno, e información acerca de las mejoras, de las normas de planeamiento urbano y de las restricciones que afecten el uso del terreno. Las subdivisiones divididas o que están preparadas para ser divididas en 50 o más lotes, parcelas o unidades, deben estar inscritas. La ley le exige al vendedor de terrenos subdivididos la entrega de una declaración de oferta pública actualizada al futuro comprador que firmará el contrato de compra. El comprador debe tener una oportunidad razonable para examinar la declaración de oferta pública antes de llegar al acuerdo definitivo y el comprador puede cancelar el contrato sin causa hasta la medianoche del séptimo día hábil posterior a la firma del contrato de compra. El comprador también debe firmar un recibo por la declaración de oferta pública. El futuro comprador debe leer detenidamente y comprender totalmente las declaraciones contenidas en la declaración de oferta pública antes de firmar un contrato de compra. El comprador confiará en que las promesas que no constan por escrito son correctas.

Recuerde, si decide comprar un terreno, es importante leer todo el contrato de compra detenidamente y debe contactar a un abogado para que revise el contrato antes de firmarlo. Además, debe considerar la obtención de un seguro de título y una agrimensura profesional para saber si algún tercero reclama derechos sobre su propiedad. Si tiene preguntas acerca de una transacción inmobiliaria, puede contactar a un abogado antes de tomar la decisión final.

Además de este consejo general acerca del terreno en sí, queremos comentar algo acerca de las técnicas de venta. Los compradores no deben permitirles a los agentes de venta que los presionen para tomar decisiones apresuradas, sin importar cuán intenso y habilidoso sea el discurso de venta. Algunos agentes de venta operan basándose en la teoría de que si el posible cliente tiene tiempo para pensar las cosas con detenimiento, es posible que no vuelva. Algunos agentes de venta intentan crear una atmósfera de histeria en el comprador utilizando ardides. Por ejemplo, al visitar el lugar, la radio del auto del agente de ventas puede anunciar con un volumen elevado los números de lote ya vendidos o los depósitos ya tomados para ciertos lotes. El agente de ventas puede señalarle que estas personas se han dado cuenta de que se trata de una inversión segurísima y están comprando varios lotes antes de que suban los precios o antes de que se vendan los lotes que quedan. Advertimos a los compradores acerca de estos métodos de venta. Un buen agente de ventas no presionará al cliente con tácticas de venta agresivas. Las afirmaciones acerca de futuros aumentos de precio no deben inducir a comprar. Si es posible, se debe hacer una compra comparativa.

Si cree que ha sido víctima de fraude, de declaración falsa o de engaño en la compra de un lote en una subdivisión, usted debe informarle esto inmediatamente a la División de Ventas de Terrenos, Condominios y Casas Rodantes de la Florida escribiéndole a 1940 North Monroe Street, Tallahassee, Florida 32399-1034, o por teléfono a (850)488-1122.

Si cree que necesita asesoramiento legal, llame a su abogado. Si no tiene un abogado, llame al Servicio de Derivación de Abogados de The Florida Bar (Colegio de Abogados de la Florida) al 1-800-342-8011, o al servicio de derivación de abogados local o a la oficina de asistencia legal que figura en las páginas amarillas de su guía telefónica.