

# Cómo Comprar Terrenos de Urbanizadores

## Índice

Caveat Emptor (A riesgo del comprador)

Cómo comprar terrenos de urbanizadores

Conozca sus derechos

Sus derechos contractuales

Derechos contractuales relacionados con informes de  
propiedades

"Periodo de reflexión"

Una palabra sobre la División de Ventas Interestatales de  
Terrenos

Exenciones de la ley

Conozca al urbanizador

Conozca la realidad del terreno

Sepa lo que está haciendo

Nueve prácticas de ventas deshonestas

A dónde acudir para quejarse

## **CAVEAT EMPTOR**

"Caveat Emptor," advertían los antiguos romanos en la plaza del mercado..."¡a riesgo del comprador!" Este es un buen consejo. La División de Ventas Interestatales de Terrenos del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano trata de que se divulgue toda la información que los consumidores necesitan para tomar decisiones prudentes al comprar terrenos en ventas interestatales. Pero queda de parte del consumidor determinar si la propiedad es una buena compra o no.

Esta publicación es únicamente para fines de información pública y no constituye el conjunto completo de directrices del HUD.

## **CÓMO COMPRAR TERRENOS DE URBANIZADORES ("Developers" en inglés)**

Los compradores prudentes buscan información concreta antes de gastar su dinero. Es particularmente necesario estar bien informados al comprar un terreno para una casa de recreo / vacaciones o para retirarse. La venta de terrenos por agentes de bienes raíces interestatales es un negocio de miles de millones de dólares. Existen urbanizadores honestos y fiables, así como compradores de terrenos felices y satisfechos. Lamentablemente, lo contrario también es cierto.

Para ofrecer protección a los consumidores contra las operaciones de ventas fraudulentas, en 1968 el Congreso promulgó la Ley de Divulgación Total en Ventas Interestatales de Terrenos. Esta Ley es administrada por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos (HUD en inglés). Es una verdadera ley de "divulgación total" que exige a los vendedores inscribir sus fraccionamientos ("developments" en inglés) con el Gobierno Federal y proporcionar a los compradores potenciales la información referente a los terrenos que ofrecen para la venta. El HUD no aprueba ni opina sobre el mérito o el valor de los fraccionamientos. Solo trata de proteger al consumidor garantizándole acceso a toda la información necesaria para hacer una compra de tierra razonable y sin apuro. Queda de parte de los compradores potenciales usar o no esa información.

## *INFÓRMESE BIEN CUANDO VAYA A COMPRAR UN TERRENO.*

Los terrenos se pueden ofrecer a la venta como sitios para futuras casas de retiro, para una segunda casa o para usarlos como sitios de recreo o campamento. Sin embargo, desconfíe de cualquier aspecto inversionista que destaquen los vendedores.

Si planea comprar un terreno ofrecido como parte de una venta promocional, tómese bastante tiempo para llegar a una decisión. Antes de firmar un convenio de compra, un contrato o un cheque:

- Conozca sus derechos como comprador.
- Conozca algo sobre el urbanizador.
- Conozca la verdad sobre el fraccionamiento y el terreno que piensa comprar.

- Sepa lo que está haciendo cuando encuentra campañas de ventas de alta presión.

Aquí le explicamos cómo usar la protección que la ley le brinda a los consumidores.

## CONOZCA SUS DERECHOS

Por lo general, si la compañía a la cual piensa comprarle un terreno está ofreciendo vender o arrendar, ya sea por correo o por comercio interestatal, 100 o más lotes no mejorados, tal vez tenga que inscribirse ante el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) de los Estados Unidos. Esto significa que la compañía debe presentar al HUD, y entregar a compradores potenciales, un informe sobre la propiedad con información detallada sobre los terrenos. Si no lo hace, estará violando la ley, lo que se castiga con hasta cinco años de prisión, una multa de \$10,000, o ambos.

La información presentada por el urbanizador y retenida por el HUD debe contener cosas como estas:

- Una copia de la escritura de constitución y un estado financiero de la empresa;
- Información sobre la tierra, incluyendo la política sobre títulos de propiedad o la opinión del abogado sobre los mismos; copias de escrituras e hipotecas;
- Información sobre las instalaciones disponibles en el área, tales como escuelas, hospitales y sistemas de transporte;
- Información **sobre la disponibilidad de servicios públicos, agua y planes para la eliminación de aguas de alcantarilla;**
- Planes de desarrollo de la propiedad, incluyendo información sobre caminos, calles e instalaciones de recreo; y
- Documentos corroborantes, como mapas, planos y cartas de proveedores de servicios de agua y alcantarillado.

Al presentar esta información, la compañía debe jurar que la misma está correcta y completa, y venir acompañada de la cuota correspondiente.

La información la retiene el HUD y está a la disposición del público para su inspección. Se ofrecen copias a 10 centavos la página.

El **informe de la propiedad**, que también es preparado por el urbanizador, va al comprador. La ley exige que el vendedor le entregue el informe al comprador potencial del terreno antes de firmar un contrato de compraventa. Pida que se lo den. El vendedor también tiene que pedirle que firme un comprobante aceptando que usted recibió el **informe de la propiedad**. *No firme el recibo a menos que haya recibido el informe de la propiedad*. Si no puede obtener una copia del **informe de la propiedad**, el HUD le enviará una por la suma de \$2.50. Cuando solicite un documento, escriba a: HUD, Interstate Land Sales Division, 451 Seventh St., S.W., Washington, D.C. 20410, e incluya el nombre del urbanizador, así como el nombre y dirección del fraccionamiento.

*Antes de comprar, vea el informe de la propiedad del urbanizador.*

Esta es la clase de información que encontrará en un **informe de la propiedad**:

- Distancias a comunidades cercanas sobre caminos pavimentados o no;
- Existencia de hipotecas o gravámenes sobre la propiedad;
- Si los pagos contractuales se ponen en una cuenta de plica, o sea, un fondo especial reservado para asegurar que todos los pagos se aplican a la compra de la propiedad;
- Disponibilidad y ubicación de instalaciones de recreo;
- Disponibilidad de servicios de alcantarillado y agua o tanques sépticos y pozos;
- Servicios públicos y cargos actuales y propuestos;
- El número de casas actualmente ocupadas;
- Condiciones del suelo y cimientos, que podrían causar problemas de construcción o al usar los tanques sépticos; y
- El tipo de título de propiedad que el comprador puede recibir y cuándo deberá recibirlo.

# LEA ESTE INFORME DE LA PROPIEDAD ANTES DE FIRMAR

Este informe es preparado y publicado por el urbanizador de este fraccionamiento. **NO es preparado ni publicado por el Gobierno Federal.**

La ley federal exige que usted reciba este informe antes de firmar un contrato o convenio para comprar o arrendar un terreno en este fraccionamiento. No obstante, NINGUNA AGENCIA FEDERAL HA DETERMINADO LOS MÉRITOS NI EL VALOR, SI LOS TIENE, DE ESTA PROPIEDAD.

Si usted recibió este informe antes de firmar un contrato o convenio, podrá cancelarlo dándole aviso al vendedor en cualquier momento antes de la medianoche del séptimo día siguiente a haber firmado el contrato o convenio.

Si usted no recibió este informe antes de haber firmado un contrato o convenio, puede cancelarlo en cualquier momento dentro de los dos años siguientes a la fecha de la firma.

Nombre del fraccionamiento: \_\_\_\_\_

Nombre del urbanizador: \_\_\_\_\_

Fecha de este informe: \_\_\_\_\_

Nota: Esta es una muestra de la cubierta de un **informe de la propiedad**. La "fecha de este informe" se refiere a la más reciente entregada por el urbanizador al HUD.

**Recuerde:** El HUD **no** inspecciona el terreno, no prepara el **informe de la propiedad** ni verifica las declaraciones que contiene. El HUD **sí** le exige al urbanizador inscribir información específica sobre el fraccionamiento y presentarla en un **informe de la propiedad**, y entregar el informe a compradores potenciales.

## **SUS DERECHOS CONTRACTUALES**

Si el terreno que está comprando está bajo la jurisdicción de la Ley de Divulgación Total de Ventas Interestatales de Terrenos, el contrato o convenio de compraventa debe informarle de ciertos derechos conferidos a los compradores por dicha Ley. El contrato debiera indicar que el comprador tiene un "periodo de reflexión" de 7 días (o más tiempo si lo permite la ley del Estado) siguientes al día en que se firmó el contrato, para cancelarlo, por cualquier razón, previo aviso al vendedor, y que le devuelvan su dinero.

Además, a menos que el contrato indique que el vendedor le dará al comprador una escritura de compraventa con garantía, dentro de los 180 días siguientes a la fecha en que se haya firmado el contrato, el comprador tendrá derecho a revocar el contrato hasta 2 años después del día en que lo firmó, a menos que el contrato contenga las cláusulas siguientes:

- Una descripción clara del terreno de manera que el comprador pueda inscribir el contrato ante la autoridad correspondiente del condado;
- El derecho del comprador a recibir un aviso de cualquier incumplimiento (por el comprador) y por lo menos 20 días después de haber recibido ese aviso, para subsanar o remediar dicho incumplimiento, y
- Un límite sobre la cantidad de dinero que el vendedor puede retener como daños liquidados, del 15% del capital pagado por el comprador (excluyendo intereses) o los daños reales sufridos por el vendedor, de las dos sumas la que sea mayor.

## **DERECHOS CONTRACTUALES RELACIONADOS CON INFORMES DE PROPIEDADES**

La ley siempre ha dictado que si el urbanizador tiene la obligación de inscribirse ante la División de Ventas Interestatales de Terrenos, éste o su agente de ventas debe darle al comprador una copia del **informe de la propiedad** actual antes de que firme un contrato. De lo contrario, el comprador tendrá hasta 2 años para revocar el contrato y recibir su dinero de vuelta. Esta información también debe figurar claramente en todos los contratos.

*Usted tal vez tenga derecho a anular el contrato si no se ha inscrito el fraccionamiento ante el HUD o si no le entregaron un informe de la propiedad.*

Además, si en su **informe de la propiedad**, en su publicidad o en sus promociones de ventas el urbanizador ha indicado que proporcionará o terminará caminos e instalaciones de agua, alcantarillado, gas, electricidad o de recreo, el urbanizador deberá obligarse a ello en el contrato, en forma clara y condicional (excepto por actos fortuitos o imposibilidad de cumplimiento).

Además del derecho a recibir una divulgación total de información sobre el terreno, el *comprador potencial puede tener el derecho a anular el contrato y a que le reembolsen su dinero si el urbanizador no inscribió el fraccionamiento ante el HUD o no entregó al comprador un informe de la propiedad*. Aunque un comprador podrá tener derecho a anular el contrato con el urbanizador bajo estas condiciones, el comprador todavía puede ser responsable de hacer pagos contractuales a un tercero si ese contrato ha sido traspasado a una institución financiera o a una entidad similar.

*El HUD retiene la inscripción, que está disponible para inspección pública.*

Si el **informe de la propiedad** contiene información incorrecta sobre los hechos, si tiene omisiones, si se usan prácticas de venta fraudulentas o si se han violado otras disposiciones de la ley, el comprador también podrá entablar una demanda ante los tribunales contra el urbanizador para recuperar sus daños, costos y gastos reales. Sin embargo, dependiendo de la fecha en que tuvo lugar la venta, tal vez se le prohíba tomar acciones adicionales debido al estatuto de limitaciones de la ley. Su abogado puede asesorarle más sobre esta cuestión.

### **PERIODO DE “REFLEXIÓN”**

Aunque usted haya recibido el **informe de la propiedad** antes de firmar el contrato o convenio, tiene derecho a revocar el contrato o convenio dando un aviso al vendedor hasta la medianoche del séptimo día siguiente a la firma del contrato. Usted debe comunicarse con el urbanizador, preferiblemente por escrito, si desea revocar el contrato y recibir un reembolso del dinero pagado hasta esos momentos.

*Aunque le hayan entregado el informe de la propiedad antes de firmar un convenio de ventas... la ley le da un periodo de “reflexión”. No se puede renunciar a este derecho.*

### **UNAS PALABRAS SOBRE LA DIVISIÓN DE VENTAS INTERESTATALES DE TERRENOS**

La unidad del HUD que administra esta ley examina la declaración de inscripción del urbanizador y registra al operador de ventas de tierras ante la División de Ventas Interestatales de Terrenos. Excepto para los fines de la divulgación, esta oficina no se ocupa de asuntos de zonificación ni de la planificación del uso de tierras, y no tiene ningún control sobre la calidad de ningún fraccionamiento. No dice qué tipo de tierras se pueden vender, a quién o a qué precio. Tampoco actúa de abogado del comprador. Pero sí ayuda a los compradores a ejercer los derechos que les confiere la Ley de Divulgación Total sobre Ventas Interestatales de Terrenos.

El HUD está autorizado por la ley para realizar investigaciones y celebrar audiencias públicas, para citar testigos y conseguir pruebas, así como para obtener mandamientos judiciales para impedir que se cometan infracciones de la ley. En caso necesario, el HUD puede requerir procesamientos criminales.

*El HUD está autorizado por la ley para realizar investigaciones...y en caso necesario, requerir procesamientos criminales.*

## **EXENCIONES DE LA LEY**

El comprador potencial debiera saber que **no todas las operaciones de ventas promocionales de tierras están protegidas por la ley**. Si el programa de ventas de terrenos está exento, no tiene que estar inscrito ante el HUD y no habrá **informes de la propiedad**. Estas son algunas de las situaciones específicas en las que el estatuto permite exenciones sin revisión por el HUD:

Venta de:

- Parcelas menores de 100 lotes de terreno que de otro modo no estén exentas.
- Lotes en fraccionamientos donde **cada uno de ellos tenga 20 o más acres;**
- Lotes en los cuales se haya construido un edificio residencial, comercial o industrial o donde un contrato de venta obligue al **vendedor** a construir uno dentro de dos años;
- Ciertos lotes que se venden únicamente a los residentes del Estado o área metropolitana en la que se encuentra el fraccionamiento;
- Ciertas operaciones de ventas de bajo volumen (no más de 12 lotes al año);
- Ciertos lotes que cumplen determinados códigos y normas locales y que están destinados a residencias unifamiliares o limitados a residencias unifamiliares por códigos y restricciones ejecutables; y
- Ciertos terrenos contenidos en varios sitios menores de 100 lotes cada uno, ofrecidos conforme a un plan promocional común.

Existen otras exenciones que no se indican aquí. Si usted tiene alguna razón para creer que su venta no está exenta y que todavía puede estar amparada por la ley, comuníquese con la División de Ventas Interestatales de Terrenos.

## **CONOZCA AL URBANIZADOR**

Conocer sus derechos conforme a la ley es el primer paso para hacer una compra razonable de tierra. Para ejercitar esos derechos usted también debe saber algo sobre la honestidad y confiabilidad del urbanizador que ofrece el fraccionamiento que a usted le interesa. No deje de hacerle preguntas. Ya sea que lo contacte un agente de ventas por teléfono o por correo, en un almuerzo o comida promocional, en un kiosco de ventas en un centro comercial o en el transcurso de su propia inspección del fraccionamiento, ocúpese de averiguar todo lo que pueda sobre la compañía y la propiedad. Además, obtenga por escrito todas las promesas o representaciones orales que le hagan.

*No deje de hacer preguntas.*

Si está seriamente interesado en comprar un terreno, pregunte si la compañía está inscrita ante el HUD o si tiene derecho a una exención. Pida una copia del **informe de la propiedad** y tómese su tiempo para estudiarlo cuidadosamente. Si todavía tiene alguna pregunta, no se comprometa a comprar hasta no haber

investigado bien. Discuta los precios actuales en la zona con corredores independientes locales. Hable con otras personas que hayan comprado terrenos. Una Cámara de Comercio, Better Better Business Bureau o grupo de protección de consumidores de la localidad puede tener información sobre la reputación del vendedor. Pregunte a las autoridades del condado o el municipio sobre las ordenanzas o regulaciones locales que afecten a propiedades similares a la que usted piensa comprar. **No se deje presionar por agentes vendedores.**

## **CONOZCA LA REALIDAD DEL TERRENO**

Una vez que haya tomado una decisión sobre un fraccionamiento que le interesa, inspeccione la propiedad. No compre “sin ver el sitio”. Vea los planos del proyecto del urbanizador y sepa lo que está recibiendo con la compra del terreno. Es una buena idea hacer una lista de los datos que necesitará saber. Algunas de las preguntas que debe hacer, y lo que le deben contestar, son estas:

¿De qué tamaño será el fraccionamiento? ¿Qué controles de zonificación se han especificado?

¿Qué servicios han prometido – casa club, piscina o lago para pescar? ¿Hay que pagar extra por usar estas instalaciones?

¿Qué ha hecho el urbanizador para garantizar su construcción y mantenimiento? ¿Ha apartado dinero el urbanizador en una cuenta especial (de plica) y ha asignado fondos para pagar estos servicios adicionales?

*Conozca la realidad....no compre “sin ver el sitio”.*

¿Qué se ha hecho para los servicios de alcantarillado y agua? ¿Para la recogida de basura?

¿Figuran en el contrato todas las instalaciones y servicios públicos prometidos?

Si se depositan fondos en una cuenta especial destinada a una planta de tratamiento de aguas de alcantarillas o a otra instalación, ¿cuándo se constituirá la autoridad administradora? ¿Quiénes serán miembros de la autoridad? ¿Cuándo comenzará la construcción y cuándo comenzará a funcionar la instalación?

¿Habrán caminos o calles de acceso a su propiedad y cómo estarán pavimentadas? ¿Quién las mantendrá? ¿Cuánto costarán?

¿Tendrá usted un título de propiedad limpio? ¿Qué gravámenes, reservas o cargas existen?

¿Recibirá usted una escritura de propiedad por la compra, o un contrato de compraventa que se podrá inscribir en el registro público?

¿Qué sucede con sus pagos? ¿Se depositan en una cuenta de plica especial para pagar la propiedad o los gasta enseguida el urbanizador?

¿Si el urbanizador no cumple con la hipoteca o se declara en bancarrota, podría perder su terreno y lo que ha invertido hasta la fecha para satisfacer una reclamación contra el fraccionamiento?

¿Qué sucede cuando el urbanizador se muda? ¿Queda una asociación de propietarios para hacerse cargo de la administración de la comunidad? En ese caso, ¿qué se espera de usted como miembro de ella?

Los terrenos costeros de lagos artificiales presentan problemas potencialmente especiales. ¿Está terminado el lago? ¿Cuántas familias compradoras de terrenos van a usarlo? ¿Quién mantiene el dique y paga el seguro sobre ella? ¿Cómo se mantiene el lago libre de aguas de alcantarillas y otros tipos de contaminación?

¿Hay alguna restricción contra el uso del terreno para acampar en él hasta que esté listo para construir?

¿Hay alguna cuota anual de mantenimiento o cargos especiales que tengan que pagar los propietarios? ¿Comienzan inmediatamente estas cuotas, aunque usted no construya en su terreno o no lo use por varios años?

Esta es una lista parcial de los puntos que debe considerar antes de comprometer su dinero o su firma. Sin duda usted va a agregar otros a la lista.

## **SEPA LO QUE ESTÁ HACIENDO**

Las promociones de ventas interestatales de terrenos suelen hacerse en un ambiente de alta presión que atrae a compradores poco conocedores. Antes de darse cuenta que han aceptado un compromiso, estos compradores pueden haber firmado un contrato de compraventa y comenzado a hacer pagos por un terreno. Pueden estar encantados con la selección que hicieron; pero si no lo están, tal vez sea demasiado tarde para cambiar de idea.

## **NUEVE VENTAS DE PRÁCTICAS DESHONESTAS**

Estas son algunas de las prácticas no utilizadas por operadores de ventas confiables. Cúidese de ellas y resista la venta si sospecha que las están empleando.

**1. Ocultar información o representar información incorrecta sobre el valor actual y de reventa.** Los agentes vendedores pueden presentar información general sobre el crecimiento de la población del área, el desarrollo industrial o residencial y los niveles de precios de bienes raíces tal como si se aplicaran a su terreno específico. Tal vez lo induzcan a creer que su pedazo de tierra representa una inversión que aumentará de valor cuando se desarrolle la región. Un agente vendedor podrá decirle que el urbanizador revenderá el terreno si usted se lo pide. Esta promesa quizás no se cumpla. La reventa futura es difícil o imposible en muchos fraccionamientos promocionales debido a que una gran parte de su precio de compra —algunas veces hasta el 40 por ciento— se destinó a una campaña publicitaria intensiva y a las comisiones de los agentes vendedores. Usted ya está pagando un precio máximo y es improbable que nadie le pague más de lo que le está pagando al urbanizador. Usted incluso tal vez tenga que venderlo por menos dinero del que pagó originalmente.

*Las promociones de ventas suelen hacerse en un ambiente de alta presión.*

Además, cuando usted trata de vender su terreno, está compitiendo con el urbanizador, que probablemente todavía tiene muchos acres sin vender en el mismo fraccionamiento. En la mayoría de los lugares, a los corredores de bienes raíces les resulta impracticable aceptar la venta de terrenos en estos tipos de fraccionamientos, por lo que no los aceptan.

**La "Verdad de la Inversión:"** Los inversionistas de tierras profesionales opinan que es improbable que el terreno que usted compre en una venta interestatal represente una inversión. Recuerde que los elementos de valor en un pedazo de tierra son su utilidad, la oferta, la demanda y la habilidad del comprador para revenderlo.

El Urban Land Institute calcula que la tierra debe duplicar su valor cada cinco años para justificar retenerla como inversión. En algunos lugares, el costo de retener la tierra, como los impuestos y otros gravámenes, puede representar hasta el 11 por ciento anual.

**2. Incumplimiento de promesas o acuerdos de reembolsar dinero.** Algunas promociones de ventas realizadas por correo o por teléfono de larga distancia incluyen la oferta de un reembolso si la propiedad se representa incorrectamente, o si el cliente inspecciona la tierra dentro de un periodo de tiempo determinado y decide no comprar. Pero cuando los clientes solicitan el reembolso, pueden encontrar argumentos sobre las condiciones del contrato. La compañía incluso puede acusar a su propio agente de haber dado una garantía de devolver el dinero sin el consentimiento o conocimiento del urbanizador. Algunas veces el reembolso prometido se efectúa, pero después de una demora prolongada.

**3. Representación incorrecta de información sobre el fraccionamiento.** Aquí es donde el **informe de la propiedad** ofrece una medida de protección adicional. Un agente vendedor puede ofrecer información falsa o incompleta sobre un fraccionamiento distante o uno que usted visitó. La representación incorrecta con frecuencia tiene que ver con asuntos como el título de propiedad legal, reclamaciones contra él, peligros latentes como pantanos o precipicios, características físicas extraordinarias, como drenaje deficiente, restricciones sobre el uso o falta de instalaciones y servicios necesarios. Lea cuidadosamente el **informe de la propiedad** tratando de encontrar omisiones, generalizaciones o declaraciones no fundamentadas que puedan tender a engañarle. Si le preocupa pasarse algo importante por alto, discuta el informe y el contrato con un abogado que entienda de asuntos de bienes raíces.

El urbanizador puede usar anuncios que hacen creer que ciertas instalaciones y servicios ya están disponibles, cuando en realidad no lo están. Lea el **informe de la propiedad** para determinar si estos servicios e instalaciones están ya terminados o si se propone terminarlos en el futuro. Si la compañía anuncia ventas a crédito, la Ley de Veracidad en Préstamos exige que en el contrato de compraventa se estipulen todas las condiciones del financiamiento. Esta información debe incluir el costo total, el interés anual simple y los cargos totales de financiamiento.

**4. Incumplimiento de urbanizar el fraccionamiento tal como estaba planeado.** Muchos compradores dependen del convenio contractual del urbanizador o de una promesa oral de urbanizar el fraccionamiento de cierta manera. Las atracciones prometidas que influyeron en su compra —campo de golf, puerto deportivo, piscina— tal vez no se materialicen nunca después que usted se ha convertido en propietario. Si las proporcionan, tal vez sea después de una demora prolongada. Si está planeando usar la propiedad en unas vacaciones inmediatas o está trabajando en una fecha de retiro específica, puede descubrir que los servicios especiales prometidos en el fraccionamiento no estarán disponibles cuando los necesita.

**5. Incumplimiento en la entrega de escrituras de propiedad y pólizas de seguros de títulos de propiedad.** Los documentos relacionados con las transacciones de ventas tal vez no se entreguen como los prometieron. Algunas ventas en la industria de promoción de terrenos se hacen por contrato para una escritura de propiedad que se entregará cuando el comprador efectúe el último pago conforme a las condiciones del contrato. Un urbanizador deshonesto puede abstenerse de entregar las escrituras o entregarlas únicamente después de una prolongada demora.

## *Un agente vendedor puede dar información falsa o incompleta.*

**6. Trato abusivo y tácticas de ventas de alta presión.** Algunos agentes vendedores le enseñan un fraccionamiento a los futuros clientes en automóviles equipados con radios de banda ciudadana en los que se escucha un comentario continuo sobre las ventas que se están llevando a cabo de los terrenos. El cliente puede ser inducido por esta técnica, y otras similares, a creer que los terrenos más deseables se están vendiendo rápidamente y que tiene que tomar una decisión de inmediato.

Apresurar a los clientes a hacer una compra de la cual se arrepentirían más tarde es una de las tretas de los vendedores de alta presión. Pero más ofensivo es el lenguaje abusivo empleado para avergonzar a los clientes que se demoran en tomar una decisión inmediata de comprar. En algunos casos los compradores indecisos han sido aislados en lugares remotos o desconocidos donde el transporte es controlado por el agente vendedor o su organización.

**7. Incumplimiento de entregar incentivos de ventas.** Para atraer a la gente hacia las presentaciones de ventas o sitios de fraccionamientos se prometen vacaciones gratis, regalos, bonos de ahorros, estampillas de intercambio y otros incentivos. Estas promesas tal vez nunca se materialicen. Algunas veces se imponen condiciones especiales sobre la atracción, o se le dice al cliente que los regalos son únicamente para los que compran terrenos. Unas "vacaciones gratis" puede ser la manera de entregar al futuro comprador a una batería de agentes de ventas de alta presión en un lugar distante.

## *Las atracciones prometidas ... tal vez nunca se materialicen.*

**8. Tácticas de "atraer y cambiar".** Los terrenos con frecuencia se anuncian a precios extremadamente bajos. Cuando aparecen posibles clientes, se les dice que los terrenos de precio bajo ya están vendidos y se les presiona a comprar uno que es mucho más caro. Si hay disponible uno más barato, tal vez esté junto a un precipicio o en otro lugar inaccesible. Si es accesible, tal vez sea demasiado pequeño para construir o puede tener otras características indeseables.

Los compradores pueden ser atraídos hacia la propiedad con un certificado que les da derecho a un terreno "gratis". Con frecuencia el certificado tiene un valor nominal de \$500 a \$1,000. Si los compradores tratan de hacerlo efectivo, la suma simplemente es incluida en el precio regular (con frecuencia inflado) del lote que escogen.

Con frecuencia esta táctica llamada "atraer y cambiar" tiene un fusible retardado. Los compradores que adquieren un terreno sin verlo para usarlo cuando se retiren más adelante, pueden llevarse una sorpresa desagradable cuando visitan el fraccionamiento. El terreno que pagaron puede estar muy alejado de otras casas, tiendas y servicios médicos. Tal vez no esté lo suficientemente desarrollado para usarlo. Cuando los compradores se quejan, los vendedores tratan de cambiarlos a un terreno más caro, aplicando el dinero pagado por el lote original a un precio inflado del nuevo y añadiéndole más cargos de financiamiento. Si a los compradores tristes les falta el suficiente dinero para aceptar esta alternativa, se quedan con el terreno inutilizable e invendible que escogieron primero.

*Algunos agentes vendedores proporcionan un comentario continuo sobre las ventas en curso de los terrenos.*

**9. Negación de derechos conforme a la Ley de Divulgación Total en Ventas Interestatales de Terrenos.** A los compradores tal vez no les entreguen copias del **informe de la propiedad** antes de firmar el contrato de compraventa. Algunos agentes vendedores retienen esta declaración detallada hasta que los clientes escogen un lote específico. Algunas veces los compradores reciben el informe junto con una masa de materiales promocionales y documentos legales. Sin saber que el informe está en su poder, no lo leen para entenderlo antes de firmar un contrato de ventas.

### **A DÓNDE ACUDIR PARA QUEJARSE**

Si usted cree que le han engañado en una transacción protegida por la Ley de Divulgación Total en Ventas Interestatales de Terrenos, escriba a: HUD, Interstate Land Sales Division, 451 Seventh St. S.W., Washington, D.C. 20410. Exponga los detalles de su queja e incluya el nombre del urbanizador, el nombre y dirección del fraccionamiento y copias del contrato u otros documentos que firmó. Es importante que actúe con rapidez porque hay límites de tiempo específicos para ejercer sus derechos conforme a la ley.

*"Me han engañado "*