

La compra de inmuebles en los Estados Unidos. Estructura legal. Las hipotecas *subprime*¹

Álvaro y Alfonso Gutiérrez Zaldívar

INTRODUCCIÓN.

LOS REQUISITOS LEGALES, LA COSTUMBRE Y LA FORMA DE IMPLEMENTACIÓN

A raíz de un viaje que hicimos a un encuentro con abogados norteamericanos en el mes de marzo del 2008, retomamos el análisis de algunos temas relacionados con la venta de inmuebles en los Estados Unidos.

En el mes de marzo del 2009 volvimos a viajar por el mismo motivo, encontrando la situación mas complicada, más edificios con dificultades, una baja significativa de precios y la presencia de hipotecas fraudulentas.

Las acciones de los bancos se habían desplomado y la mayor aseguradora del mundo (AIG) estaba siendo auxiliada por el gobierno para evitar su desaparición. Había también fraudes en las inscripciones registrales y un clima de gran inseguridad.

Además se incrementaron las ejecuciones hipotecarias, en las cuales todos terminaban notoriamente perjudicados.

Esto nos alentó a efectuar un estudio sobre los sistemas seguidos en ese país con relación a los derechos reales, su transferencia y la constitución de hipotecas.

Empezamos analizando su sistema jurídico para acceder a la propiedad de un inmueble, ya que durante varios años algunos organismos internacionales, y en especial el Banco Mundial, se manifestaron contrarios al sistema del Notariado Latino, afirmando que el mismo constituía un eslabón más, innecesario, en la constitución de derechos reales.

(1) El presente trabajo se hizo en dos etapas, analizando la situación en el lugar, y estudiando y consiguiendo localmente o vía internet documentos, antecedentes, leyes y datos sobre la legislación y la costumbre. Los autores ya han hecho trabajos sobre el *common law*; uno, en congresos americanos; el otro, durante sus estudios en Irlanda. Dos de ellos han sido publicados en la *Revista del Notariado*. Véanse: GUTIÉRREZ ZALDÍVAR, Álvaro. "II Reunión Anual *National Notary Association*". *Revista del Notariado*, numero 772 Año 1980; y GUTIÉRREZ ZALDÍVAR,, Alfonso. "Los Notarios en el Common Law". *Revista del Notariado*, número 866, año 2001.

Hoy la situación ha cambiado, hay momentos en lo que todo va bien, y nadie se pone a analizar problemas, pero cuando las cosas se ponen mal empiezan a aparecer las fallas y se puede determinar qué funciona y qué no.

De acuerdo con uno de los principales organismos de prevención de delitos internos, los fraudes con hipotecas y títulos en los Estados Unidos se han incrementado un 31%, paralelamente han desaparecido compañías que hacían seguros de títulos y la mayor aseguradora del mundo ha recibido adelantos del gobierno, realmente escandalosos, para que no caiga en quiebra².

EL SISTEMA AMERICANO

La situación anormal ha permitido aflorar los problemas jurídicos que tienen, aunque no fueron estos los que provocaron la crisis. Esta es económica y financiera, no jurídica, pero esta crisis financiera permitió analizar las fallas jurídicas.

El mercado de bienes inmuebles al momento que escribimos está en una difícil situación, en varios estados es abrumadoramente mayor la cantidad de vendedores que la de compradores, lo que ha llevado a una enorme baja de precios. Por otra parte no es fácil encontrar inversores que tengan interés en comprar para alquilar, ya que de acuerdo a los casos verificados, los costos de expensas de mantenimiento y los impuestos superan la suma que se puede obtener por el alquiler de la propiedad.

Posiblemente, en algún momento, en los lugares más afectados los valores lleguen a una meseta y haya un equilibrio entre las sumas que se piden y las que se obtienen, cuando gradualmente se empiece a juntar la realidad con la fantasía.

Las ventas en las propiedades hipotecadas se realizan siguiendo tres sistemas:

- a) Venta directa por el propietario (generalmente a través de un *realtor*);
- b) *Short sale* (surge de un acuerdo entre el acreedor y deudor);
- c) *Fore clousure* (ejecución en remate).

El primer caso es innecesario explicarlo, por lo que pasamos al *short sale*.

En este caso se deben dar las siguientes situaciones:

- 1) Un banco que, como el cliente no paga, intima.
- 2) Un deudor que sabe que el monto que debe al banco es mayor de lo que va a obtener al vender el inmueble.

(2) Por ejemplo, la acción de AIG se vendía en la Bolsa de Nueva York, en el mes de mayo del 2007, a 72 dólares por acción; en marzo del 2009 valía 35 centavos de dólar cada una. O sea, si en el año 2007 usted invirtió 72.000 dólares, en marzo del 2009 tenía 3.500 dólares.

3) El banco también lo sabe y ambos saben que si el monto obtenido es inferior a lo que se debe, al banco le quedara un crédito contra el deudor por las sumas no cobradas. También saben que con la ejecución el privilegio hipotecario desaparece.

Esta situación también se presenta en nuestro país. El banco remata, cobra lo que se obtuvo y, si el crédito con garantía hipotecaria era mayor, le queda una acción ya sin privilegio por lo no cobrado.

Se pierde la garantía, pero la deuda no se extingue.

Volviendo a los Estados Unidos, vemos que al banco tampoco le conviene que el propietario abandone la casa, hay un riesgo de ocupación por terceros, destrucción, robo, deterioro o lo que fuere, con lo cual llegamos a que el *short sale*, pueda ser una ventaja. Hay gente que se mete en las casas abandonadas y luego negocia con el banco para desalojarlas y se puedan rematar.

En este sistema, el deudor y el banco acuerdan poner la casa en venta, aceptando ofertas por ella. Los compradores deben hacer sus ofertas por escrito, y el banco y el deudor se toman generalmente tres meses en aceptar o no la mejor oferta. La tienen que aceptar los dos, banco y deudor. Entonces se puede realizar.

La contra que tiene es que el oferente no quiere esperar tres o más meses la respuesta; con su oferta, queda comprometido y quizás pierda en ese lapso otras posibilidades de compra, esperando una respuesta, que quizás no sea aceptada.

Incluso puede que la oferta sea buena, pero haya otra superior, con lo que esperó tres meses, se mantuvo fuera del mercado y, al final, no tiene nada.

En edificios en los cuales hay muchas unidades en *short sale*, conviene averiguar qué propuestas ya han aceptado los bancos y los deudores. Entonces se puede hacer una oferta en un rango de precios parecido, con mejores posibilidades de ser aceptada. No sería extraño que el banco prestamista sea el mismo³.

El tercer caso se presenta cuando el deudor propietario no pudo pagar su hipoteca, el banco se hizo cargo del inmueble y ha salido a venderlo directamente (*fore closure*).

Ya ha habido remates gigantescos, que se publicitan en los diarios.

(3) Si ya aceptó una operación por ese monto posiblemente acepte otra. El escollo que le queda es el deudor, que seguramente es alguien distinto, pero él sabe que si el departamento va a remate, es probable que obtenga menos y con mayores costos.

Todos los diarios traen ofertas, también las puede encontrar en internet. La mayoría de los *brokers* tienen su propio sitio. Hay además un listado de inmuebles a la venta.

EL LISTADO DE INMUEBLES

Los datos relativos a los bienes raíces para la venta/alquiler se pueden encontrar en un sitio de búsquedas que pertenece a una cooperativa que intercambia datos con un servicio de listado múltiple (*Multiple Listing Service* (MLS)). Participan en él, las empresas de bienes raíces (*brokers, realtors*). La mayoría de las propiedades ofrecidas están listadas. Las anotan los que participan en la cooperativa.

Para simplificar la exposición vamos a concentrarnos en el Estado de La Florida, donde existe: *The Florida Association of Realtors*.

Las propiedades listadas por los diferentes *brokers* son marcadas, con el nombre o el logo del que la incluyó en la lista. Dicha persona es la que tiene el derecho a ofrecerla (*listing*). Las características, fotos y demás son provistas por el que tiene el *listing*, la información lleva su nombre.

La información es buena y completa, en la mayoría de los casos, exhiben fotos, vistas, tamaño, composición de la unidad, dormitorios baños y las ventajas que tiene cada uno de los edificios. Si tiene pileta, cancha de tenis, gimnasio, saunas, salones de fiestas o lo que sea.

Es importante saber si la unidad tiene o no garaje asignado en propiedad o es solo el uso de un espacio. A veces el edificio tiene espacios propios o de terceros para alquilar.

Es importante verificar la existencia de los detalles que se consideran importantes, la información es confiable, pero no está garantizada. Es más, la cooperativa no se responsabiliza por el contenido de los informes descargados por sus miembros.

Remarcan también que las leyes federales prohíben discriminaciones basadas en la raza, color, religión, sexo, discapacidades, en el estado familiar o en la nacionalidad, en la venta, alquiler o financiamiento de viviendas.

Algunos sitios, al publicitar las ofertas, traen datos, que no son habituales, por ejemplo, cuánto tiempo hace que la propiedad está en el mercado sin venderse. Publicitan también las bajas porcentuales de los precios, hechas por el propietario, a partir del primer precio con el que comenzaron la oferta.

Posiblemente su *realtor* pueda conseguir los precios a los que se vendió la propiedad en distintas épocas, lo que ayuda a comparar su valor a lo largo de los años.

EL SISTEMA JURÍDICO PARA LA COMPRA

En algunos estados se requiere que intervenga un abogado⁴ para completar una transacción de compra de bienes raíces, en otros no. Existen sobre el tema, leyes federales, otras de cada estado y además hay previsiones especiales en cada condado⁵.

Dada esta situación y pese a que haremos referencias a otros estados nos concentraremos en la situación de La Florida y, dentro del mismo, del *Miami-Dade County*.

En los demás condados las situaciones son parecidas, algunos tienen una distinción sobre la prueba del título.

Básicamente, en el sistema que usan, la seguridad es económica y no jurídica, funciona cuando todo está bien y funciona mal cuando hay problemas. En nuestro sistema del notariado latino usted es dueño de su casa. En Estados Unidos, si por algún motivo alguien lo vence en un juicio de titularidad, hay una compañía de seguros que le pagará lo que usted pagó por el inmueble. La casa la pierde.

El sistema de compras e hipotecas ha mostrado su talón de Aquiles desde fines del año 2007 y principios del 2008 con el estallido de la burbuja inmobiliaria, financiera, bancaria, aseguradora o como se prefiera llamarla, que todavía hoy sigue vigente.

Desde el primero de enero del 2009 al veintidós de mayo del 2009 (casi seis meses) han desaparecido treinta y tres bancos más en los Estados Unidos⁶.

El sistema, en principio, se rige por un acuerdo de compradores y vendedores, la contratación de un seguro de títulos a cargo de una compañía y la inscripción en un Registro de Propiedad Inmueble que inscribe electrónicamente lo que le mandan. Antes de esta inscripción en la mayoría de los casos la Asociación (Consortio de Propietarios) que maneja el edificio tiene una entrevista con el adquirente, y le exige que firme su aprobación con las normas del edificio y la presentación de determinados requisitos para permitir su ingreso.

En los edificios con problemas este requisito está siendo en la práctica una mera formalidad. En ellos las asociaciones están fundidas o con poca plata, hay muchas ejecu-

(4) En La Florida no se requiere obligatoriamente esta intervención.

(5) En Estados Unidos hay 3141 *counties*.

(6) Esto tiene importancia cuando lleguemos a la parte: "Muéstreme los papeles que firmé".

ciones, los bancos no pagan, los deudores abandonaron el departamento, y cualquiera que llega y paga las expensas es bienvenido.

En estos casos, son más altas que las normales, porque hay muchos que no pagan y las hipotecas –salvo los casos que se verán mas adelante– tienen privilegio sobre las expensas.

LA DECLARACIÓN DEL VENDEDOR

Veamos cómo comienza un proceso de venta.

Las leyes del Estado de La Florida obligan al vendedor a informar por escrito al comprador la situación y el estado en que se halla el inmueble que pone a la venta, también tiene que señalar las situaciones que él conozca, que puedan afectar el valor de la propiedad.

Para esto se utiliza un formulario que ayuda al vendedor a cumplir con esta obligación y al comprador a evaluar la propiedad.

Abarca casas unifamiliares y departamentos.

Su nombre es *Owner's Property Disclosure Statement*, no es una garantía, ni sustituye el sistema de "Inspección" sobre el que luego hablaremos.

Algunos de los puntos que tiene el vendedor que informar:

- 1)** Si hay acciones legales contra él. Si tiene deudas de impuestos o requerimientos de pago, incluso por expensas. Si está proyectado por algún motivo en la Asociación (Consortio de Propietarios) subir los costos de mantenimiento del departamento.
- 2)** Si tiene alguna notificación que lo obligue a hacer cambios o reparaciones en su unidad provenientes de alguna autoridad.
- 3)** Si está en conocimiento de restricciones o reservas que puedan afectar el uso, el valor o la futura venta de la propiedad.

Luego las preguntas tratan sobre la estructura del edificio, si ha notado la existencia de caídas de revoques o líneas de separación en las paredes pisos o cimientos. Si ha notado daños a la misma causados por huracanes, deslaves, vientos o fuego.

Si ha advertido la presencia de termitas u otros insectos que destruyen la madera. Esto es usual en California y en La Florida debido a su clima. Preguntan, si la unidad fue

desinfectada y si hay una garantía sobre esa desinfección por parte de una compañía licenciada para destruir pestes.

Si tiene conocimiento de mejoras, modificaciones o adiciones, hechas por él u otros en violación de códigos de edificación o sin los permisos necesarios.

Luego avanzan sobre los techos. Edad aproximada. Si él los cambio. Si hay una garantía sobre los mismos y si es transferible. Si alguna vez llovió o goteó desde que él tiene la propiedad. Si han sido inspeccionados en los últimos doce meses⁷.

Luego preguntan sobre el sistema de agua. Si su suministro es público o la obtiene de una fuente subterránea. Si es de una fuente subterránea cuando fue la última vez que se analizo y cual fue el resultado.

Cuál es la fuente usada para los *sprinklers*⁸ y como son los sistemas de desagüe.

Luego debe especificar cómo es el sistema eléctrico, la situación en que está la pileta de natación, el jacuzzi (*hot tubs*) y spas. Si necesitan reparación, si hay problemas eléctricos con esas instalaciones y demás. Si son comunes al edificio, la Asociación es la responsable.

Pasan luego a tratar los principales muebles y aparatos que están incluidos en la venta, lavarropas, lavavajillas, cocina, heladeras, si hay controles eléctricos para abrir el garaje y cierres especiales para huracanes (*hurricane shutters*).

Siguen preguntando si en el edificio hay *docks* (muelles) y empalizadas para evitar la erosión o la invasión de agua en la costa (*seawalls*). Si tiene conocimiento que haya habido entradas de agua u otras sustancias en la estructura, y si hay o ha habido algún problema en la misma.

La mayoría de las preguntas se tienen que responder por sí o por no. En muchas de ellas, si la respuesta es afirmativa, hay que dar una corta explicación.

Preguntan también si hay algún caso no contemplado en el cuestionario, que él conozca, que pueda afectar el valor futuro de la propiedad.

La penúltima pregunta es si tiene conocimiento de que esté habiendo grandes cambios en el vecindario, por cualquier motivo, o haya cambios propuestos que puedan afectar adversamente el valor de la propiedad por ruidos, aumento de niveles magnéticos o

(7) Esto tiene importancia en las casas, y es más acotado en los edificios porque los problemas de techos los maneja la asociación.

(8) Sistema que automáticamente arroja agua en caso de incendio.

electrónicos, calles cerradas, nuevos desarrollos o movimientos súbitos de tierra. Si ha habido descubrimientos de sitios arqueológicos, de preservación histórica u otros que afecten a la propiedad.

EL CONTRATO DE COMPRAVENTA

Generalmente se usa para este contrato un modelo que tiene ocho páginas hecho en el año 2007 por la *Florida Association of Realtors*⁹.

Lleva los nombres de ambas partes, la descripción del inmueble y otros ítems agregados que incluyen los muebles incorporados a las paredes, o ubicados dentro de ellas, como puede ser una biblioteca o un bar. Se incluyen también en la venta los artefactos principales como heladeras, lavarropas, secarropas y lavavajillas. En el caso de ventiladores de techos dejan un espacio para especificar cuántos o cuáles. Si se deja ese espacio en blanco, significa que quedan todos. El contrato trae un espacio para agregar otros muebles o eliminar alguno.

Después viene el precio y la forma de financiamiento, si hay ya hipotecas o si se van a tomar hipotecas para financiar el precio de compra.

Pasan luego a tratar la fecha de cierre definitivo (*closing*), momento en el que se entrega la posesión, la ocupación, las llaves y controles del garaje o códigos de acceso. Al momento del *closing* las inspecciones sobre el estado del inmueble y sus artefactos ya deben estar hechas. También para ese momento debe estar hecha la aceptación de la Asociación (Consortio). En esta parte del contrato se establecen los costos del cierre y cuales va a pagar cada parte.

Más adelante se habla del seguro de título, la forma de demostrar la propiedad, quién paga la póliza y quién contrata el seguro.

Luego viene un párrafo sobre las condiciones en que está la propiedad, y lo que ha surgido en anteriores inspecciones a la misma, sobre eficiencia de energía, o gas acumulado en el edificio. También se establece si el inmueble está o no en zona de inundación.

En letras mayúsculas se avisa que el comprador no debe firmar el contrato, si no ha recibido y leído previamente el informe hecho por el vendedor, que ya comentamos.

(9) Se llama *Venta-Compra (Sale and Purchase)* al revés de como nosotros lo llamamos. El contrato tiene ocho hojas, pero se firman diez u once hojas porque se agregan estipulaciones especiales.

También establece el mantenimiento que tiene la unidad, las inspecciones y reparaciones. Las situaciones en que se van a hallar las partes en caso que antes del cierre definitivo se pierda parte de la propiedad por incendio u otra causa.

Otro punto se refiere al título del vendedor, de donde surge su registración y el seguro de título, esto no es en todos lados igual, por ejemplo, el vendedor puede usar un sistema en *Palm Beach County* y uno distinto en *Miami-Dade County*.

Se analiza luego cuál va a ser la situación en casos de "acto de Dios o fuerza mayor" a los que dan las mismas definiciones que damos en Argentina.

El contrato no se puede ceder sin consentimiento del vendedor, pero en la mayoría de los casos se puede firmar, dejando constancia que uno se reserva el derecho de establecer luego, para quién adquirió.

Más adelante, se establece cómo se dirimirá cualquier disputa sobre lo acordado, establece como paso previo una mediación, cosa muy inteligente que deberíamos incorporar a nuestros contratos. Si la mediación fracasa, el procedimiento a seguir será el determinado por las leyes de La Florida.

El punto siguiente trata sobre la posibilidad de que haya un agente de garantía para recibir depósitos o un *broker* en la negociación. Se incluyen luego una lista de otros documentos que pueda haber, relacionados con las inspecciones, la Asociación de dueños, seguros, la venta del inmueble en el estado en que esté (*as is*) y si existen situaciones especiales u otras cosas, que se incluyen en la venta.

Las hojas deben ser firmadas al final de cada una.

El comprador tiene al momento de la firma de este contrato que dejar una reserva, por un monto que no es grande. Posiblemente le pidan que en un plazo de diez o quince días, finalizadas las inspecciones, complete una suma que equivalga al diez por ciento del total del precio.

Los días que se pactan, o sea, los intervalos de tiempo se cuentan en días laborables. Tiene además un plazo para realizar una "inspección" del estado del departamento y los muebles incluidos en la venta contratando al efecto un tercero, experto. No uno cualquiera, sino alguien inscripto para hacer el trabajo. Su informe puede tener implicancias legales.

El costo de la inspección es relativamente bajo y es aconsejable hacerla.

Las cosas que están mal, o directamente no funcionan, las debe pagar el anterior propietario, generalmente se pacta que hasta determinado monto las reparaciones las paga el comprador¹⁰.

Si la suma a pagar es demasiado grande, el comprador o el vendedor pueden dejar el contrato sin efecto, o negociar como se pagan. También hay un sistema de ventas *as is o sea*, compra en el estado en que está.

Esto tiene que estar claramente establecido para que no sea firmado por el comprador por inadvertencia.

En el medio entre este contrato y el cierre hay que hacer esta inspección y conseguir la aceptación de la Asociación. Por lo que antes de llegar al cierre hablaremos de estas dos situaciones.

LAS INSPECCIONES

En general la inspección es visual, no desmontan paredes ni producen roturas, revisan lo que se puede ver.

Se hace en un formulario que utilizan la mayoría de las compañías que se dedican a esto, lo que ellos le brindan es un aviso sobre las cosas que están mal y el costo aproximado de repararlo. Tienen en cuenta su estado de uso y antigüedad. La inspección no es una garantía ni un seguro.

Revisan el lavarropas, la heladera, el lavavajillas y la cocina en cuanto a su funcionamiento.

Los departamentos tanto usados como nuevos se venden con todos estos ítems incluidos. Si están en uso, generalmente incluyen las cortinas, las luces en los techos y las empotradas en la pared, por ejemplo, en los baños.

Algunos rubros especiales por ejemplo cerramientos para huracanes, pueden estar incluidos o no¹¹.

(10) Por ejemplo hasta mil quinientos dólares a cargo del comprador y si pasan de ese monto las deberá pagar el vendedor. Todo esto es negociable.

(11) Es importante cada cierre plegable cuesta entre 2300 y 3500 dólares depende donde están ubicados y si son manuales o eléctricos. A veces hay que poner varios. Por lo que hemos visto la mayoría de los propietarios prescinden de ellos. Hay también un sistema de vidrios especiales para huracanes.

Generalmente los dejan, y piden un precio por dejarlos, en la mayoría de los casos son hechos a medida y una vez retirados son difíciles de poner en otro lugar¹².

Uno de los formularios que vimos con la inspección terminada era de un edificio que tenía más de quince años. El inspector daba dos calificaciones: "satisfactorio" o "marginal".

Todos los implementos que tenían más de cinco años los calificaban como "marginal", si andaban bien. Si tenían menos de cinco años y funcionaban bien, los calificaban "satisfactorio".

A cada cosa que encontraron que no funcionaba, por ejemplo una llave de prender la luz, le calcularon su costo de reparación; lo mismo hicieron con todo lo que descubrieron. En la cocina pusieron como "satisfactorio" la heladera, el lavarropas y el secador y los gabinetes. El lavavajillas como "marginal".

Controlaron también agua caliente, presión, duchas, pisos, azulejos, canillas gabinetes, extractores y el aire acondicionado de toda la casa.

Cada puerta que no cerraba bien la marcaban, lo mismo con los placards y pusieron el costo de arreglarlos.

En este contrato en concreto habían pactado hasta un mil dólares a cargo del comprador, el cálculo de las reparaciones del inspector era inferior a esta suma y, de acuerdo a lo informado por el abogado que intervino, los arreglos costaron menos de lo calculado.

ASOCIACIÓN (CONSORCIO DE PROPIETARIOS)

Con esto y el cumplimiento por ambas partes, se podría considerar que el trámite de compra está terminado, que solo faltaría el cierre con el vendedor.

No es así. El comprador debe pedir también la aprobación de su ingreso al edificio como propietario, de lo contrario no podrá vivir en él. Esta autorización la da la Asociación.

Si además piensa alquilarlo, los inquilinos también deberán presentar sus antecedentes. La Asociación puede negarse a aceptar al comprador o a los inquilinos.

Su derecho es denominado *First Refusal*.

■ (12) Si los dejan, incluirlos en el contrato.

Para la Asociación no es tampoco una situación fácil; si los rechazan, tienen que comprar el departamento al mismo precio o alquilarlo por el mismo tiempo y monto.

Las exigencias varían de edificio en edificio, hemos tomado como modelo uno de los considerados exigentes. Por esa frase que dice que: "si usted ya solucionó el más difícil, ha aprobado en todos los demás".

Este edificio tiene limitaciones con relación al alquiler, al movimiento de invitados, y a la cantidad de personas que pueden vivir en cada departamento.

Así prohibía el alquiler por un plazo menor a dos años. Algunos propietarios que habían alquilado se presentaron a la Asociación pidiendo un nuevo permiso alegando que ellos lo habían hecho por dos años, pero los inquilinos lo abandonaron antes. Querían alquilarlo nuevamente sin esperar el transcurso del plazo.

Les contestaron que todos los alquileres eran como mínimo por dos años, si el inquilino se retiraba antes, el dueño no podía volver a alquilarlo hasta que transcurriera el plazo de dos años.

En general la mayoría de los edificios tratan de evitar contratos cortos de quince días o un mes para no tener gran cantidad de desconocidos andando por el edificio, que además rotan en forma permanente.

En esta Asociación tanto el nuevo dueño como los inquilinos que ingresan deben ser aprobados por el Consejo de Propietarios. Dan dos fechas por mes para entrevistas con los candidatos, en donde se les hacen preguntas y les leen partes del reglamento interno que consideran de imprescindible conocimiento para el futuro ocupante¹³.

Los departamentos de un dormitorio solo podrán ser habitados por dos personas; los de dos, por cuatro; los de tres, hasta seis; con esto evitan que en cada departamento haya mayor cantidad de gente, y que se ocupen para dormir lugares considerados para otro destino, comedor, living o lo que sea.

Hay que tener en cuenta que algunos edificios tienen muchos espacios comunes, pileta de natación, canchas de tenis, salón de fiestas y gimnasio, que tendrían una mayor ocupación si en cada departamento calculado para cuatro personas vivieran diez.

El edificio comunica a todos los *real estate brokers* y *agents*, que ofrezcan departamentos en venta o alquiler en el edificio: "Que bajo ninguna circunstancia el compra-

(13) De cualquier manera el comprador debe firmar haberlo leído y aceptado. Algunas obligaciones las debe volver a firmar en hoja aparte para que no queden dudas de su conocimiento.

dor puede ocupar la unidad sin la aprobación previa de la Junta de Directores de la Asociación”.

Las exigencias previas a la entrevista con la Junta tampoco son fáciles. Todos los documentos los tiene que hacer en inglés. El comprador deberá presentar todos sus datos personales. Los últimos tres lugares o todos los lugares en donde haya residido en los últimos siete años. Tiene también que informar sobre las condiciones en que haya alquilado e informar sobre hipotecas que haya tenido.

Su actual empleo, con una carta del empleador. Si trabaja por cuenta propia o es jubilado, tiene que adjuntar sus declaraciones impositivas de los últimos tres años o sustituirlas por un informe de contador sobre sus ingresos los tres años inmediatos pasados.

Debe, además, presentar tres cartas de recomendación de personas supuestamente reconocidas. Le aclaran que no pueden ser de su abogado o de su contador.

Le hacen firmar además una serie de documentos, en los que constan algunas reglamentaciones especiales, por ejemplo si usted tiene visitantes que van a residir más de tres semanas consecutivas en su departamento, le comunican que serán considerados como residentes y tienen que realizar el procedimiento de entrevistas y controles que requiere la Asociación. Si no lo hace, deberá pagar una multa por cada día que permanezcan sin presentarse a la Asociación.

Tiene que firmar un papel que especifique que no va a tener un perro en su departamento y que ninguno de sus invitados lo tendrá. Salvo que sea un animal destinado a asistir a una persona. Puede tener un gato, pero no puede transitar con él por las áreas comunes.

En caso de que quiera vender, usted tiene que esperar que la Asociación apruebe el nuevo comprador; este debe completar un formulario llenando todos los claros y con todas las respuestas; si una pregunta no es contestada, el documento le será devuelto sin aprobar.

Este documento debe ser presentado a la Asociación veinte días antes del cierre definitivo de la operación.

Puede invitar amigos a dormir, siempre ajustándose a las capacidades mencionadas; si tiene un departamento de dos dormitorios y solo viven dos personas, podrá invitar a dos más. Si van a estar más de cinco días hay que registrarlos en las oficinas de la Asociación que están en la planta baja.

Si hay chicos menores, deben transitar acompañados por un residente mayor de 18 años. En la pileta los menores de quince años deben estar acompañados por un adulto. En ese sitio no se puede comer ni beber. Tampoco se permiten envases de vidrio.

En el gimnasio cada usuario puede usar cualquier aparato; si hay alguien esperando por ese aparato, lo puede usar solo treinta minutos seguidos y luego dejar lugar al que espera. Los equipos tienen que ser limpiados luego de su uso, hay toallas y elementos en el lugar para hacerlo. No se puede fumar ni tomar bebidas con alcohol en ese lugar.

Con respecto al estacionamiento de los autos de los visitantes, estos deben dejarlo a la entrada y serán acomodados por el *valet parking*, ningún visitante puede estacionar su auto entrando al garaje del edificio. Cada auto que pertenece a un residente tiene una calcomanía identificadora, antes de dársela le pedirán que demuestre que el auto es suyo o alquilado.

Hay un lugar para poner bicicletas pero no puede circular en la zona del edificio montado en ella, debe llevarla caminando.

Las modificaciones en el interior del departamento o el cambio de pisos de alfombras por otros duros (madera, mármol) que puedan producir ruido a los que viven abajo deben ser consultadas, se deben seguir determinadas especificaciones y poner aislaciones para evitar ruidos.

Si quiere poner cerramientos para huracanes, tiene también que consultarlo y usar personal calificado y con licencia que debe otorgar garantías y efectuar revisiones y limpiezas periódicamente.

Si el departamento va a estar vacío durante la temporada de huracanes, le piden determinadas prevenciones, entre ellas designar alguna persona en el lugar a quien se pueda llamar para que tome las medidas necesarias.

Las expensas se deben pagar dentro de los diez días de comenzado el mes; si no lo hace, se le cobrará un monto fijo en concepto de penalidad. Si tarda treinta días en pagar, le notificarán que en quince días tendrá una demanda. A los cuarenta y cinco días de retraso ya estarán actuando los abogados de la Asociación y el propietario, aparte de las multas e intereses, deberá pagar esos honorarios y costos. A los sesenta, ya está metido en un lío, que se resuelve rápidamente en contra del deudor.

Señalamos todo esto no como una crítica, sino todo lo contrario.

El propietario no puede dejar desconectado el sistema eléctrico privado; si lo hace, no funcionará el detector de humo.

Hay mucho más en el reglamento que tomamos como ejemplo. Le determinan incluso qué multa deberá pagar si su auto gotea aceite en el garaje y otros puntos por el estilo. Es prácticamente un libro, que reforman periódicamente.

Lo del alquiler por dos años, se está dejando sin efecto pasando el periodo a un año. También hay una modificación en marcha sobre esto por parte de las autoridades del Condado, quienes también están dejando sin efecto otras limitaciones, para facilitar el traspaso de propiedades.

EL PAGO DE LAS EXPENSAS

El dueño de la casa, cuando la compra, puede ser demandado por todas las deudas que tenga su unidad, incluso por las deudas del anterior propietario que no estén pagadas al hacerse el traspaso. Este es otro de los motivos por los cuales recomendamos la utilización de un profesional del Derecho. En nuestro país retiene los montos el escribano y paga o hace que el anterior propietario pague antes de la escritura.

En nuestro país, el pago de las expensas tiene privilegio sobre la hipoteca. La deuda es real, sigue a la cosa no a la persona y se puede demandar al anterior propietario por lo que quedó debiendo.

En Estados Unidos, con respecto a las ejecuciones, el sistema varía.

El banco que ejecuta y se queda con la propiedad sólo es responsable por el pago a la Asociación por seis meses. También se libera de este pago pagando el uno por ciento del total de la deuda original que tenía el deudor con ese banco. Esto sólo es válido si el banco notifica a la Asociación que ha iniciado la ejecución.

La persona que adquiere la propiedad debe pagar lo adeudado por el anterior propietario, antes de pasados treinta días de su adquisición. Hay excepciones para determinados casos.

Hay edificios, generalmente nuevos, en que los departamentos son muy baratos pero la gente no los quiere comprar; hay en ellos un gran número de ejecuciones y departamentos abandonados cuyos propietarios no pagan las expensas.

Cuando esto sucede los restantes propietarios del edificio tienen que pagar las expensas de los otros para que el mismo pueda seguir funcionando, expensas que no le corresponden y que va a ser difícil recobrar.

EL CIERRE

Después viene el cierre (*Settlement Statement U.S.*). Se hace en un formulario que dice *Department of Housing and Urban Development*. En él se asientan el nombre del comprador y el vendedor, su dirección y demás datos.

Se detalla la ubicación de la propiedad. El agente que interviene. El estudio de abogados, si se usa uno, si hay una institución que hace un préstamo y el lugar físico donde se realiza el cierre.

Se hace un sumario de la transacción. Lo que paga el comprador y lo que paga el vendedor. Todo en el mismo documento dividido en dos a lo largo; de un lado está lo que paga el comprador; en el otro, lo que paga el vendedor.

En los casos concretos que hemos visto, los *realtors* cobraron en conjunto el seis por ciento de la operación. Los pagó íntegramente el vendedor, aparentemente es lo habitual.

En el mismo se establecen también cuales fueron las sumas pagadas por adelantado. Lo cobrado por el seguro y otros cargos. Se incluyen los honorarios de abogados y *notaries*. Lo que hay que pagar por registrar la transferencia. El impuesto de sellos era bajo y también lo pagó el vendedor.

Hay un pago del impuesto territorial, que se tenía que pagar por todo el año, cada uno entregó su parte proporcional.

Ese impuesto nos pareció alto era un pago anual de un 2.60% del valor pagado por la propiedad.

La tasación de la vivienda por el organismo público, en los casos que hemos visto fue cercana al precio de venta, en algunos casos estaban sobrevaluadas frente al precio pagado. Quizás esto sea una consecuencia de la burbuja inmobiliaria y en los próximos años esta tasación baje.

En los *closings* se abonaron la expensas del mes siguiente por adelantado. Y por lo que vimos en las facturas no se cobró nada por intervención del *notary public*, o no lo hubo, o alguno de los profesionales intervinientes tomó esos honorarios a su cargo.

En materia de impuesto a las ganancias por la venta, nos dio la impresión que el comprador es responsable por la retención, o esta le puede ser reclamada en caso de que el vendedor no lo haga. Por eso a falta de otro tercero responsable, aconsejamos nuevamente que en la operación se use un profesional del Derecho que retenga la plata

en el *closing* y la abone. Especialmente si el comprador no está familiarizado con el sistema.

En Argentina el escribano es agente de retención, pero hay casos en que el comprador es responsable por la retención, por ejemplo en un boleto de compraventa hecho por instrumento privado, en el que se entrega la posesión.

Una de las hojas incorporadas a varios contratos que vimos establecía que si el vendedor era una persona extranjera, el comprador estaba obligado a retener el 10% del total del precio de venta y enviar lo retenido al *Internal Revenue Service* (IRS). Salvo que hubiera excepciones y detallaban algunas de las excepciones.

LOS REGISTROS DE LA PROPIEDAD INMUEBLE

Estados Unidos no tuvo al comienzo, al igual que la Argentina, registros de la Propiedad Inmueble. Vélez Sarsfield, que fue el redactor de nuestro Código Civil, creó solo un registro de hipotecas. Con el correr de los años distintas leyes provinciales fueron creando y organizando registros de la propiedad inmueble, que incluían la inscripción de los demás derechos reales sobre inmuebles.

Esto se hizo porque la publicidad inmobiliaria no sólo beneficia a las partes contratantes sino a toda la comunidad. El ordenamiento jurídico no concibe la existencia de derechos reales, sin que los terceros estén en situación de conocerlos.

Hoy en Argentina tenemos todo un sistema registral que opera en forma eficiente y ha sido tomado como modelo en diversos lugares del mundo. Pero hay que resaltar que en casi todos los casos los documentos que inscribe son emanados de notarios públicos o de resoluciones judiciales. Como veremos más adelante, hay algún caso en que lo pueden hacer directamente los particulares en el registro.

Nuestro codificador Vélez Sarsfield no era partidario de los registros inmobiliarios; él mismo lo dice, los creó para las hipotecas porque en ellas no hay tradición, la propiedad permanece en poder del deudor. Para hacerlas conocer a terceros no tenía otra solución, que registrarlas y obligar a los escribanos que pidieran un certificado para constatar su existencia.

Al mirar una casa o caminar en ella no hay indicios que permitan deducir si está o no hipotecada. Entonces estableció que para que esa hipoteca pudiera ser opuesta a terceros, debía tener una inscripción que hiciera conocer su existencia.

Sin embargo, para las partes y el escribano que sí conocían su existencia mantuvo su posición y para ellos es oponible desde el momento de su constitución aunque no estuviera inscrita¹⁴.

Las disposiciones de este Código sobre el registro fueron la etapa anterior a la existencia de los registros generales; no obligaba a la inscripción del dominio, usufructo, servidumbres ni demás derechos reales, sólo hipotecas.

Luego comienza la etapa de los registros locales que regulaban la publicidad en general, no sólo de las hipotecas, y fueron cuestionados en cuanto a su constitucionalidad, por ser provenientes de leyes provinciales, que exigían requisitos no exigidos por la ley nacional.

Con la reforma del Código en el año 1968 y el dictado de una nueva Ley de Registro (ley 17.801) se hicieron compatibles la legislación local y la nacional.

Hay que tener en cuenta que Argentina tiene un solo Código Civil para todo el país, como Uruguay, Paraguay, Chile y otros. Hay países como México en el cual cada estado tiene su propio Código Civil.

Los registros argentinos también regulan el rango y ordenamiento de prioridades, la anotación de providencias cautelares (embargos, inhibiciones) y las certificaciones jurídicas del estado de los inmuebles con notas de reserva de prioridad.

Vélez Sarsfield no desconocía la existencia de los registros, de hecho los menciona varias veces en sus notas al Código pero le daba mayor importancia al título, a la posesión, a la tradición y a las prevenciones o notas que ponían los escribanos públicos en los títulos. Su razonamiento era: 1) Si el inmueble está hipotecado, el gravamen tiene que estar registrado. 2) Además, el título debe tener una nota que previene la existencia de una hipoteca, puesta por un escribano (testimonio o copia). 3) En caso de constitución de otros derechos reales, como servidumbres o usufructos, la nota marginal puesta por el escribano constituía publicidad suficiente.

Comentaba: "El cuidado de la legalidad de los títulos que se transmitan queda al interés individual siempre vigilante, auxiliado como lo es en los casos necesarios, por los hombres de la profesión"¹⁵.

(14) Artículo 3135 de nuestro Código, lo mismo pasa con todos los que han intervenido en el acto. Como dato curioso pero irrelevante, señalamos que cita en la nota a este artículo, el Código de Luisiana (sic) art. 3316 - de los Estados Unidos.

(15) Nota al Código.

Esto evidentemente podía ser válido en una ciudad pequeña, pero imposible de mantener en la situación actual.

En Estados Unidos hoy también hay registros de la propiedad inmueble, pero Vélez Sarsfield, al negarse a crear un registro, se apoyó en los escribanos públicos para las transacciones sobre bienes inmuebles como surge del artículo 1184 de nuestro Código y los artículos sobre las "Formas de los Actos Jurídicos" y "Los Instrumentos Públicos". En los Estados Unidos no existen funcionarios que tengan una función que sea comparable. Ni siquiera parecida.

Algunos abogados americanos pensaron que el problema planteado por fraudes, hipotecas falsas, sustitución de personas se debía a una falla en los registros de la propiedad. Creían que el problema es el Registro y no es así.

Ni ellos ni nosotros arrancamos nuestra historia teniendo registros, estos se crearon años después, la diferencia está dada porque en nuestro país tenemos un sistema de escribanos públicos muy anterior al sistema de registros. Los escribanos del sistema latino vienen desde la más remota antigüedad. En Estados Unidos no existe este sistema de protección.

Por otra parte y es bueno saberlo, en materia jurídica el adjetivo "latino" se aplica a los sistemas jurídicos que fueron influenciados por el antiguo derecho romano y luego en el Derecho moderno cuando se formaron los nuevos estados europeos, Francia, España y Alemania.

Esta denominación se aplica aunque los que lo utilizan no tengan una raza o idioma de origen latino, como es el caso de Alemania, Japón, Rusia y Turquía. Este sistema de notariado es el predominante en el mundo; contempla 76 países: 35 en Europa, 23 en América, 15 en África y 3 en Asia, que abarcan en conjunto una población de tres mil millones de personas. Este número incluye a Georgia, que antes integraba la Unión Soviética.

Japón e Indonesia también están dentro de la Unión Internacional; hace no mucho tiempo cuando China entró al sistema, la Unión Internacional del Notariado Latino, decidió eliminar de su denominación la palabra "latino". La conservó en las letras de su logo distintivo.

En este sistema el cargo de notario público es de por vida, salvo renuncia, incumplimiento en la función, no actualización de conocimientos o llegada a determinada edad.

Lo que queremos remarcar es que no son nombrados por intervalos de tiempo, por ejemplo por cuatro años u otro plazo limitado.

En Buenos Aires deben ser, además, abogados, pasar exámenes y revalidar periódicamente sus conocimientos, el sistema de acceso es difícil, se piden además informes de todo tipo a la Policía u otros organismos sobre la existencia de antecedentes penales.

¿Cuál fue entonces la solución utilizada al no tener escribanos públicos? Validar el sistema sustituyendo la intervención del escribano con un sistema de seguros, que otorga una seguridad económica, en lugar de una seguridad jurídica. Que es válida y cobrable mientras la compañía exista y su casa con sus mejoras tenga el mismo valor que usted pagó en origen. Si la compró hace quince años, la plata que le devolverán en caso de problemas, posiblemente no le alcance para pagar el 20% de la casa perdida.

Veamos ahora por qué los registros son solo una solución parcial.

EL CASO EMPIRE STATE

En el diario de internet *Inmobidiario* que recibimos el 5 de Diciembre del 2008 apareció la siguiente noticia que transcribimos. Confirmamos además, la noticia en otro diario local, y directamente en el *Daily News*.

El diario neoyorquino Daily News se dio un doble gusto: ser propietario por un día del Empire State Building, y demostrar (...), los flancos demasiado débiles que tienen los controles en el Registro de la Propiedad en New York City. Las denuncias por este tipo de estafas han crecido en un 31% según fuentes del FBI. Los casos se dan en general con propiedades de menor importancia, donde los "ladrones de títulos de propiedad" logran hipotecar el inmueble y fugarse con el dinero, con la complicidad de intermediarios que hacen "la vista gorda".

El edificio valuado en USD 2000M cambió de dominio en una hora y media, lo que llevó presentar documentos falsos, sellados por un escribano falso (Willie Sutton, famoso ladrón de bancos de los 50), a nombre de la empresa Nelots ("stolen" al revés). Una de las testigos que figuraban en las actas era Fay Wray, la actriz de la primera película King Kong, filmada en el edificio. Hay que recordar que en tierras americanas los trámites de compra-venta de propiedades son más simples, y que no existen los escribanos. Existen los llamados "seguros de títulos" que sirven para cubrir errores, pero no este tipo de fraudes.

Otra publicación señaló:

El diario, que quería demostrar hasta qué punto es fácil robar propiedades, un crimen que no deja de crecer, se hizo con el edificio (...) presentando ante el regis-

tro una serie de documentos falsos que tenían un sello de un notario también falso, y que demostraban que la propiedad pertenecía a una sociedad recién creada.

El Daily News, que devolvió la propiedad del edificio 24 horas después de hacerse con ella, explicaba ayer que en casos como el del Empire State era cuestión de tiempo que saltaran las alarmas, pero que propiedades de menos relevancia están pasando a manos de ladrones que tienen el tiempo suficiente para hipotecarlos y desaparecer con el dinero, sobre todo, porque los intermediarios no suelen cuestionar al registro.

Al diario le llevó noventa minutos transferir el edificio.

Entramos a la página del *Daily News* para ver que más había sobre el tema y los comentarios al artículo.

Encontramos otros casos, como el de un hijo que le sacó la casa a su madre, y luego la hipotecó por 445.000 dólares que se guardó. Otro puso a su nombre la casa de una persona fallecida, sacó 533.000 dólares en hipotecas y desapareció.

El artículo dice que Nueva York está en uno de los diez primeros lugares en este tipo de fraudes.

El día 3 de diciembre del 2008, en el sitio de internet del diario, apareció un comentario que explicaba que ni la ciudad ni los registros están preparados para controlar, firmas y demás datos contenidos en documentos con errores o falsificaciones. El que escribía explicó que trabajaba como registrador en otro lugar y que ni aún en su pequeño condado podían efectuar este control. Que ellos no pueden pagar abogados para que hagan esto y mucho menos Nueva York con su tamaño. Decía que por ley su deber es registrar documentos, no garantizar que estén bien. Que si alguien falsifica documentos debe ser detenido.

En esto último todos estamos de acuerdo.

Otro proponía que todos los que hicieran una transferencia comparecieran al registro, con sus documentos con fotos, y firmaran documentos adicionales dejando constancia de la venta y transferencia. Que debería haber fotos en los registros con los documentos de las personas que hacen la transferencia, sus impresiones digitales y que estas deberían ser controladas por el FBI o la Policía de Nueva York.

Un tercero dice que esto se arregla con un seguro de título y no es así. Puede ser que usted se salve por el control de títulos de comprar una propiedad robada, pero cuan-

do el delincuente sacó una hipoteca sobre su casa y se llevó la plata, la compañía que hizo el seguro de título no responde por ese siniestro.

Termina diciendo que, si uno espera que el registro haga algún tipo de verificación, nunca van a conseguir que se registre algo en Nueva York¹⁶.

Los fraudes se dan en la mayoría de los casos por sustitución de personas (*identity theft*) y fraude en hipotecas (*mortgage fraud*), que en definitiva también es por sustitución, se sustituye a la persona, constituyen una hipoteca sobre la casa ajena y luego desaparecen con la suma obtenida. De acuerdo con este sitio¹⁷ ni siquiera necesitan el número de seguridad social u otros datos del dueño, todo lo que necesitan es registrar un acuerdo fraudulento en los registros. Que en su opinión es más fácil de lo parece.

El editor de la revista americana *The National Notary*, que es el órgano de difusión de la *National Notary Association*, sin lugar a dudas la institución que más lucha para mejorar las prácticas de los *notary public*, cuenta en su editorial de marzo del 2009, que con los años que tiene como periodista hay pocas cosas que le llaman la atención, pero se quedó atónito cuando vio este traspaso del *Empire State Building*, lo que demuestra la necesidad de mejores métodos en las transacciones inmobiliarias.

En esa misma revista, en el número de septiembre del 2008, nos cuentan que en marzo del 2008 el FBI estuvo investigando más de 1200 casos de fraudes en hipotecas, lo que significa un aumento del 50% con respecto a las investigadas en el 2006. Aproximadamente en la mitad de los casos las pérdidas reportadas exceden un millón de dólares y hay otras que superan los diez millones de dólares.

En este mismo número mencionan que en materia de fraudes hipotecarios, el Estado que agrupa mas problemas es la Florida, primero en esta lista en el 2007 y en el 2006 de acuerdo con el *Mortgage Asset Reserch Institute*.

Esta organización, *The National Notary Association*, hoy tiene más de trescientos mil miembros.

Sobre este traspaso falso del *Empire State* no queremos extendernos más pero señalamos que si alguien intentara hacer este traspaso aquí, o sea, transferir un edificio famoso y ajeno fraguando registros, tendría que conseguir un escribano que lo hiciera. Nos animamos a asegurar que no lo va a encontrar.

Aunque le expliquen que lo hacen para señalar que algo no funciona bien o para verificar un hecho cierto.

(16) Ver también sobre el tema: <http://titlesearch.wordpress.com/house-theft-the-latest-real-estate-scam/>.

(17) Ver nota 16.

En el hipotético caso que consiguiera un escribano que se preste, cosa que consideramos imposible, podemos asegurar que el Colegio de Escribanos no lo va a dejar salir indemne¹⁸.

¿POR QUÉ SUCEDE ESTO EN LOS REGISTROS AMERICANOS?

Porque el documento que se presenta de transferencia no es un documento legal hasta ser registrado.

El formulario es llenado firmado por el dueño y transferido a cualquiera, luego se presenta al Registro del Condado donde, al inscribirse, se convierte en un documento legal que constituye la evidencia de una nueva titularidad.

Una vez inscripto, el supuesto nuevo dueño puede disponer de ella¹⁹.

En la mayoría de los casos hacen una hipoteca y listo. Una casa abandonada les sirve también para tratar de alquilarla y hacer algunos cobros.

El sistema de registro del gobierno no está en condiciones de verificar las firmas en cada acuerdo. Si el oficial en servicio recibe el acuerdo ejecutado y aparece con el formato correspondiente y con la información correcta, lo registran como si fuera legal.

¿HAY PROYECTOS DE CAMBIO DEL SISTEMA?

Hemos visto dos propuestas. La primera es comunicar al supuesto vendedor por correo, que su casa ha sido vendida²⁰.

La segunda es pedir que se haga la transferencia en el registro, concurriendo las partes con todos sus documentos.

(18) El Colegio de Escribanos de la Ciudad de Buenos Aires es anterior a nuestro Código Civil; fue creado en 1866, hoy tiene 143 años.

(19) Venderla o alquilarla para el que hizo el fraude parece más difícil, porque uno tiene que estar dentro de la casa. Posiblemente resulte menos complicado para un inquilino, o alguien que la habita. También hay casas como las usadas en verano o en lugares de vacaciones en los cuales se sabe que los dueños van solo en determinados períodos. Otra cosa que puede hacer el defraudador es correr menos riesgos, quedarse con los adelantos que consiga del nuevo comprador y desaparecer.

(20) El problema es dónde lo notifican. Lo más posible es que lo hagan a la casa vendida, entonces la recibirá el nuevo comprador, o el que hizo el fraude. En ambos casos no sirve, el nuevo comprador sigue creyendo que le notifican la compra que el hizo y los datos que recibe son los correctos porque se substituyó a la persona con documentos falsos.

Hay una ley propuesta en Brooklyn que obligaría al registro a enviar una carta de notificación de cualquier transferencia, requiere además una respuesta autorizándola, de lo contrario no se registra.

RECOMENDACIONES

Muchos registros en los condados recomiendan averiguar periódicamente el estado en que se halla su título de propiedad, para asegurarse que todavía está a su nombre y que no hay hipotecas que usted ignora. Esta sugerencia la hemos visto y escuchado repetidas veces.

Se puede pedir una copia certificada para saber la situación, en el *Clerk of Courts Miami-Dade County*.

EL SEGURO DE TÍTULO

HISTORIA

Las fuentes consultadas señalan dos orígenes y dos historias, situación que no vamos a dilucidar. Lo cierto es que en un caso presentado en 1868, a la Corte Suprema una persona estaba a punto de perder un inmueble como resultado de que el mismo tenía un gravamen.

Luego se determinó que el gravamen no era válido.

Como resultado de ello, en 1874, la legislatura de Pensilvania aprobó una ley que permite la incorporación de compañías de seguros de título.

Un señor llamado Joshua Morris y otros colegas se reunieron el 28 de marzo de 1876 para incorporar el primer seguro de títulos. La nueva empresa se llamo *Real Estate Title Insurance Company of Philadelphia* y su propósito fue "asegurar a los compradores de bienes raíces e hipotecas contra pérdidas ocasionadas por fallos en los títulos, hipotecas y gravámenes".

¿Por qué existe el seguro de título?

Porque no existe el escribano público del Derecho latino. Los registros inscriben los documentos sin mayor control y la gente toma como buenas las inscripciones aunque no lo sean y se cubren con el seguro.

LA BÚSQUEDA DE ANTECEDENTES

Los registros llevan un índice. La compañía aseguradora revisará esos índices y examinará los documentos relacionados.

Antes de la existencia del sistema de seguro de títulos, se contrataba un abogado especializado para opinar sobre el caso pero si el abogado se equivocaba y el título era malo, el comprador perdía su casa. El problema es que a veces las opiniones vertidas no son uniformes y a menudo requieren mucho tiempo de análisis para determinar si el título es bueno o malo, por eso el seguro de títulos es una solución por lo menos parcial. Las compañías tienen abogados expertos que se ocupan solo de estos casos y hay sistemas que permiten económicamente aceptar el riesgo.

Los sistemas seguidos por las diversas compañías son parecidos, también pagan los costos de la defensa en caso de reclamos.

El emisor de la póliza asegura al comprador que el título está libre de defectos embargos y gravámenes, excepto los que han sido expresamente excluidos o figuran como excepciones en la póliza. También cubre los daños y perjuicios sufridos si la propiedad es invendible por defectos de título.

La póliza cubre la pérdida total si es vencido en un juicio. El límite de lo que percibirá el comprador será la suma que pagó por la casa y por la que contrató el seguro²¹.

Se puede, pagando un costo mayor, cubrir riesgos especiales, adicionales y otros eventos. Hay pólizas estándar para los casos comunes.

La prima de la póliza puede ser pagada por el vendedor o el comprador, generalmente se maneja de acuerdo a la costumbre del lugar. Los abogados de bienes raíces y los corredores (*realtors*), proporcionan información sobre esto.

LA PÓLIZA DEL PRESTAMISTA

En caso de que el comprador pida un préstamo a un banco, éste le pedirá un seguro de títulos que seguramente va a hacer una compañía conocida del banco. Esa póliza no cubre al comprador el título de su casa, solo cubre al banco problemas con el título por el préstamo que dieron.

(21) Porque puede ser que una parte se la lleve la compañía que le dio el préstamo para comprar y no esté totalmente pagado.

Si el préstamo es inferior al valor de su casa, conviene sacar también un seguro por la suma que no está cubierta por el préstamo y el comprador aportó²².

Este sistema de seguros con los años facilitó que las hipotecas se *securizaran* y se vendieran en paquetes en un mercado secundario formado por prestadores de dinero en gran volumen, que eran a su vez garantizados con estas hipotecas. Hubo muchos bancos e instituciones de crédito a lo largo y ancho del mundo que compraron estos paquetes.

Creían que los inmuebles respondían por las sumas prestadas y no fue así.

No se preocuparon por la validez de las hipotecas porque el título tenía un seguro. Tampoco se preocuparon por si las propiedades valían las sumas prestadas, y ahí sí, entraron en un problema en el que todavía bancos, financieras, aseguradoras, calificadoras de riesgos y particulares difícilmente salgan sin sufrir pérdidas.

En Argentina es raro que se preste una suma que exceda el 60% del valor de la propiedad. En las hipotecas de las que hablamos en muchos casos se prestó la suma necesaria para pagar toda la propiedad y a veces se les dio de más, alegando que el excedente era para que hicieran mejoras.

Había corredores durante los años 2003 al 2007 que vivían ofreciendo hipotecas sin pedir muchos requisitos y cobraban una comisión por cada una que conseguían. Su negocio no era si el deudor las podía pagar o si el banco estaba garantizado. Su negocio era cobrar la comisión y buenas noches.

En general el seguro de título es contratado y pagado por el adquirente que obtuvo el préstamo y cubre en principio solo el monto del préstamo, si el adquirente quiere contratar un seguro por la parte del precio que el puso de su bolsillo, lo tiene que pedir aparte y pagarlo. Esto lo decimos suponiendo que el préstamo es menor que el valor de la propiedad.

No quiero seguir avanzando en esto sin dejar constancia de que el sistema del Notariado Latino y la función que ejerce el escribano público elimina de una manera radical la litigiosidad y los fraudes. Son muy raros en nuestro país los casos de demandas por problemas de títulos.

(22) Si el comprador quiere asegurar su título por la suma que pagó por el departamento y debe además pagar el seguro que le hace tomar el banco sobre su préstamo, le conviene usar la misma compañía que usó el banco para abaratar costos. El estudio y análisis es el mismo.

VEAMOS EL TEMA MÁS ESPECÍFICAMENTE

El seguro termina cuando el comprador vende su casa. Si quiere sacar hipotecas posteriores la compañía o un banco que le de el nuevo préstamo posiblemente le exigirá un nuevo seguro de títulos. Aconsejaríamos hacer todo el trámite con un profesional del derecho que posiblemente le cobre el 1,50 % por todo concepto, que es una de las cantidades que comúnmente se ofrecen por el seguro de títulos. Posiblemente consigan por su intervención una rebaja en la compañía que lo hace.

En el mercado también se mencionan precios por este seguro que van del 0,5% al 1,5%, creemos que es importante tener en cuenta con qué compañía lo hacen.

El seguro cubre el valor de adquisición. Si la casa con los años adquiere un mayor valor y el propietario es vencido en su propiedad solo recibirá la suma por la cual se asegura al comprarla.

Las compañías que se ocupan de este tipo de seguro detectan en el estudio errores que pueda haber sobre el estado civil del anterior propietario, errores de registración, demandas impropias, o pruebas válidas o inválidas sobre el dominio del anterior propietario.

La póliza solo protege la pérdida de la propiedad por defectos en la calidad del título.

a) Las compañías solicitan para poder efectuarlo la siguiente información:

- datos de los *realtors* (agentes de la Propiedad Inmueble, corredores),
- datos de los vendedores y compradores,
- compañía que dio el anterior préstamo hipotecario, el nombre del oficial que intervino y el número asignado al préstamo para localizarlo,
- una copia de la hipoteca que actualmente tiene la propiedad,
- una copia del anterior seguro de título si se puede conseguir,
- el nombre del consorcio de propietarios (*Homeowners Association*).

LA AMERICAN LAND TITLE ASSOCIATION (ALTA)

Es una *Asociación Nacional de Aseguradoras de Títulos*, que ha creado modelos de pólizas para propietarios y prestamistas. La ALTA no emite seguros de título. Algunos estados, por ejemplo Texas y Nueva York, utilizan formularios aprobados por el Comisionado Estatal de Seguros para Propiedades, las cláusulas son similares.

El asegurador antes de emitir la póliza puede exigir al vendedor o a los interesados que se adopten medidas para eliminar algo que está mal registrado, obtener versiones de antiguas hipotecas y hacerlas pagar antes de hacer el seguro.

La mayor parte de lo recaudado por las primas se utiliza para financiar la investigación del estado de los títulos.

En el 2005 la *American Land Title Association* (ALTA) sostuvo que el 36% de todo el mercado residencial, o sea las transacciones dentro del mismo, tenía alguna clase de problema de títulos, éste es más que el 25% sobre este mismo mercado reportado en el año 2000.

Estos porcentajes nos llaman la atención, o son porcentajes sobre muy pocos casos, o son casos detectados sobre los que no se hace el seguro de títulos, o son casos en que es fácil arreglar el problema. Porque el seguro en sí, es un gran negocio, por lo que ellos mismos dicen.

Nosotros, por el estudio de títulos cobramos mucho menos, claro que nuestros registros y colegas son mucho más confiables, ni por cerca tenemos tantos casos de fraudes y firmas falsas.

Históricamente este seguro no ha representado un riesgo grave para las compañías. Un porcentaje significativo de las pérdidas pagadas por los aseguradores son el resultado de errores y omisiones de su propia gente en el proceso de examen.

EL DERECHO A ELEGIR SU COMPAÑÍA DE SEGUROS DE TÍTULO

Una ley federal faculta a la persona al comprar una casa a elegir su compañía de seguros. En muchos casos usan la misma compañía que va a utilizar el banco que le da el préstamo. Esto se hace porque conlleva un ahorro económico. Pero eso lo decide el comprador.

El artículo 9 de RESPA (*The Real Estate Settlement Procedures Act*) prohíbe a los *real-tors* o al vendedor obligar al comprador a utilizar determinada compañía para hacer el seguro de título, ya sea directa o indirectamente como condición de venta. El comprador puede demandar a un vendedor que viole esta disposición, por un importe igual a tres veces todos los gastos realizados para el seguro de título.

COSTO DEL SEGURO DE TÍTULO

El costo de seguro de título tiene dos componentes: las primas y los honorarios de los servicios.

La mayoría de los estados regulan las primas, algunos como Illinois, Georgia y Massachussets, no. En Texas se fijan en una audiencia que se realiza año a año.

Las tarifas pueden incluir descuentos, si el estudio se realiza dentro de un plazo determinado desde la última póliza o si la hipoteca es el refinanciamiento de una hipoteca anterior.

En algunos estados, la prima regulada no incluye los gastos del proceso de control. En estos casos las compañías pueden cobrar aparte las búsquedas en los registros, o tasas de examen que cobren los profesionales que utilicen. Estas tasas no suelen estar reguladas y se pueden negociar.

En algunos se exige que el asegurador base su póliza en la opinión de un abogado.

El seguro de título es rentable. En 2003, según ALTA, los aseguradores pagaron alrededor de 662 millones de dólares en reclamaciones, lo que representa el 4,3% por ciento de los 15,7 mil millones cobrado por primas. Dejando afuera este seguro que se puede controlar bien, en otros riesgos las aseguradoras gastan un porcentaje mayor de las primas en pagar siniestros.

En el 2005 las compañías cobraron 16.600 millones en primas y pagaron el 5% de esa suma en siniestros. Esta comparación puede ser solo parte de la historia, porque podría haber pocos casos de errores y que los pocos que hubiera fueran por montos altos. De cualquier forma es claro que es un buen negocio.

En el 2006 empezaron a cubrir nuevos ítems, incluso documentos mal certificados por un *notary public*.

En Iowa existe un Programa de Garantía de Título, que es administrado por el Estado. A diferencia de otras formas de seguro como la vida, el seguro de título no es pagado anualmente, tiene un solo pago para siempre y dura hasta que la propiedad se vuelva a vender.

Las aseguradoras de títulos que tienen la mayor cuota del mercado son en el año 2007 *Fidelity* y *First American*, hay también varias compañías regionales. A partir de enero de 2009, *Fidelity* tiene la cuota más alta de mercado, ha adquirido otras compañías, algunas de ellas con problemas de pago.

Los escribanos en Argentina arrancamos nuestro estudio con el último título que tenemos que nos señala dónde está el antecedente anterior, cada uno nos lleva a otro y así llegamos en algún momento a lo que llamamos un título firme, que es el del último comprador que haya adquirido hace más de veinte años²³.

A veces seguimos más atrás, por ejemplo si el título proviene de una división de condominio o una sucesión por muerte del propietario. En estos casos continuamos hasta el primer título que consideramos firme.

La cadena no debe estar rota, o sea que falte un propietario en alguna parte, se debe verificar que no haya servidumbres, hipotecas y demás, lo que encontramos en nuestros registros de la Propiedad Inmueble. Consideramos que nuestros registros funcionan muy bien.

En nuestro país los escribanos verificamos que no haya gravámenes reales que estén sin pagar, los detectamos en los informes registrales y los cancelamos. A veces el comprador toma a su cargo las hipotecas si la situación lo permite. Otro caso que se presenta, aunque no es frecuente, es encontrarnos con la existencia de hipotecas pagadas pero no canceladas en los registros. Las cancelamos o las hacemos cancelar, antes o simultáneamente al momento en que se hace la escritura de venta.

¿QUÉ CUBRE EL SEGURO DE TÍTULOS?

La falta de firma en los documentos o en alguna parte de ellos. En general en los contratos de compraventa se pone una firma en cada página y habitualmente terminan siendo entre once o doce páginas con los agregados especiales de cada caso.

Además cubren:

- 1) Falsificación. Defectos de inscripción. Limitaciones al uso de la propiedad. Restricciones no explicitadas. Gravámenes o sentencias, servidumbres o derechos de acceso.

¿CUÁNTO DURA EL SEGURO DE TÍTULOS?

Mientras el comprador sea el propietario.

Si el comprador esta planeando revender la propiedad enseguida, porque la compró para obtener una diferencia entre el precio de compra y el de venta, es conveniente

■ (23) Habitualmente tomamos el plazo más largo de prescripción. Antes de la reforma de 1968 al Código Civil, revisábamos treinta años.

que lo hable con la compañía antes de sacar el seguro. Posiblemente le aceptarán, que si la vende en un plazo de dos años, se mantenga su póliza y el nuevo comprador tenga solo que abonar como extra la prima que haya entre los diferentes precios.

COMPARACIÓN CON OTRAS FORMAS DE SEGURO

En la mayoría de los casos las pólizas de seguros cubren contra una pérdida de tipo específico, accidente, muerte, choque del auto, y cubren un hecho futuro que todavía no ha sucedido. El seguro de títulos garantiza contra pérdidas causadas por defectos o problemas anteriores a la compra de la propiedad. O sea asegura riesgos de hechos que podrían haber ocurrido en el pasado.

QUÉ PASÓ CON LAS HIPOTECAS *SUBPRIME*

Sobre este punto ya se ha hablado mucho, pero no podemos ignorarlo. Las cosas no se están solucionando, más bien están empeorando. Fueron las que detonaron el derrumbe del precio de los inmuebles, y luego fueron arrastrando hacia la baja el valor de todas las propiedades, por el incremento de oferta en un mercado saturado.

El receso del sector se precipita de golpe, tras cinco años de crecimiento, en el que las ventas de viviendas, tanto nuevas como usadas, establecieron récords subiendo los precios en porcentajes anuales, que llegaron en algunos casos a dos dígitos.

A partir del 2006, las ventas comenzaron a declinar mientras subían las tasas hipotecarias y los precios comenzaron a descender.

Apenas empezaron los problemas se advirtió que algunos bancos, financieras, desarrolladores que se dedicaban a esto, habían concedido préstamos a clientes con malos antecedentes crediticios o demasiado grandes en relación al normal valor de venta de la propiedad, o para las posibilidades de pago del deudor.

El aumento de clientes morosos en ejecución aumenta el número de inmuebles ofrecidos y, como hay pocos compradores, hacen caer también los valores de las propiedades sin problemas, que los dueños quieren vender.

Los préstamos subpreferenciales (*subprime*) se caracterizan por ser más costosos, con tasas de interés más altas, y con condiciones menos ventajosas que los convencionales.

Estos tipos de créditos proliferaron en los últimos años, y los recibieron compradores con historiales de crédito deficiente.

Durante la presente crisis, varios prestamistas de estas hipotecas han quebrado o desaparecido, y es más difícil conseguir préstamos para comprar, lo que elimina también posibles compradores. Hay que tener en cuenta que muchas hipotecas se daban a treinta años.

Para muchos deudores es imposible refinanciar su deuda, no hay capital acumulado en la propiedad porque deben más de lo que vale.

Los que otorgaron estos créditos, cargan con gran parte de la responsabilidad en la crisis.

¿QUÉ OTRO PROBLEMA HUBO?

Durante unos años, los deudores pagaban bien sus hipotecas y como el valor de las propiedades subió de una manera sideral, algunos decidieron sacar nuevas hipotecas sobre la misma casa para adquirir autos, irse de vacaciones o comprar acciones en la bolsa.

Hicieron su propio apalancamiento.

Eran tantos los préstamos que se daban que los bancos locales acudieron a bancos extranjeros para obtener nuevos préstamos, para a su vez volver a prestarlos.

Como tenían limitaciones sobre esto crearon un sistema de *securitización*, llamado también *titularización*, que consiste en garantizar los nuevos préstamos con paquetes de hipotecas llamados MBS (*mortgage-backed security*) que luego vendían.

También contrataron servicios de bancos de inversión para colocar en financieras, sociedades patrimoniales y aseguradoras estos MBS.

Posteriormente decidieron dividir los MBS en más paquetes, con distinta composición y obtener notas de las calificadoras de riesgos, que facilitarían las ventas. Esos nuevos instrumentos fueron llamados CDO (*Collateralized debt obligations*).

El desastre estalla cuando a principios del 2007 los precios de las viviendas en EE.UU. se desplomaron y las personas, al ver que debían mucho más de lo que su casa valía, dejaron de pagar, muchos porque no les convenía y otros porque no pudieron hacer-

lo. Vista esta situación, nadie compraba los MBS, los CDO, ni ninguno de los otros “paquetes”.

A partir de ese momento fue difícil para los inversionistas saber dónde estaba su dinero, o cuál era el valor de lo que habían comprado.

Al quedarse los bancos sin fondos y sin cobranzas, sus acciones empezaron a caer, también cayeron las acciones de otras empresas y las bolsas de valores²⁴.

Los grandes bancos estadounidenses empezaron a recibir grandes ayudas del gobierno. Dejó de operar *Lehman Brothers*, que era una institución que venía desde el siglo XVIII, creada antes de la guerra Norte contra Sur en los Estados Unidos.

AIG la mayor aseguradora del mundo, está recibiendo todo el tiempo ayudas para sobrevivir. Las acciones de los bancos cayeron brutalmente y esto ocasionó un efecto dominó que se extendió a otras latitudes, y varios gobiernos a través de distintas medidas tuvieron que hacerse cargo de los problemas.

Esto trajo como consecuencia que los inversores iniciaran un vuelo hacia activos más seguros, aunque su rentabilidad sea nula, no compraron más paquetes de hipotecas. Hoy tenemos un incremento en la desocupación mundial, un tímido comienzo de cierre de fronteras a productos de otros países, pérdida de puestos de trabajo, dificultades para conseguir crédito. Una posibilidad cierta de cierre de fábricas, ajustes o bancarrotas de compañías consideradas líderes mundiales.

Así, Estados Unidos debe hoy más del doble que todas las demás naciones de la tierra en su conjunto y sus acreedores son países como China, la India, Japón y los productores de petróleo de Medio Oriente, que tienen o compran sus títulos del Tesoro.

Nunca han sido bien vistas las hipotecas aprobadas con pocos o ningún control, se debería requerir siempre, pruebas de ingresos a los solicitantes y que haya una proporción entre lo que gana, lo que tiene, y lo que paga.

No sirve soñar o imaginar que el precio de los inmuebles entró en una espiral de suba sin fin, por lo que cualquier venta siempre va a alcanzar para pagar préstamos.

Una de las normas más comunes en materia de inversiones es que si algo “parece demasiado bueno para ser cierto”, posiblemente no sea cierto.

■ (24) Ver otras notas de este artículo.

Los mayores problemas están concentrados en determinados estados, quizás los más afectados sean California, La Florida, Nevada y Arizona. Hay ciudades en Texas, como San Antonio, Austin y alguna otra que capean bien la tormenta. Aparentemente lo mismo sucede en Oklahoma.

¿ES EL PROBLEMA GLOBAL?

Creemos que en este momento sí. Algunos están mejor otros peor, pero la mayoría con problemas. Algunos países además, tienen gobiernos que toman decisiones completamente equivocadas, lo que empeora la situación.

Inglaterra tuvo que intervenir su mayor banco de préstamos hipotecarios, el banco Francés *BNP Paribas* decidió cerrar tres fondos con intereses en el sector de hipotecas *subprime* de los Estados Unidos y la aseguradora estadounidense *AIG* alertó que la falta de pago aumentó también en la categoría "*prime*" (de mejor calidad que la *subprime*).

Entre los años 2002 y 2004, la Reserva Federal de los Estados Unidos (Fed) dispuso que la tasa de interés de referencia se mantuviera baja. Lo que facilitó préstamos sin muchos requisitos. Luego el crédito se encareció, la demanda de inmuebles bajó, los precios se desinflaron y creció la morosidad.

En el 2004 la Reserva Federal empieza a subir las tasas para controlar la inflación. En el 2004 era del 1% en el 2006 era el 5% o más.

Los bancos ya tenían *securitizadas* las hipotecas y el mercado les daba dinero a cambio de un certificado.

Al ser un activo financiero, esos certificados fueron a las carteras de los bancos de inversión y fondos de riesgo. Una vez que comenzaron a bajar los precios de las viviendas y a generarse los impagos, los inversores se desprendieron de esos títulos y no había quien los quisiera comprar. No sabían cuál era su valor real. Posiblemente tampoco lo sepan hoy²⁵.

(25) En el caso estadounidense, además, la compra y venta de vivienda con fines especulativos en algunos casos estuvo acompañada de un apalancamiento privado que consistía en hipotecar nuevamente la casa ya hipotecada que, por haber subido de valor, daba para garantizar un nuevo préstamo y con él comprar otra casa que a su vez volvían a hipotecar.

FANNIE MAE Y FREDDIE MAC

Estos son los sobrenombres con que comúnmente se conocen las dos compañías hipotecarias más grandes de los Estados Unidos. En el mercado se considera que antes de la crisis, más de la mitad de las hipotecas eran hechas por ellas.

En solo un año perdieron más del 98 por ciento de su valor en Bolsa²⁶.

Se consideraba que si estas compañías tenían problemas, todo el mercado lo tiene.

Fannie Mae (FNMA) fue fundada en 1938 como parte del *New Deal*, plan que fue creado para sacar a Estados Unidos de la Depresión de 1929.

Freddie Mac (FHLM) fue creada en 1970.

Su peso es tan grande que el Gobierno les inyectó plata para evitar su caída.

En Estados Unidos en general, los contribuyentes desconfían de las intervenciones estatales. Sin embargo es tan grave la situación, que según una encuesta del diario *The Wall Street Journal* más del 53 por ciento de los norteamericanos aprueba que el gobierno intervenga.

EFFECTOS COLATERALES

Muchos de los propietarios cuyos inmuebles son rematados no solo afrontan la pérdida de su vivienda sino también la posibilidad del aumento inusitado de sus impuestos, razón por la cual el *Internal Revenue Service* (IRS) pide a los propietarios considerar todas las opciones posibles antes de que se les aplique un embargo hipotecario.

Para efectos de impuestos, un préstamo hipotecario recibido no es considerado como ingreso, porque el prestatario tiene la responsabilidad de devolver la cantidad prestada, pero cuando ocurre un embargo, la cantidad del préstamo perdonada o cancelada es considerada como un ingreso por el IRS que va a tener el contribuyente al que se le perdonó la deuda, en la próxima declaración fiscal. A esto se le llama Ingreso por Cancelación de Deuda (COD), y se reporta al IRS en el formulario 1099-C.

(26) El valor de la acción de *Fannie Mae* en julio del 2007 era 67 dólares, en noviembre del 2008 era de 34 centavos. El valor de *Freddie Mac* en julio del 2007 era de 62 dólares cada acción, en mayo del 2009 era de ochenta y ocho centavos. Si usted en el 2007 tenía en esta compañía 62 mil dólares en acciones y las conservó, en mayo de este año tenía 880 dólares. En *Fannie Mae* la cuenta le da peor.

La diferencia de la deuda puede ser perdonada por el prestamista, (o perdonada en el *short sale*) pero no por el IRS, que considera dicho monto como ingreso porque representa una cantidad de dinero que el propietario ha recibido y ahora no va a pagar.

Existen algunas excepciones. Entre otras, si la persona es considerada insolvente, es decir, cuando el total de sus deudas es superior al valor del total de sus bienes, lo cual debe demostrar al IRS, o cuando se ha obtenido la liquidación de deudas a través de un proceso de quiebra.

En la página de Internet del IRS²⁷ se pueden consultar detalles sobre la ley de impuestos sobre los embargos hipotecarios y formularios para determinar si califican para exenciones fiscales. Es recomendable asesorarse con contadores acerca de estas implicancias impositivas.

Explicamos esto, porque hemos visto en oferta unidades funcionales que se compraron en origen en 530.000 dólares y hoy se pueden adquirir en *short sale* en alrededor de 210.000 dólares. Por lo que los problemas impositivos pueden ser grandes.

Los juicios hipotecarios establecieron últimamente nuevos records. Así como el número de casas que recibieron aviso de impago, subasta, o fueron embargadas. Un total de 803.489 propiedades recibieron estos avisos o fueron embargadas, un 24% más que el año anterior. En el mes de marzo hubo un total de 341.180 juicios hipotecarios, un récord en cuatro años²⁸.

Según algunos medios, el precio de las viviendas cayó un 19% en enero con respecto a un año antes.

Por lo que nosotros hemos visto, la baja del precio es mucho mayor. Cuando entramos a los sitios de Internet y comparamos los precios que se piden y los que se obtienen en el cierre, se comprueba que la diferencia es mucho mayor²⁹.

“CASAS EMBARGADAS”

El embargo a que se refieren no es como nuestro embargo. Las “casas embargadas” son las que los prestamistas han retirado a sus dueños por haber dejado de pagar las cuotas por varios meses. Después de 90 días sin pagos los bancos pueden inscribir el incumplimiento de la deuda en los registros públicos del condado.

(27) www.irs.gov

(28) *El Cronista Comercial*. Buenos Aires, 17/04/2009, p. 4, Suplemento Finanzas y Mercados.

(29) Hay varios sitios en internet para verificar esto. Uno que trae gran información se puede buscar como *Trulia*.

A los 90 días, pueden abrir el proceso de embargo, y terminar vendiendo la propiedad en pública subasta. El tomador del crédito puede pagar lo adeudado hasta cinco días antes de la subasta.

Si no se encontró ningún comprador que hubiera ofrecido la cantidad mínima pedida, la propiedad regresa a poder del banco, que la pone nuevamente en venta. Muchas veces cuando las casas no se venden, los bancos hacen una revisión del título comprueban que todo esté bien, y las vuelven a poner en el mercado, a través de un *broker* de *real estate*. Este parece el sistema más conveniente.

El banco a través del *realtor*, permite hacer las Inspecciones. En muchos casos ofrecen otros incentivos como tomar a su cargo costos financieros o los del cierre.

Comprando en el remate del *County Courthouse* las cosas no son tan claras, en cuanto a seguros de títulos, inspecciones y deudas de la propiedad. Como hemos visto es obligación del vendedor informar al futuro comprador sobre las cosas que no funcionan, o están mal, los bancos no tienen esta obligación las vende como están (*as is*). Sin garantías.

Algunos se preguntan cómo pudo todo esto suceder sin que nadie dijera nada y acusan a los medios de comunicación diciendo que estos recién empezaron a hablar de los problemas, cuando estos fueron inocultables, por temor a perder los anunciantes del sector inmobiliario.

Estos problemas además ya se conocían. Los menciona Alan Greenspan³⁰, manifestando que las *subprime* ya tenían problemas con anterioridad al año 2004. Esto es importante, especialmente cuando vemos que los fondos garantizados con hipotecas *subprime* se seguían ofreciendo durante el 2005 y hasta el 2008. Como si quisieran pasar el problema a terceros no informados.

MUÉSTRENME LOS PAPELES QUE FIRMÉ. PAPELES QUE NO SE ENCUENTRAN

En febrero del 2009, en el diario argentino *La Nación* salió un artículo que muestra claramente la diferencia entre lo que es un protocolo notarial y lo que es un instrumento privado con una certificación de firmas en la que no se guardan copias. Lo transcribimos como salió, para no emitir juicios subjetivos de valor.

■ (30) GREENSPAN, Alan. *La era de las Turbulencias. Aventuras en un nuevo Mundo*. Barcelona, Ediciones B, 2008.

ZEPHYRHILLS, Florida (AP). - Kathy Lovelace perdió su empleo y estaba a punto de perder también su casa. Pero entonces le hizo al banco un pedido aparentemente simple: quiero que me muestren todo el papeleo original de la hipoteca. Y como por arte de magia, los procedimientos judiciales de ejecución de su casa se detuvieron.

Lovelace y otros propietarios de todo el país han logrado evitar el remate de sus casas empleando una estrategia que aprovecha el caos que reina en la nación.

Durante el frenesí inmobiliario de la década pasada, las hipotecas se vendieron y revendieron, se agruparon en paquetes de valores y fueron adquiridas por inversores.

En muchos casos, el documento original firmado por el propietario se perdió, se archivó en algún depósito distante o se destruyó.

Convencer a un juez de que es necesario mostrar documentos inexistentes o difíciles de encontrar puede, como mínimo, demorar el remate. Esto le da al propietario un poco de tiempo y le permite ejercer presión sobre el prestador para que renegocie la hipoteca.

En entrevistas, abogados, propietarios y defensores explicaron la estrategia de "muéstreme la hipoteca".

No se sabe exactamente cuántos propietarios la han empleado. Chris Hoyer, un abogado de Tampa cuyo sitio web de consejos al consumidor ofrece los documentos que Lovelace usó para presentar su reclamo, ha desempeñado un papel importante en la promoción de la estrategia de "muéstreme la hipoteca".

"Sabíamos de antemano que el único alivio sería para aquellos que seguían en sus casas", dijo Hoyer. "Nadie iba a idear ninguna manera de ayudar a la gente que ya había perdido su vivienda. Así que la única esperanza era no moverse de la casa por todos los medios posibles".

Tom Deutsch, vicedirector ejecutivo de un grupo que representa bancos, empresas e inversores, desestimó la estrategia por considerarla tan sólo una táctica de postergación. Y dijo que los propietarios "están haciendo que los abogados apelen a cualquier obstáculo para demorar lo que probablemente sea inevitable".

Deutsch añadió que el documento original casi siempre se conserva electrónicamente y que siempre se lo puede encontrar.

Los jueces suelen mostrarse dispuestos a aceptar documentación electrónica. Y, a veces, los prestadores pueden presentar otros papeles para demostrar que son emisores del préstamo en cuestión.

Sin embargo, reunir esa documentación para satisfacer a un juez lleva tiempo, que es lo que necesitan los propietarios.

Lovelace presentó su reclamo para que le mostraran la hipoteca en el otoño (boreal) pasado, después de que el banco reconoció que el documento original de su hipoteca se había perdido o destruido. Desde entonces, no ha habido más actividad legal... ni cartas del prestador ni notificaciones judiciales³¹.

Esto con nuestra organización notarial, no puede suceder. Todos los protocolos con las escrituras de los escribanos, anteriores al año 1900, se pueden encontrar en el Archivo General de la Nación, buscando antecedentes de un campo, hemos encontrado escrituras de 1835 y aún anteriores en las que claramente están establecidas las partes, los precios, las medidas y linderos de la propiedad. Lo mismo sucede con las hipotecas y sus cancelaciones.

Si alguien quiere ver una escritura posterior al año 1900, que es lo más probable, puede concurrir al Archivo de Protocolos donde las encontrará.

Las escrituras celebradas en los últimos años están en poder de los escribanos que las hicieron; si por cualquier motivo no las tienen, están en el Colegio de Escribanos o en poder del escribano que lo sucedió en el Registro Notarial.

El Colegio controla este archivo; en los últimos años ha habido mayor cantidad de protocolos en poder de los escribanos, por un problema de espacio, pero se está llegando a un acuerdo con el Gobierno de la Ciudad para generar un nuevo lugar y recibir esos protocolos. Antes se guardaban en el subsuelo del Palacio de Tribunales.

A partir del año 1973, los toma el Colegio que los lleva a un edificio hecho con ese propósito, en virtud de una ley firmada en 1971. Hoy hay más de 230.000 tomos.

El Colegio dictó varias normas en relación con el estudio de títulos y así quedó prohibida la utilización, en las salas de consultas, de estilográficas, bolígrafos, marcadores y similares. También está prohibido efectuar correcciones, anotaciones, llamadas o referencias en los protocolos, por cualquier medio que fuere.

Toda anotación marginal o constancia deberá ser requerida al Archivo.

(31) *La Nación*. Buenos Aires, 19 de febrero del 2009. Traducción de Mirta Rosenberg.

Los protocolos existentes sólo pueden ser consultados por personas habilitadas. Para pedir la exhibición de escrituras que contengan actos de última voluntad se debe cumplir, además, con otros requisitos.

El Código Civil establece en su artículo 998: "Las escrituras públicas deben ser hechas en el libro de registros, que estará numerado, rubricado o sellado, según las leyes en vigor. Las escrituras que no están en el protocolo no tienen valor alguno".

La ley 1893 de Organización de Tribunales es de 1886, o sea que no es algo nuevo. Estableció:

Artículo 189: El escribano formará el registro con la colección ordenada de las escrituras matrices autorizadas durante un año, haciendo uno o más tomos foliados.

Artículo 192: Cada registro comprenderá las escrituras matrices de un año, contando desde el 1º de enero hasta el 31 de diciembre inclusive.

Artículo 196: Los escribanos conservarán encarpetadas las escrituras matrices hasta que se encuaderne el Registro.

El Consejo Directivo del Colegio de Escribanos, el 2 de septiembre de 1992, publicó especificaciones técnicas para la encuadernación: "...Cada registro y cada tomo de registro llevará un índice que expresará respecto a cada instrumento el nombre de los otorgantes, la fecha del otorgamiento, el objeto de acto o contrato y el folio de registro" (Artículo 19, índices parciales).

El índice general debe contener los mismos datos respecto de la totalidad de las escrituras otorgadas en el registro durante el año calendario.

Está permitido agregar fotocopias del índice general en cada uno de los tomos (resoluciones del Consejo Directivo del Colegio).

Los protocolos deberán quedar encuadernados antes del 31 de diciembre del año siguiente. En cada tomo debe figurar en el lomo la fecha de la última escritura que contenga.

En nuestro país, con nuestro sistema notarial, si alguien pide ver los papeles, los tenemos.

Por otra parte, en nuestro país, no se plantean tampoco estos problemas en los registros. El registro inscribe lo que envían los escribanos o lo que le ordena un juez, hay un caso de inscripción que se puede hacer en forma directa como es la del Régimen de Bien de Familia, pero la tienen que firmar en el registro y es básicamente un trámite administrativo que da una protección especial a la familia.

El registro a su vez, verifica la existencia de ciertos requisitos, en las escrituras que recibe para inscribir. No la identidad del firmante; eso lo hace el escribano.

Ha habido algunos pocos casos de sustitución de persona, en ventas o hipotecas, hechas ante un escribano con documentos fraguados pero es algo fuera de lo común. En la mayoría de las situaciones el fraude y la sustitución se han producido en poderes para vender y no en la escritura de venta.

Por otra parte los escribanos tienen mucho cuidado, no hacen este tipo de poderes a personas que no conocen bien, que aparecen por las escribanías sin ningún tipo de relación. Se pone en marcha un sistema de controles. Si todo no cierra bien, no se hacen.

La mayoría de los escribanos, si el poder es antiguo o les produce dudas, toman contacto con la persona que lo dio o la hacen comparecer a la escritura.

Por otro lado los escribanos no desaparecen masivamente, son cientos a lo largo y a lo ancho del país. Viven en la comunidad. La notaría donde escribimos esto viene desde el año 1921 dentro del mismo grupo familiar y hay muchas en la misma situación.

No desaparecemos porque nos vendieron o nos escindimos o nos transformamos. Siempre hay un acceso rápido y simple a nuestro protocolo (a las escrituras y libros de firmas) a través del Colegio. Por otra parte que no nos hablen de velocidad, las escrituras de venta o la constitución de hipotecas en La Florida siguiendo los pasos que hemos detallado tardan lo mismo que se tarda aquí. Treinta días.

Las turbulencias provocan la desaparición de empresas. En Estados Unidos en la década del 30 estadísticamente duraban noventa años; en la del 90, menos de veinticinco.

Por qué tenemos tanta protección con los bienes inmuebles.

Tenemos que reconocer que en la época en que se dictó el Código Civil (1870), los bienes que tenían un mayor valor eran los bienes inmuebles, no había supercomputadoras, aviones, marcas mundiales de enorme valor como serían Coca-Cola, IBM, Volvo, Good Year, Novartis y otras. Tampoco había patentes valiosas que superan el valor de muchos inmuebles.

El codificador en protección de esos bienes inmuebles que eran los de mayor valor, dispuso la obligatoria intervención de los escribanos.

Las hipotecas son sobre inmuebles y hay que hacerlas con un escribano. Las prendas que reguló el Código Civil en esos años no. Solo se certifican las firmas y el carácter del firmante.

LAS PRENDAS SE CONSTITUYEN SOBRE BIENES MUEBLES, LAS HIPOTECAS SOBRE INMUEBLES

Posteriormente, las prendas se hicieron sin desplazamiento, se empezó con la prenda agraria y, un tiempo después, apareció la más común que es la que se hace sobre automotores.

¿Por qué esta explicación? Porque hay otros bienes muebles de gran valor como los barcos y los aviones que por su carácter de muebles deberían ser prendados, sin embargo, sobre ellos se hace una hipoteca. La hipoteca Naval y la hipoteca Aeronáutica y en los casos de transferencia de barcos de mayor tamaño y valor su transferencia y sus hipotecas también se deben hacer por escritura pública.

Hoy el notario público en nuestro país debe tener un grado de preparación no requerido en otras profesiones jurídicas. Tiene que tener el máximo título de estudios que se necesita para ser abogado, y además rendir y aprobar exámenes tomados por distintos organismos del Estado, de la Universidad y del Colegio de Escribanos que son muy difíciles.

Tiene un control permanente del Colegio, incluso con inspecciones volantes, sin aviso. El tribunal que los juzga por sus actos en ejercicio de su profesión en Buenos Aires es el más alto Tribunal de la Ciudad.

Además debe asistir a cursos, exámenes o lo que decida el Colegio para mantenerse permanentemente actualizado. Si no lo hace, pierde su registro.

El escribano es un profesional imparcial, que asesora a las partes, muchas de las hipotecas, que se constituyeron eran imposibles de pagar desde su inicio, porque el deudor no tenía una objetiva posibilidad de hacerlo. En nuestro país e interviniendo un notario público creemos que no se hubieran firmado, porque el escribano hubiera aconsejado al tomador sobre los riesgos que corría.

El mismo presidente Bush, en septiembre del año 2007, decía con respecto al tema de las hipotecas cuando el problema recién empezaba: "si la gente hubiera conocido en profundidad el contenido de lo que firmaba, la crisis de las hipotecas *subprime* probablemente no se habría producido".

EL SISTEMA DEL NOTARIADO LATINO (CIVIL LAW)

El Notariado Latino no es una institución artificial o fruto del azar, no responde a una situación fáctica o momentánea o a circunstancias temporarias o especiales, no es una

estructura que el legislador pueda suprimir impunemente. Él no ha creado al notariado, sólo ha dado un ordenamiento a una institución que ya existía. El notariado ha permanecido frente a los resquebrajamientos sociales más grandes, las tormentas revolucionarias y los cambios sociales.

La Revolución Francesa fue un evento que conmovió las estructuras del mundo y cuestionó toda clase de instituciones; el notariado surgió más fuerte, pues es indispensable para el funcionamiento regular de nuestras sociedades, fundadas en una conciencia del Derecho y del respeto humano.

Ha sido una necesidad misma de la vida en común, y viene desde la más remota antigüedad; evolucionando con los avances de nuestra civilización y adaptándose a ella.

El notario es además un profesional del Derecho, encargado de una función pública, y debe recibir e interpretar la voluntad de las partes, dar forma legal, conferir autenticidad y hacer conocer a los contratantes las obligaciones que asumen con la firma del documento.

Debe conservar el documento original y expedir testimonios y copias.

Con los años, su rol es cada vez más importante, hace una administración preventiva de justicia, evita juicios. Recibe y registra documentos y declaraciones de voluntad, aconsejando sobre las formas jurídicas, tratando de impedir que haya confusión o dudas. El notario debe ser hoy un funcionario público y un consejero, un asesor imparcial, un hombre honesto, y un jurista estudioso.

Debe además impedir que una de las partes abuse de la otra por tener ésta, un desconocimiento absoluto de las obligaciones que asume.

En el año 1968 se reformó el Código Civil argentino, incorporándose en el artículo 954 lo que se denomina la lesión subjetiva; el artículo establece:

Podrán anularse los actos viciados de error, dolo, violencia, intimidación o simulación. También podrá demandarse la nulidad o la modificación de los actos jurídicos cuando una de las partes explotando la necesidad, ligereza o inexperiencia de la otra, obtuviera por medio de ellos una ventaja patrimonial evidentemente desproporcionada y sin justificación.

Se presume, salvo prueba en contrario, que existe tal explotación en caso de notable desproporción de las prestaciones.

El accionante tiene opción para demandar la nulidad o un reajuste equitativo del convenio, pero la primera de estas acciones se transformará en acción de reajuste si éste fuera ofrecido por el demandado al contestar la demanda.

Esto era antes una obligación moral, desde la reforma es una obligación legal.

Una de las garantías que ofrece el notario en cuanto a su lealtad e integridad es su total independencia del ejercicio del poder, es un servidor del Estado, pero no responde a un partido o grupo determinado.

La profesión de notario es incompatible con las nominaciones temporarias; su cargo, si su desempeño es correcto, es de por vida, mientras esté en condiciones de ejercerlo. Debe además ser un funcionario independiente, no puede trabajar en relación de dependencia de un jefe, un agente, o una compañía, cosa que es frecuente en Estados Unidos.

Lo que opinamos sobre las hipotecas mal concedidas, la sustitución de personas, los fraudes y los contratos firmados sin asesoramiento lo hemos explicado a lo largo de este trabajo. Además recomendamos leer un artículo que resalta lo siguiente:

Otra posibilidad a la cual recurrir en momentos de default sería requerir que cada tomador de crédito hipotecario tenga la asistencia de un profesional similar al notario del Civil Law. En Alemania, por ejemplo, los notarios del Civil Law son profesionales legalmente entrenados, quienes leen en voz alta e interpretan el contrato y asesoran a ambas partes antes que estampen sus firmas ante él. Este acercamiento beneficia a los que buscan consejo legal competente y objetivo. La participación de esta figura legal determinada, en el proceso de la dación de créditos, lo haría más difícil ante los inescrupulosos prestadores, que guían a los intervinientes mediante sus simpáticos abogados, quienes no alertaran adecuadamente a los deudores del riesgo con el que pueden llegar a enfrentarse³².

Esto es lo que los escribanos públicos venimos diciendo desde hace unos cuantos años.

CONCLUSIONES

En este trabajo, no hemos hablado del *notary public*, lo hemos hecho a propósito, aunque hemos estudiado su sistema. No creemos que en la situación actual pueda haber

(32) Véase: CRESPO, Agueda. "El Notariado Latino, el *Common Law*, la crisis Financiera y las hipotecas *subprime*". *Revista del Notariado*, número 894. Sección Internacional. La autora comenta el libro del profesor Shiller sobre la crisis de la economía norteamericana, *The Subprime Solution: How Today's Global Financial Crisis Happened and What to Do about It (La Solución Subprime: Cómo sucedió la Crisis Global Financiera de Hoy y qué hacer en relación a ella)*.

un cambio repentino que los lleve a transformarse en notarios del sistema latino. Puede ser que tampoco quieran hacerlo.

Tienen una organización creada en el año 1957, hemos concurrido por lo menos a tres de sus congresos donde invitan a secretarios de estado y legisladores estatales para tratar de aumentar los controles para mejorar las prácticas y unificar los requisitos estatales.

Dictan cursos, piden que se lleven libros donde se deje constancia de las certificaciones que se hacen, día, hora, tipo de contrato, y que los firme el requirente y ponga su impresión digital.

Si uno los mira históricamente es mucho lo que han avanzado, pero es difícil que rápidamente puedan cambiar una estructura, tenemos un trabajo a mitad de camino sobre el tema, posiblemente lo publiquemos a fines de este año.

El sistema del seguro de títulos ofrece paliativos económicos, que en época de alta inflación se diluyen.

No creemos tampoco, por las cifras que hemos visto, que haya muchos problemas de títulos. Es un seguro muy rentable, hay pocos siniestros.

Los problemas que analizamos se han presentado por:

- a)** Crisis económica, que comenzó con hipotecas mal concedidas, pero tenía otros componentes: bancos, bolsas y compañías con problemas³³;
- b)** Una suba del valor de los bienes inmuebles, que durante años no paró de crecer;
- c)** Registros que inscriben documentos con poco o ningún control;
- d)** Muchos casos de sustitución de personas, delito que por lo visto, no pueden controlar;

(33) La acción del Banco City en mayo del 2007 valía 55 dólares la acción; en marzo del 2009, un dólar. Las del *Bank of América* en mayo del 2007 valían 51 dólares por acción; en marzo del 2009, 3,75 dólares. Las acciones de *General Motors* valían en octubre del 2007, 41 dólares cada una. El 27 de mayo del 2009, valían 1,15 dólares cada una. Corría además el rumor de que ejecutivos de la sociedad ya se habían desprendido con antelación de las que ellos tenían.

Las cuentas se pueden hacer fácilmente. Hasta el cierre de este trabajo la mayor quiebra financiera del año, es producida por el cierre del *Bank United de Coral Gables*, Florida. Tiene 12.800 millones de activos, fue comunicada el 21/5/2009. Era el mayor banco independiente del estado y ha sido afectado por la crisis inmobiliaria. Se suma a otros dos bancos que desaparecieron el año pasado con gran cantidad de activos en hipotecas; nos referimos al *Indy Mac Bancorp Inc.* y al *Washington Mutual Inc.*, que era la mayor caja de ahorros que había en el país.

Según datos de la Corporación Federal de Seguro de Depósitos, FDIC (sigla en inglés), hay 305 bancos con problemas en operar. Este año ya han tomado el control de treinta y seis bancos. Veintiún bancos colapsaron en el primer trimestre frente a los veinticinco que lo hicieron en el 2008. También se anunció que han aumentado las ventas de casas usadas entre abril del 2008 y abril del 2009 pero su precio cayó en un 15%. Posiblemente el aumento de ventas responda a la rebaja de precio.

- e) Hipotecas concedidas a compradores que no tenían posibilidades de pagar, y con mal historial de crédito;
- f) Ausencia de un profesional del Derecho, tercero en la relación e imparcial, que fuera a su vez un funcionario capaz de inscribir la documentación en el Registro. Luego de verificar, identidades, y títulos de propiedad.

Como principio de solución creemos que en la inscripción de documentos en los registros inmobiliarios, deben intervenir profesionales con conocimiento legal y un funcionario público independiente que para ser nombrado no debe tener antecedentes penales y una foja de conducta intachable.

Luego de revisar documentos y efectuar todos los controles necesarios debe hacer que firmen en su presencia, y además firmen y pongan su impresión digital en un libro de registro de los actos que realiza. Si este funcionario procede sin cumplir con estos requerimientos debe ser severamente penalizado.

Es demasiado grande el poder que se da, como para no controlarlo.

Van a necesitar dos personas no una, como se da en el caso del notario del Derecho latino, pero por algún lado hay que empezar.

Creemos firmemente que la solución es el notariado pero nos parece una falta de perspectiva pretender un cambio tan drástico, en un país tan grande, con sistemas nacionales, estatales y de condados, con otra cultura, con otro derecho, con otra forma de actuar.

Que tienen además sobre el tema una legislación anárquica en cuanto a requisitos, plazos de nombramiento, obligación de llevar registros, control, edades, antecedentes. Hasta difieren en la forma de los sellos que puede usar el *notary public*. Hay estados que los admiten solo rectangulares otros admiten o exigen redondos.

Unos establecen la posibilidad de llevar libros, otros los exigen, otros prohíben poner en los mismos los datos de identificación de los documentos.

Hoy en los Estados Unidos hay más de 4.800.000 *notaries*, hace treinta años había 2.500.000. Algunos medios aumentan su número hasta 4.830.000.

Haciendo matemática simple, si suponemos que en Estados Unidos hay 350 millones de habitantes y los dividimos por los 4.800.000 *notaries*, nos da un *notary* cada 72 personas.

Nos da la impresión que hay demasiados oficiales, con demasiado poder y con poca posibilidad de control.

Hay estados en que, en la práctica, no controlan si el aspirante tiene antecedentes penales, o sea, se otorgan licencias a personas con antecedentes de delinquir que van a certificar firmas e identidades. Intervenir en transferencias de inmuebles e hipotecas. En el 2007 había solo tres estados en todo el país que analizaban los antecedentes California, Massachussets y New Hampshire, Texas hace muestreos dentro de grupos y Ohio pide un certificado de calificaciones.

El control de los antecedentes debería ser una regla y no una excepción.

Es demasiado fácil ser *notary public*; no guarda ninguna relación, ni la cantidad ni los requerimientos, con el poder que se les confiere.

La única solución es profesionalizarlos, requerir más antecedentes, que sigan determinados requisitos, que sean exhaustivamente controlados, la asociación que mencionamos, la NNA, está en esta línea.

Lo más preocupante de todo esto es la sustitución de identidad. Las ventas e hipotecas hechas por personas que no son dueños, cuyas firmas han sido falsificadas.

Este control no lo pueden hacer los registros, tiene que haber alguien antes que sea creíble, confiable e imparcial, con conocimientos de derecho que intervenga.

Tenemos además confianza de que la crisis va a pasar, los norteamericanos, o por lo menos los que nosotros conocemos, son en general prácticos, luchadores, trabajadores, saben que la economía no es un juego de suma cero, en el que si uno gana es porque hay otro que pierde.

Conocen la sinergia que existe trabajando en equipo, en los que el conjunto suma más, que la suma de los valores individuales de cada participante.

Es un país que conocemos de siempre y, con sus más y sus menos, le tenemos simpatía.

Lamentamos las enormes pérdidas especialmente las de aquellos que han trabajado toda su vida para tener un retiro decoroso, los jubilados, que han ahorrado durante años invirtiendo en empresas que hoy valen poco o nada.

Por otro lado nadie se debe alegrar de los problemas de otros, estas pérdidas no son individuales, a la larga las recibimos todos.

Cada barco que se hunde, cada avión que cae, cada cosa que se pierde afecta a toda la humanidad. Principalmente en las vidas que desaparecen.

La peor inversión del mundo es mantener a nuestra gente en la ignorancia y la pobreza, estas dos junto con la falta de oportunidades, la corrupción política, administrativa y judicial completan el peor grupo de inversiones que puede generar un gobernante.

Por otro lado es un país que busca tener una gran clase media, no quieren a su gente en la pobreza. No toleran el "clientismo" y educan a su gente.

El mundo aún hoy, con todos estos problemas, les cree y siguen usando su moneda como referencia, y cuando llegan las crisis se refugian en ella.

Esperamos por ellos y por todos nosotros que solucionen rápidamente sus problemas, ya que hoy las economías están globalizadas, y esto no es una teoría como el "efecto mariposa"³⁴, sino una realidad, que sufrimos todos³⁵.

(34) Que plantea que un agitar de alas de una mariposa en China, con el correr del aire de ese movimiento a lo largo del mundo, pueda transformarse en un huracán en el Caribe.

(35) Agradecimientos. Queremos agradecer a los abogados norteamericanos que dejaron los temas que estaban tratando para ayudarnos. Fueron varios, por eso no los nombramos. Pero recibirán este trabajo. Queremos agradecer, además y en especial, a dos *realtors* de Miami que nos ayudaron en algunos puntos. Una es *Solveig del Valle*, de *Esslinger-Wooten-Maxwell, Inc. Realtors* (EWM), una subsidiaria de *Berkshire Hathaway*. La otra es *Natalia Arias* de *Blue One Realty* que actuó en forma independiente. Agradecemos también a *Carolina Sánchez Zinny*, de la Empresa Tónica, que nos consiguió contactos y entrevistas y nos acompañó a varias de ellas.