
From: carlos olvera [REDACTED]
Sent: Sunday, July 27, 2008 6:34 PM
To: xavierserbia.com
Subject: historia personal

La primera vez que tuve conocimiento de la existencia de esta compañía fue en noviembre del 2005.

A través de comerciales en la televisión y también por la radio, se anunciaban seminarios gratis para educar (¿?). A los participantes en la formas de inversión comercial, al cual atendí (a uno de los seminarios), tenías que firmar y dar tu nombre, dirección y teléfono al llegar, los cuales usaban para luego comunicarse con los potenciales clientes.

Fue el señor Jose Torres, joyero del área de Chicago y persona conocida en los medios de comunicación locales del mercado hispano, el que se comunicó conmigo para invitarme personalmente para una reunión con Raúl Marrero CEO y dueño de Reeden. Me enseñó su proyecto y nos explicó acerca de inversiones residenciales y comerciales. Me invitó a participar como fraccional en uno de sus supuestos proyectos comerciales.

En febrero del 2006 después de numerosas llamadas por parte de su departamento de marketing y sus secretarias Mara y Araceli decidí participar y fui a otra reunión individual donde me expusieron el procedimiento para poder iniciar.

Primero me hicieron un estudio financiero o análisis para ver la capacidad (calificaban a sus victimas) lo cual cobraban \$100.00 por ese servicio. Se basaron en la equidad de mi propiedad contra el mortgage para ver si calificaba.

Segundo se me instruyó a formar un LLC con un grupo de abogados que nadie nunca vio. El abogado fue seleccionado por ellos, no lo elegí yo (Geleerd Law Group, LLC). Este servicio fue de \$2,000.00, aunque lo podía adquirir por \$600.00 con otro abogado. Ese era el método que habían escogido.

Tercero fui a abrir una cuenta de cheques de negocios al First Bank of America y con ellos obtuve una línea de crédito para transferir el dinero a la cuenta de cheques para de ahí poder hacer mi compra del centro comercial.

Hasta ese momento todo iba bien. No había dudas o sospechas de nadie, llegué a conocer hasta entonces sólo a tres fraccionales que casualmente me encontré con ellos en las oficinas de Reeden y platicamos del proyecto de Raúl.

Pasaron varios meses y no se veía ninguna oferta comercial. Varias veces hablé por teléfono con ellos para ver si ya tenían algún centro en el cual yo entraría. La respuesta era: "Sí tenemos muchos en línea...sólo que hay muchos detalles que ver...que no me apurara que mi tiempo llegaría, pues adelante de mi tenía otros que habían llegado primero y tenían prioridad".

En agosto del 2006 se me invitó a otra reunión privada con Raúl, en la cual me dio un prospecto y contrato de un centro comercial que sería comprado por Reeden y me lo dio para que lo viera y lo analizara y que si quería ese sería en el cual yo entraría.

Pero, aquí fue donde me propuso que mientras tanto por qué no le prestaba el dinero como "short term lender" (prestamista con periodo de término a corto plazo) para que ganara intereses, mientras se realizaba la compra del centro y en cuanto el vendedor firmara el contrato

pasaríamos el dinero junto con el de otros 5 fraccionales más. Se DARIA COMO DOW PAYMENT PARA LA COMPRA.

Aquí es donde nos hizo la jugada y nos hizo transferir nuestra equidad a un LLC de él llamado MULTI FAMILY Three LLC. A cambio sólo recibimos una "promissory note" (nota promisorio) no de Reeden, sino personal con su firma y prometía un interés de 12% anual el cual fue pagado hasta enero 2008 donde dejo de pagar los intereses.

El tiempo entre la firma de la nota y el último pago fue de un año y meses, tiempo durante el cual innumerables veces les pedí que ya me dieran mi inversión para el centro comercial. Pero, (esto) no ocurría dándome excusas y que no había disponibilidad de real estate. Ya para ese entonces empecé a sospechar que algo no andaba bien y me vi en una situación entre la espada contra la pared.

Innumerables llamadas por teléfono y sus secretarias especialmente Araceli y Mónica Jaramillo que se había integrado a su grupo meses antes, siempre me dijeron que todo estaba bien que no había problemas y que no me preocupara.

En enero del 2008 y hasta marzo 2008 hubo cambios repentinos en Reeden. La renuncia de Raúl Marrero y su separación de la compañía. Demandé la devolución de mi dinero pero no hubo respuesta, pues (era) Raúl y no Reeden el responsable. Ellos los que siguieron operando Reeden, no tenían ninguna responsabilidad.

En febrero del 2008, Reeden decidió hacer una junta con los "short term lenders" (los que supuestamente íbamos a comprar centro comerciales) para darnos la noticia de que Raúl ya no era parte de Reeden y que no había nada que perseguir y que el dinero se había gastado y que nos hiciéramos "shareholders" o accionistas de la compañía para tener mejores chances de recuperar nuestro dinero. Hasta ese día todos vieron lo que Reeden era realmente un gran SCAM o "ponzi Scam" que lo usaba para seguir sobreviviendo u operando. Las víctimas eran las que seguían viniendo a Reeden a ser fraccionales y que iban siendo engañados de la misma forma.

Aquí hay que distinguir tres categorías de victimas de cualquier modo todos estamos en el mismo barco:

- a) los note holders (los que tienen promisory notes) o llamados "short term lenders"
- b) los que son shareholders (que Reeden los convenció de pasar de noteholders a accionistas)
- c) los que sí lograron comprar un centro pero a precio de oro con cargos y cuotas exorbitantes (que por cierto están un poquito peor que nosotros pues ellos además de la equidad de sus casas, tienen el préstamo comercial :así que es posible que los 3 o 4 centros que Reeden pudo vender están en "foreclosure" así como las propiedades residenciales que se pusieron como colateral).
- d) una cuarta categoría que son los que tienen notas, y son shareholders (accionistas) al mismo tiempo.

Fue como comencé a proponer otras juntas con los demás afectados, lejos de las oficinas de Reeden pues yo me percaté de que todo había sido planeado desde un principio para defraudar.

Comencé a resistir y no admitir sus ideas pues al hacernos todos "shareholder" pues elimina toda la deuda que adquirieron con nosotros en una bancarrota bajo el capitulo 7. Esa era su intención pero comenzamos a organizarnos y a quejarnos con la Secretaria de Estado, State Attorney (Fiscal General del Estado) y SEC (Security Exchange Comission).

Lo último es que Reeden se declaró en bancarrota bajo el capítulo 11 pero su objetivo es el 7.

Así comenzó esta lucha que ha sido dolorosa y he sido testigo de personas que han sido afectadas no sólo en sus finanzas sino en su salud emocional y física. Unos están ya enfermos y con síntomas de depresión otros a la fecha están en bancarrota y otros en proceso de foreclosure.

La forma en que a mi me ha afectado es financieramente. Vivo en una casa familiar tipo bungalow que tiene un "basement" acondicionado con dos recamaras las cuales uso, ya que la casa la rento a otra familia para poder cumplir con mi deuda de \$100 mil de línea de crédito que no sé cuando la podré saldar.

Lo triste de todo este rollo es que siempre que un grupo de gente hispana quiere salir adelante, otro grupo hispano los tiene que liquidar como la cubeta y los cangrejos: siempre que uno quiere salir otros lo jalan para que no prospere. Aquí hay gente de la tercera edad que fue brutalmente engañada y abusada con promesas falsas y que les quitaron todo el valor de sus propiedades.

En fin si no hay justicia aquí. Allá arriba la abra de seguro

Les agradezco al señor Luis Pelayo y al señor Jesús Fernández que han sido la guía para esta lucha.

Atte:

Carlos Olvera
5204 S Kostner Ave.
Chicago, IL 60632