

En la decoración las imperfecciones también tienen su encanto

POR JOSEPH PUBILLONES
Creators Syndicate

Hay ocasiones en que todo parece indicar que algo debería empeorar, pero mejora. Al igual que una cazadora de aviador vieja o un par de vaqueros desgastados con agujeros, en la decoración de interiores uno puede tener un sofá de piel desgastado, una mesa con rayas de tanta limpieza o un banco de teca aparentemente gris por haber estado expuesto a los elementos. Este se llama diseño estratégico. Al igual que el estilo toscano de antaño, la fascinación de hoy en día por todas las cosas *vintage* es asombrosa y engañosa.

Ciertos muebles y complementos se hacen más llamativos con el paso de los años. Como es lógico, esto solo sucede con muebles bien fabricados que pueden resistir el efecto del tiempo. Se trata de muebles que nunca se hicieron con la intención de que duraran mucho tiempo, pero que llaman la atención por su sencillez y autenticidad y han ganado un

estatus de antigüedad. De lo contrario, se convierten simplemente en muebles viejos.

Digo esto porque veo en las tiendas y en muchos catálogos de artículos para el hogar que muchos muebles y adornos tienen un aspecto desgastado. En general, me gusta que la belleza antigua sea valorada. El óxido y la pátina son elementos de los acabados. Estos muebles no resaltan, pero tienen un carácter antiguo. Muchos de estos artículos decorativos hacen sentir nostalgia, nos llegan al corazón y traen un ingrediente emocional a nuestra casa por su diseño y no por su antigüedad.

Después de pensarlo bien, también me he dado cuenta de que no es fácil para todos comprender la diferencia entre lo auténtico y las reproducciones, o cómo decorar con ellos. A veces, un mueble *vintage* puede ser fácil de usar como complemento, ya que tiene personalidad propia. Pero una reproducción es muy difícil de integrar en una decoración sin que



Ciertos muebles y complementos se hacen más llamativos con el paso de los años.

parezca muy cosmética o incluso ridícula.

Un corredor de

entrada con una lámpara o un farol viejo que tienen un acabado

de esmalte pelado puede evocar una sensación de comodidad y

El arte del diseño

placer, o una advertencia de que necesitan restauración. Ahora, usted sabe que le pueden encantar los arañazos y desportilladuras que tienen ciertos muebles. Su buen juicio le permite comprender la diferencia entre un artículo que es *vintage* y otro que no lo es. Si está decorando con muebles antiguos, no se sienta obligado a decorar con artículos que sean todos viejos; por lo general no surte efecto.

Mezcle lo nuevo con lo viejo con toda libertad. Y lo que es más importante, busque formas de integrar las piezas *vintage* de manera discreta y deje que los años de uso sigan contribuyendo a su belleza. La casa ganará personalidad y se sentirá acogedora, como el abrazo de un viejo amigo.

Joseph Pubillones es el propietario de Joseph Pubillones Interiors, una firma galardonada de decoración de interiores radicada en Palm Beach. Su sitio web es www.josephpubillones.com.

¿Cuántas casas se deben ver antes de tomar la decisión de comprar?

POR EDITH LANK
Creators Syndicate

Querida Edith: El día que mi esposo y yo empezamos a ver casas, vimos una que nos encantó pero no nos animamos a hacer una oferta porque no habíamos visto muchas viviendas.

¿Cuántas casas debemos ver antes de tomar una decisión? — C.

Igual que la cantidad de hombres con los que saliste antes de elegir a tu esposo.

Pero en serio, su agente, si es que está utilizando los servicios de uno, es algo parecido a un casamentero. Está familiarizado con lo que hay en el mercado y tiene experiencia en juzgar lo que es más adecuado para usted.

Mi esposo, que fue agente inmobiliario, era un juez excelente y nunca tuvo que mostrar a los compradores muchas casas. Sin embargo, les dijo a sus agentes que no llevaran a los compradores primero a la casa que podría ser la más idónea para ellos.

“Concierten tres citas que cumplan con sus especificaciones —les aconsejaba—, pero no les muestren primero el lugar más probable. Dejen esa casa de segunda. Y luego, incluso si dicen que les gustaría hacer una oferta para esa, intenten que vean la tercera vivienda de todos modos. Eso los tranquiliza”.

En estos momentos, el mercado inmobiliario está activo en casi todas partes, y es buena idea actuar sin perder tiempo una vez que se encuentre la casa más adecuada.

Edith Lank responde

Los primeros intentos de los jóvenes por comprar casa a menudo dan pie a consejos erróneos de parte de los abuelos, que recuerdan cómo trans-

currían las cosas en el pasado.

“Alguien te está aconsejando mal, ya que te dice que debes comprar con un pago inicial pequeño. Dile a ese esposo tuyo que debe esperar hasta que haya ahorrado algo más de dinero”, le podría

decir a su nieta un abuelo que se acuerda de la Gran Depresión.

Sin embargo, esas firmes virtudes antiguas de negación y ahorro no siempre recompensan al comprador actual. En algunas zonas, la casa que desea comprar seguirá

subiendo de precio más rápido que el tiempo que usted necesita para reunir una entrada más alta para comprar. Mientras tanto, no podría aprovechar los beneficios fiscales de que disfrutaban los propietarios y su alquiler también podría aumentar.

Si han encontrado la casa que les gusta, compren y sin perder tiempo.

Edith Lank responde cualquier pregunta enviada en inglés a www.askedith.com, editblank@aol.com o 240 Hemingway Drive, Rochester, NY 14620.



George C. Jalil, RAA, TRC
Presidente de la Junta 2018
MIAMI Association of REALTORS®

Las opciones de entretenimiento de Miami mejoran el mercado de bienes raíces

La Arena American Airlines de Miami está en 18.º puesto entre los estadios más populares del mundo por volumen de boletos anuales, según un estudio de Pollstar. Esto destaca las muchas opciones de entretenimiento del sur de Florida y por qué los bienes raíces en Miami son una sólida inversión.

South Beach, la capital de la vida nocturna, es conocida globalmente, pero ahora las otras opciones de entretenimiento de Miami también están siendo aclamadas.

Además de South Beach y American Airlines Arena, Miami es la sede del impresionante Centro Adrienne Arsht para las Artes Escénicas y del internacionalmente aclamado Pérez Art Museum (PAMM). Y la nueva maravilla del sur de Florida: el Museo de Ciencias Patricia y Phillip Frost, con presupuesto de \$300 millones, queda frente al Museo de Arte Pérez.

Equipos deportivos profesionales en sedes de primera clase
Los Miami Heat de Baloncesto, los Miami Marlins de Béisbol y los Miami Dolphins de Fútbol han ganado campeonatos. El Heat tienen un contrato de arrendamiento a largo plazo en su sede del centro de la ciudad; los Marlins recientemente abrieron un parque techado de última generación y el estadio de los Dolphins ha sido sede de cinco Super Bowls.

Los Miami Dolphins celebrarán su sexto Super Bowl en 2020 (Super Bowl LIV) en el Hard Rock Stadium. Y se espera que Miami cuente con un equipo de Fútbol para el año 2020.

El núcleo urbano de Miami
El centro de Miami, que una vez fuera un tranquilo distrito de oficinas con horario de 9 a 5, se ha transformado en una de las zonas más prósperas y emocionantes de Estados Unidos.

Una creciente población de jóvenes profesionales vive, trabaja y se divierte en el centro de la ciudad, que hoy cuenta con la mayor concentración de instituciones culturales del sudeste y con casi 400 restaurantes y bares.

El sur de Florida ya no es una ciudad turística conocida sólo por sus playas. Hoy, el sur de Florida es un centro global líder con servicios de primera clase y opciones de entretenimiento.

George C. Jalil, RAA, TRC
First Service Realty, Real Living
(305) 551-9400
george@jalilrealtor.com

SouthFloridaOpenHouseSearch.com

Find your perfect home...
Search hundreds of Open Houses every weekend!
See photos, features & details in English, Spanish or Portuguese



Go to SouthFloridaOpenHouseSearch.com

BHS Open Houses

CORAL GABLES

6851 Sunrise Place | Coral Gables Waterfront | Open Sunday 2-4PM
6 BD | 6 full + 2 half BA | 6,009 SF | 14,000 SF Lot | 70-foot dock | \$6.99M
Toni Schragger 305.338.9000

13080 Miranda Street | Coral Gables Waterfront | Open Sunday 3:30-5:30PM
4 BD | 3 BA | 3,804 SF | 12,446 SF Lot | 80 feet waterfront | \$2.395M
Brittney Barreto Sunset (Preston & Barreto Team) 305.606.1859

7161 E Lago Drive | Coral Gables | Open Sunday 3-5PM
5 BD | 5.5 BA | 4,646 SF | 16,800 SF Lot | \$2.35M (new price)
Marilyn Cromer 305.301.3462

1116 Sorolla Avenue | Coral Gables | Open Sunday 1-4PM
5 BD | 3.5 BA | 3,974 SF | 15,000 SF Lot | \$1.699M (new price)
Rolando Tápanes 305.975.1252

3936 Palmarito Street | Coral Gables | Open Sunday 1-3PM
3 BD | 2 BA | 2,107 SF | 10,000 SF Lot | \$799K
Mercedes E. Hernandez, PA 305.609.4602

MIAMI

5000 Pine Dr | Miami (Ponce Davis) | Open Sunday 12-3PM
5 BD | 4 BA | 4,393 SF | 41,818 SF Lot | \$3.25M
Luis Fernandez (LRF Group) 786.376.3161

6840 SW 74 Avenue | Miami | Open Saturday 12-3PM
5 BD | 5.5 BA | 4,714 SF | 37,026 SF Lot | \$2.175M
Luis Fernandez (LRF Group) 786.376.3161

9401 SW 88 Ct | Miami (Galloway Acres) | Open Saturday 12-3PM
5 BD | 4 BA | 3,776 SF | 19,751 SF Lot | \$1.325M
Luis Fernandez (LRF Group) 786.376.3161

14005 SW 130 Avenue | Miami (Venezia Lakes) | Open Sunday 12-3PM
3 BD | 3 BA | 2,662 SF | 9,828 SF Lot | \$595K (new price)
Luis Fernandez (LRF Group) 786.376.3161

10234 SW 115 Court | Miami (Glen Cove) | Open Sunday 3-5PM
3 BD | 2.5 BA | 2,556 SF | 9,350 SF Lot | \$474.9K
Nancy Hogan 305.342.2823 and Laura Barreto (Preston & Barreto Team) 305.790.8052

PINECREST

8870 SW 63 Court | Pinecrest | Open Sunday 2-4PM
6 BD | 7.5 BA | 9,500 SF | 38,005 SF Lot | \$5.85M
Toni Schragger 305.338.9000

6645 SW 102 Street | Pinecrest | Open Sunday 1-4PM
9 BD | 9.5 BA | 12,584 SF | 53,578 SF Lot | \$5.29M (new price)
Nelson Garcia, Jr 305.333.3344

7800 SW 115 Street | Pinecrest | Open Sunday 3-5PM
5 BD | 5.5 BA | 4,936 SF | 39,204 SF Lot | \$1,999,999
Florence Saade, PA 305.790.7711

7520 SW 102 Street, Unit 204 | Pinecrest | Open Sunday 1-3PM
4 BD | 2.5 BA | 1,864 SF | Reserve of Pinecrest | Price Upon Request
Elaine Palastrant 305.951.6419

SOUTH MIAMI

8020 SW 63 Place | South Miami | Open Sunday 1-3PM
3 BD | 2 BA | 1,570 SF | 7,500 SF Lot | \$849K
Brittney Barreto Sunset (Preston & Barreto Team) 305.606.1859

KENDALL

8421 SW 124 Avenue, Unit 102 | Kendall | Open Saturday 1-3PM
3 BD | 3.5 BA | 1,690 SF | Kendall Village | \$369K
Cristina Menendez 786.255.2883

MIAMI BEACH

7740 Atlantic Way | Miami Beach (Altos del Mar) | Open Sunday 1-3PM
4 BD | 4.5 BA | 3,926 SF | 6,250 SF Lot | \$3.985M
Giorgio Vecchi 305.798.9300 and Dario Stoka 305.987.1195

Brown Harris Stevens BHSMiami.com

SUPLEMENTO ESPECIAL

el Nuevo Herald
ELNUEVOHERALD.COM

Director de Publicaciones
Especiales:
Roberto Hernández-Alende
Publicidad:
305-376-2652