

EL BLANCO REFLEJA LA LUZ Y OTROS ELEMENTOS

Las estancias decoradas en blanco ejemplifican la sencillez y la elegancia

POR JOSEPH PUBILLONES
Creators Syndicate

Parece que todo lo viejo es nuevo otra vez. A lo largo de la historia del diseño de interiores, una y otra vez, los diseñadores se enfrentan a la solicitud de crear una decoración completamente blanca. Una estancia completamente blanca puede parecer fácil, ¿verdad? ¿Cómo podría ser tan difícil poner el mismo color en toda una estancia? Bueno, lamento reventar tu burbuja de diseño, pero las estancias monocromáticas, especialmente las que son totalmente blancas, suelen tener una docena o más de tonos de blanco. Técnicamente, el blanco es el color más claro, pero como color acromático, no tiene un tono específico. Sin embargo, el blanco aparentemente puede tener toques de otros colores, ya que refleja la luz y otros elementos a su alrededor. Por lo tanto, es normal notar otros matices de color en blanco, como amarillo, rosa, verde, azul y negro. El blanco es el neutro por excelencia. Puede emparejarse con cualquier otro color para obtener un patrón de color actualizado. Pero para algunos, el blanco es más potente como color independiente. Las decoraciones en blanco pueden ser preciosas, ya que ejemplifican la sencillez y la elegancia. Para algunos, es el cáliz sagrado del diseño, lo máximo del diseño de interiores elegante. Este esquema de decoración es bastante flexible. Puede servir como un buen telón para antigüedades y muebles contemporáneos con igual aplomo. Es efectivo como fondo despejado para obras de arte, permitiendo que cada cuadro parezca flotar en la habitación y dejando que los colores de cada

obra y mobiliario brillen por sí solos. Muchos propietarios se decantan por una cocina completamente blanca o un baño totalmente blanco. Estos son esquemas clásicos que se pueden resaltar con accesorios de colores, como latas y equipos de cocina, y toallas y alfombras de baño de colores. Es importante tener en cuenta que el blanco no es apropiado en todas partes. Las fuentes de luz, tanto naturales como de lámparas, afectan cómo se ve el color. El blanco también cambia la apariencia dependiendo de los acabados de las superficies de una estancia. Las superficies brillantes reflejan la luz y la ayudan a rebotar, mientras que las superficies mate absorben casi cualquier reflejo. Las estancias blancas, para crear interés, dependen en gran medida de las texturas, como una tela tejida. Además, las fibras de la madera en un mueble aumentan a su atractivo estético. A veces, una estancia blanca puede parecer un poco austera. Una estancia blanca puede ser apaciguada agregando diferentes tonos de blanco y blanco roto, creando una sensación más acogedora. El blanco también se puede manipular agregando tonos suaves de gris, desde el blanco ostra pálido hasta los grises pálidos más definidos. Las habitaciones blancas son fáciles de personalizar y cambiar. Esto es parte de su cualidad de permanencia. Este esquema de diseño clásico no pasará de moda y siempre es interesante en sus diversas iteraciones.

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



MIENTRAS MÁS GENTE MÁS PROBABILIDADES

Los ‘mirones’ son bienvenidos en las casas en venta abiertas al público

POR EDITH LANK
Creators Syndicate

Estimada Edith: En una columna reciente, usted habló del tema de los vecinos que van a ver casas en venta sin intención de comprar y si eso lo ven bien los agentes inmobiliarios. Mi esposa y yo éramos así. Muchos fines de semana, solo por curiosidad, fuimos a ver varias casas en venta en nuestro vecindario. Finalmente, tuvimos que vender nuestra casa. ¿Y qué agente escogimos para venderla? Pues uno que conocimos en nuestras visitas a casas en venta. — X. Sí, en las casas en venta abiertas al público, el agente inmobiliario generalmente permite la presencia de personas que no van a comprar. Eso puede ser una ventaja, no solo para el agente sino a veces para el vendedor. Esos "mirones" pueden conocer a personas que siempre quisieron vivir en esa zona. Y, en general, cuanto más gente sepa que una casa está a la venta, más probabilidades hay de encontrar al comprador adecuado. **NO NECESITA LICENCIA** Hola, Edith: Me gustaría invertir en propiedades dentro de uno o dos años. He visto informaciones diferentes acerca de tener o necesitar una licencia de bienes raíces para hacerlo. ¿Tengo que tener una

licencia para comprar y vender una propiedad? ¿Necesito una licencia para cobrar el alquiler si me convierto en casero? Para invertir en bienes raíces, ¿cuáles serían las ventajas de tener una licencia? — X. No hay ningún requisito en ningún lugar que indique que un inversionista en bienes raíces o un casero necesita una licencia de bienes raíces. Sin embargo, no estaría mal revisar parte del material del curso de vendedor de bienes raíces de su estado. Debe haber una copia del libro de texto en internet o en la biblioteca de su barrio. Una forma de aprender el negocio es encontrar a un inversionista experimentado, tal vez alguien que lleve muchos años en el sector y que esté interesado en asociarse con un principiante. Si usted está dispuesto a hacer parte del trabajo, una asociación no es una mala manera de comenzar a adquirir experiencia. ¡Buena suerte! **DECORACIÓN PARA LA VENTA** Sra. Lank: Usted tuvo un artículo reciente sobre una casa que no se vendía. Olvídense del precio; deberían pensar en contratar a un experto para que arregle el interior y el exterior y luego abrir otra vez la casa al público. Estuve en el negocio durante más de 48 años. A menudo lo hacía yo mismo para mis clientes, y dí

resultado. — J. S. ¿Era usted el agente de bienes raíces o el que preparaba la casa? En cualquier caso, sí, siempre es buena idea preparar la casa antes de vender para que se vea atractiva, siempre que no se oculten defectos graves. **OFERTA SIN PRESENTAR** Edith: Recientemente firmamos una oferta para comprar una casa y el agente del vendedor nos dijo que no se presentarían ofertas hasta el día siguiente a las 7 p.m. Hicimos que nuestro agente redactara la oferta y ella confirmó que no se presentarían ofertas hasta el día siguiente. Mientras tanto, otro agente redactó una oferta y se la entregó en mano al vendedor (sin pasar por el agente del vendedor). El vendedor aceptó esa oferta y quedamos completamente fuera del proceso (y sin la casa). ¿Qué recurso tenemos? Por cierto, nuestra oferta fue superior a la aceptada. — J. B. La ley y la ética del estado exigen que todas las ofertas se entreguen con prontitud al vendedor y, por supuesto, establezca que nadie puede mentirle. Realmente no puedo decirle más que eso. Puede llevar sus consultas a la oficina local de la Asociación Nacional de Realtors. Pero si resulta que el vendedor sabía que su oferta le iba a llegar más tarde, tenía derecho a

considerar otra primero. La oferta escrita primero no tiene ninguna prioridad, ni la más alta. Supongo que la pregunta se reduce a esto: ¿Sabía el vendedor de la existencia de otras ofertas firmadas? Mientras tanto, espero que haya una casa aún mejor esperándole. **OPINIÓN DE UN ABOGADO** Querida Edith: Con todo mi respeto, no estoy de acuerdo con su opinión en una columna anterior de que "la hipoteca no afecta la adición de una persona a la escritura de propiedad". Casi todas las hipotecas contienen una cláusula que establece que cualquier transferencia de cualquier interés en la propiedad hipotecada sin el consentimiento de la institución de préstamos es un incumplimiento y puede dar lugar a una ejecución hipotecaria o que la institución exija el pago de la hipoteca en su totalidad. El mejor consejo es obtener la aprobación de la institución hipotecaria. — D. L. H., Esq. Gracias por el recordatorio. Vino de un abogado que ha sido de gran ayuda para esta columna a lo largo de los años. *Comuníquese con Edith Lank por www.askedith.com, edithlank@aol.com o por correo a 240 Hemingway Drive, Rochester NY 14620.*



Ines Hegedus-Garcia
2019 Residential President
MIAMI Association of REALTORS®

Colombia: Primer país en búsquedas de viviendas en Miami en 2018

Los colombianos registraron el mayor número de búsquedas cibernéticas internacionales de viviendas en Miami en 2018, según MIAMI Association of Realtors (MIAMI). Colombia registró el 11,8 por ciento de las búsquedas internacionales en el portal de MIAMI, <http://www.MiamiRealtors.com>.

India, el segundo país más populoso del mundo con 1210 millones de personas, quedó segundo en búsquedas cibernéticas de viviendas en Miami en 2018. Venezuela, Canadá, Paquistán, Argentina, Brasil, España, Francia y Filipinas completaron la lista de los 10 primeros.

Los bienes raíces de Miami no solo tienen alta demanda en Sudamérica, sino que también son codiciados en todo el mundo. En la lista de los 10 primeros en búsquedas de viviendas en Miami el año pasado hay países de cuatro continentes, una señal del increíble atractivo global del estilo de vida y el ambiente hospitalario del sur de Florida.

Colombia no solo fue No. 1 en búsquedas de viviendas en Miami, sino que también tuvo la ciudad extranjera No. 1 en visitas a MiamiRealtors.com en 2018. MIAMI una vez más promovió a sus miembros, el estilo de vida y las propiedades del sur de Florida en la mayor exposición inmobiliaria de Colombia: El XII Gran Salón Inmobiliario –Feria Internacional, del 9 al 12 de agosto, 2018 en Bogotá.

10 primeros países en visitas a MiamiRealtors.com en 2018
País / Porcentaje de Búsquedas Internacionales

1. Colombia / 11,8%	6. Argentina / 5,0%
2. India / 8,9%	7. Brasil / 4,3%
3. Venezuela / 7,9%	8. España / 3,8%
4. Canadá / 5,9%	9. Francia / 3,3%
5. Paquistán / 5,0%	10. Filipinas / 2,8%

10 primeras ciudades extranjeras en visitas a MiamiRealtors.com en 2018
Ciudad / Porcentaje de Búsquedas Internacionales

1. Bogotá, Colombia / 5,0%	6. Antioquia, Colombia / 2,0%
2. Distrito Capital, Venezuela / 3,5%	7. Nueva Delhi, India / 2,0%
3. Ontario, Canadá / 3,0%	8. Sao Paulo, Brasil / 1,8%
4. Karachi, Paquistán 2,7%	9. Buenos Aires Prov., Arg. / 1,7%
5. Buenos Aires, Argentina / 2,5%	10. Quebec / 1,6%

Inés Hegedus-García
Related ISG International Realty
(305) 758-2323
ines@miamism.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