

DISEÑO

# Vender en otro estado puede ser fácil con la ayuda de un Realtor servicial

BY EDITH LANK  
Creators Syndicate

Sra. Lank: Hace poco leí una de sus columnas en el periódico. R y M.T. escribieron que habían heredado una propiedad en otro estado y querían venderla. Los agobiaban con correspondencia de personas que parecían tener intenciones de comprar la vivienda. Creo que se sorprenderían de lo buenos que son los Realtors. Somos de Maryland, y nuestro hijo y nuestra hija todavía viven allí. Creo que los Realtors de esa parte son mejores que los que tenemos donde vivimos.

Conozco a dos Realtors realmente excelentes que han comprado y vendido propiedades para personas de toda nuestra familia durante años. Si su lector quiere sus nombres, me encantaría compartirlos con ellos. — askith.com

Gracias por su carta. Sin embargo, nunca he puesto a los lectores en contacto

entre ellos. Es demasiada responsabilidad.

Hace años, mi esposo, Norm, y yo fuimos a Montreal, Canadá, para hacer los trámites de la venta de la casa de su primo, que había fallecido. Era un ermitaño solitario. Solo tuvimos un día, un domingo, para poner en venta la casa, que estaba destartada y desordenada. Norm era un Realtor con experiencia, pero decidimos conducir por el vecindario y llamar a los números de teléfono que aparecían en carteles que los Realtors habían colocado en los jardines de las casas en venta.

Tres agentes locales nos se personaron rápidamente. Dos de ellos nos dieron la explicación de siempre sobre lo maravillosos que eran, pero el tercero prestó atención a nuestra situación. Sugirió que pidiéramos el mismo precio de venta que aconsejaron los otros, pero luego se ofreció voluntariamente a ocupar

se de todo tipo de asuntos que nosotros no podíamos hacer por no vivir en esa ciudad: ¿Nos gustaría que organizara un equipo de limpieza para organizar la casa y que llamara a la oficina de correos el lunes a primera hora? ¿Habíamos encontrado una llave para el garaje? ¿Queríamos hacer una venta de bienes o donar los muebles a una organización benéfica específica?

Nos explicó con lujo de detalles los procedimientos locales y cómo los agentes trabajan con los notarios. Fue un Realtor caído del cielo. Entonces, dejamos todo el proceso en sus manos.

Dos semanas más tarde, llamó por teléfono para decirnos que había encontrado algo de dinero en una de las mesitas de noche de la casa. Preguntó si podía usarlo para celebrar una misa en honor del primo de Norm.

Todo terminó en una venta sin inconvenientes

tres meses después.

**PUBLICIDAD IMPRESA**

Querida Edith: Me gustaría saber su opinión sobre las ventajas de hacer publicidad impresa además de la publicidad digital.

Tengo una cabaña pequeña que debo vender cuanto antes. Le expresé mi preocupación a mi Realtor con respecto a la urgencia, pero ella se niega a anunciar la venta en la guía inmobiliaria local, una publicación mensual de 43 páginas con fotos en colores de las casas. La guía es gratuita y se distribuye en varios establecimientos y mercados.

Mi Realtor dice que estas publicaciones son "ineficaces" y que las personas solo compran ahora por internet. No creo que esté aprovechando al máximo las pocas oportunidades para comercializar mi cabaña. ¿Qué cree usted? — askith.com

No sé lo suficiente sobre su mercado local de bienes

raíces para dar una opinión, pero puedo darle información legal.

En primer lugar, su agente está obligado (bajo deber fiduciario) a seguir sus instrucciones legales. Sin embargo, no estoy muy segura de cómo se aplicaría eso aquí, teniendo en cuenta el costo de la publicidad y el hecho de que su Realtor dice que no sería particularmente productivo.

Usted legalmente tiene todo el derecho de darle la venta a otro agente. Solo tiene que encontrar otro Realtor en su zona que crea en la publicidad impresa y esté dispuesto a aceptar un listado de otro agente.

Pero hay que llegar a un acuerdo. Tal vez pueda ofrecerse a pagar la mitad (o la totalidad) del costo de un anuncio impreso y realizar algún ajuste posterior si su propiedad se vende, quizá dependiendo de dónde se enteró el comprador de la existencia de la propiedad.

**APROBACIÓN DEL ABOGADO**

Querida Edith: Estamos comprando nuestra primera casa, y nuestros padres dicen que no debemos firmar un contrato hasta que nuestro abogado lo haya aprobado. ¿Qué pasa si encontramos una casa por la que tenemos que pujar sin perder tiempo? Por ejemplo, ¿y si la vemos un domingo? ¿Qué nos aconseja? — J. y S. W.

La mayoría de las veces los abogados están de acuerdo con ofertas por escrito en contratos estándar. Para protegerse, ustedes pueden firmar una oferta de compra y escribir "sujeta a la aprobación de mi abogado" sobre su firma. De esa manera, pueden hacer una oferta por escrito y reservar el derecho de su abogado a oponerse a las disposiciones que no les protegen. En teoría, su abogado incluso podría desaprobado todo el contrato, pero eso rara vez sucede.

Por cierto, la mayoría de los abogados se niegan a dar consejos sobre precios porque piensan que eso está fuera de su campo de especialización.

Comuníquese con Edith Lank en inglés por [www.askedith.com](http://www.askedith.com), [edithlank@aol.com](mailto:edithlank@aol.com) o por correo a 240 Hemingway Drive, Rochester NY 14620.

DISEÑO

# La tarea de decorar una casa es un ejercicio de realización personal

POR JOSEPH PUBILLONES

Antes de seleccionar el tipo de sofá que desea, de qué color pintará sus pare-

des o dónde colgará esa preciosa obra de arte, tiene que tomar decisiones relacionadas con el hogar que son tan relevantes hoy como cuando existía el

hombre de las cavernas. El tipo de vivienda que uno escoge dice mucho sobre quién es el que la habita. En la ciudad de Nueva York, por ejemplo, para una persona soltera o para recién casados, un apartamento pequeño de una habitación dice que están bien de dinero y van progresando en la vida. La misma situación en los suburbios de Miami quizá no transmita el mismo mensaje. Un rancho suburbano enorme o una mansión indica que muchas personas viven ahí.

Independientemente de dónde estemos en la vida, o en el planeta, cada decisión sobre cómo vivimos se basa en la forma de percibir el mundo y cómo estos percibe. Sí, se trata de ese refrán de "no ser menos que los demás".

Pero más concretamente, las primeras decisiones a la hora de decorar una casa son las mismas que las de nuestros antecesores de la prehistoria: ¿Quién va a dormir dónde? ¿Hay suficiente espacio para reunirse? ¿Dónde colocaremos los espacios funcionales, como la cocina y los baños?

Antes, el decoro y la etiqueta definían el diseño de nuestras casas. Teníamos un porche delantero para sentarnos y disfrutar de la brisa, un salón para recibir a los invitados, un salón para las fiestas, un comedor formal con una despensa contigua, etc. Con los salones y los planos abiertos actuales, la mayoría de las reglas han desaparecido, lo que dificulta desplazarse por la casa de alguien sin invadir lo que pueden ser espacios

privados o semiprivados, todo por el afán de llevar una vida informal. Como resultado, los modales y las reglas de nuestra forma de vivir han quedado atrapados en este sentido de apertura, que es evidente en el comportamiento de la mayoría de los adolescentes en las viviendas de hoy.

Aún así, nuestra sociedad dicta ciertas tendencias de arquitectura y diseño de interiores que señalan lo que es público frente a lo que es privado. Una puerta de entrada grande y ornamental es claramente el punto de entrada principal de la casa. Del mismo modo, un sofá tapizado en una tela de rayas brillante está obviamente destinado a ocasiones especiales. Estas decoraciones son símbolos de uno mismo y de cómo uno quiere que lo

perciban. La psicología del diseño de interiores es interesante porque revela cosas acerca de uno, cosas de las que uno quizá no es consciente.

Los dichos que se oyen a menudo como "él es el rey de su casa" o "ella es la reina de su casa" son bastante ciertos. La casa es el dominio, el territorio de su ocupante, que controla todo lo que hay en ella y dónde está todo. Su casa es su posesión más importante. Decorarla es el ejercicio supremo de desarrollo y realización personales. Es tanto autobiográfico, si la decora usted mismo, como biográfico, si le ayuda un diseñador de interiores. Todos los elementos que usted desee exhibir (cuadros, fotos familiares, reliquias y adornos) ayudan a contar su historia a quienes visitan su hogar.

Joseph Pubillones es el propietario de Joseph Pubillones Interiors, una firma de diseño galardonada radicada en Palm Beach. Su sitio web es [www.josephpubillones.com](http://www.josephpubillones.com).



José María "Chepe" Serrano, CCIM  
2019 Chairman of the Board  
MIAMI Association of REALTORS®

## Opciones de recreación de Miami mejoran el mercado inmobiliario

La Arena American Airlines de Miami ocupa el sitio 18º en popularidad mundial por venta anual de boletos, según un nuevo estudio de Pollstar. La clasificación destaca las crecientes opciones de recreación del sur de Florida y demuestra porque los bienes raíces de Miami son una sólida inversión.

South Beach, la capital internacional de la vida nocturna, ha ganado fama mundial, pero ahora las demás opciones de recreación de Miami también son aclamadas.

Además de South Beach y la Arena American Airlines, Miami cuenta con el óptimo Centro Adrienne Arsht para las Artes Escénicas, el internacionalmente aclamado Museo de Arte Pérez, y el magnífico nuevo Museo de Ciencias Patricia y Phillip Frost - con un costo de \$300 millones - se ubica frente al Museo de Arte Pérez.

**Deporte profesional en instalaciones de primera**

Los Miami Heat (baloncesto), los Miami Marlins (béisbol) y los Miami Dolphins (fútbol americano) han ganado campeonatos. El Heat tiene un contrato a largo plazo en su arena del centro urbano; los Marlins cuentan con un estadio ultramoderno con techo retractable, y el estadio de los Dolphins ha sido sede de cinco Super Bowls.

El estadio de los Miami Dolphins será la sede del Super Bowl por sexta vez en 2020 (Super Bowl LIV) en el Estadio Hard Rock. Además, se espera que Miami cuente con un equipo de fútbol de Major League Soccer en 2020.

**Centro urbano de Miami**

El centro urbano de Miami que antaño fuera un tranquilo distrito empresarial con empleos de 9 a 5, se ha transformado en una de las áreas más pujantes del país.

Una creciente población de jóvenes profesionales residen, trabajan y se divierten en el centro urbano, que hoy cuenta con la mayor concentración de instituciones culturales del sudeste y casi 400 restaurantes y bares.

El sur de Florida ya no es una región turística conocida solo por sus playas, hoy es un importante centro global con instalaciones y entretenimiento de primera clase.

José María "Chepe" Serrano, CCIM  
New Miami Realty Corp.  
(305) 635-5000  
[jserrano@newmiamirealty.com](mailto:jserrano@newmiamirealty.com)

[SouthFloridaOpenHouseSearch.com](http://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](http://SouthFloridaOpenHouseSearch.com)

DISEÑO

# El concepto del loft urbano resulta cada vez más atractivo y relevante

POR JOSEPH PUBILLONES

Los artistas siempre han buscado lugares inusuales e inesperados para vivir, dando prioridad a sitios con alquileres baratos donde podrían vender o hacer intercambios por sus obras de arte. Hasta los años 50 y 60, muchas obras de arte tenían un tamaño limitado debido a los espacios donde se pintaban. Andy Warhol y su "fábrica de arte" en Nueva York pueden haber engendrado la idea del loft. Esta idea transformadora trajo obras de arte de formato más grande, e incluso sirvió como un nuevo lugar para exposiciones de arte en lugar de galerías.

Los lofts y Nueva York van de la mano. Es difícil imaginar cualquier otro escenario. El loft implica una cierta cultura urbana que se opone a las normas. Originalmente, los lofts se creaban en fábricas y almacenes abandonados. Grandes ventanas, techos altos, suelos de cemento, rejillas de aire acondicionado a la

vista, grandes ascensores de carga y accesorios de iluminación industrial son solo algunos de los elementos arquitectónicos típicos que se han convertido en un detalles emblemáticos de los lofts.

A día de hoy, la mayoría de las grandes ciudades cuentan con espacios tipo loft, generalmente en los vecindarios más creativos y alternativos. Estos espacios son propuestos por urbanizadores y ciudades por igual como una forma de revitalizar o gentrificar áreas desoladas o abandonadas, a veces incluso en áreas del centro. Es una excelente manera de reutilizar y rehabilitar edificios sin demolerlos.

En los últimos años, ciudades desde Miami hasta Memphis han comenzado a ver torres de condominios que juegan con la tectónica de los lofts. En general, estos condominios cuentan con algún tipo de plano abierto con pocas o ninguna pared divisoria, techos más altos y rejillas de aire acondicionado expuestas para dar la

sensación de estar en un loft. Como son abiertos en el interior, los lofts no son realmente adecuados para familias ni para compañeros de piso. Estas unidades funcionan mejor para personas solteras y recién casados, e incluso para matrimonios cuyos hijos se han independizado.

A pesar de que los lofts originales de artistas fueron montados de manera económica con muebles regalados o encontrados en la calle, la decoración del loft actual puede ser bastante cara. Los diseñadores de muebles han estado creando líneas para este tipo de vivienda, que pueden comprender sofás tapizados más grandes, cabeceros altos y mesas de comedor de gran tamaño apropiadas para las dimensiones de un loft.

La flexibilidad es uno de los mayores beneficios. Debido al plano abierto, no hay estancias formales ni jerarquías de habitaciones. En realidad la habitación puede ser parte del salón. La belleza de decorar un loft es que prácticamente

no hay reglas. Se puede utilizar cualquier estilo: clasicismo sueco, campesino francés, Art Deco Streamline, contemporáneo, etc. El mobiliario acentuará el estilo, mientras que el loft de por sí siempre destacará sus raíces modernas y bohemias. La visión artística del ocupante es el único límite de la creatividad en un loft.

Vivir en un loft, una vez considerado un estilo de vida poco convencional, se ha convertido en parte de la corriente. A medida que más y más profesiones y oficinas se vuelven más móviles, los lofts están más valorados. Ya no solo los artistas, sino todos, desde consultores de tecnología y fotógrafos hasta arquitectos y negocios por internet, encuentran que los lofts para vivir y trabajar son más atractivos y relevantes que nunca.

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](http://www.josephpubillones.com).