En marcha la construcción de Biltmore Parc en Coral Gables

La construcción ha comenzado en una de las residencias de condominios más esperadas de Coral Gables. El alcalde Jim Cason, junto con Alirio Torrealba y José Luis Bueno, de MG Developers Miami, y United Developers Miami, participaron recientemente en la ceremonia de corte de la cinta y colocación de la primera piedra. La arquitectura, diseñada por la firma Bellin and Pratt Architects, refleja la elegancia de la comunidad histórica y apacible, a la vez que presenta una sensibilidad contemporánea y elegante. Biltmore Parc ofrece una oportunidad única de residir en el corazón de la exclusiva sección de Biltmore de Coral Gables, a poca distancia de Miracle Mile y el Hotel Biltmore. Muy cerca se encuentra el centro comercial Village of Merrick Park, con sus boutiques de categoría internacional, Neiman Marcus y Nordstrom, así como el Riviera Country Club.

Coldwell Banker Residential Real Estate

Biltmore Parc, un proyecto de condominio de 32 unidades, está siendo diseñado y construido por un equipo con experiencia en el ámbito de propiedades residenciales de lujo en comunidades de primer nivel en los Estados Unidos y en el extranjero. Los urbanizadores escogieron a la firma Avanzato Design, reconocida mundialmente por sus diseños de interiores lujosos y vanguardistas. Los arquitectos se especializan en el estilo mediterráneo de Coral Gables, por lo que se asegurarán de que Biltmore Parc encaje en el contexto histórico urbano y el carácter de la ciudad, a la vez que establece un sentido de modernidad.

La construcción de Biltmore Parc ya ha comenzado.

El complejo tiene unidades de dos y tres dormitorios, de aproximadamente 1.649 a 2.422 pies cuadrados.

El complejo tiene residencias de dos y tres dormitorios, de aproximadamente 1.649 a 2.422 pies cuadrados, todos con amplias terrazas privadas, puertas de cristal plegables NanaWall a prueba de impacto, ascensor con acceso privado a cada residencia, un lujoso vestíbulo y servicios de portería 24 horas los siete días de la semana. Las unidades tienen un precio de aproximadamente $1.250.000 a $1.806.500.

Para obtener más información, póngase en contacto con Helen Jeanne Nicastri o Gloria Arango, de Coldwell Banker Real Estate, por el 305-341-8500 (oficina de ventas de Biltmore Parc) o por email a jeanne@floridaluxuryhomes.com.

Los urbanizadores escogieron a la firma Avanzato Design, reconocida mundialmente por sus diseños de interiores lujosos y vanguardistas.

Morano Mare: un sueño en el Caribe

La Sierra Nevada de Santa Marta, la montaña glaciar más cercana al mar en el planeta; el Parque Nacional Tayrona, una de las reservas naturales más visitada del mundo; y una inigualable vista al mar Caribe definen el entorno natural del proyecto Morano Mare: 26 apartamentos en un edificio con un diseño de lujo junto a un paisaje paradisíaco.

Es difícil satisfacer todas las necesidades, particularmente cuando se trata de lujo y confort. Sin embargo, los pasados 25 y 26 de septiembre, en el Viva Miami Hispanic Heritage Expo, Morano Mare, un proyecto que llena todas las expectativas, captó la atención de los más de cinco mil invitados.

En Santa Marta, ciudad turística al norte de Colombia bañada por el mar Caribe, uno de los lugares más paradisíacos y de mayor desarrollo y crecimiento económico de Colombia, reside Morano Mare, en uno de los entornos naturales más privilegiados de Latinoamérica.

Claudia Sánchez, gerente general de Morano Immobiliare, señala que la dedicación en los pequeños detalles, el compromiso de la empresa con alcanzar los más altos estándares de calidad, tanto en diseño como en materiales, es de admirar: "Fuimos tan cuidadosos que incluso Paolo Pininfarina, diseñador de la casa Ferrari, es el creador de la cocina italiana con que estarán equipados los apartamentos, y, los pisos son diseñados por Revigres, empresa que provee piezas cerámicas para la Sagrada Familia. Nos dedicamos a construir un ícono inigualable donde la tranquilidad y el lujo serán los protagonistas".

Morano Mare será el primer edificio multifamiliar que se va a entregar en Colombia con suelos Revigres de Portugal y cocinas Snaidero diseñadas por Pininfarina.

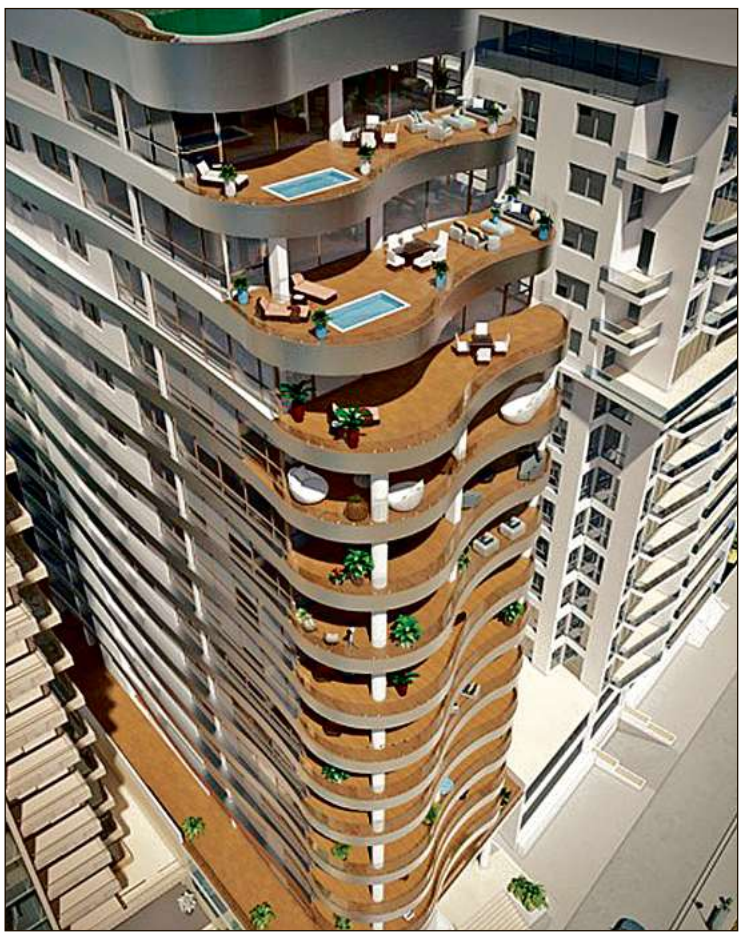
La gerente explica que un punto en común entre los asistentes a este evento es que vieron el precio del dólar como algo a favor para invertir fuera de Estados Unidos. Sobre todo en una ciudad con tanto desarrollo como Santa Marta y sus alrededores.

Los apartamentos son aptos para compartir con seres queridos en las distintas zonas: piscina climatizada con terraza antideslizante, baño turco con ducha, zona de barbacoa y teppanyaki, gimnasio, salón infantil de juegos (muro de escalar, piscina de bolas, pared Paint Every Where) y un salón social dotado de cocina industrial.

En Morano Mare hay 26 apartamentos —dos por planta— con 3.379 pies cuadrados y 3.465 pies cuadrados de espacio construido, y dos Morano House de 5.973 pies cuadrados y 6.565 pies cuadrados con piscina privada y tres plazas de garaje por apartamento.

Morano Mare se caracteriza porque sus espacios están muy bien integrados. El punto fuerte de este ícono es su concepto innovador, conjugado con diseños atemporales que hacen de este edificio algo único, nunca antes construido en Colombia. Inspirado en la inmensidad del mar, el movimiento de las olas y los paisajes de la Sierra Nevada, Morano Mare es a su vez el punto idóneo para dejarse atrapar por la hermosa vista de la bahía más preciosa de América, afirma Sánchez.

Para más información, acceda a wwwmorannogruppo.com.


En Morano Mare hay 26 apartamentos —dos por planta— con 3.379 pies cuadrados y 3.465 pies cuadrados de espacio construido, y dos Morano House de 5.973 pies cuadrados y 6.565 pies cuadrados con piscina privada y tres plazas de garaje por apartamento.

Antes de comprar investigue bien para no cometer errores

Por JANA SOELDNER DANGER
Especial para Hogar

Comprar una casa es una decisión importante y probablemente la inversión más grande que muchas personas hacen en sus vidas. El proceso de comprar y hacer un compromiso está obligado a ser estresante, pero hacer ciertas investigaciones preliminares puede hacerlo más fácil. "El comprador inteligente es la persona más educada en el mercado", dijo Christopher Zoller, presidente de la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Miami.

Antes de que un posible comprador vaya de compras, debe establecer un presupuesto. "Hable con un especialista en préstamos o un corredor de hipotecas para averiguar lo que puede pagar", dijo Zoller. "¿Será una casa para vivir a largo o corto plazo? La mayoría de los estadounidenses se mudan cada siete años".

DECIDA QUÉ ES IMPORTANTE

"Decida qué es importante para usted acerca de dónde quiere vivir", dijo Gary Smith, de ReMax Executive Realty en Hollywood. "¿Son las escuelas, iglesias o sinagogas, o estar cerca de su trabajo?"

Para los padres, las escuelas pueden ser un factor importante. "Descubra cúales son las calificaciones de las escuelas", dijo Iván Ramírez, de Crescendo Real Estate en Bay Harbor Islands. "¿Son buenos los hospitales cercanos? ¿Qué restaurantes y tiendas quedan cerca?"

Puede ser una buena idea trabajar con un agente de bienes raíces con experiencia. Tenga en cuenta, sin embargo, que su trabajo es vender propiedades, no necesariamente complacer al comprador. "Seleccione uno que parezca estar interesado en ayudarle y que a usted le guste personalmente", dijo Bárbara Marks, de Monarch Properties en Hollywood.

RIESGOS DE PRECONSTRUCCIÓN

Si el comprador tiene intenciones de comprar un condominio en la etapa previa a la construcción, es importante investigar acerca del urbanizador, dijo Michael Sadov, de One World Properties en Miami y Fort Lauderdale. "¿Cuál es la reputación del urbanizador, y qué proyectos ha construido en el pasado?"

Cuando un condominio se encuentra en la etapa de preconstrucción, el urbanizador puede que tenga que vender un determinado porcentaje de unidades en el edificio antes de que tenga los fondos para seguir adelante. "Un urbanizador puede decir que el edificio está proyectado para construirse en dos o tres años, pero podría tardarse aún más por una serie de razones, como el clima, la economía y la desaceleración de las ventas", dijo Sadov.

Antes de comprar, contrate a un inspector profesional para que revise la casa. Si es un condominio, pregunte sobre las regulaciones del edificio. (Fotos cortesía de Christopher Zoller)

Puede que a un comprador le digan que habrá nuevas escuelas, tiendas y restaurantes, y otros servicios en la zona, dijo Ramírez. "Pero muchas veces, esas cosas se han proyectado, pero no aprobado. Consulte con la ciudad para ver si han sido aprobados y si están avanzando".

ASOCIACIONES, REGLAS Y REGULACIONES

Si el comprador busca condominios de uso, hay una serie de cosas que aprender antes de comprometerse. "¿En qué condiciones se encuentra la asociación?", dijo Sadov. "Asegúrese de que no hay una gran cantidad de morosidad, o que existe la posibilidad de comprar en un edificio que no es muy estable. Podría haber una derrama especial.

¿Qué tiempo tiene el edificio? "Cada 40 años un edificio tiene que ser recertificado, y si no pasa la inspección, las reparaciones pueden significar cuotas especiales", dijo Sadov. "Asegúrese de que la asociación no está involucrada en ningún litigio. Los honorarios se le pasarán a los propietarios".

¿Cuáles son las reglas y regulaciones de la propiedad? "¿Puede usted alquilar su propiedad?", dijo Ramírez. "¿Se pueden tener mascotas? ¿La asociación mantiene un fondo de reserva? Si no, podría tener que pagar cuotas más tarde."

¿Cómo es la zona en los alrededores?

• PASA A LA PÁGINA 2

Haga averiguaciones antes de comprar su próxima casa

• VIENE DE LA PÁGINA 1

"¿Podría construirse algo en un futuro que le obstruyera la vista?", dijo Ramírez. "Si hay propiedades vacantes o una propiedad de alquiler, algo así sería posible y podría suceder".

¿Quién administra el edificio? "La compañía de administración y el administrador definen al edificio", dijo Sadov. "Puede tener una compañía administradora buena y un administrador fatal. Puede hacerse difícil si [el administrador] no responde a sus preguntas o si no es amistoso. Hable con los inquilinos. El mejor lugar es en el ascensor".

CONSIDERE EL VECINDARIO

Ya sea que el comprador esté considerando la posibilidad de un apartamento o una residencia unifamiliar, es importante averiguar tanto como sea posible acerca del vecindario. "La mayoría de los agentes de bienes raíces conocen la zona y pueden responder a muchas de sus preguntas", dijo Marks.

"¿Hay una gran cantidad de ejecuciones hipotecarias o ventas cortas (short sales)?", dijo Zoller. "¿Hay gente comprando casas allí para arreglarlas y luego revenderlas? ¿Hay una buena mezcla de gente que vive allí?"

"Conduzca por el vecindario a diferentes horas del día, durante la semana y los fines de semana para observar la actividad y la gente que vive allí", dijo Marks.

"Visite el vecindario por la noche", dijo Ramírez. "¿Cómo es la iluminación y cómo cambia la vista del día a la noche?"

¿En qué condiciones están las viviendas en el vecindario? "Hay otras personas en el vecindario que mantienen sus propiedades o las dejan decaer?", dijo Smith. "¿Las calles son muy transitadas? ¿Está el vecindario compuesto por otras casas o existen moteles, edificios comerciales o de alquiler?"

HABLANDO DE PRECIO

Cuando sea el momento de hablar de precios, averigüe cuál es la motivación del vendedor. "¿Busca algo más pequeño o más grande?", dijo Zoller. ¿Pasa por dificultades económicas o por un divorcio? Pregunte al agente de bienes raíces si los precios en el vecindario suben o bajan. Averigüe todo lo que pueda y eso le ayudará a negociar".

Exija una divulgación del vendedor. "¿Se ha inundado alguna vez la casa o ha sufrido daños importantes?", dijo Smith. "¿Se han construido habitaciones sin permiso?"

La divulgación no tiene que revelar todo. "Tienen que decir cuánto tiempo tiene el techo y cuándo fue sustituido, pero no van a prometer que no habrá filtraciones de agua o que una tubería no se va a romper", dijo Zoller.

INSPECCIÓN

Una vez el comprador haga una oferta, es importante contar con un profesional autorizado para hacer una inspección. "Recorra la casa con el inspector", dijo Smith. "Pregunte acerca de las condiciones del techo. ¿Hay termitas? ¿Cuántos años tiene el sistema de aire acondicionado? ¿La piscina tiene escapes de agua o necesita mantenimiento? Estas son cosas que cuestan mucho dinero".

Algunos problemas son invisibles. "Puede traer a un experto para tomar muestras de aire y determinar si hay moho en la casa", dijo Zoller. "Averigüe todo lo que pueda".

Si el edificio de condominios está en preconstrucción, averigüe la reputación de la constructora. (Cortesía de Christopher Zoller)

Recorra el barrio a distintas horas del día antes de comprar. (Cortesía de Christopher Zoller)

SEGUROS

Una inspección de cuatro puntos es obligatoria para obtener un seguro contra riesgos (hazard insurance), dijo Marks. "Si la casa tiene más de 50 años, con frecuencia la compañía de seguros exige que la caja de interruptores de circuito sea reemplazada o actualizada. Existen tres marcas de cajas de interruptores de circuito que muchas de las compañías de seguros no aceptan porque dicen que tienen más probabilidades de causar incendios eléctricos, y con frecuencia estas tienen que ser remplazadas".

Para obtener un seguro contra inundaciones, si la casa está en un área designada de inundación, es necesario obtener un certificado de elevación de un topógrafo o un agrimensor que muestre la altura del suelo. "Esto determinará el costo de la prima de seguro", dijo Marks. "En cuanto a la póliza de seguro contra vientos, necesitará una forma de mitigación del viento completada por un inspector con licencia o un contratista".

VALE LA PENA EL ESFUERZO

Comprar una casa puede ser un proceso complicado. Por suerte, no es algo que la mayoría de la gente hace muy a menudo. Después de todo, puede valer la pena, dijo Smith. "Si va a vivir en ella, puede ser la mejor inversión que pueda hacer."

En aumento la demanda de viviendas en las que se aceptan mascotas

POR JIM WOODARD
Creators Syndicate

Vivienda

Los constructores y diseñadores son cada vez más conscientes de la importancia de las mascotas en el diseño de nuevas casas. Para algunos compradores, la selección de una vivienda con adaptaciones especiales para su mascota es una prioridad muy alta.

"Con el auge del diseño de viviendas con servicios que incluyen desde puertas 'inteligentes' para mascotas y áreas elaboradas para lavado y aseo hasta la creación de espacios de estar separadas para los animales domésticos, está claro que las mascotas son un factor importante al ayudar a los clientes a comprar o remodelar una casa", reportó Realtor Magazine, una publicación de la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios.

El informe señaló que Standard Pacific Homes fue uno de los primeros constructores en hacer la comodidad de las mascotas una prioridad. El año pasado construyeron modelos de hogares que ofrecieron una suite para mascota como una comodidad opcional.

"Estas suites incluyen 170 pies cuadrados de vivienda para una mascota, estaciones para agua y baño, alimentadores automáticos, cómodas camas, armarios para juguetes y alimentos para mascotas, y acceso a un área de ejercicio para cachorros".

"Desde entonces, más compradores están buscando casas que tienen presente las necesidades de sus mascotas, y con 79.8 millones de hogares con propietarios de mascotas en todo el país, la demanda de viviendas que aceptan mascotas podría crecer significativamente".

"Lo último que un dueño de mascota quiere es tropezar con platos de comida, tener una perrera en el medio de la sala, lidiar con el olor de la caja de arena o levantarse en medio de la noche para sacar al perro afuera. Estas son algunas cosas a tener en cuenta en la construcción o remodelación de una casa para que sea más cómoda para vivir con mascotas", señaló el informe.

¿Cuánto tiempo han estado las tasas hipotecarias a históricos niveles bajos?

Las tasas de interés se han mantenido en niveles bajos durante un período de tiempo sorprendentemente largo. De hecho, las tasas han permanecido por debajo del cuatro por ciento durante las últimas 12 semanas.

Freddie Mac publicó recientemente la Encuesta del mercado hipotecario primario (Primary Mortgage Market Survey). La encuesta mostró que el promedio de las tasas hipotecarias fijas estaban subiendo. Sin embargo, los comentarios de Fred (Freddie Mac) sugiriendo que las tasas de interés a corto plazo no subirían por lo pronto, a la misma vez que la demanda del consumidor estuvo más débil de lo que se esperaba, provocó que el Tesoro las mantuviera bajas.

¿Tiene algunas historias de casas misteriosas?

En el espíritu de Halloween, la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios pidió a sus miembros que enviaran algunas historias de misterio que hubieran ocurrido en su trabajo. Aquí traemos un ejemplo:

"Siempre tengo la costumbre de llamar a la puerta o tocar el timbre, incluso si la casa está vacía. Mis clientes y yo estábamos en el porche cuando toqué el timbre de una casa vacía, y todos claramente escuchamos "¿Quién es?" en la voz ronca de una anciana.

"Nos miramos todos. Les pregunté si habían oído lo mismo que yo, y ellos asintieron con sus cabezas. Entramos a la casa y buscamos por toda la casa (y en todos los armarios), pero no encontramos a nadie. De más está decir que no hicimos oferta alguna".

¿Qué es eso de "home staging" o escenificación?

La escenificación es el proceso de preparación de una casa para la venta en el mercado de bienes raíces. El objetivo de la escenificación es hacer una casa atractiva para el mayor número de compradores potenciales, de ese modo la propiedad se vende más rápido y por más dinero.

Las técnicas de escenificación se centran en mejorar el atractivo de una propiedad mediante su transformación en un producto acogedor y atractivo que cualquiera podría desear. Esto implica sobre todo mover o intercambiar los muebles y objetos de decoración. El dueño de la casa puede hacer los cambios, pero a menudo se contrata a un "escenógrafo de casas" independiente para realizar el servicio.

Envíe sus preguntas en inglés a storyjim@aol.com.

Christopher Zoller, CRS
Presidente Residencial 2015
MIAMI Association of REALTORS®

Suben venta y precios de residencias unifamiliares en Miami en septiembre

Miami registró un aumento en la venta y en los precios de las residencias unifamiliares en septiembre, mientras que los condominios de uso duraron menos días en el mercado y mostraron una media de precios de venta más alta, según MIAMI Association of REALTORS® (MIAMI), con 40.000 miembros, y el Servicio de Listado Múltiple (MLS) local.

Las transacciones de compraventa de residencias unifamiliares en el Condado de Miami-Dade subieron un 2,9 por ciento en septiembre respecto al año pasado, de 1.166 a 1.200. Los condominios de uso — que compiten con un significativo aumento en la oferta de propiedades de nueva construcción al este de la Interestatal-95 — mostraron un descenso de un 8,3 por ciento en las ventas en septiembre, de 1.425 a 1.307.

La media del precio de venta de las residencias unifamiliares subió un 14,0 por ciento, a $285.000 en septiembre, 2015, de $250.000 en septiembre, 2014. Los precios de las residencias unifamiliares siguen en los niveles del año 2004, a pesar de cuatro años de continuos aumentos año tras año.

La media de precios de venta de los condominios aumentó un 2,8 por ciento en septiembre, 2015, a $200.500, de $195.000 un año atrás. Además, los precios de los condominios de uso en la ciudad de Miami han aumentado en 51 de los últimos 52 meses.

A pesar del aumento en la media de precios, la vivienda en Miami aún es casi una ganga en el mercado global. Un condominio de 120 metros cuadrados en Miami-Fort Lauderdale-Miami Beach cuesta un promedio de $149.900, según el Reporte de Compras de Viviendas de Clientes Internacionales de la Asociación Nacional de Realtors 2015. El precio por el mismo condominio es de $960.840 en Londres, $776.280 en Hong Kong y $1.6 millones en Nueva York - al menos 5 veces más, según NAR.

Las propiedades de Miami se siguen vendiendo cerca del precio de lista original, lo que refleja una fuerte demanda por parte de los consumidores. El porcentaje promedio del precio de lista original recibido fue de un 95,9 por ciento, un aumento de un 0,3 por ciento en comparación con un año atrás. La media de días en el mercado de las residencias unifamiliares en Miami bajó un 19,6 por ciento a 37 días en septiembre, 2015, de 46 días en septiembre, 2014.

La media de días en el mercado para condominios vendidos en septiembre, 2015 fue de 58 días, una baja de un 1,7 por ciento, de 59 días en septiembre, 2014. El porcentaje promedio del precio de lista original recibido fue de 93,7 por ciento, una baja de un 0,2 por ciento respecto a un año atrás.

Christopher Zoller, CRS
EWM Realty International
(305) 329-7779
zoller.c@ewm.com

South Florida School of Real Estate
de MIAMI Association of REALTORS®
Cursos pre y post-licencia en Miami-Dade y Broward
SFREschool.com

Bankrate.com Guía Hipotecario — Miami Herald
Obtenga tasa diariamente en http://mherald.interest.com

Institution	30 yr APR	30 yr Fixed	Product	Rate	Points	Fees	% Down	APR	Phone Number / Website	NMLS # / License #
Choice One Mortgage Corp			30 yr FHA	Call for Rates					305-521-9136	ML0700111
			5/1 ARM	Call for Rates					http://www.choiceonemortgagecorp.com	
			CALL US TODAY FOR A FREE GOOD FAITH ESTIMATE							
			FAMILY OWNED AND OPERATED SINCE 1946							
Prime Lenders, LLC	3.372%	Rate: 3.250	15 yr fixed	2.500	1.000	$775	5%	2.717	877-690-8841	MLD748
		Points: 1.000	30 yr FHA	3.250	0.000	$2625	3.5%	3.433	http://www.primelenders.com	
	30yr Fixed APR	Fees: $775	30 yr Jumbo Conforming	Call for Rates						
		% Down: 5%	FHA/VA,Jumbo, Reverse,203k, HARP Refi,Foreign Natl & More							
Advance Mortgage & Investment Company	3.740%	Rate: 3.625	15 yr fixed	2.875	0.000	$895	5%	2.970	877-847-8865	NMLS# 38958 LIC# 38958
		Points: 0.000	Open Saturday and Sunday until 8 PM. 95% financing with no MI.						https://bankrate.amic.co	
	30yr Fixed APR	Fees: $895	Ask about our free bi-weekly payment plan which can reduce your effective rate up to .50% and cut years off your term. A+ BBB.							
		% Down: 5%								

PRESTAMISTAS, PARA QUE SUS TASAS DE INTERESES APAREZCAN AQUÍ, LLAME BANKRATE.COM @ 800-645-3260

Leyenda: La tasa y el porcentaje de tasa anual (APR) son efectivas al 10/28/15. © 2015 Bankrate, Inc. http://www.interest.com. El porcentaje de tasa anual puede aumentar después de que consumación y puede variar. Los pagos no incluyen cantidades para impuestos y seguro. Los honorarios incluidos para cada anuncio encima de puede ser cargado para abrir el plan. (A) Banquero de Hipoteca, (B) Corredor Hipotecario, (C) Banco, (D) Los ahorros y presta, (E) Unión de crédito, (BA) indica Banquero de Hipoteca licenciada, NYS Departamento de Depositar, (BR) indica Corredor Hipotecario registrado, NYS Departamento de Depositar., (los préstamos arreglaron por terceros partidos). "Llame para tasas" significa que las tasas actuales no estuvieron disponible en tiempo de prensa. Todas tasas son citadas con una cuenta mínimo de FICO de 740. Préstamos convencionales son basados en cantidades de préstamo de $165,000. Préstamos Jumbo son basados en cantidades de préstamo de $435,000. Puntos citados incluyen descuento y/o originación. Días de asegurar: 30 – 60. Las tasas porcentual anuales (APRs) son basados en tasas indexó completamente para hipotecas de tasa ajustable (Ajsts). La tasa porcentual annual en su préstamo específico puede diferir de la muestra utilizada. Los honorarios reflejan el pariente de cargas a la tasa porcentual anual. Si su pago inicial es menos de 20% del valor de hogar, Usted será susceptible al seguro privado hipotecario, o a PMI. Las hipotecas de la FHA incluyen tanto los honorarios UFMIP y MIP y se basan en una hipoteca de $165,000 con un 5% de pago inicial. Hipotecas VA incluyen honorarios de financiación basadas en una hipoteca de $165,000 con 5% de pago inicial. Bankrate, Inc. no garantiza la certeza de la información que aparece encima de o la disponibilidad de tasas y honorarios en esta tabla. Todas tasas, los honorarios, y otra información son susceptibles cambiar sin nota. Bankrate, Inc. no posea ninguna institución financiera. Algún o todas las compañías que aparecen en esta tabla pagan un honorario por aparecer en esta tabla. Si usted busca una hipoteca por encima de $417.000, la legislación reciente puede permitir a prestamistas en ciertas ubicaciones a proporcionar las tasas que son diferentes de esos mostrado en la tabla arriba. Terminos de devolución de la muestra – ejemplo: 360 mensualidades de $5.29 por $1,000 pedido prestado, ejemplo 180 mensualidades de $7.56 por $1,000 pedido prestado. Recomendamos que usted contacte a su prestamista para determinar directamente qué tasas pueden estar disponibles a usted. **Para aparecer en esta tabla, llame 800-509-4636. Para informar cualquier inexactitude, llame 888-509-4636.** • ***http://mherald.interest.com***

SUPLEMENTO ESPECIAL
el Nuevo Herald
ELNUEVOHERALD.COM
Director de Publicaciones Especiales:
Roberto Hernández-Alende
Publicidad:
Fran Rosenthal
305-376-2652