

TESIS SIN PAGINACION

76

2ej.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ARQUITECTURA

TEMA TESIS

PROYECTO HABITACIONAL " VILLAS EL MORRO"
"MARINA IXTAPA" ZIHUATANEJO GRO.

JURADO

ARQ. HOMERO MARTINEZ DE HOYOS

ARQ. JORGE FABARA MUÑOZ

ARQ. CARLOS CANTU BOLLAND

JOSE ANTONIO ESPINOSA HURTADO

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1994



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE

1. FUERZAS PRINCIPALES QUE EJERCEN INFLUENCIA EN EL MERCADO

2. TAMAÑO DEL MERCADO

3. FACTORES DE DECISION

4. MEZCLA DE PRODUCTOS

5. PROGRAMA ARQUITECTONICO

6. DESCRIPCION DE PROYECTO.

7. MEMORIAS DESCRIPTIVAS

7.1 INSTALACION ELECTRICA.

7.2 MEMORIA DESCRIPTIVA DE ACABADOS

7.3 INSTALACION HIDRAULICA

7.4 INSTALACION SANITARIA

7.5 MEMORIA DESCRIPTIVA DE ESTRUCTURA

7.6 PRESUPUESTO

1. FUERZAS PRINCIPALES QUE INFLUENCIAN EL MERCADO.

EXISTEN VARIAS FUERZAS QUE EJERCEN UNA INFLUENCIA SOBRE EL MERCADO DE PROPIEDADES VACACIONALES. MUCHAS NO PUEDEN SER AFECTADAS POR UN DESARROLLADOR EN PARTICULAR, PERO ES NECESARIO ENTENDER COMO LE AFECTAN.

EN ORDEN DE IMPORTANCIA, SE IDENTIFICAN:

- SITUACION ECONOMICA
- VENTAS
- FINANCIAMIENTO ATRACTIVO
- PUBLICIDAD DEL DESTINO
- COMUNICACIONES AEREAS Y TERRESTRES
- AFLUENCIA DE VISITANTES
- EVENTOS ORGANIZADOS
- PLANEACION URBANA
- OFERTA DE PROPIEDADES ENFRETE DE LA PLAYA
- INFRAESTRUCTURA DE NAVEGACION
- ACTIVIDADES NOCTURNAS DE DIVERSION
- OFERTA DE INMUEBLES EN OTRAS PLAZAS.

SITUACION ECONOMICA

- CUANDO LA ECONOMIA ESTA EN AUGE, HAY REPATRIACION DE CAPITALES Y CONFIANZA PARA ADQUIRIR PROPIEDADES VACACIONALES.
- LAS RECESIONES Y DESASTRES NATURALES IMPORTANTES AFECTAN NEGATIVAMENTE LOS MERCADOS
- EL TLC. DARA MAYOR CONFIANZA A LOS EXTRANJEROS PARA QUE ESTOS INVIRTAN EN BIENES RAICES EN MEXICO.

* LA SITUACION ECONOMICA AFECTA EL NUMERO DE VACACIONES QUE TOMAN LOS CLIENTES DE HOTELES DE 5 ESTRELLAS Y GRAN TURISMO. LA ESTADIA PROMEDIO DE LOS GRUPOS QUE ACUDEN A GRAN TURISMO ES MAYOR, COMPARADA CON LOS VISITANTES QUE VAN A HOTELES DE 5 ESTRELLAS.

FUERZA DE VENTAS

* UNA FUERZA DE VENTAS ACTIVA Y PROFESIONAL QUE BUSCA CLIENTES Y LES PRESENTA LAS VENTAJAS DEL DESARROLLO PUEDE LIBRAR LAS VENTAS DE UN PAPEL PASIVO QUE ATIENDE A LOS CLIENTES QUE LLEGAN A LA PLAZA U OFICINA.

FINANCIAMIENTO ATRACTIVO

* UN FINANCIAMIENTO ATRACTIVO PUEDE CONVERTIR LA COMPRA DE UNA CASA VACACIONAL EN UNA INVERSION. ACTUALMENTE, LA MAYORIA DE LOS DESARROLLOS OFRECEN FINANCIAMIENTO POCO ATRACTIVO. UN EJEMPLO SON LOS ESTADOS UNIDOS DONDE UNA DISPOSICION RECIENTE ELIMINO LA DEDUCCION DE LOS INTERESES HIPOTECARIOS DE CASAS VACACIONALES Y AFECTO LA COMERCIALIZACION.

PUBLICIDAD DEL DESTINO

- * LA PUBLICIDAD DEL DESTINO ES IMPORTANTE PARA ATRAER VACIONISTAS; ALGUNOS DECIDIRAN REGRESAR A COMPRAR UNA CASA.
- * IXTAPA NO TIENE UNA IDENTIFICACION COMO DESTINO DE PLAYA ENTRE EXTRANJEROS. SU IMAGEN INTERNACIONAL NO ES CLARA AUNQUE SE ESTAN HACIENDO ESFUERZOS PARA UBICARLO COMO CENTRO TURISTICO DE EXCLUSIVIDAD Y LUJO
- * ACAPULCO PERMANECE COMO PRIMER DESTINO PARA EL TURISMO NACIONAL SU IMAGEN, AUNQUE ANTES DAÑADA, SE ESTA RECUPERANDO.

COMUNICACIONES AEREAS Y TERRESTRES

- * LA IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS VIAS DE COMUNICACION DEPENDEN DE SI SE CONCIBE LA CASA COMO VACACIONAL O DE FIN DE SEMANA.
- * COMPARADO CON OTROS DESTINOS DE PLAYA, A IXTAPA LE FALTA CAPACIDAD DE VUELOS DE FIN DE SEMANA PARA ATENDER EL MERCADO DEL D.F.
- * EN NUESTRA INVESTIGACION, DELTA FUE LA UNICA LINEA AEREA EN AFIRMAR QUE INCREMENTARA SUS VUELOS DE 3 POR SEMANA HASTA TENER UN VUELO DIARIO A PARTIR DE DIC. 91. LA OFERTA DE ASIENTOS SE INCREMENTARA DE 444 POR SEMANA A 1,036 DESDE DONDE

AEROMEXICO AGREGARA A LOS 14 ACTUALES PERO SOLO EN LA TEMPORADA ALTA. NO HAY PLANES PARA ESTABLECER ESTOS VUELOS EN FORMA PERMANENTE.

* LA INAUGURACION DE LA NUEVA CARRETERA A CAPULCO, CON UNA POSIBLE EXTENSION A IXTAPA, SEGUIRA DANDO UNA VENTAJA COMPETITIVA A CAPULCO CON UNA DIFERENCIA DE 2-3 HORAS. EN EL VIAJE POR CARRETERA DESDE MEXICO.

*ESTA CARRETERA, A LA VEZ QUE FACILITARA LA AFLUENCIA DE VISITANTES MAS ABAJO NUESTRO SEGMENTO DE MERCADO, HARA QUE LOS DUEÑOS DE PROPIEDADES VACACIONALES EN ACAPULCO LAS UTILICEN CON MAS FRECUENCIA.

AFLUENCIA DE VISITANTES

*NUESTRA INVESTIGACION CON CORREDORES INDICO QUE MIENTRAS MAS VISITANTES TENGA UNA PLAZA, MAS CLIENTES, EN PROPORCION CASI DIRECTA, TENDRA EL DESARROLLO.

EVENTOS ORGANIZADOS

* LOS EVENTOS SIRVEN PARA DARLE IMAGEN AL DESTINO, MAS QUE PARA ATRAER EN NUMERO SIGNIFICATIVO DE POSIBLES COMPRADORES (EN EL TORNEO DE PESCA Y EN LA REGATA ORGANIZADA EN EL CLUB DE YATES DE ACAPULCO PARTICIPAN A LO MAS 35-40 EMBARCACIONES Y QUE SALE DE PUERTO VALLARTA CON DESTINO FINAL EN EXTRANJERO LA MARINA DEL REY EN LOS ANGELES LOGRA REUNIR 33 EMBARCACIONES, PRINCIPALMENTE EXTRANJERAS).

* IXTAPA ACTUALMENTE CARECE DE TODO TIPO DE EVENTOS ORGANIZADOS TANTO QUE LOS DIRIGEN A LOS SEGMENTOS QUE INTERESAN COMO POSIBLES COMPRADORES, COMO OTROS. SU UBICACION SE PRESTA PARA EVENTOS NAUTICOS LOCALES Y REGIONALES.

PLANEACION URBANA

* IXTAPA, COMO DESTINO TURISTICO POSEE UNA VENTAJA IMPORTANTE COMPARADA CON ACAPULCO Y PUERTO VALLARTA , POR SU MEJOR PLANEACION Y ZONIFICACION. DUEÑOS DE LAS DEMAS PLAZAS EXPRESARON SU PREOCUPACION POR LA FALTA DE ZONIFICACION (PRODUCTOS INMOBILIARIOS UNIFORMES POR ZONAS) Y DE UNA VIALIDAD PLANEADA Y ADECUADA, ASI MISMO, LA UBICACION DEL CAMPO DE GOLF EN IXTAPA ES DEFICIENTE, YA QUE HAY TIEMPOS COMPARTIDOS, CASAS GRANDES Y PEQUEÑAS Y CONDOMINIOS. ZIHUATANEJO CARECE DE ZONIFICACION Y PLANEACION Y ESAS DEFICIENCIAS FUERON NOTORIAS PARA MUCHOS.

OFERTA DE PROPIEDADES VACACIONALES EN FRENTE DE PLAYA/MAR

* HAY INDICACIONES DE QUE EN IXTAPA SE PIERDE EL 25% DE LOS COMPRADORES POTENCIALES POR NO PODER OFRECER PROPIEDADES CON FRENTE DE PLAYA. PORTO IXTAPA OFRECERA LAS UNICAS PROPIEDADES CON FRENTE Y UNA VISTA DE MAR EN SU RANGO DE PRECIO SOLO A NACIONALES

INFRAESTRUCTURA DE NAVEGACION

* PROMOVER MEJORAMIENTO DE UNA BUENA INFRAESTRUCTURA DE NAVEGACION SEÑALAMIENTOS Y PUERTOS DE ABRIGO CON AGUA Y COMBUSTIBLE, JUNTO CON LAS GRANDES DISTANCIAS DE TRAVESIA, LIMITAN SEVERAMENTE LA AFLUENCIA DE VISITANTES EXTRANJEROS EN EMBARCACIONES PARTICULARES

ACTIVIDADES NOCTURNAS Y DE DIVERSION

* ACAPULCO VENDE MUCHO ESTA IMAGEN, PUERTO VALLARTA EN CAMBIO HA TENIDO UN GRAN CRECIMIENTO BASADO EN SU IMAGEN DE PUEBLO TRADICIONAL Y TRANQUILO. HUBO OPINIONES DE QUE IXTAPA ZIHUATANEJO TENDRIA VENTAJAS EN ESTE ULTIMO ASPECTO SOBRE PUERTO VALLARTA.

OFERTA DE INMUEBLES EN OTRAS PLAZAS

* LA MAYORIA DE LOS COMPRADORES SE ENAMORAN DE UNA PLAZA Y SOLO CONSIDERAN LOS PRODUCTOS INMOBILIARIOS DENTRO DE ESTA PLAZA . NO CONOCEN LOS DESARROLLOS O PRODUCTOS DE OTROS SITIOS

2. TAMAÑO DEL MERCADO- CASAS Y CONDOMINIOS

LAS 143 UNIDADES DE PORTOIXTAPA REPRESENTARAN UN INCREMENTO DEL 137% SOBRE LAS PROPIEDADES VACACIONALES QUE SE VENDIERON EN IXTAPA EN 1990.

* EL TAMAÑO DEL MERCADO FUE DE 104 UNIDADES EN IXTAPA EN 1990.

* EN IXTAPA UNA PROPIEDAD " BUENA " TARDA DE 6 A 12 MESES PROMEDIO EN VENDERSE.

* SIN EMBARGO, LOS CORREDORES OPINAN QUE UNA VELOCIDAD DE ABSORCION RAZONABLE PARA EFECTOS DE PRONOSTICO SERIA DE 1 A 3 AÑOS.

* SIDEK VENDIO CON SU FUERZA DE VENTAS UN PRODUCTO NUEVO PARA LA PLAZA EN 6 MESES.

* LA LOCALIZACION EN ALTO DE PORTOIXTAPA CON VISTA A LA PLAYA, MAR Y MARINA SERA UN ATRACTIVO QUE FAVORECERA SUS VENTAS.

TAMAÑO DE MERCADO- HOTELES

EL HOTEL PLANEADO DE 40-70 LLAVES PARA PORTOIXTAPA REPRESENTARA SOLO UN 9-14% DEL MERCADO ACTUAL DE CLASE ESPECIAL Y GRAN TURISMO A UN 60% DE OCUPACION Y ESTADIAS SIMILARES A LAS ACTUALES TODA LA AFLUENCIA DE IXTAPA REPRESENTARA SOLO UN 10-15% DE LAS DE ACAPULCO O PUERTO VALLARTA.

AFLUENCIA ANUAL DE TURISTA A IXTAPA

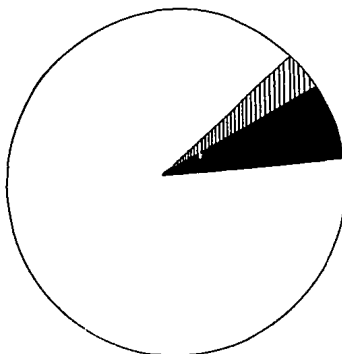
	1987	1990	1991 MAYO
VILLA DEL SOL	1,121	1,198	500
CAMINO REAL	39,180	25,789	12,109
TOTAL	40,301	26,487	12,609
HOTEL PORTO IXTAPA 60%			
% AFLUENCIA A VILLAS DEL SOL Y CAMINO REAL			

NO SE INCLUYE EL CLUB. MED. POR SER OTRO TIPO DE OPERACION.

* EN UN AÑO COMO 1987, EL PORCENTAJE DE CLIENTES QUE TENDRIA QUE DESVIAR EL PROYECTO SERIA DEL 9% DEL MERCADO DE VILLAS DEL SOL Y CAMINO REAL.

TAMAÑO MERCADO NAUTICO

HAY Poca cultura nautica en el pais. En 1990 estimabamos que habia un total de 10,700 embarcaciones de recreo, solo habia unos 430 dueños mexicanos de embarcaciones en toda el area de mercado que incluye: Valle de Mexico, Vallé de Bravo y Zihuatanejo-Ixtapa



ZIHUATANEJO VELEROS 10

ZIHUATANEJO MOTOR 50

V.BRAVO/ DF VELEROS 370

NOTA: 430 EMBARCACIONES DE PLACER

* ESTE MERCADO TAN BAJO HACE CONTRASTE CON UNAS 600 EMBARCACIONES DE RECREO EN ACAPULCO. (MUCHOS DUEÑOS VIVEN EN EL D.F.)

EL MERCADO POTENCIAL DE EMBARCACIONES EXTRANJERAS VISITANTES PARA TODA LA MARINA IXTAPA NO REBASA 100-150 QUE VENDRIAN POR 2-3 SEMANAS C/U EN TEMPORADA ALTA. EL PRECIO DE RENTA ES UN FACTOR DECISIVO PARA LA MAYORIA.

* HUBO 2,000 EMBARCACIONES AMERICANAS QUE VISITARON MEXICO EN 1988, ESTIMAMOS QUE ESE NUMERO CRECIO 8% PARA 1990.

* PROBABLEMENTE MENOS DE 800 LLEGARON A PUERTO VALLARTA, YA QUE LA MAYORIA SE QUEDAN EN LOS CABOS O VAN AL MAR DE CORTES.

* SU ESTADIA PROMEDIO SERIA DE 1-3 SEMANAS.

* COMO CONCLUSION, ES IMPORTANTE RESALTAR QUE TANTO EL DESARROLLO VACACIONAL COMO LA MARINA, ESTAN SOBREDIMENSIONADOS PARA EL MERCADO ACTUAL.

* CON ESFUERZO DE VENTAS Y PROMOCION SE PUEDE AMPLIAR EL TAMAÑO DE AMBOS MERCADOS, SOBRE TODO EL DEL DESARROLLO.

* LA MARINA DE PUERTO VALLARTA YA TIENE CASI CINCO AÑOS Y TODAVIA ACUSA UNA OCUPACION DE MENOS DE 40%. NO HAY QUE SUPONER QUE LA DE IXTAPA SE LLENARIA MAS RAPIDAMENTE. EL HOTEL AUNQUE REPRESENTA UN PORCENTAJE BAJO DEL MERCADO, TENDRA QUE COMPETIR CON LOS DOS MEJORES DE LA PLAZA PARA FORMAR SU NICHOS.

3. FACTORES DE DECISION

EXISTEN VARIOS FACTORES QUE INFLUENCIAN LA COMPRA DE UNA PROPIEDAD VACACIONAL. ESTOS FUERON SEPARADOS ENTRE PRINCIPALES Y SECUNDARIOS.

* FACTORES PRINCIPALES DE COMPRA

- VISTA AL MAR/PLAYA

- ACCESO A LA PLAYA

- EXCLUSIVIDAD Y PRIVACIA

- FINANCIAMIENTO

- AMIGOS EN EL CONJUNTO
- * FACTORES SECUNDARIOS DE COMPRA
 - PRECIO.
 - NUMERO DE RECAMARAS
 - DISEÑO

EL COMPRADOR TIPICO PRIMERO DECIDE LA PLAZA Y LA UBICACION DENTRO DE ESTA. LUEGO SE GUIA POR:

* VISTA AL MAR/PLAYA

ESTE FACTOR, QUE ES EL PRINCIPAL MOTIVO DE COMPRA DE UNA PROPIEDAD VACACIONAL EN PLAYA, DA AL COMPRADOR LA SENSACION DE QUE ESTA EN LA PLAYA. LAS PROPIEDADES CON VISTA A LA PLAYA ESTAN MEJOR COTIZADAS Y ESTO LE DA SEGURIDAD AL COMPRADOR DE QUE MANTENDRA SU VALOR.

* ACCESO A LA PLAYA

EL FACTOR OPERA DE MANERA SIMILAR EN AMBOS ASPECTOS: SENSACION DE ESTAR EN LA PLAYA Y SEGURIDAD DE INVERSION. MUCHOS COMPRADORES ESTAN DISPUESTOS A SACRIFICAR ACCESO POR VISTA A LA PLAYA, SOBRE TODO SI HAY ACCESO RAZONABLE A UNA PLAYA. LA MAYORIA DE ESTE SEGMENTO NO USA LA PLAYA.

* EXCLUSIVIDAD Y PRIVACIA

LA UBICACION DE LAS PROPIEDADES DEBE:

EVITAR QUE LA HABITACIONES SEAN VISTAS DESDE LA CALLE

EVITAR QUE LAS PROPIEDADES SE IMPIDAN LAS VISTAS UNA A OTRA.

MANTENER UNA DISTANCIA ENTRE ELLAS

EVITAR UNA SENSACION DE AGLOMERACION

CONTROLAR AL ACCESO

GARANTIZAR HOMOGENEIDAD Y COMPATIBILIDAD DE LAS PROPIEDADES Y DE LOS ESTILOS ARQUITECTONICOS

*** MANTENIMIENTO INCLUIDO**

ES UNO DE LOS MOTIVOS FUERTES PARA COMPRAR UNA PROPIEDAD DENTRO DE UN DESARROLLO, EN LUGAR DE UNA UNIDAD SEPARADA.

DAR LA GARANTIA AL COMPRADOR DE QUE EL VALOR DE LA PROPIEDAD SE VA A MANTENER, DADO SU TEMPORAL USO.

*** FINANCIAMIENTO**

LA EXISTENCIA DE UN FINANCIAMIENTO ATRACTIVO EN PLAZO E INTERESES AMPLIA EL NUMERO DE COMPRADORES Y AYUDA A CELERAR LAS VENTAS.

*** AMIGOS EN EL CONJUNTO**

EL TENER AMIGOS EN EL CONJUNTO AUMENTA LA AFLUENCIA DE POSIBLES COMPRADORES, AUMENTA EL MERCADO POTENCIAL Y DA LA SEGURIDAD AL COMPRADOR.

HAY UN GRUPO DE FACTORES SECUNDARIOS QUE SI BIEN NO SON DEFINITIVOS PARA UNA DECISION DE COMPRA, PUEDEN SER IMPORTANTES.

- **PRECIO**

EL FINANCIAMIENTO AYUDA A DISMINUIR LA IMPORTANCIA DEL PRECIO EN LA DECISION. PUEDE CONSIDERARSE LA COMPRA COMO UN AHORRO OBLIGADO SI LOS TERMINOS SON ATRACTIVOS.

- **NUMERO DE RECAMARAS**

LA MAYORIA DE LAS PROPIEDADES SON DE DOS A TRES RECAMARAS. LOS EXTRANJEROS REQUIEREN MENOR ESPACIO YA QUE NO TRAEN NIÑOS. ALGUNOS CORREDORES COMENTAN EL INICIO DE UNA TENDENCIA HACIA COMPRADORES MAS JOVENES, QUE REQUERIRAN TRES RECAMARAS Y LUGAR PARA UNA NIÑERA.

- **DISTRIBUCION**

LA RECAMARA PRINCIPAL, LA SALA (TERRAZA) Y LA ALBERCA, TODAS DEBEN TENER LA MEJOR UBICACION Y VISTA. LA PUERTA DE ACCESO DEBE OFRECER LA VISTA QUE LA PROPIEDAD TIENE. LA RECAMARA PRINCIPAL DEBE ESTAR AISLADA DE LAS OTRAS Y SER LA MAS GRANDE.

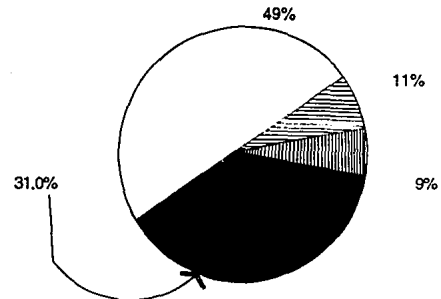
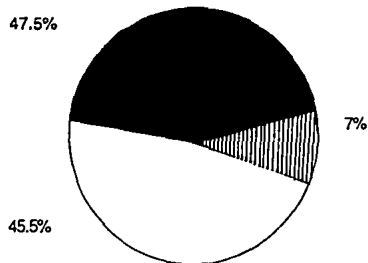
4. MEZCLA DE PRODUCTOS

* LA MEZCLA DE CLIENTES PROBABLEMENTE SERA PREDOMINANTEMENTE NACIONAL, SEGUN LO QUE OBSERVAMOS DE LA HISTORIA RECIENTE EN LAS PLAZAS DE PLAYA QUE VISITAMOS.

* AL HABLAR CON DESARROLLADORES Y CORREDORES CONOCEDORES RESPECTO A SUS NUEVOS PROYECTOS CASI EL 100% ESTABAN ORIENTADOS A NACIONALES, Y LA GRAN MAYORIA AL D.F.

* DE ACUERDO CON LO ANTERIOR, SUGERIMOS QUE LOS PRODUCTOS INMOBILIARIOS REFLEJEN UNA MEZCLA DEL 90% NACIONALES (80% DEL D.F.) Y 10% EXTRANJEROS.

UNA MEZCLA DE DISEÑOS PARA CONDOMINIOS QUE REFLEJE LA PROPORCION 90 VS. 10% NACIONALES- EXTRANJEROS DE ACUERDO CON LAS PROPIEDADES SIMILARES ACTUALMENTE EN EL MERCADO, SERIA ALGO ASI:



RECAMARAS

BAÑOS.

(SIN INCLUIR DE SERVICIO)

UN 10% DE LAS PROPIEDADES TIENE MEDIO BAÑO.

• LA MEZCLA DE DISEÑOS DE CONDOMINIOS EN EL MERCADO DE ACAPULCO E IXTAPA DONDE EL COMPRADOR NACIONAL PREDOMINA, FAVORECE 2 O 3 RECAMARAS Y UN NUMERO SIMILAR DE BAÑOS.

• ENTREVISTAS CON CORREDORES CONFIRMARON ESTA PREFERENCIA.

• EN PUERTO VALLARTA LA MEZCLA FAVORECIO 2 RECAMARAS CON 2 BAÑOS,PERO DEBIDO A SU ORIENTACION HACIA EL MERCADO EXTRANJERO.

• EL DISEÑO DE 1 RECAMARA CON 1-1.5 BAÑOS APARECE EN TODAS LAS PLAZAS Y NO SE DEBE DESCARTAR.

• PARA CASAS, EL DISEÑO MAS FRECUENTE FUE DE 3 RECAMARAS CON 3 BAÑOS.

5. PROGRAMA ARQUITECTONICO VILLAS EL MORRO

LAS VILLAS EL MORRO ESTAN LOCALIZADAS EN LA SECCION MAS PRIVILEGIADA DEL TERRENO DE TODO EL PROYECTO, EN VIRTUD DE LA VISTA QUE SE TIENE DESDE ESTE LUGAR, ASI COMO LA EXCLUSIVIDAD QUE LES DA ESTAR EN EL EXTREMO DEL LOTE 91, JUNTO AL DESFILADERO. ES POR ESTA RAZON QUE SE HAN ELEGIDO ESTAS VILLAS PARA SER , JUNTO CON LAS RESIDENCIAS Y EL CLUB, LAS PRIMERAS EN CONSTRUIRSE, A EFECTO DE LOGRAR UN IMPACTO COMERCIAL FUERTE AL INICIO DE LAS VENTAS DEL PROYECTO.

DADO QUE SE ESTA ASIGNANDO EL MEJOR TERRENO A LAS VILLAS MORRO, LAS UNIDADES QUE SE CONSTRUYAN EN EL DEBERAN DE SER LOS PRODUCTOS DE MAYOR LUJO Y POR LO TANTO MAS CAROS DEL PROYECTO. EL PRECIO DE LOS PRODUCTOS INMOBILIARIOS SE FIJARA CON BASE EN 2 FACTORES:

- A) SUPERFICIE CONSTRUIDA
- B) VISTA

EL ESTUDIO DE MERCADO REALIZADO MOSTRO QUE LOS PRINCIPALES FACTORES QUE EL CLIENTE POTENCIAL TOMA EN CONSIDERACION PARA COMPRAR UNA SEGUNDA PROPIEDAD Y POR LOS QUE ESTA DISPUESTO A PAGAR, SON LOS SIGUIENTES:

- A) VISTA
- B) PRIVACIA/ EXCLUSIVIDAD
- C) SEGURIDAD

D) MAYOR VALOR DE RENTA EN EL MERCADO SECUNDARIO

OTRO ELEMENTO DESTACADO DEL ESTUDIO DE MERCADO ES QUE EL COMPRADOR TIENE UNA MARCADA PREFERENCIA POR UNIDADES TIPO CASA DE CAMPO, RESPECTO DE CONDOMINIOS TIPO FLAT(DEPARTAMENTOS) FUNDAMENTALMENTE POR LA PRIVACIA QUE PERMITE TENER, ASI COMO LA EXCLUSIVIDAD QUE OTORGAN.

EL PLAN MAESTRO DEL PROYECTO CONTEMPLA LA CONSTRUCCION DE 30 UNIDADES EN EL CONJUNTO VILLAS DEL MORRO, CON LAS SIGUIENTES CARACTERISTICAS:

UNIDADES DE DOS RECAMARAS.

- 12 UNIDADES

- SUPERFICIE NO MAYOR A 140 M2

- 2.5 BAÑOS

- LA RECAMARA PRINCIPAL DEBERA DE SER MAS AMPLIA QUE LA RECAMARA SECUNDARIA, DOTADA DE LA MEJOR VISTA, CON BAÑO AMPLIO Y VESTIDOR Y AMPLIOS CLOSETS, UNO DE LOS CUALES SERA DE USO EXCLUSIVO DE LOS PROPIETARIOS Y EL RESTO PARA USO COMUN PARA PROPIETARIOS Y HUESPEDES, EN CASO DE RENTA DE LA UNIDAD. ASIMISMO, ESTA DEBERA TENER UNA PEQUEÑA TERRAZA CON JACUZZI, BUSCANDO QUE LA TERRAZA TENGA LA MAYOR PRIVACIA POSIBLE.

- EN ESTAS UNIDADES SE DEBE BUSCAR LA POSIBILIDAD DE TENER UN AREA QUE PUEDA CONVERTIRSE, DE SER NECESARIO, EN UNA TERCERA RECAMARA/ALCOBA Y MIENTRAS NO SE USE COMO TAL PUEDA SER AREA DE ESTAR O DE DISTRIBUCION.

- COCINA PEQUEÑA, TOTALMENTE EQUIPADA, CON UNA BARRA POR MEDIO DE LA CUAL SE COMUNIQUE CON EL COMEDOR.

- COMEDOR PARA 6 /PERSONAS

- CUARTO DE SERVICIO LAVADO/SECADO, PREFERENTEMENTE COMUNICADO CON LA COCINA.

- EL AREA DE ESTAR ES EL ESPACIO PRINCIPAL DE LA VILLA POR LO QUE DEBE DE SER UN AREA AMPLIA Y ABIERTA, INTEGRANDOSE ESTA AL COMEDOR Y LA TERRAZA, EXPLOTANDO AL MAXIMO LA VISTA.

- LA RECAMARA SECUNDARIA DEBE DE SER PEQUEÑA, CON SU BAÑO COMPLETO Y CLOSET.
- TODAS LAS UNIDADES DEBERAN TENER ACCESO PARA COCHE Y ESPACIO DE ESTACIONAMIENTO TECHADO, NO NECESARIAMENTE DE ALBAÑILERIA PARA UN AUTO.

UNIDADES DE 3 RECAMARAS:

- 18 UNIDADES
- SUPERFICIE NO MAYOR A 170 M2
- 3.5 BAÑOS + SERVICIO
- RECAMARA PRINCIPAL MAS AMPLIA QUE LAS OTRAS, DOTADA DE LA MEJOR VISTA, CON BAÑO AMPLIO Y VESTIDOR Y, AL IGUAL QUE LA UNIDAD DE 2 RECAMARAS, CON CLOSET DE USO COMUN PARA PROPIETARIO Y HUESPEDES TERRAZA PEQUEÑA CON JACUZZI, BUSCANDO DARLE LA MAYOR PRIVACIA.
- COCINA TOTALMENTE EQUIPADA, (COMUNICADA) CON EL COMEDOR MEDIANTE BARRA.
- COMEDOR PARA 8 PERSONAS.
- CUARTO DE SERVICIO
- AREA DE ESTAR AMPLIA, INTEGRADA AL COMEDOR Y TERRAZA PRINCIPAL. ESTA AREA DEBERA DE SER ABIERTA Y ESPACIOSA, CONTANDO CON UNA BARRA/ BAR, POSIBLEMENTE SUBDIVIDIENDO LOS ESPACIOS MEDIANTE MEDIOS NIVELES.
- LA TERRAZA DEBERA CONTAR CON UNA PEQUEÑA ALBERCA / JACUZZI, BUSCANDO DARLE LA MAYOR PRIVACIA Y VISTA.
- LAS RECAMARAS SECUNDARIAS DEBERAN DE SER PEQUEÑAS, CONTANDO CADA UNA CON SU BAÑO COMPLETO Y CLOSETS.
- ESTACIONAMIENTO PARA 1 AUTO
- BODEGA PARA ALMACENAR ARTICULOS DEPORTIVOS PROPIOS DE PLAYA.

GENERALES

- EL CONJUNTO DEBE CONTAR CON 1 O 2 ALBERCAS PARA USO COMUN DE TODAS LAS UNIDADES , RODEADA DE TERRAZAS Y AREAS JARDINADAS. ES IMPORTANTE QUE LAS ALBERCAS TENGAN VISTA HACIA MAR ABIERTO O A LA MARINA Y SERVICIOS SANITARIOS

ANALISIS DE AREAS

LOCAL	M2/LOCAL	CANTIDAD	SUBTOTAL
ESTANCIA	24.70	1	24.70
COCINA	9.05	1	9.05
COMEDOR	16.17	1	16.17
RECAMARA PRINCIPAL	17.90	1	17.90
RECAMARA SECUNDARIA	16.65	1	16.65
BANO/VESTIDOR	10.21	2	20.42
CUARTO DE SERVICIO	12.62	1	12.62
SUMATORIA DE AREAS			117.51

NOTA : EN ESTE ANALISIS SE TOMA EN CUENTA LA SOLUCION DE 2 RECAMARAS, POR LO TANTO PARA LA SOLUCION DE 3 RECAMARAS HABRA QUE SUMARLE 1 RECAMARA Y BANO VESTIDOR MAS.

FACULTAD DE ARQUITECTURA
DESARROLLO TURISTICO MARINA IXTAPA "VILLAS EL MORRO"

J. ANTONIO ESPINOSA HURTADO

JUNIO 1994
ESCALA 1:50

UNAM



ANALISIS DE AREAS

	AREA UTIL	AREA CIRC.	AREA TOTAL
<p>ESTANCIA</p>	14.20 M2	9.50 M2	24.70 M2

FACULTAD DE ARQUITECTURA
DESARROLLO TURISTICO MARINA IXTAPA "VILLAS EL MORRO"

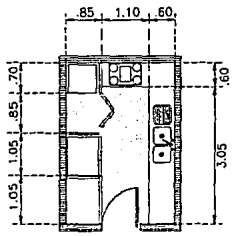
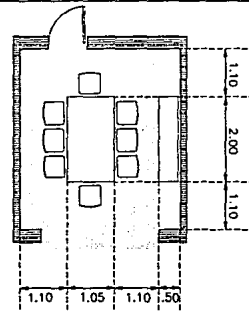
J. ANTONIO ESPINOSA HURTADO

JUNIO 1994

UNAM



ANALISIS DE AREAS

	AREA UTIL	AREA CIRC.	AREA TOTAL
 <p>COCINA</p>	5.70 M ²	3.35 M ²	9.05 M ²
 <p>COMEDOR</p>	9.12 M ²	7.05 M ²	16.17 M ²

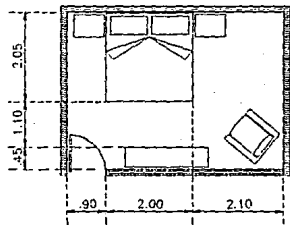
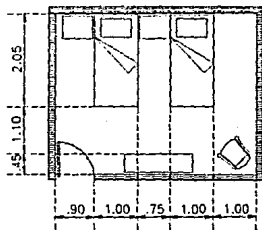
FACULTAD DE ARQUITECTURA
 DESARROLLO TURISTICO MARINA IXTAPA "VILLAS EL MORRO"

J. ANTONIO ESPINOSA HURTADO

JUNIO 1994



ANALISIS DE AREAS

	AREA UTIL	AREA CIRC.	AREA TOTAL
 <p>RECAMARA PRINCIPAL</p>	11.95 M2	5.95 M2	17.90 M2
 <p>RECAMARA SECUNDARIA</p>	10.45 M2	6.20 M2	16.65 M2

FACULTAD DE ARQUITECTURA
DESARROLLO TURISTICO MARINA IXTAPA "VILLAS EL MORRO"

J. ANTONIO ESPINOSA HURTADO

JUNIO 1994



ANALISIS DE AREAS

	AREA UTIL	AREA CIRC.	AREA TOTAL
<p>BANO/VESTIDOR</p>	6.42 M2	3.80 M2	10.21 M2
<p>CUARTO DE SERVICIO</p>	7.85 M2	4.77 M2	12.62 M2

FACULTAD DE ARQUITECTURA
 DESARROLLO TURISTICO MARINA IXTAPA "VILLAS EL MORRO"



6. MEMORIA DESCRIPTIVA DE PROYECTO.

EL DESARROLLO DE LA MARINA IXTAPA, UBICADA EN EL EXTREMO NORTE DE LA CIUDAD EN EL SE CONTEMPLO, EL LLAMADO PROYECTO PORTO IXTAPA, DENTRO DEL CUAL SE CONFORMO DE 6 AREAS RESIDENCIALES Y AREAS DE SERVICIO COMPLEMENTARIOS COMO SON:

- 1.- MARINA SECA**
- 2.- CLUB DE TENIS**
- 3.- CLUB DE YATES**

DENTRO DE LOS PROYECTOS REFERIDOS A LAS 6 ZONAS RESIDENCIALES SE CONTEMPLAN:

- 1.- RESIDENCIAS**
- 2.- VILLAS EL MORRO**
- 3.- VILLAS LOMAS**
- 4.- VILLAS CLUB**
- 5.- VILLAS CUMBRES**
- 6.- VILLAS MARINA**

DE LAS ANTES NOMBRADAS SE LES ASIGNO A LA OFICINA DE ARQUITECTOS PARA LA QUE COLABORO * VILLAS EL MORRO* DEBIDO A LA UBICACION DEL CONJUNTO DENTRO DEL PROYECTO SE DICE QUE ES UNO DE LOS PREDIOS MEJOR DOTADOS DE VISUALES, ASI COMO CARACTERISTICAS DE CLIMA.

PORTO IXTAPA ES UN MEGA-PROYECTO DE 173.5 HECTAREAS PROMOVIDO POR EL GOBIERNO MEXICANO, Y EL SECTOR PRIVADO, ALGUNA DE SUS CARACTERISTICAS: CUENTA CON MARINA PARA 600 EMBARCACIONES, CAMPO DE GOLF PROFECIONAL, CLUB DE PLAYA, CLUB DE TENIS, CENTRO COMERCIAL, HOTELES 5 ESTRELLAS Y GRAN TURISMO. EL CONJUNTO CUENTA CON UNA EXTENSION DE 26 HECTAREAS Y ESTA

INTEGRADO POR RESIDENCIAS, VILLAS DE 1,2,3 O 4 RECAMARAS, CLUB DE YATES, MARINA SECA, CENTRO COMERCIAL, AREA DEPORTIVA Y SERVICIOS. TODO ELLO EN UN AMBIENTE MUY NATURAL, EN DONDE LAS PREMISAS FUNDAMENTALES SON INTEGRARSE A LA NATURALEZA PROPORCIONANDO ESPACIOS AGRADABLES E IDEALES PARA LA PAZ Y EL DESCANSO, CON UN DOMINIO VISUAL DEL ENTORNO EN TODAS Y CADA UNA DE LAS UNIDADES, CON INSTALACIONES E INFRAESTRUCTURA SUBTERRANEA, USO DE MATERIALES Y FORMAS SENCILLAS Y ORGANICAS, AMPLIOS JARDINES Y ZONAS VERDES, QUE COMPRENDEN EL 60% DEL AREA DEL DESARROLLO, SEGURIDAD A TRAVES DE ACCESOS CONTROLADOS POR TIERRA Y MAR. LAS RESIDENCIAS SE UBICAN EN LA PARTE MAS ALTA DEL DESARROLLO COLINDANDO AL MAR, LO CUAL LES DA UN MAGNIFICO DOMINIO VISUAL A MAR ABIERTO, ZONA HOTELERA, MARINA Y ZONA MONTAÑOSA. VILLAS EL MORRO SE LOCALIZA A UN COSTADO DE LAS RESIDENCIAS, Y EN LA PUNTA DEL DESARROLLO, COLINDANDO POR UN LADO CON EL MAR Y POR EL OTRO CON LA MARINA CON LAS MISMAS CARACTERISTICAS DE VISTA QUE LAS RESIDENCIAS. LAS VILLAS ESTAN INTEGRADAS POR CINCO CUERPOS PRINCIPALES CON UN TOTAL DE 33 VILLAS, LAS CUALES FUERON UBICADAS EN EL TERRENO EN FORMA RADIAL. PARA PODER DAR VISTA A TODAS LAS UNIDADES, YA SEA AL MAR ABIERTO Y PLAYA O BIEN A PLAYA MARINA Y A LA ZONA MONTAÑOSA. UNO DE LOS ATRACTIVOS PRINCIPALES DE LA VISTA A MAR ABIERTO ES LA EXISTENCIA DE UN MORRO, EL CUAL DA EL NOMBRE A ESTE CONJUNTO DE VILLAS.

CADA UNO DE LOS CUERPOS DE DESARROLLO DE TAL FORMA QUE SE ADAPTASE AL TERRENO NATURAL. ORIGINANDO CON ELLO EN ESCALONAMIENTO DE LAS UNIDADES, LO CUAL DIO MOVIMIENTO A LAS FACHADAS QUE AUNADO AL USO DE FORMAS Y MATERIALES REGIONALES LE DIO UN CARACTER NATURAL. OTRO PUNTO IMPORTANTE ES QUE EL USUARIO AL LLEGAR A SU VILLA, NO SE SINTIERA EN UN DEPARTAMENTO DE PLAYA; PARA ELLO LOS ACCESOS SE INDIVIDUALIZARON POR MEDIO DE CAMINOS LATERALES DE FORMA SERPENTEANTE ENTRE EXHUBERANTE VEGETACION, REMATADOS EN PEQUEÑAS PLAZAS. DEBIDO A LA UBICACION DE ESTE CONJUNTO, LA PUNTA DE EL TIENE UN ATRACTIVO ESPECTACULAR, ES POR ELLO QUE AQUI SE UBICO LA ALBERCA COMUN, LA CUAL SE DISEÑO DE TAL FORMA QUE VISUALMENTE FORMARA PARTE DEL MAR AUNQUE SOLAMENTE FUESE UNA ILUSION OPTICA. PROFUNDIZANDO EL DESARROLLO CONCEPTUAL DEL PROYECTO Y TOMANDO EN CUENTA LAS CONDICIONES TOPOGRAFICAS DEL SITIO SE CONFORMO COMO YA ANTES LO HABIAMOS MENCIONADO 5 CUERPOS DENOMINAMOS PARA CONOCIMIENTO INTERNO SE ENUMERARON EN ORDEN PROGRESIVA DEL 1 AL 5. AHORA HAREMOS UNA DESCRIPCION A NIVEL MACRO DE LAS CARACTERISTICAS FISICAS Y VISUALES DE LOS 5 CUERPOS QUE COMPONEN ESTE PROYECTO. AL ARRIBAR A VILLAS EL MORRO NOS ENCONTRAMOS CON VIGILANCIA DE ACCESO LA CUAL NOS PERMITE LA LLEGADA AL CUERPO NO 1 UBICADO AL LADO IZQUIERDO DE LA MISMA QUE POR SUS CARACTERISTICAS DE TOPOGRAFIAS SE DESARROLLA EN CUATRO NIVELES HACIA ABAJO DEL NIVEL DE CALLE, ACCESANDO DE INMEDIATO AL DEPARTAMENTO 401/1 Y EN FORMA DECRECIENTE AL DEPARTAMENTO 101/1

ESTE CUERPO SUS CARACTERISTICAS BASICAS SON EL DE CONTEMPLAR 6 DEPARTAMENTOS DE CARACTERISTICAS IDENTICAS EN EL NUMERO DE RECAMARAS Y AREA AUNQUE SU DISTRIBUCION DIFIERE UNA DE OTRA, DADA LA INTEGRACION AL TERRENO ERA NECESARIO HACER TRES SOLUCIONES ARQUITECTONICAS.

SUS PUNTOS DE VISUAL ENFOCADOS PRINCIPALMENTE HACIA EL VALLE DE IXTAPA Y LA MISMA MARINA HACE DE ESTE UN PUNTO DE ATRACCION PARA LA GENTE QUE GUSTA DE LA VIDA MARINA CON ATRACTIVO PRINCIPAL.

SIGUIENDO EN ORDEN PROGRESIVO, EL CUERPO NO. 2 ESTA COMPUESTO POR 7 DEPARTAMENTOS Y DE CARACTERISTICAS DIFERENTES EN NO. DE RECAMARAS Y AREA AL ANTES MENCIONADO YA QUE ESTE CUENTA CON DOS RECAMARAS PRINCIPALES Y UNA SECUNDARIA POR LO TANTO SU AREA ES MAYOR. DESARROLLANDOLO DE LA MISMA MANERA QUE EL CUERPO 1 LLEGANDO EN EL NIVEL MAS ALTO (DEPTO 401/2) Y DE FORMA DECRECIENTE A LOS DEPARTAMENTOS 101/2 Y 102/2, EL CONCEPTO PLANTEADO ARQUITECTONICAMENTE ES SIMILAR AL CUERPO # 1 DOTADO CON TRES SOLUCIONES ARQUITECTONICAS CON ALGUNAS VARIANTES EN LOS DEPARTAMENTOS 201/2 202/2. CON RESPECTO AL 301/2 Y 302/2 ESTAS VARIANTES SOLO SE PUEDEN CONTEMPLAR DESDE EL PUNTO DE VISTA DE INTEGRACION AL TERRENO. LOS PUNTOS FOCALES DE ESTOS DEPARTAMENTOS SON PRINCIPALMENTE LA BAHIA DE IXTAPA Y EN MANERA INDIRECTA LA ZONA HOTELERA, PERO DE FORMA PREPONDERANTE EL ACCESO A LA MARINA IXTAPA, EL CUERPO NO 3 SIN LUGAR A DUDAS ES EL MEJOR DOTADO DE VISTAS POR SU UBICACION YA QUE SE ENCUENTRA EN EL RISCO DEL CONJUNTO Y CON CERCANIA ENVIDIABLE A LA ALBERCA PERO SIN PERDER SU PRIVACIA POR CONDICIONANTES DEL TERRENO. RETOMANDO EL PUNTO DE LAS VISUALES ESTOS DEPARTAMENTOS SON FAVORECIDOS POR SU UBICACION EN EL TERRENO YA QUE AL ENCONTRARSE POR ENCIMA DEL CUERPO NO 2 NO TIENEN OBSTACULO ALGUNO PARA VER HACIA EL VALLE MARINA BAHIA Y MAR ABIERTO DE IXTAPA POR LO QUE PODEMOS VALORAR QUE ES UN PUNTO PERFECTO PARA DISFRUTAR CUALESQUIERA DE ESTAS VISTAS.

REFIRIENDONOS A LAS CARACTERISTICAS PROPIAS DEL PROYECTO ARQUITECTONICO SON SIMILARES A LAS DEL CUERPO NO. 2 YA QUE ESTE CUENTA CON 7 DEPARTAMENTOS CON SUS VARIANTES DE INTEGRACION AL TERRENO YA ANTES MENCIONADAS Y EL MISMO NUMERO DE RECAMARAS ASI COMO EL AREA HABITABLE. PARA PODER LLEGAR A LOS DEPARTAMENTOS DE ESTE CUERPO ENCONTRAMOS QUE POR PRIMERA VEZ YA NO ES SOLO EN FORMA DECRECIENTE SU FORMA DE ACCESO CON RESPECTO AL NIVEL DE CALLE POR ENCONTRAR UNA ESCALERA DE FORMA ASCENDENTE AL DPTO. 401/3 QUE NO SE CONTEMPLABA EN LOS CUERPOS 1 Y 2 YA DESCRITOS. EL CUERPO 4 QUE ES VIRTUALMENTE IDENTICO EN FORMA,, DISTRIBUCION ARQUITECTONICA Y REQUERIMIENTOS, AL LOS ANTES MENCIONADOS SOLO DIFIERE EN

SU LLEGADA CON RESPECTO AL NIVEL DE CALLE AL DPTO. 401/4 POR ENCONTRARSE ESTE UN NIVEL COMPLETO ARRIBA Y SUS VISUALES SE LIMITAN AL MAR ABIERTO. EL ULTIMO CUERPO QUE SE ENCUENTRA EN LA PARTE QUE LIMITA EL PREDIO Y COTA MAS ALTA ES IDENTICO EN FORMA Y CONTENIDO AL CUERPO NO 1 SUS VISUALES SON DEFINIDAS HACIA LA MARINA, VALLE Y BAHIA DE IXTAPA DIFIERE EN SUS FORMAS DE ACCESO A LOS DEPARTAMENTOS EXTREMOS AL DEPARTAMENTO 401/5 SE ACCESA POR LA COTA MAS ALTA DE LA CALLE POR MEDIO DE UNA ESCALERA CON DIFERENCIA DE UN NIVEL Y AL DPTO 105/5 SE LLEGA POR EL NIVEL DE ACCESO AL CONJUNTO TAMBIEN CON UNA ESCALERA DE 1 NIVEL ASCENDENTE QUEDANDO LOS DEPARTAMENTOS 301/5 302/5 201/5 Y 202/5 CON PUNTOS INTERMEDIOS DE ACCESO A ESTE CUERPO NO.5 EN CUANTO A LAS AREAS EXTERIORES DE CONJUNTO SE PLANTEO INTERMEDIOS EL CONCEPTO BASICO EL APROVECHAMIENTO DEL TERRENO NATURAL PARA QUE ESTE NOS DIERA LA DIRECTRIZ DEL SERPENTEADO DE ACCESOS ANDADORES, PLAZAS Y AREAS JARDINADAS QUE COMO RESULTADO DE DISEÑO NOS DIERA ESPACIOS FORMAS Y TEXTURA AGRADABLES PARA EL VISITANTE.

7. MEMORIA DESCRIPTIVA DE INSTALACIONES:

7.1 INSTALACION ELECTRICA.

EL CONCEPTO DEL PROYECTO NECESITA DE UNA PLANEACION ADECUADA YA QUE DE LO CONTRARIO SE CORRIA EL RIESGO DE TENER PROBLEMAS CON LOS LARGOS RECORRIDOS Y ESTO REPERCUTIRIA EN LOS COSTOS PARA LAS ALIMENTACIONES DE CADA UNO DE LOS CUERPOS YA ANTES MENCIONADOS COMO. ANTERIORMENTE DIMOS A CONOCER QUE EL PROYECTO ESTA CONSTITUIDO POR CINCO CUERPOS QUE A SU VEZ ALBERGAN A 6 O 7 DEPTOS SEGUN EL CASO SE DECIDIO UBICAR LA CONCENTRACION DE CARGA EN LA ZONA CENTRAL DEL CONJUNTO, DE ESTA CONCENTRACION DE CARGA REPARTIRIAMOS HACIA LOS CINCO CUERPOS SIN QUE UBIESE UNA CAIDA DE CORRIENTE DE CONSIDERACION Y A SU VEZ EN CADA CUERPO EXISTIRIA UN TABLERO EL CUAL SE ENCARGARIA DE REPARTIR LA CARGA A CADA UNO DE LOS DEPARTAMENTOS.

HABLANDO MAS DETALLADAMENTE ACERCA DEL NUMERO DE SALIDAS EN EL INTERIOR DE LOS DEPARTAMENTOS, NO FUE NINGUNA COMPLICACION, SE CONSIDERON LOS MAS NECESARIOS, EN ALGUNOS CASOS COMO SON LAS RECAMARAS SE LES ADICIONO UNA SALIDA MAS, PARA UBICAR UNA SALIDA DE AIRE ACONDICIONADO TIPO MINISLIP, A CONTINUACION UBICAMOS EN UNA TABLA QUE TIPO DE SALIDA HAY EN CADA LOCAL.

RECAMARAS	- 3 SALIDAS DE PLAFON (LUMINAS)
	- 1 CONTACTO DOBLE
	- SALIDA PARA AIRE ACONDICIONADO
	- SALIDA PARA VENTILADOR
	- SALIDA DE T.V.
COMEDOR	- 3 SALIDAS DE PLAFON (LUMINARIAS)
	- SALIDA DE AIRE ACONDICIONADO

COCINA

- 4 SALIDAS EN PLAFON (LUMINARIOS)
- SALIDA PARA VENTILADOR
- CONTACTO EXTRACTOR.
- 1 CONTACTO
- 1 CONTACTO A 220 CENTRO LAVADO.

BAÑO

- 3 SALIDAS DE PLAFON (LUMINARIAS)
- 1 CONTACTO DE LAVAMANOS.

CUARTO DE SERVICIO

- 1 SALIDA EN PLAFON (LUMINARIA)
- 1 CONTACTO
- 1 SALIDA PARA VENTILADOR
- 1 SALIDA PARA AIRE ACONDICIONAD (OPCIONAL).

BAÑO CUARTO DE SERVICIO

- 1 SALIDA PARA ARBOTANTE (LUMINARIAS)
- 1 CONTACTO.

ESTANCIA

- 2 SALIDAS TIPO ARBOTANTE (LUMINARIAS)
- 4 CONTACTOS DOBLES.
- 1 SALIDA PARA VENTILADOR.

DE ESTA MANERA HE INDICADO LA FORMA DE LLEGADA DE LA ENERGIA AL CONJUNTO, SU FORMA DE DISTRIBUCION DE SUS DIFERENTES USOS.

PARA LA ILUMINACION DE AREAS EXTERIORES SE MANEJO POR MEDIO DE UN CONTROLADOR UBICADO DENTRO DE LA CASA DE MAQUINAS.

7.2. MEMORIA DESCRIPTIVA Y ACABADOS.

COMO LO HEMOS COMENTADO LOS ACABADOS DEL PROYECTO SON DE ALGUNA MANERA LA PARTE VITAL DEL MISMO YA QUE CON ESTOS SE LE DA EL CARACTER REPRESENTATIVO DEL GENERO DE EDIFICIO AL QUE NOS REFERIMOS. EL PROYECTO TENIA COMO PREMISA DE DISEÑO EL USO DE MATERIALES REGIONALES PARA QUE ESTE TUBIESE EL ESTILO DE CASA TIPICA DE COSTA. IMPORTANTE ERA CONSIDERAR QUE LOS COLORES SOLO SERIAN NATURALES . ES DECIR EL COLOR DE LAS PALAPAS, MORILLOS,PIEDRA BOLA OTRO TIPO DE MADERA EN COLORES OSCUROS, COLORES ATRACTIVOS. SERIAN DOTADOS POR LAS AREAS VERDES, QUE LES INTEGRARIAN FLORES COMO BUGAMBILIAS, COPAS DE ORO,ARBOLES CON FLORES DE COLOR NARANJA (TABACHINES).

LOS CUERPOS ARQUITECTONICOS ESTARAN PINTADOS EN COLORES NEUTROS PARA EVITAR LA COMPETENCIA CON LOS COLORES NATURALES.

COMENTANDO YA MAS A DETALLE SE PUEDE RESUMIR EN UN LISTADO LOS ACABADOS QUE SE APLICARON EN EL PROYECTO.

A R E A S E X T E R I O R E S

MUROS EXTERIORES Y MURETES	APLANADOS DE CEMENTO ARENA ACABADO A LA ESPONJA CON PINTURA VINILICA BLANCA
MUROS DE CONTENCION	MURO DE PIEDRA ACABADO APARENTE.
MUROS DE TRAMPAS VISUALES	EMPALIZADAS DE MORILLOS DE MANGLE CABALLERO .

PAVIMENTOS EN CALLE

PIEDRA BRAZA COLOCADA A TOPE.

PAVIMENTOS EN ANDADORES

CONCRETO BLANCO CON GRAVILLA DE MARMOL, ACABADO LAVADO CON TAPETES FORJADOS CON
PIEDRA BOLA MINIATURA NEGRA.

AREAS EXTERIORES

MUROS

APLANADOS DE CEMENTO ARENA ACABADO A LA ESPONJA CON PINTURA BLANCA.
LAMBRINES DE MARMOL TRAVERTINO EN PIEZAS DE 30X30 CM. CORTE FIORITO Y ACABADO
SAND-BLASTEADO.

PLAFONES

PLAFONES DE CEMENTO ARENA ACABADO A LA ESPONJA Y CON PINTURA VINILICA BLANCA.
PALAPA AL NATURAL DE LA REGION.
PLAFOND EN DUELA DE MADERA PAROTA HASENTADAS SOBRE MORILLOS DE MANGLE CABALLERO.

PISOS.

CONCRETO BLANCO CON GRAVILLA DE MARMOL ACABADO LAVADO

7.3. MEMORIA DESCRIPTIVA DE INSTALACION HIDRAULICA

ESTE ES UN PUNTO QUE TENIA MUCHA IMPORTANCIA DEBIDO A QUE EXISTIA TEMOR DE PARTE DE LOS INVERSIONISTAS, YA QUE DE ALGUNA MANERA SE SEGUIA PENSANDO QUE LA DISTRIBUCION DE AGUA A LOS DEPARTAMENTOS SERIA A BASE DE UN SUMINISTRO DIRIGIDO POR EL CENTRO DE CALLE PARA QUE POSTERIORMENTE LLEGASE A UN DEPOSITO CISTERNA Y A SUS RESPECTIVOS "TINACOS." ESTE PUNTO FUE ANALIZADO POR LOS INGENIEROS HIDRAULICOS YA QUE SE QUERIA EVITAR ESTE SISTEMA TRADICIONAL DEL SUMINISTRO DE AGUA.

DESPUES QUE SE HIZO UN ANALISIS DETALLADO POR PARTE DE LOS INGENIEROS DE HIDRAULICA SE LLEGO A LA CONCLUSION QUE SI ERA POSIBLE ABATIR EL SISTEMA TRADICIONAL DEL SUMINISTRO DE AGUA.

DE UNA MANERA MUY SENCILLA QUE APARENTEMENTE NO HABIA SIDO VISUALIZADO POR PARTE DEL EQUIPO DE URBANISTAS.

ERA EL DE UBICAR UN TANQUE QUE ALMACENARA EL GASTO DE AGUA DE DOS O TRES DIAS EN LA COTA MAS ALTA DEL CONJUNTO PORTO-IXTAPA 1º ETAPA, A SU VEZ EXISTIERA UNA CASA DE MAQUINAS QUE DIRIGIESE A LOS SUMINISTROS DE AGUA A CADA UNO DE LOS 7 CONJUNTOS DE CASAS CONTEMPLADO EN UNA PRIMERA ETAPA DE ESTA MANERA SE PODIAN ABATIR DOS PROBLEMAS BASICOS EL PROBLEMA DE "IMAGEN" Y UN PROBLEMA DE OPERACION QUE IBA ACARREAR MAYOR NUMERO DE PERSONAL AL MOMENTO QUE EMPEZARA A OPORAR EL CONJUNTO. LA CASA DE MAQUINAS DONDE SE ENCONTRABA EL CONTROLADOR DEL SUMINISTRO DE AGUA, EVITABA LOS CONTROLADORES INDEPENDIENTES QUE HUBIESEN DE UBICARSE EN CADA UNO DE LOS CONJUNTOS, DE ESTA MANERA SE PODIA ADMINISTRAR DESDE UN PUNTO CENTRAL EL GASTO DE AGUA.

DE ESTA MANERA SOLO QUEDA POR ACLARAR QUE AL LLEGAR A CADA UNO DE LOS CUERPOS EL SUMINISTRO DE AGUA PASA POR UN CONTROLADOR QUE A SU VEZ TIENE UNA VALVULA DE PASO LA CUAL CIERRA EL FLUJO DEL AGUA PARA QUE CUANDO LOS DEPARTAMENTOS ESTAN DESOCUPADOS SE CIERRE EL SUMINISTRO.

PARA COMPLEMENTAR DAREMOS UN NUMERO DE INMUEBLES CONSIDERADOS PARA EL SUMINISTRO Y SU GASTO DE AGUA CONSIDERADO POR PERSONA.

BAÑO PRINCIPAL	REGADERA	4
	W.C	
	2 LAVAMANOS	
BAÑO SECUNDARIO	REGADERA	3
	W.C	
	1 LAVAMANOS	
BAÑO SERVICIO	REGADERA	
	W.C.	
	1 LAVAMANOS	
COCINA	TOMA DE TARJA	
	TOMA LAVADORA Y	
	SECADORA DE ROPA	
	TOMA PARA REFRIGERADOR	
	TOMA PARA LLAVE DE NARIZ	

EL NUMERO DE MUEBLES ESPECIFICADO ARRIBA PUEDE VARIAR CON 3 MUEBLES MAS, YA QUE ESTE ANALISIS ESTA HECHO PARA LA SOLUCION DE LOS DEPARTAMENTOS DE 2 RECAMARAS.
EL GASTO DE AGUA SE DEDUJO DE UNA FORMA HASTA CIERTO PUNTO ARBITRARIA YA QUE EL GASTO DE AGUA POR PERSONA EN MEXICO SE CONSIDERA DE 150 A 180 LITROS DIARIOS.

PERO EN RECOMENDACION AL ESTUDIO DE MERCADO QUE LOS VISITANTES SERIA PRINCIPALMENTE DE E.U.A Y CANADA DONDE EL GASTO DE AGUA ES 400 LITROS PERSONA EN SU PAIS, SE SACO UNA MEDIDA PROMEDIO DE 180 LITRO +400 LITROS= 580 LITROS.

EL GASTO PROMEDIO CONSIDERADO POR LO TANTO FUE DE 290 LITROS POR PERSONA.
ESTO MULTIPLICADO POR 6 PERSONAS NOS INDICO QUE EL GASTO DIARIO PROMEDIO SERIA 1650 LITROS.

ESTE PROMEDIO FUE EL CONSIDERADO PARA EL GASTO DIARIO POR DEPARTAMENTO.

EL SISTEMA DE RIEGO DEL CONJUNTO DE HACE A BASE DE CAMIONES CISTERNA HASTA QUE SE APRUBE LA MAQUINA DESALINIZADORA PARA EL SISTEMA DE RIEGO SE APLIQUE EN TODO EL CONJUNTO.

7.4. MEMORIA DESCRIPTIVA DE INSTALACION SANITARIA

PODEMOS DECIR EN ESTE PUNTO, QUE LAS LINEAS RECEPTORAS DE LAS DESCARGAS DE LOS 7 CONJUNTOS YA MENCIONADOS CORREN POR LA CALLE DEL CONJUNTO Y QUE POSTERIORMENTE DESEMBOCAN A UN CARCAMO UBICADO EN LA PARTE DEL ACCESO AL CONJUNTO.

AL LLEGAR A ESTE PUNTO NOS INCORPORAMOS AL COLECTOR PRINCIPAL QUE LLEVARA TODA ESTA DESCARGA A UNA PLANTA DE TRATAMIENTO QUE SE UBICA FRENTE AL CLUB DE GOLF Y SE ENCUENTRA A UNOS 1000 MTS DE ACCESO A PORTO-IXTAPA.

RETOMANDO EL PUNTO QUE NOS CORRESPONDE EN VILLAS EL MORRO ESTE PROYECTO PARA SU FACILIDAD SE DIVIDIO EN DOS PARTES LOS CUERPOS 1,2,3 SUS DESCARGAS LAS VIERTEN HACIA LA CALLE QUE SE UBICA BAJO EL CONJUNTO APROXIMADAMENTE EN LA COTA 5 Y DE ESTA MANERA SU DESCARGA ES POR UNA VIA NATURAL Y LOS CUERPOS 4 Y 5 DESCARGAN SOBRE LA CALLE INTERIOR DEL CONJUNTO COMO SE PUEDE APRECIAR NO FUE MAYOR PROBLEMA SOLUCIONAR LAS VIAS DESCARGA DE TODOS LOS CUERPOS QUE INTEGRAN VILLAS EL MORRO.PARA COMPLEMENTAR EL NUMERO DE MUEBLES CONSIDERADO EN EL ANALISIS DE LAS DESCARGAS PODEMOS CONSULTAR LA TABLA CONSIDERADA EN LA MEMORIA DESCRIPTIVA DE INSTALACION HIDRAULICA.

7.5 MEMORIA DESCRIPTIVA DE ESTRUCTURA

PARA EL DISEÑO ESTRUCTURAL SE MANEJARON DE INICIO DOS POSIBILIDADES, EL USO DE UN SISTEMA CONVENCIONAL DE LOSAS PLANAS Y TRABES Y LA APLICACION DE MUROS DE CONCRETO RIGIDIZANTES EN CIERTAS ZONAS.

EL OTRO SISTEMA DESIGNADO POR EL GRUPO DE ESTRUCTURISTAS ERA EL USO DE UN SISTEMA DE MUROS DE TABIQUE CON LOSAS NERVADAS EN LOS DOS SENTIDOS ESTO POR LAS CORRIMIENTOS VARIABLES ENTRE DE PLANTA Y PLANTA , NIVEL CON NIVEL POR LA SITUACION TOPOGRAFICA DEL PREDIO.

DESPUES DE HACER UN DETENIDO ANALISIS COMPARATIVO EN COSTOS Y VERSATILIDAD DE AMBOS SISTEMAS SE LLEGO A LA SOLUCION DE APLICAR EL SISTEMA TRADICIONAL, QUE SE CONFIGURO DE LA SIGUIENTE MANERA.

CIMENTACION

ZAPATAS CORRIDAS Y NATURALMENTE, ZAPATAS AISLADAS, PARA LAS COLUMNAS QUE SE USAN INDEPENDIENTEMENTE

MUROS

MUROS DE CARGA Y LA SUSTITUCION EVENTUAL POR UNA TRABE EN EL CASO QUE FUESE REQUERIDO.

LOSAS

PARA EL USO DE LOSAS SERIA LA LOSA PLANA CON UN SISTEMA DE TRABES AUXILIAR.

MUROS DE CONCRETO

EN CIERTAS AREAS DEL TERRENO DONDE EL TECNICO EN GEOLOGIA RECOMENDABA SU USO.

CONCRETANDO DECIMOS QUE FUE USADO ESTE SISTEMA ESTRUCTURAL, POR DOS PUNTOS. NOSOTROS CONSIDERAMOS QUE LOS DESFASES, DE ESTRUCTURA RELACIONADOS ENTRE UN NIVEL Y OTRO NO ERAN DE TAL IMPORTANCIA, COMO PARA USAR UNA LOSA NERVADA EN LOS DOS SENTIDOS TODO ESTO REVISADO POR EL GRUPO DE INGENIEROS ESTRUCTURISTAS.

EL SEGUNDO PUNTO QUE REAFIRMA ESTE CONCEPTO DE ESTRUCTURA FUE EL COSTO Y QUE LA MANO DE OBRA DEL LUGAR NO GARANTISABA LA BUENA EJECUCION DE LA LOSA RETICULAR O NERVADA EN LOS DOS SENTIDOS.

7.6 PRESUPUESTO:

1.- PRELIMINARES:

- 1.1 LIMPIEZA DE TERRENO
- 1.2 EXCAVACION
- 1.3 ACARREOS
- 1.4 PLANTILLAS

N\$ 436,555,429.00

2.- CIMENTACION:

N\$ 400,347,254.60

3. ESTRUCTURA:

N\$ 936,182,942.98

4. ALBAÑILERIA

N\$ 1,271,697.07

5. ACABADOS

N\$ 1,783,171.49

6. MUEBLES Y ACCESORIOS

N\$ 382,263.38

7. PINTURA Y OTROS.

N\$ 245,716.82

8. CARPINTERIA

N\$ 923,848.28

9. CANCELERIA

N\$ 105,349.84

10. ALBERCA.

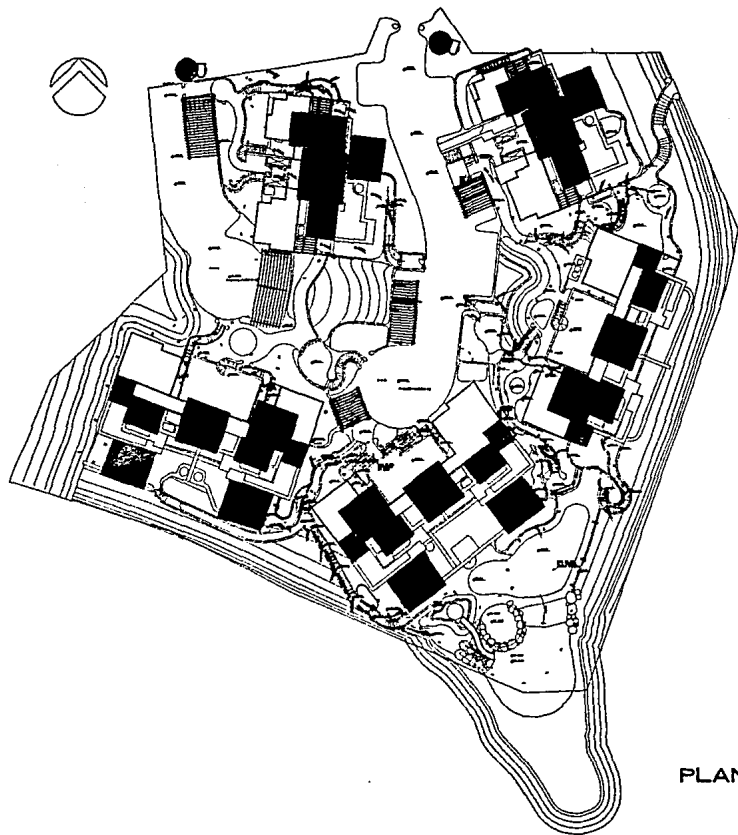
N\$ 150,981.18

11. AREAS EXTERIORES	N\$	1,205,789,00
12. DRENAJES	N\$	173,776,16
13. LIMPIEZA	N\$	167,111,15
14. EQUIPOS DE COCINA	N\$	428,299,83
15. EQUIPOS DE AIRE ACONDICIONADO	N\$	2,556,921,33
C O S T O T O T A L	N\$	11,168,009.93

R E S U M E N .

POR LO TANTO SI CONSIDERAMOS QUE LOS 5 CUERPOS SUMAN UNA CANTIDAD DE 5,805 M2 DE OBRA CONSTRUIDA EN SUS CINCO NIVELES EL COSTO POR METRO CUADRADO SE DESGLOSA DE LA SIGUIENTE MANERA:

OBRA TOTAL DE 5 EDIFICIOS	N\$ 9,811,239.00	
	5,805 M2	N\$ 1,690.13 M2
OBRA EXTERIOR	N\$ 1,356,770.10	N\$ 763.30
	1,777.50 M2	COSTO POR M2



PLANTA DE CONJUNTO

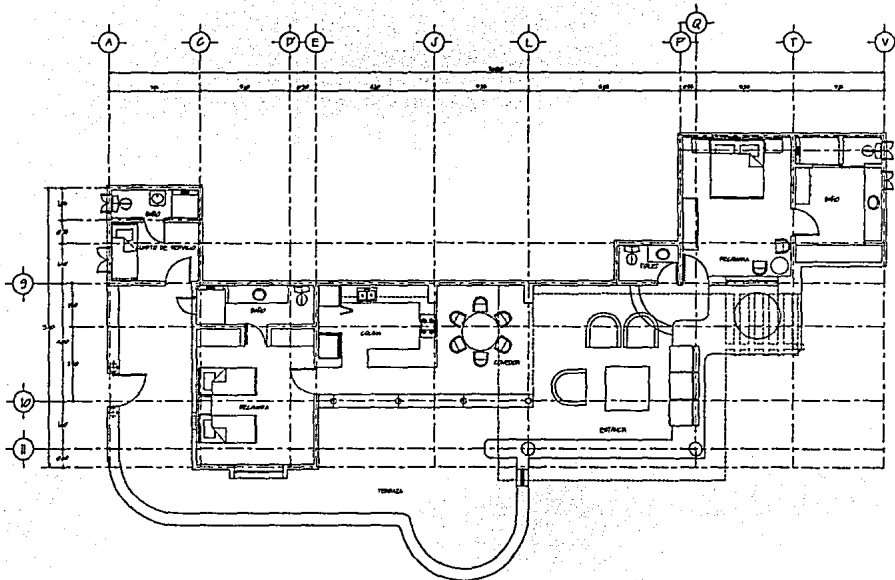
FACULTAD DE ARQUITECTURA
DESARROLLO TURISTICO MARINA IXTAPA "VILLAS EL MORRO"

J. ANTONIO ESPINOSA HURTADO

JUNIO 1994
ESCALA 1:50

UNAM





PLANTA ARQUITECTONICA
DEPTO. 101/1

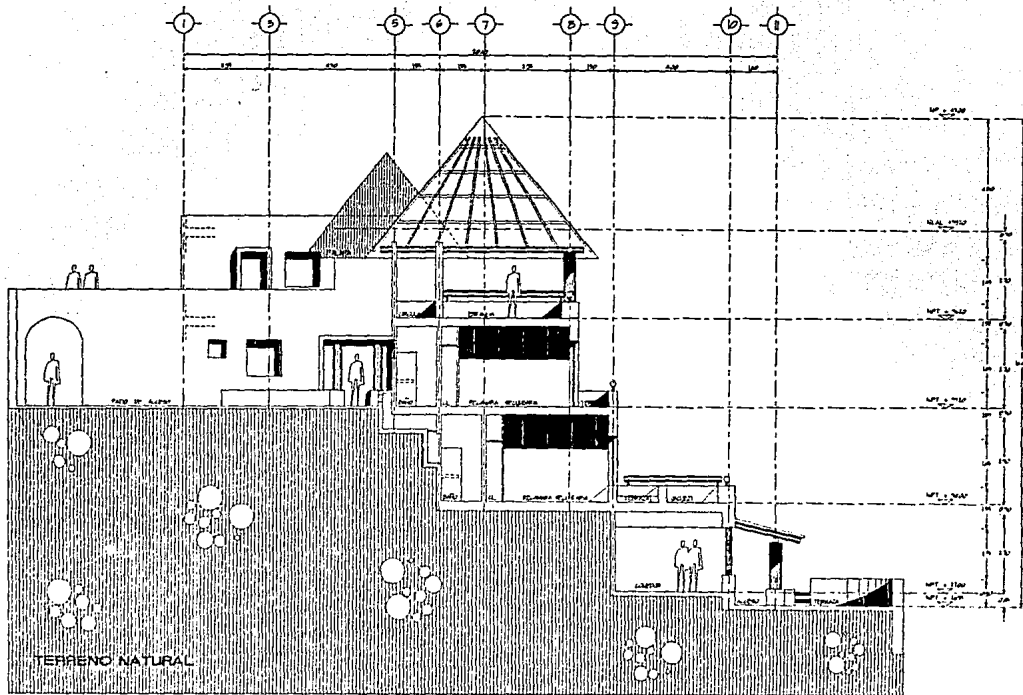
FACULTAD DE ARQUITECTURA
DESARROLLO TURISTICO MARINA IXTAPA "VILLAS EL MORRO"

J. ANTONIO ESPINOSA HURTADO

JUNIO 1994
ESCALA 1/50

UNAM





CORTE A - A'

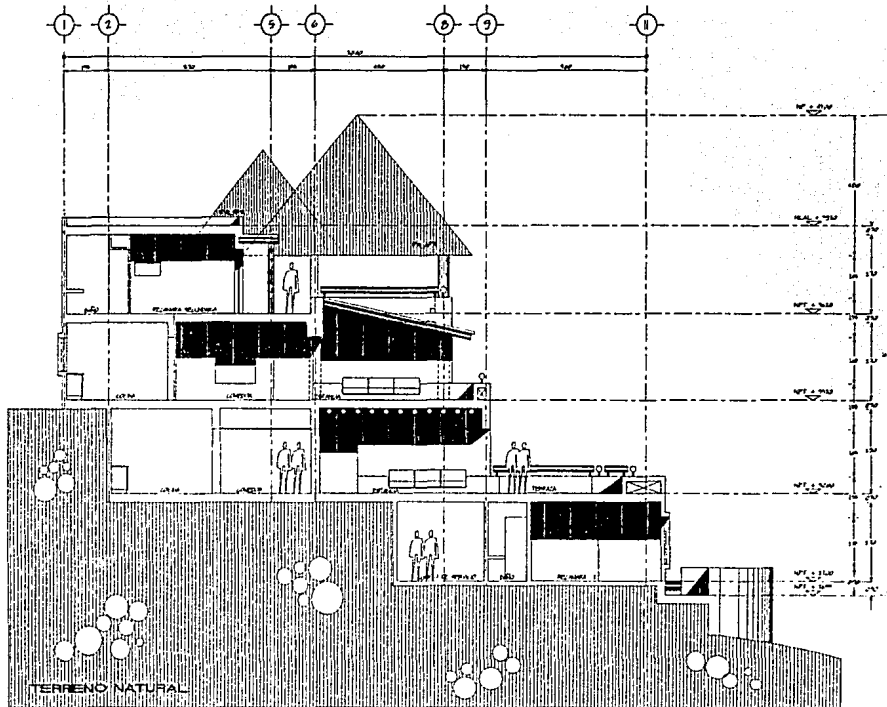
FACULTAD DE ARQUITECTURA
 DESARROLLO TURISTICO MARINA IXTAPA "VILLAS EL MORRO"

J. ANTONIO ESPINOSA HURTADO

JUNIO 1994
 ESCALA 1:50

UNAM





CORTE B - B'

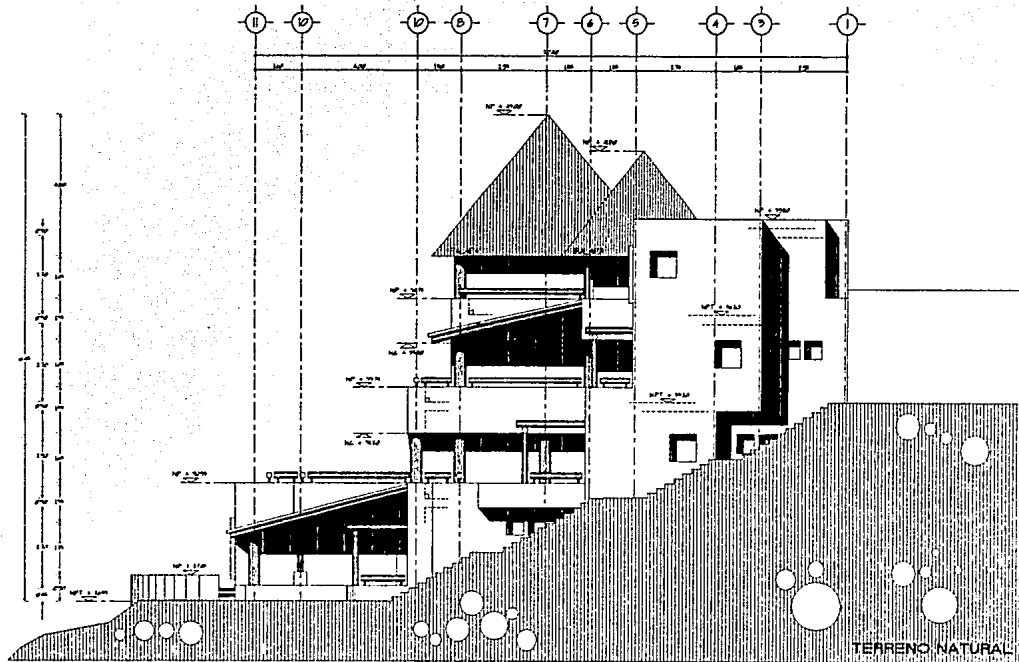
FACULTAD DE ARQUITECTURA
 DESARROLLO TURISTICO MARINA IXTAPA "VILLAS EL MORRO"

J. ANTONIO ESPINOSA HURTADO

JUNIO 1994
 ESCALA 1:50

UNAM





FACHADA LATERAL 2

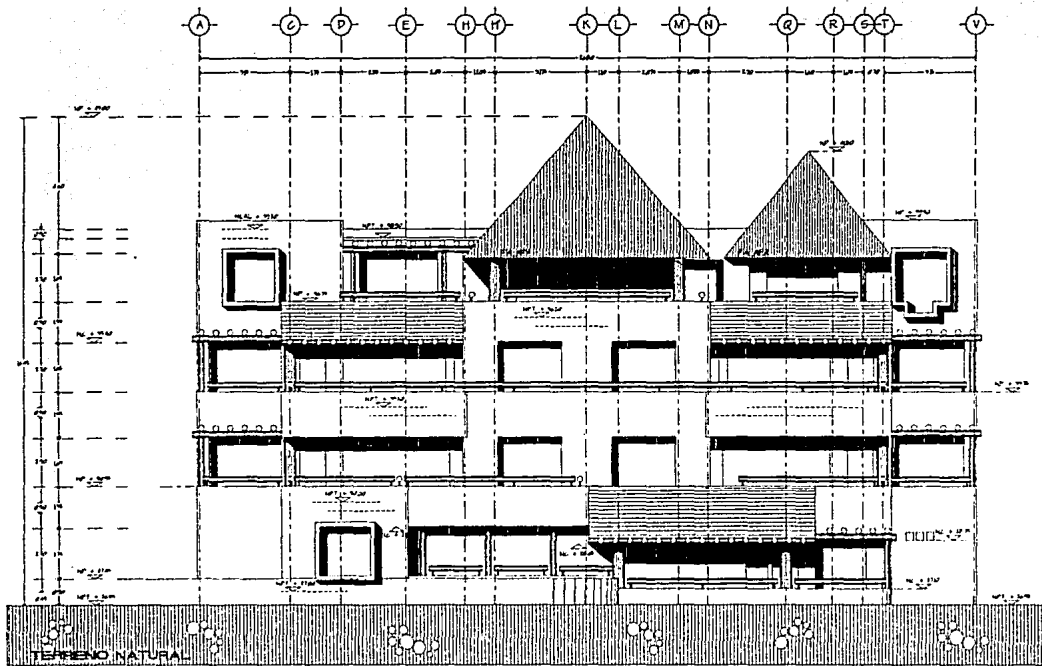
FACULTAD DE ARQUITECTURA
DESARROLLO TURISTICO MARINA IXTAPA "VILLAS EL MORRO"

J. ANTONIO ESPINOSA HURTADO

JUNIO 1994
ESCALA 1:50

UNIAM





FACHADA PRINCIPAL

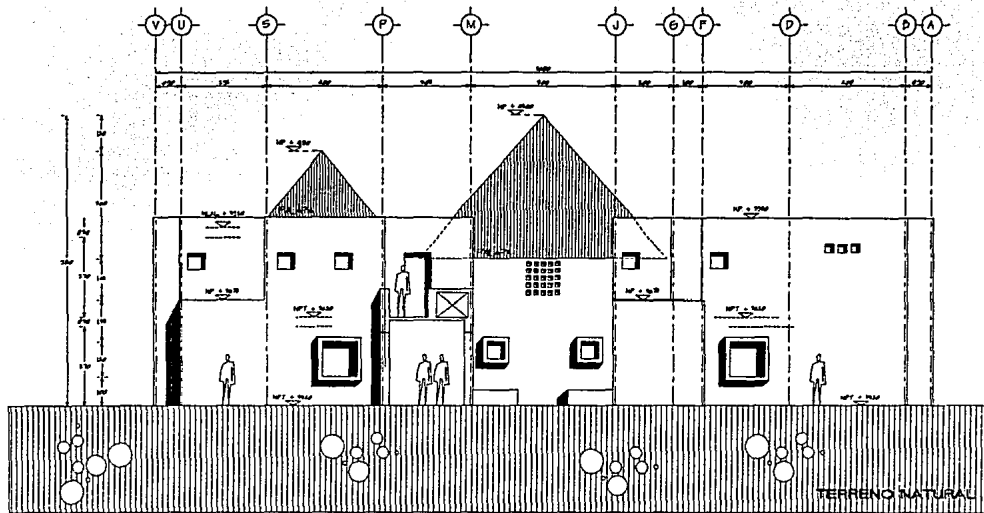
FACULTAD DE ARQUITECTURA
 DESARROLLO TURISTICO MARINA IXTAPA "VILLAS EL MORRO"

J. ANTONIO ESPINOSA HURTADO

JUNIO 1994
 ESCALA 1:50

UNAM





FACHADA POSTERIOR

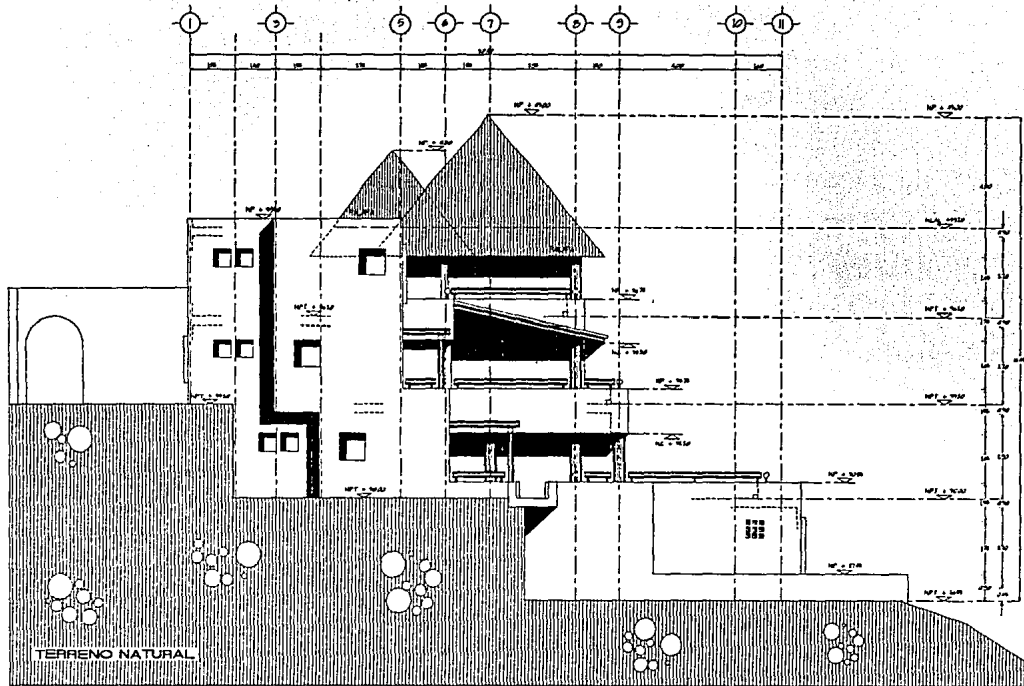
FACULTAD DE ARQUITECTURA
 DESARROLLO TURISTICO MARINA IXTAPA "VILLAS EL MORRO"

J. ANTONIO ESPINOSA HURTADO

JUNIO 1994
 ESCALA 1:50

UNAM





FACHADA LATERAL 1

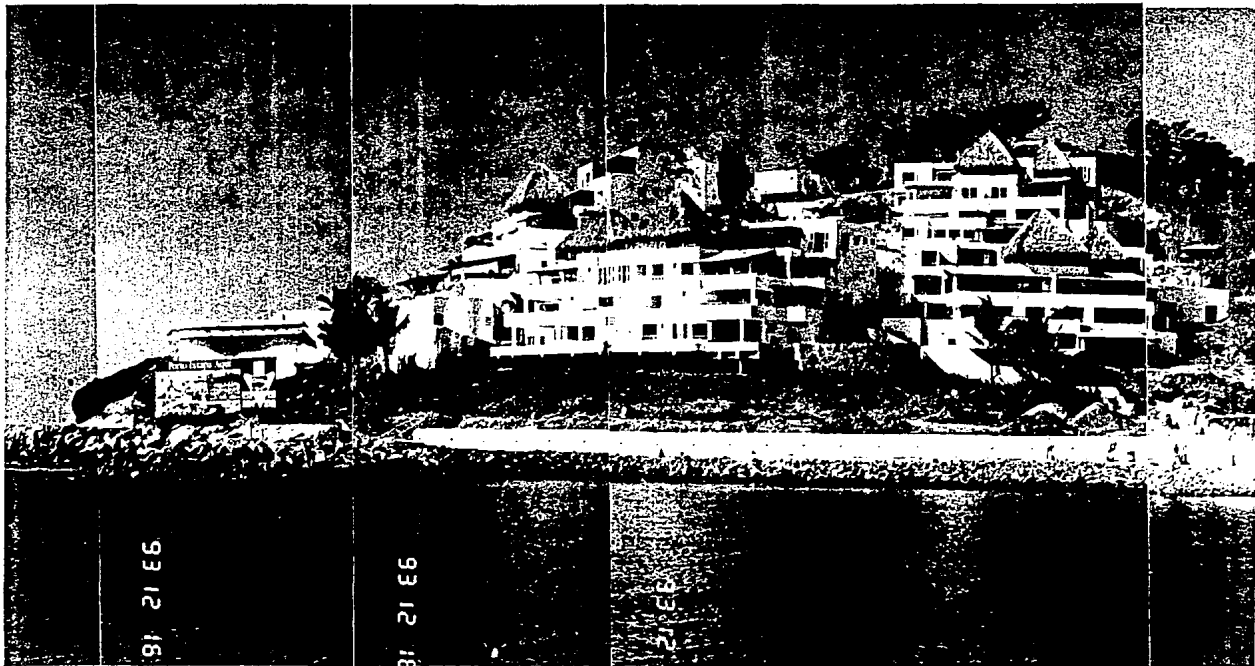
FACULTAD DE ARQUITECTURA
DESARROLLO TURISTICO MARINA IXTAPA "VILLAS EL MORRO"

J. ANTONIO ESPINOSA HURTADO

JUNIO 1994
ESCALA 1:50

UNAM



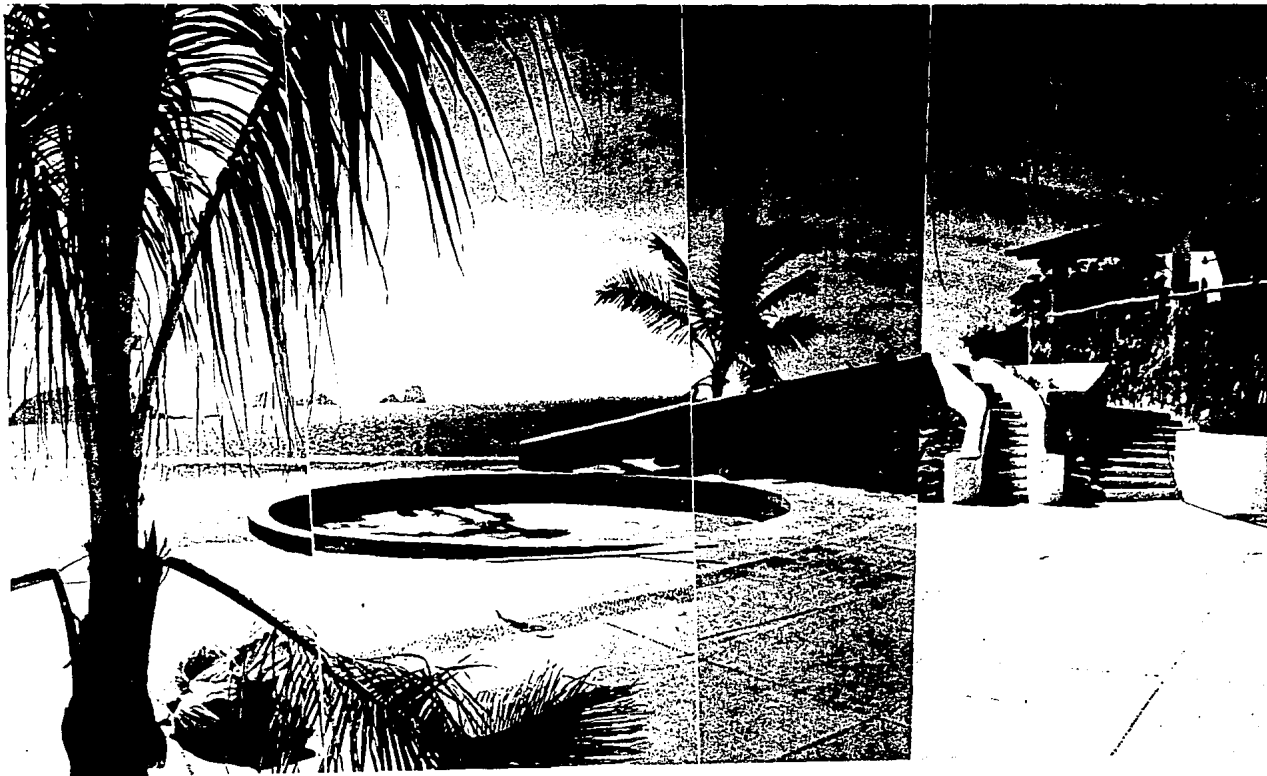


FACULTAD DE ARQUITECTURA
DESARROLLO TURISTICO MARINA IXTAPA "VILLAS EL MORRO"

J. ANTONIO ESPINOSA HURTADO

JUNIO 1994
ESCALA 1:50





FACULTAD DE ARQUITECTURA
DESARROLLO TURISTICO MARINA IXTAPA "VILLAS EL MORRO"

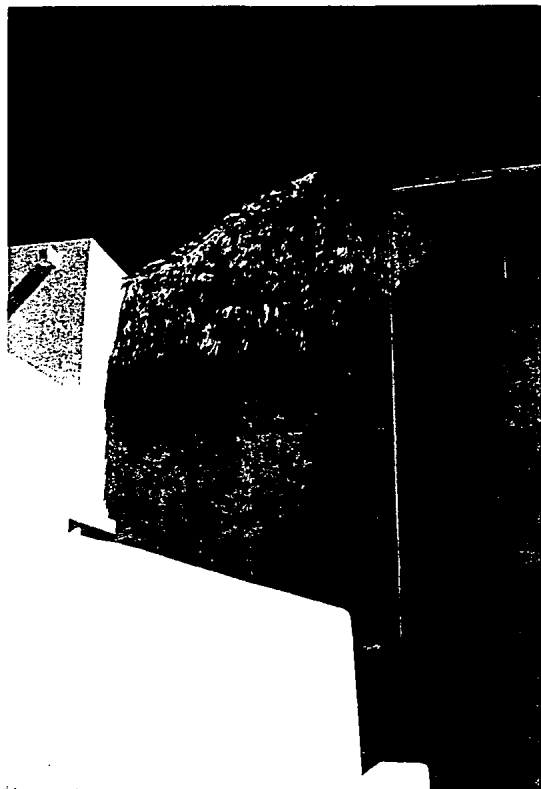
J. ANTONIO ESPINOSA HURTADO

JUNIO 1994
ESCALA 1:50





93 12 16



FACULTAD DE ARQUITECTURA
DESARROLLO TURISTICO MARINA IXTAPA "VILLAS EL MORRO"

J. ANTONIO ESPINOSA HURTADO

JUNIO 1994
EBCALA 150

UNIVERSIDAD

