



CAPÍTULO III

3.1 EL USUARIO:

El usuario es un alto ejecutivo de origen extranjero o nacional, que trabaja en una empresa hotelera, que tiene un salario de \$1500 a \$2000 USD aproximadamente al mes sin contar los \$1000 a \$2000 USD que les proporciona el hotel para resolver el problema de vivienda de manera temporal, cantidad que depende del nivel o importancia del ejecutivo; aunque también podría no ser un ejecutivo no de la rama turística y trabajar en una empresa comercial de la rama automotriz o de servicios, que requiere resolver el problema de vivienda de una manera temporal o definitiva para establecerse en la ciudad de Cancún.

3.2 NECESIDADES DE USUARIO:

Es importante analizar y entender las necesidades de nuestro posible usuario para la óptima conceptualización del proyecto arquitectónico.

El usuario es un ejecutivo que viene de alguna otra ciudad de México o de cualquier parte del mundo, por las características de su trabajo esta acostumbrado a los cambios frecuentes de residencia y ha aprendido a adaptarse a las nuevas culturas o climas en donde reside, algunos viajan y viven solos, otros tantos con sus familias, normalmente compuestas de esposa y uno o dos niños máximo, la mayoría son contratados para trabajar de tres a seis meses o de uno a tres años en la zona hotelera de Cancún o la Riviera Maya; la mayor parte de su tiempo lo pasan dentro del hotel, pero prefieren dormir y tomar su día de descanso en su propia casa y saben que





en tanto esto ocurre, la empresa que los contrata les proporcionará vivienda durante un lapso corto, ya sea una o dos semanas, o incluso hasta un mes, pero dado lo incomodo para los empleados como lo costoso que esto representa para el hotel, ya que no solamente llega albergar en sus instalaciones a un solo ejecutivo, sino alcanza a albergar en sus instalaciones hasta a diez de estos ejecutivos, lo que representa un gasto excesivo en una semana; traduciéndose en perdidas millonarias, ya que no sólo sería la pérdida monetaria por la habitación, sino también el hotel tiene que resolver los gastos de alimentación de sus ejecutivos, es por eso que este proyecto pretende albergar hasta 22 ejecutivos dentro de sus instalaciones con gran comodidad y confort para cada uno de ellos, cada villa cuenta con una recámara con un vestidor y baño, un pequeño estudio, medio baño, un vestíbulo, sala, cocina- comedor, partiío de servicios, cuarto de servicio y área del lavado. Cada villa cuenta con todas las áreas necesarias de una vivienda, esto es, para la comunidad de nuestro usuario.

Aunque estadísticamente este tipo de usuario el 90% es de procedencia extranjera y el otro 10% proviene de el interior de la república, fue necesario que este proyecto tomara en consideración a estos tipos de usuario ya que el proyecto debe ser flexible, cosmopolita, pero sobre todo tomar en cuenta la cultura y la arquitectura caribeña, sin que choque con las costumbres de sus ocupantes y responda a las necesidades de cada uno de ellos, brindándoles en el interior espacios elegantes, confortables y amplios, pero sobre todo satisfaciendo las necesidades de cada uno de ellos.





Para que este proyecto cumpla con sus metas antes señaladas, se ha tenido mucho cuidado en su diseño, que sea funcional y elegante, en la selección de materiales para acabados, que transmitan frescura y amplitud, sin olvidar la integración que deben guardar los acabados exteriores con el entorno de la zona; se analizó la mejor opción en el sembrado de las villas en el predio, de tal manera que permitiera la mayor independencia entre estas y propiciara la mayor área para jardinería del conjunto habitacional, así mismo se analizaron las mejores opciones para el trazo y construcción de las áreas recreativas, cajones de estacionamiento y caseta de vigilancia, dando finalmente un proyecto equilibrado para atender las necesidades de sus habitantes.

En el caso de cada villa, no sólo se analizó la óptima distribución de las áreas, sino también que el espacio fuera cómodo y agradable, pero sobre todo bien orientado para optimizar el aprovechamiento de los vientos dominantes, para esto fue necesario pensar en la temperatura dentro de cada villa, ya que Cancún es una zona cálida y húmeda, por lo que en la parte del vestíbulo se creó una chimenea eólica, esto es para que todo el aire caliente que exista dentro de cada villa pudiera salir por medio de este, se pretende que cada villa tenga una temperatura promedio de 24 a 26°C máximo en temporada de calor y 18°C a 20°C en temporadas de frío, ya que la humedad del ambiente acentúa el frío o el calor, también se analizó la distribución y la forma de las áreas verdes, proponiéndose una vegetación baja, tipo seto, para que sirva de lindero entre villas, sin convertirse en barrera contra los vientos y puedan estos fluir hacia el interior de las villas, la alberca es amplia y segura, además se pensó en unas áreas para caminar, también





Existe una cancha de tenis y una pequeña área comercial donde se ofrecerán los servicios de lavandería, mini súper y fuente de sodas & snack; finalmente cada villa cuenta con estacionamiento de condóminos y estacionamiento para visitas y caseta de vigilancia para llevar un mejor control dentro de las actividades internas del conjunto arquitectónico.

Con esto se puede concluir, que se analizaron las necesidades del posible usuario y se trato de dar respuesta a todas y cada una de ellas, en materia de vivienda, sin olvidar su confort y seguridad.

3.3 LAS VILLAS EN RENTA:

Al detectar las necesidades de vivienda para los altos ejecutivos de la ciudad de Cancún, propuse como respuesta a esta necesidad el proyecto de unas villas en renta y se puede proponer su promoción de estas tres formas:

- a) Se asignaría una administradora inmobiliaria la renta de las 22 villas, dicha inmobiliaria promocionara este servicio a las cadenas hoteleras, no solo de la ciudad de Cancún sino también a toda la Riviera Maya, ya que Cancún es la principal ciudad de apoyo para estos hoteles, no solo en materia de vivienda, dicha inmobiliaria cobraría un 7% de comisión por la administración, que es el porcentaje que se cobra en el mercado inmobiliario de la zona.





- b) El costo de las rentas en este tipo de inmuebles es del orden de entre 1% y 1.3% mensual del valor de la propiedad, pudiendo incrementarse la renta si se incluyen servicios de hotel, como lavandería, aseo de villas, luz, teléfono, cable visión, agua, etc.
- c) Otra forma de operar estos inmuebles sería en asociación con estas cadenas hoteleras que ya mencionamos, donde solo se prestaría el servicio en exclusiva a ejecutivos, empresarios e incluso clientes de la propia cadena hotelera.
- d) Finalmente otra forma de operarlos sería la creación de nuestra propia administradora inmobiliaria, abriendo las opciones no solo para los ejecutivos hoteleros o comerciales que hemos venido señalando y que dieron origen a este proyecto, sino a turistas de alto poder económico que también demandan estos servicios en temporada alta; que es cuando se presenta escasez o sobreprecios por el alta demanda de habitaciones de hotel en el destino turístico.

Los mecanismos de comercialización son muy vastos y variados, desde promociones directas o con agencias de viajes, hasta por medios publicitarios, como paginas Web. Folletería, anuncios en periódico, revistas como son: Cancún Tips, o Cancunisimo etc. Anuncios en el transporte publico (Ya que se forra casi por completo al autobús con la propaganda, y recorren toda la avenida Kukulkan durante las 24 horas del día en la zona hotelera





3.4 CARACTERÍSTICAS DE LAS VILLAS PARA RENTA:

3.4.1 FORMA Y ORIENTACIÓN

Los vientos dominantes en la ciudad de Cancún vienen del Sur –este, así que asigne la orientación de las ventanas de cada villa hacia el sureste, permitiendo de esta forma la entrada de corrientes de viento.

A) 3.4.2 CARACTERÍSTICAS POR FORMA:

En las zona donde se desarrolla este proyecto, la forma que predomina es el cuadrado, ya que la mayoría de las casas, y edificios tienen esta forma, además existen algunos conjuntos de departamentos y estos también son muy cuadrados, aunque existen algunos pocos conjuntos habitacionales o comerciales que rompen esta tendencia y manejan algunas formas circulares, pero aun así predomina la forma cuadrada.

Dentro de toda la súper manzana 17, que es donde se ubicaría este proyecto y que por cierto es de reciente creación y por lo mismo.

La tendencia rectora de este proyecto constructivo será un caracol, con lozas a desniveles, dando movimiento al proyecto, dejando de ser un proyecto rígido y común y teniendo su propia personalidad dentro del contexto en que se desenvuelve, pero sin romper con la armonía interna de este y su entorno.





Esta forma de caracol permitirá proyectar espacios muy amplios, armoniosos y funcionales; el vestíbulo se ubica en la parte central y organiza el espacio para que el usuario no atraviese ninguna área innecesariamente, dando al mismo tiempo una perspectiva general del interior; el vestíbulo además de distribuir tiene otra función muy importante, trabaja como chimenea eólica, liberando el aire caliente fuera de las villa “una ventilación convectiva” permitiendo de manera natural que el ambiente sea mas fresco dentro de ellas.

Los espacios en general son muy limpios, ya que casi no existen muros divisorios, solo en espacios privados o de servicio; se vestíbulo cada espacio por medio de muebles, permitiendo así que exista una ventilación sin barreras, lo que resulta muy preciado en temporada veraniega.

3.4.3 VENTILACIÓN:

Renovación del aire, para mantener las condiciones higiénicas y de confort. Una buena ventilación es siempre necesaria en todas partes, pero más en el Caribe.

Incrementar el confort térmico en verano es fundamental para este proyecto, puesto que el movimiento del aire acelera la disipación de calor del cuerpo humano. El aire en movimiento puede llevarse el calor acumulado en muros, techos y suelos por el fenómeno Climatización.





* **Ventilación convectiva.** Es la que tiene lugar cuando el aire caliente asciende, siendo reemplazado por aire más frío. Durante el día, en una vivienda bioclimática, se pueden crear corrientes de aire aunque no haya viento, provocando aperturas en las partes altas de la casa, por donde pueda salir el aire caliente. Si en estas partes altas se coloca algún dispositivo que caliente el aire de forma adicional mediante radiación solar (chimenea solar), el aire saldrá aún con más fuerza. Es importante prever de donde provendrá el aire de sustitución y a qué ritmo debe ventilarse. Una ventilación convectiva que introduzca como aire renovado aire caliente del exterior será poco eficaz. Por eso, el aire de renovación puede provenir, por ejemplo, de un patio fresco, de un jardín o de tubos enterrados en el suelo. Nunca se debe ventilar a un ritmo demasiado rápido, que consuma el aire fresco de renovación y anule la capacidad que tienen los dispositivos anteriores de refrescar el aire. En este caso es necesario frenar el ritmo de renovación o incluso detenerlo, esperando a la noche para ventilar de forma natural.

B) **3.4.4 CARACTERÍSTICAS POR FUNCIÓN:** Este proyecto es innovador en su función, ya que es el primer proyecto realizado para resolver el problema de la vivienda de los altos ejecutivos de las cadenas o empresas hoteleras, al ser un proyecto innovador, siempre existen ciertos riesgos de incertidumbre al investigar las necesidades del



C) usuario, las tendencias de la demanda, factibilidad económica y financiera del proyecto, así como analizar tablas estadísticas específicas que te ayuden a entender el problema etc.

3.5 CASOS ANÁLOGOS:

CASO ANÁLOGO POR ORGANIZACIÓN DE ESPACIOS:



Figura 18 Fotografías de la Casa Azul Profundo en Puerto Vallarta obtenidas el 2 de marzo del 2004 en la página Web: <http://www.casaazulprofundo.com/principal.htm>

” Casa Azul Profundo”, este proyecto se construyó en 1999 en un lugar con una espectacular vista al mar. Fue la primera villa construida en Puerto Vallarta que fusionó elementos naturales,



espacios abiertos y acabados estilo mexicano, con colores brillantes y un estilo arquitectónico moderno. Es un conjunto de villas de lujo con cuatro dormitorios y 780 metros cuadrados.” (26)

En el proyecto de las villas para Cancún, se pretenden crear los mismo espacios abiertos e iluminados por medio de grades ventanales y al no poner muros divisorios sentiremos espacios mas amplios; se modularán los espacios por medio de muebles, se pretende dar la misma sensación que en la fotografía de arriba del lado derecho, en donde se aprecia la sala desde el comedor, teniendo una visibilidad sin interferencia ni obstáculos.

CASO ANÁLOGO POR FORMA:

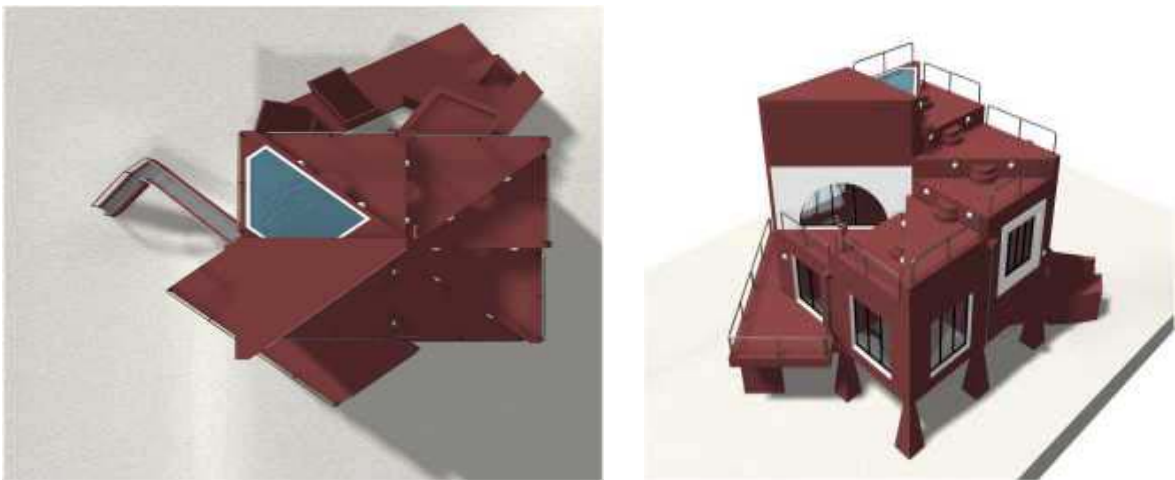


Figura 19 “Casa en la playa Ostende - Pcia. de Buenos Aires – Argentina La tumbona/ 1986 / 1989 proyecto del arquitecto CLORINDO TESTA inf. Obtenida el 2 de marzo del 2004 de la “(27)

(26) inf. Obtenida el 2 de marzo del 2004 <http://www.casaazulprofundo.com/principal.htm>

(27) página Web: <http://www.arquitectura.com/arquitectura/latina/obras/testa/ostende/tumbona.asp>





El proyecto del arquitecto Clorinda Testa, al tener sus losas en desnivel, deja de ser un proyecto rígido y le da movimiento a este, esa misma sensación se pretende darse en las villas de nuestro proyecto. Ya que como se puede apreciar, sus losas son escalonadas y le da movimiento a sus espacios y a su fachada y al tener la casa semicircular, atenúa la sensación de rigidez, y así el proyecto de las villas rompe con la rigidez de su contexto en el que se desenvuelve, pero sin romper con el lenguaje y el contexto que lo envuelve.



