

ARQUITECTURA DE INTERIORES



Al cliente se le conquista y para ello debemos convencer a sus sensaciones

DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

APLICADA A LOS NEGOCIOS INMOBILIARIOS



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

ANALISIS DEL ESPACIO INTERIOR



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

TEMAS

- Conceptos
- Arq. de Interiores y Agente Inmobiliario
- Estética y Diseño
- Estética y Arquitectura
- El Color
 - Arquitectura de interiores aplicada a operaciones Inmobiliarias
- Metodología de trabajo frente al cliente

LA ARQUITECTURA DE INTERIORES

Conceptos

Es la disciplina que potencia la capacidad de dar confort y mejorar la calidad de vida de los seres humanos.

Con este Modulo se pretende dar al Agente Inmobiliario las herramientas para que desarrolle todo un lenguaje visual y estético para que pueda dar valor a los espacios interiores, o pueda distinguir deficiencias en ellos , brindándole una capacidad de poder asesorar adecuadamente a los clientes



LA ARQUITECTURA DE INTERIORES

Conceptos

Se pretende que el Agente Inmobiliario aprenda a evaluar el rol de la decoración y arquitectura con relación a la imagen de un inmueble, así como los aspectos constructivos, usos de materiales y elementos de marketing aplicables al área inmobiliaria.



**El Agente Inmobiliario debe tener la capacidad de percibir,
sentir y apreciar el espacio interior**



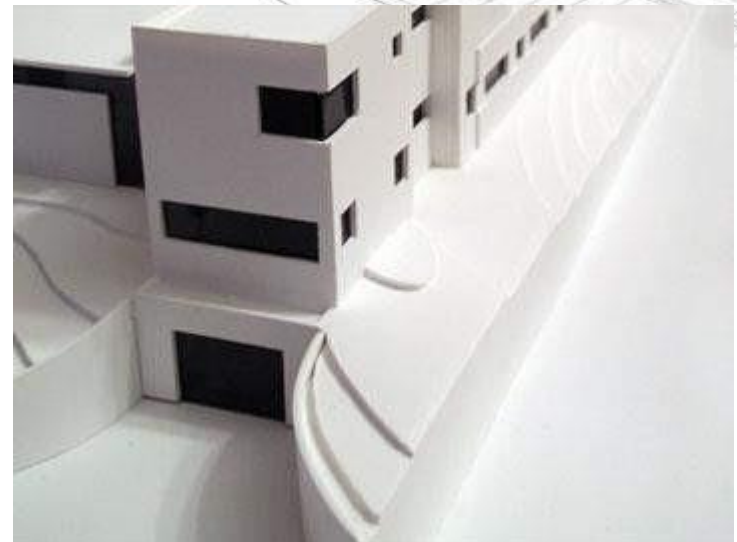
- Arquitectura de Interiores y Agente Inmobiliario

El Agente Inmobiliario debe manejar términos y conceptos de un proyecto para participar en una transacción y participar como articulador de una operación inmobiliaria. Podrá explicar los diseños, comentarlos y sugerir modificaciones de los espacios, para ello el Agente Inmobiliario debería estar familiarizado con todas las etapas de un proyecto



- Arquitectura de Interiores y Agente Inmobiliario

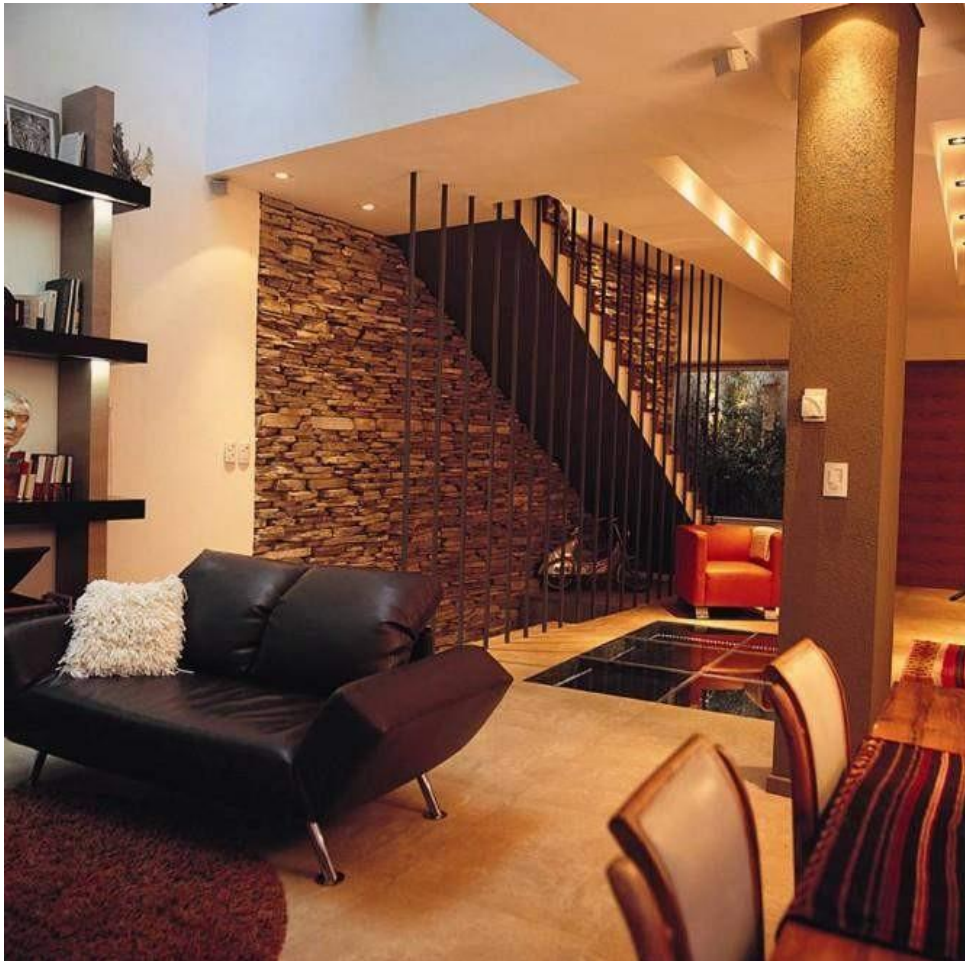
Debe saber interpretar planos, bocetos y maquetas, conocer de manera elemental de estructuras, instalaciones y decoración. Así como conocer del proceso constructivo de una obra, para materializar una venta.



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

- Arquitectura de Interiores y Agente Inmobiliario



El Agente Inmobiliario trabajará estrechamente con oficinas de arquitectos y empresas de diseño y construcción, y sus potenciales clientes no se limitarán solo a familias en busca de la casa o el departamento propio sino a todo tipo de clientes como industrias , empresas comerciales, oficinas profesionales, centros comerciales, organizaciones Públicas, y Privadas .

DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

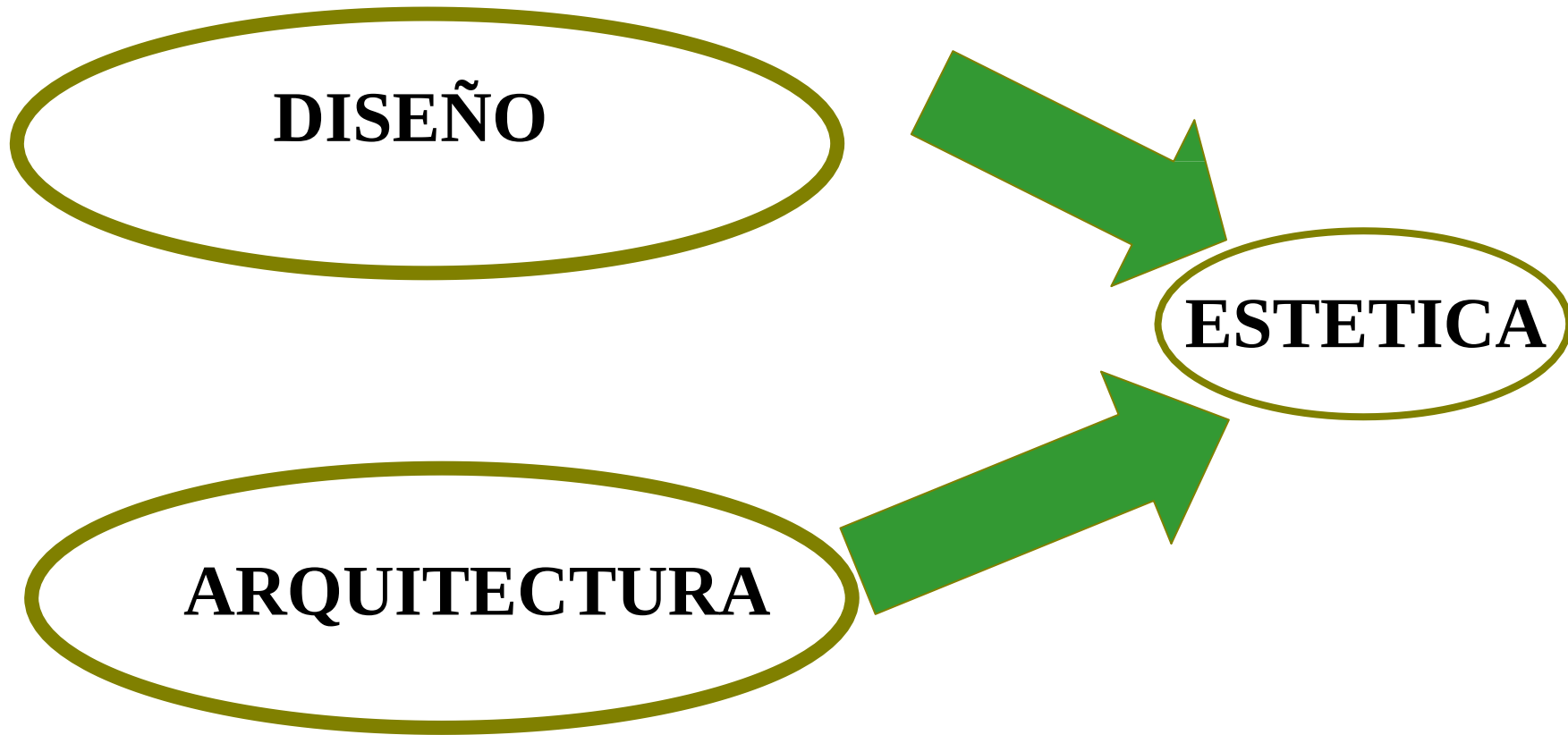
Debe saber interpretar planos, bocetos y maquetas, conocer de manera elemental de estructuras, instalaciones y decoración.



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

La arquitectura de Interiores se fundamenta:



- Estética y Diseño

Estética, rama de la filosofía (también denominada filosofía o teoría del arte) esta relacionada con la esencia y la percepción de la belleza y la fealdad.



- Estética y Diseño



La estética se ocupa también de la cuestión de si estas cualidades están de manera objetiva presentes en las cosas, a las que pueden calificar, o si existen sólo en la mente del individuo; por lo tanto, su finalidad es mostrar si los objetos son percibidos de un modo particular (el modo estético) o si los objetos tienen, en sí mismos, cualidades específicas o estéticas. La estética también se plantea si existe diferencia entre lo bello y lo sublime.

- Estética y Arquitectura



La Estética, como teoría del arte, se relaciona con la Arquitectura, al percibir ambas la esencia de la belleza o lo desagradable, en obras u objetos, al igual que cuestionan si las cualidades mencionadas ocupan o no de manera objetiva la realidad de las cosas.

- Estética y Arquitectura



La historia de la Arquitectura nos demuestra que todo objeto debe ser analizado en su contexto y en su época, tanto para mostrar si es percibido o no de un modo estético o particular y para diferenciar las cualidades específicas de la estética y las de la Arquitectura.

- Estética ,Arquitectura e Ingeniería



La nueva arquitectura es más bien obra de ingenieros que aprovecharon la revolución de los materiales. La Revolución Industrial cambió el contenido tecnológico y social de la construcción.

Si en épocas precedentes la piedra había sido muy usada, ahora se impone decididamente el [hierro](#) y, desde 1850, el hormigón armado y el cristal.

- Estética ,Arquitectura e Ingeniería

El uso de los nuevos materiales abarató los costos y favoreció, además, las audacias constructivas. Se inicio así la llamada arquitectura esqueleto, en el que todo el edificio es un conjunto de vigas ensambladas entre si y las paredes cierran los vanos pero ya no tienen misión sustentante.

Fue muy corriente el uso de material prefabricado. El mundo industrial se lleno de mercados, estaciones, grandes almacenes, viviendas, depósitos, bibliotecas y oficinas, que reflejaban el triunfo del maquinismo y de la humanidad emprendedora.



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

Arquitectura de interiores

La Arquitectura de Interiores es una rama hermana de la arquitectura, trata del entorno inmediato al hombre y su espacio interior, en particular los muebles, los materiales, los colores, la iluminación y la decoración que se encuentra en una permanente evolución.



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

Arquitectura de interiores



El agente inmobiliario deberá tener nociones mínimas de esta disciplina para evaluar, proponer y resolver problemas para facilitar el buen termino de una operación inmobiliaria. Así, el agente inmobiliario estará listo para asesorar y llevar de la mano a su cliente persona y/o empresa, hasta culminar satisfactoriamente una operación de compra-venta o alquiler de un bien inmueble.

DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

CONFORT

La vida moderna impone necesidades al hombre en la habitabilidad de los espacios. Hoy es importante dotar a los ambientes en que se vive de un concepto que ha ido variando con el transcurso del tiempo: CONFORT.



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

CONFORT



El Agente Inmobiliario , debe entonces estar atento a las distintas variables que conforman el universo del espacio arquitectónico y su evolución constante :

El Color, La Funcionalidad, la Iluminación, la Ventilación, la Acústica, la Morfología, o los tipos y calidades de materiales utilizados en la arquitectura de interiores para ofrecer Confort al individuo.

DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CONFORT TERMICO

La definición del confort térmico nos refiere el bienestar físico y de comodidad de un individuo cuando las condiciones del ambiente como la temperatura, la humedad y el movimiento del aire son favorables. Se ha determinado que la mayoría de las personas se siente confortable cuando la temperatura oscila entre 21°C y 26°C , y la humedad relativa entre 30% y 70%. Estos valores se aplican cuando las personas están vestidas con ropa ligera, a la sombra y relativamente inactivas



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

CONFORT TERMICO



La temperatura interna es equilibrada y constante alrededor de los 37 °C, para ello el cuerpo humano libera el calor en exceso, si existe alguna fuente externa que aporta tiene que disiparlo por convección, radiación, evaporación y conducción.

DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

CONFORT TERMICO

El exceso de calor, sea proveniente del ambiente o generado por el propio metabolismo, debe ser eliminado para mantener una temperatura constante en el cuerpo y asegurar el confort térmico.



CONFORT TERMICO



Cuando el cuerpo está en equilibrio térmico, la persona no reconoce las condiciones del medio, no siente ni frío ni calor , lo cual le permite realizar cualquier actividad sin molestia alguna. La Arquitectura tiene que crear ambientes favorables para la recuperación de la fatiga diaria.

CONFORT TERMICO

- El confort percibido en edificios ventilados naturalmente se ve afectado por las expectativas climáticas locales y mayores niveles de control personal, debido a que los ocupantes tienen la opción de seleccionar la ropa apropiada, abrir las ventanas o encender los ventiladores, con un consumo mínimo de energía. Las reacciones de confort o incomodidad térmica vienen dadas por las condiciones climáticas. Estas condiciones climáticas están dadas por la ubicación geográfica, y pueden categorizarse en condiciones macroclimáticas y microclimáticas.

DOCENTE: IVAN MILLA URIBE



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTIN DE PORRES

FACULTAD DE
INGENIERÍA Y ARQUITECTURA

ARQUITECTURA DE INTERIORES Y CORRIENTES CULTURALES ALTERNATIVAS

DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

Feng Shui

VIENTO Y AGUA

Ciencia Milenaria China



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

¿Sólo tendencia y moda?

El Feng Shui se puso de moda en pocos años, porque, en el fondo, existía una tremenda demanda, una inquietud y una necesidad de conocer este nuevo método de organizar los espacios. fue una profunda demanda que a partir del insustancialismo de la arquitectura buscaba un equilibrio;



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

¿Sólo tendencia y moda?

Lo que empezó como una tendencia en poco tiempo se convirtió en una moda que se expandió por todo el mundo



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

¿Sólo tendencia y moda?

Este “nuevo sistema”, el Feng Shui; aparece no solo como algo nuevo... aunque sea más viejo que la propia escritura.

Pero el hombre de oriente y luego de occidente se lanzo de lleno a re- distribuir y re-decorar su casa, basándose en los preceptos del antiguo

}

Feng Shui.



Valor transcultural

La cultura china, que afortunadamente conserva sus tradiciones y ancestrales conocimientos, nos transmite, mediante el arte del feng shui, la correcta utilización de estas leyes en los espacios, sea en viviendas, locales comerciales, oficinas, empresas, etc., y el resultado de la aplicación de las mismas ha sido, para occidente, absolutamente revelador y beneficioso, mejorando la calidad de vida de quienes lo aplican, asesorados por alguno de los especialistas en el tema, cuyo número ha aumentado considerablemente

Feng Shui

- Se llama este arte milenario de origen chino que se ocupa de la edificación armoniosa de las viviendas y de la decoración de los Objetos en su interior
Poco conocida en América, esta disciplina perseguida por Mao cuenta ya con una legión de seguidores en Europa y Norteamérica.
- Las nuevas oficinas del Chase Manhattan Bank, han sido proyectadas con los principios del Feng Shui. El diseño contempla un estricto respeto ancestral del "viento" y el "agua" (traducción del término oriental).



Ciencia Ancestral

- El Fen Shui se basa en la naturaleza en estado puro. De su observación, los sabios chinos de hace cuatro mil años aprendieron el equilibrio entre los cinco elementos
- (agua, tierra, fuego, madera y metal). Para que este se mantenga la energía debe circular libremente



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

Ciencia Ancestral



- Y siempre lo hace en forma curva, como los arroyos las colinas o las serpientes que la simbolizan. "Eso de que la recta representa la distancia más corta entre dos puntos es un invento occidental" El Feng Shui ocurre como con el chorro de una manguera en una habitación sin esquinas, el agua a todas partes; en un espacio cuadrado, se queda en ángulos".

Ciencia Ancestral y vida cotidiana

- Los objetos que nos rodean transmiten mensajes de nuestro subconsciente al exterior.
- En feng shui, los cajones, por ejemplo, son vistos como depósitos de información. Muestran hechos que pasan inadvertidos a primera vista, relacionados con quienes dan más importancia a la apariencia externa que a la interna y guardan cosas a presión con tal de esconderlas.
- Por esto, el desorden en ellos puede generar que nos sintamos abatidos y no capaces de avanzar en la vida.





USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTIN DE PORRES

FACULTAD DE
INGENIERÍA Y ARQUITECTURA

ARQUITECTURA DE INTERIORES Y TECNOLOGIA

DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

Disciplinas actuales como el " INTERIORISMO", donde se encuentra una suerte de armonización con el entorno, creatividad en los procesos de reforma y decoración de los espacios y que ha desarrollado una nueva visión que la simple decoración, incorporando equipamiento de luz color y funcionalidad para lograr el confort del ser humano .



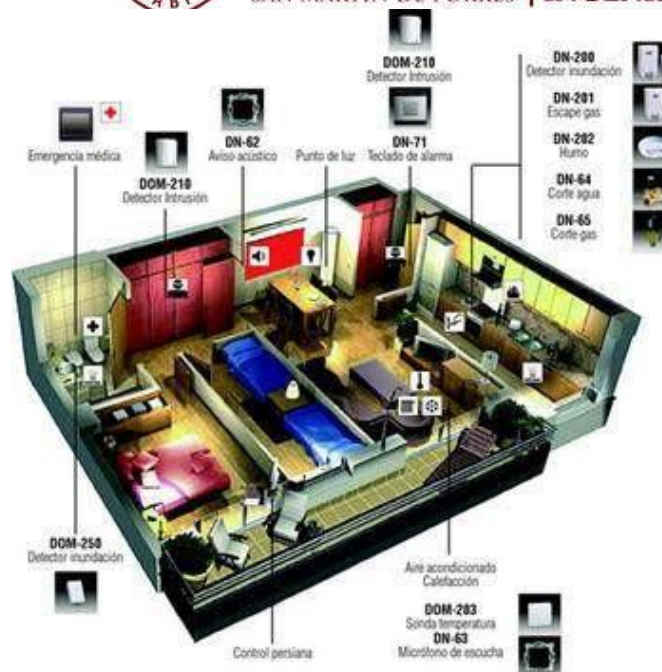
El Asesor debe estar preparado para sugerir cambios en el espacio, para lo cual debe estar actualizado según las necesidades actuales del mercado para aplicar sus ideas, sugerencias a los medios que posea el cliente, buscando siempre la mejor solución espacial, funcional, tecnológica y económica.

DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

DOMOTICA

Los cambios tecnológicos que se vienen sucediendo en la arquitectura de interiores, sobre todo en los países adelantados donde la disciplina es entendida como algo más importante que la simple decoración:

Han desarrollado la ciencia de la DOMOTICA que maneja sistemas computarizados integrados a la vivienda u oficina y que relacionan a la decoración ,equipos y funcionalidad ,para hacer el confort del ser humano mas eficiente.



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

[illegible]

La palabra DOMOTICA esta siendo una de las expresiones que más se relacionan con el progreso en los últimos años, sin embargo este concepto no sería del todo cierto.

DOMOTICA



La evolución hacia el concepto de DOMOTICA proviene de la disgregación en dos conceptos diferentes, de lo que se ha llamado durante

Por un lado tenemos los llamados Sistemas de Gestión de edificios. Estos sistemas "gestionan" y dirigen las acciones y consumos, proporcionando informes detallados de consumos y ahorros, priorizando unos automatismo sobre otros, y "gestionando" toda la vida "automática" en el edificio.



CONDICIONES PARA CASAS INTELIGENTES

- Pensada por el arquitecto estadounidense Daniel Libeskind, esta casa —llamada La Villa— es hoy uno de los proyectos más aplaudidos en el mundo del diseño. Lo relevante: sus ángulos, su conjunción entre ambientes, su máxima visibilidad y su generador de energía renovables para la calefacción, la electricidad y el agua. Y lo mejor: puede mandarse a construir para instalarse en cualquier parte del mundo



CONDICIONES PARA EDIFICIOS INTELIGENTES

1.-La protección, contra contingencias contra accidentes caseros hasta problemas en edificios de varios niveles de oficinas desde la intrusión, el robo, el plagio, el clima, el incendio, entre otros. En todos estos casos existe la potencialidad de que cualquier falla desencadene un incendio destructor. El prever y superar tales es sucesos parte del Edificio Inteligente programa



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

CONDICIONES PARA EDIFICIOS INTELIGENTES

Diseño Arquitectónico
lógico, los edificios altos
resuelven necesidades y
problemas del programa
arquitectónico, sin
embargo crean nuevos
problema como su
s desalojo en un tiempo
razonable, la falta de
ventilación al no existir
ventanas que puedan
abrirse



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

CONDICIONES PARA EDIFICIOS INTELIGENTES

- Por lo que es lógico plantear como parte de su programa la existencia de elevadores eficientes en cualquier contingencia, al igual de niveles de refugio a prueba de contingencias, rutas y datos de acceso para bomberos, giro de puertas en el sentido de salida, pasamanos en escaleras y rampas, una adecuada señalización en escaleras y puertas para salidas de emergencia.



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

CONDICIONES PARA EDIFICIOS INTELIGENTES



- Acabados y decoración, básicamente habría que considerar el control de los materiales combustibles, empleando retardantes en los acabados del edificio, y dejando claramente indicadas la localización de rampas y escaleras.

CONDICIONES PARA EDIFICIOS INTELIGENTES



Todo esto debe estar dentro del sistema central de control desde el cual se localiza el control de cada sensor, se revisa y reporta el estado de cada elemento, se establece el récord impreso de los sucesos diarios y se despliegan en pantalla los planos de instalación.

- **PRINCIPIOS DE ARQUITECTURA DE INTERIORES**

APLICACIONES DE LA ARQ. DE INTERIORES

El objetivo es que el Agente inmobiliario maneje conceptos de los principios que rigen la arquitectura de interiores aplicada a promover un espacio o inmueble que se ofrece en venta o alquiler.



APLICACIONES DE LA ARQ. DE INTERIORES

La concepción del espacio interior, el color en el interiorismo, la iluminación en la arquitectura, la utilización de diversos materiales, la supresión de barreras arquitectónicas, etc.



CONCEPTO DE COLOR

La sensibilidad hacia un color no es sólo un hecho biológico sino también social y cultural por lo que no existe un verdadero código de colores válido para cada caso.

Esta clasificación, divide los colores en cálidos y fríos: a los primeros pertenecen los colores cuyas ondas tienen la capacidad de penetrar con más profundidad en los tejidos del cuerpo humano, a los segundos, aquellos que se absorben más superficialmente.

Los colores cálidos tienen la capacidad de estimular, energizar favorecer las actividades físicas y cerebrales. Por el contrario, los fríos ralentizan los ritmos vitales (ritmos cardíacos), relajan y favorecen el sueño.



CARACTERÍSTICAS DEL COLOR

El color es la transformación de la luz a través de un prisma, como cuando llueve la luz que atraviesa el manto de humedad que produce el agua, la luz se deforma y da origen al Arco Iris. El análisis de color esta basado en sensaciones y para ello es necesario el conocimiento del Circulo Cromático ya que este aporta información valiosa de cómo se combinan los colores y sus diferentes resultados

-Colores Primarios: **ROJO****AMARILLO****AZUL**

De estos tres colores se crea la gama de colores al combinarlos.

-Colores Secundarios: **NARANJA****VIOLETA****CAFÉ**

Clasificación de los colores

Los colores de acuerdo a sus características se clasifican en 3 tipos:

-Colores Calidos : **Rojo** , **Naranja** , **Amarillo**

-Colores Fríos: **Violeta** , **Azul** , **Verde**

-Colores Neutros: **Café** o (marrón) y gris

las características de los colores al combinarse, a esto le llamamos leyes de colorimetría.

- -Primera ley del color

Los colores fríos dominan a los cálidos, Ejemplo:

- Si combinamos azul y amarillo en cantidades iguales nos dará un color mayor tendencia al azul que al verde (azul ligeramente verde) para obtener un tono verde se tienen que variar las proporciones menos azul y mas amarillo.

- -Segunda ley del color

Los colores en oposición al círculo cromático al combinarse se neutralizan, Ejemplo; Verde neutraliza rojo

Violeta neutraliza amarillo

Azul neutraliza naranja

El resultado de esta combinación de colores siempre será café (neutro)

- -Tercera ley del color

Un tinte no puede ser aclarado con otro tinte.

Leyes de Colorimetría

El estudio del círculo cromático nos permite entender

Pero esto no es suficiente para llevar a cabo una elección cromática por lo que es necesario tener en cuenta el siguiente significado que cada color toma en nuestra cultura, por poner algunos ejemplos:

EL ROJO: es el color mas intenso, de la ira, de las alarmas y del peligro. Muy excitante en los ambientes, debe usarse con mucha prudencia.



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

EL BLANCO: es el color de la pureza, de la inmensidad . Tiene la particularidad de agrandar los ambientes.



Le CORBUSIER, dijo tras haber utilizado enormemente el blanco que solo debía usarse si alrededor hay un estruendo de colores.

EL VERDE: es el color de la naturaleza pero su uso es bastante complejo. Dependiendo de las tonalidades puede transformarse en cálido o viceversa, frío o ácido.



EL AMARILLO: es el color del sol en un día radiante, es vital, luminoso, estimulante porque transmite calor a un ambiente, ya que es un tono cálido, alegre, ideal para salones, recibidores y cocinas y espacios donde hay mucha actividad.



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

EL GRIS : según los poetas es el color de la ciudad, del cemento, de la tristeza, del cielo en un día de mal tiempo.



Generalmente se de otros
acompaña
colores mas encendidos

EL AZUL: es el color de la Paz en su gama cromática puede ir desde lo celestial hasta lo profundamente marino.





USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTÍN DE PORRES

FACULTAD DE
INGENIERÍA Y ARQUITECTURA

ESTILOS EN DECORACION DE INTERIORES

DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

ESTILO CLASICO

- Madera: cerezo, haya, roble, caoba...etc.
- Estampados con aves, flores, frutas y rayas.
- Porcelana, marqueteria, alfombras, estores venecianos.
- Iluminacion suave.
- Textil: chenilla, jacquard, terciopelo.
- Colores: verdes, grises, amarillos, granates y marrones.



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

ESTILO ORIENTAL

- Colores: blancos, lavandas, tostados.
- Velas, inciensos.
- Mesas bajas.
- Piedra, madera, papel, agua, flores.



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

ESTILO RUSTICO

- Madera: pino, roble, castaño, nogal, haya.
- Barro, piedra, fibras naturales, forja, mimbre, esterilla.
- Colores: marrones, azules, verdes.
- Vigas de madera con barniz de color natural mate.



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

ESTILO INGLES

- Madera: caoba.
- Sofas chester, lámparas de araña, candelabros, librerías, escritorios.
- Colores: marrón, gris, verde oliva,



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

ESTILO ZEN

- Minimalista.
- Colores naturales con toques vivos.
- Alfombras y cojines con formas geométricas.
- Orquídeas, estampas japonesas, lámparas de papel, cortinas, arena, piedra y agua.
- Iluminación indirecta.
- Sutil toque masculino.



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

ESTILO MINIMALISTA

La estructura y la forma es mas importante que la decoración.

- Colores beige, blanco y gris en degradado.



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

ESTILO MEDITERRANEO

- Colores: blanco, aguamarina, ocre, verde oliva.
- Luz natural.
- Suelo terracota o madera, vigas vistas, azulejos y mosaicos.
- Hierro forjado.



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

ESTILO LOFT

- Espacios abiertos.
- Elementos rectilíneos.
- Luz natural.
- Metal, plástico y goma.



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

ESTILO ACTUAL

- Contraste.
- Colores: blanco roto, piedra, crudo, beige, chocolate, gris
- Lineas rectas.
- Aluminio en pequeños detalles.
- Tarima de resina compacta, cuero.
- Camas bajas.



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

ESTILO COLONIAL

- Madera: teca, iroco, caoba, palisandro.
- Algodón, lino, alfombras de yute, coco o sisal.
- Hamacas y butacas de rattan y bambu.
- Velas, visillos, planta tropicales.
- Colores: ocre, vainilla, anaranjado, verde claro, blanco, crudo.
- Tarima, roble, , barro cocido.



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

ESTILO VANGUARDISTA

- Contraste.
- Ante, piel de vaca, cuero, telas brillantes.
- Lino, algodón, rafia, ratán.
- Colores oscuros con toques de color.
- Alfombras de formas innovadoras, tejidos acrílicos, cuero, con pelos y plumas.



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

ESTILO RETRO

- Recuerdo a los años 60-70.
- Colores: negro, blanco, rojo, turquesa, fucsia, verde lima, chillones.
- Estampados geometricos.
- Vinilo, pana, cuero y pieles.
- Butaca wassily
- Vidrio de colores.
- “Pop-art”



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

ESTILO KITSCH

- Predomina el color y la forma.
- Elementos antiestéticos y chillones.
- Colores: rosa chicle, azul cielo, verde manzana, rojo.
- Alambre, piel sintética, cristal, plástico y papel.
- Lámparas de lava, cortinas de caireles, almohadones de pelos.



STELLO SHABBY CHIC

- Muebles antiguos actualizados, desgastados, con patinas...
- Lámparas de arañas antiguas, caireles.
- Tapizados, cortinas con flores.



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

ESTILO ECLECTICO

El estilo ecléctico, se caracteriza por la mezcla de lo clásico y lo moderno, siendo protagonista piezas únicas, puede ir plasmado en una casa ó en cada habitación,

Cada ambiente puede tener con un estilo particular y único. Un buen complemento son, algún mueble clásico de herencia, *una alfombra, lampara, fotos, recuerdos*, todo ello sin caer en la formación de un mercadillo, sin sobrecargar el ambiente, dando un espacio predilecto para estos complementos. Muebles antiguos actualizados, desgastados, lámparas de arañas antiguas. Tapizados, cortinas con flores.

<http://videos.lanacion.com.ar/video107-estilo-eclectico>



Casa con decoración Ecléctica y Ecología

<http://www.youtube.com/watch?v=behc9u-YYI>

Casa Brender



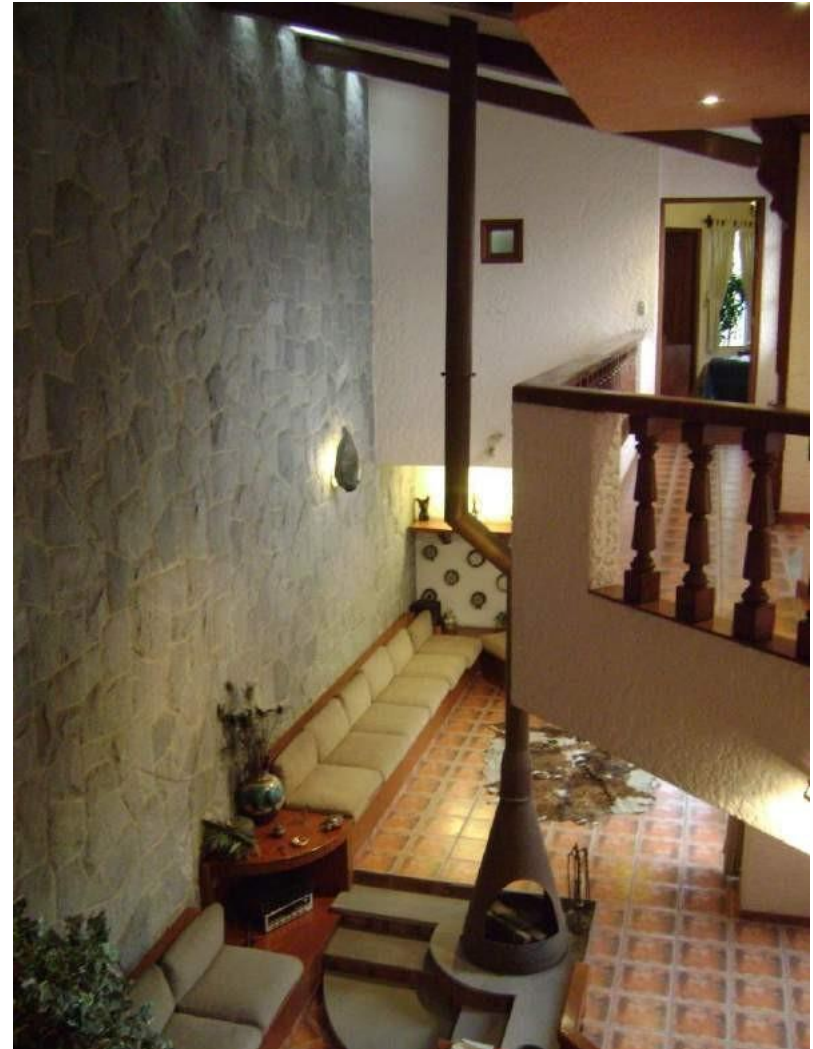
DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP





USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTIN DE PORRES

FACULTAD DE
INGENIERÍA Y ARQUITECTURA

Arquitectura de interiores Aplicada a operaciones Inmobiliarias

DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

Opinión de una casa con
la asesoría de un
Agente Inmobiliario.



Opinión de la misma casa...
Pero desde el punto de vista
del interesado en comprarla.



Opinión de la misma casa
por parte del banco al solicitar un préstamo.



Opinión del tasador del Banco
Al emitir su informe de
valuación.



Opinión de la misma casa
Al momento de ser valorizada por
la SUNAT.



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTIN DE PORRES

FACULTAD DE
INGENIERÍA Y ARQUITECTURA

COMO HACER UN TRABAJO PROFESIONAL

DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

Se debe tomar en cuenta que todo inmueble en venta o arrendamiento siempre cuenta con un lenguaje propio, que le da identidad y en la medida en que hay una sintonía con el cliente, es que se concreta la venta.

En la entrevista con un cliente potencial, se deben manejar todas estas premisas para indagar, preguntar y conocer de él; para elaborar un criterio que permita saber si el cliente es indicado inmueble.
para el



METODOLOGIA DE TRABAJO FRENTE AL CLIENTE

METODOLOGIA

Indistintamente al tipo ,ubicación, calidad , tamaño y valor del inmueble, existen varias reglas básicas a seguir que ayudaran a aumentar nuestro potencial de venta o alquiler:

Antes de ofrecer un inmueble en venta o alquiler , es imprescindible que el Agente Inmobiliario lo haya visitado, al margen de tener una opción exclusiva o no.

La peor imagen de nuestro profesionalismo es que nuestro cliente se de cuenta que recién por primera vez visitamos el inmueble que le pretendemos ofrecer.

Superando ideas preconcebidas

Muchos Clientes poseen una actitud equivocada en cuanto a la venta se refiere.”Si voy a vender la casa para que le voy hacer arreglos?”... y eso, es un error, sí mejoramos e incluso si renovamos la decoración de la casa, vamos hacer que resulte más vendible o alquilable y que se le pueda sacar mucho más precio.



Superando ideas preconcebidas



En caso de propiedades similares, (condominios o departamentos) generalmente aquellos que se diferencian en los detalles, los que los hacen destacarse de las otras, tienen mas posibilidades de llamar la atención de los clientes potenciales

Para asesorar eficazmente al cliente, primero se deben eliminar esas ideas, ya que en un sistema tan competitivo como el inmobiliario, se deben utilizar todas las estrategias que permitan vender el producto.

PRECAUCIONES A TOMAR EN CUENTA

¿Cómo preparar una casa para venderla?

La tendencia actual confirma que aquellas casas con varios años de uso van quedando en el olvido y son vendidas por sus dueños para pasar a formar parte de nuevos proyectos inmobiliarios, en su mayoría, edificios. Sin embargo, aún quedan aquellas familias que por su número de integrantes anhelan una vivienda amplia y van en búsqueda de ellas. Usualmente, el precio de compra en este caso es mayor, ya que implica que los servicios, en su mayoría, se deben encontrar en buen estado. ¿Pero cuáles son los principales factores que el dueño debe tener en cuenta para que el proceso de compraventa sea más exitoso?



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

- **EN LA PIEL DEL COMPRADOR**
- "Imaginarnos a nuestro comprador es fundamental", Solo de esa manera, el valor del inmueble en venta se verá incrementado. Lo primero que se debe pensar es en su primera impresión: eso es lo que tiene mayor incidencia en la decisión del comprador. "Debemos recomendar al propietario realizar una limpieza general, reparar desperfectos y de ser necesario hacer un pintado de la casa, eso incrementará el precio y la rapidez con que se pueda vender la vivienda".



- **EN LA PIEL DEL COMPRADOR**



- Sin embargo, eso no implica que la inversión deba ser demasiado fuerte, al punto que se intente realizar un cambio radical en la propiedad. "Ese es un error grave que puede cometerse. La pintura que deberá poseer mejor calidad tendrá que ser la de la cocina, ya que es el ambiente que tiende a ensuciarse con mayor facilidad. Es importante sugerir el priorizar gastos, de modo que los montos invertidos estén al alcance del bolsillo del propietario".

DE FUERA HACIA DENTRO

Los expertos recomiendan realizar mejoras tanto en el interior como en la fachada de la propiedad, ya que al ser esta última la cara del producto en venta, llamará más la atención del comprador. Aquí, el tema de la pintura es esencial. No elija colores muy llamativos y que puedan hacer huir al posible futuro usuario de buenas a primeras. En el caso de que la vivienda tuviese espacios verdes, intente arreglarlos y que al menos luzcan vivos, retirando la maleza y los arbustos que deslucen el espacio.



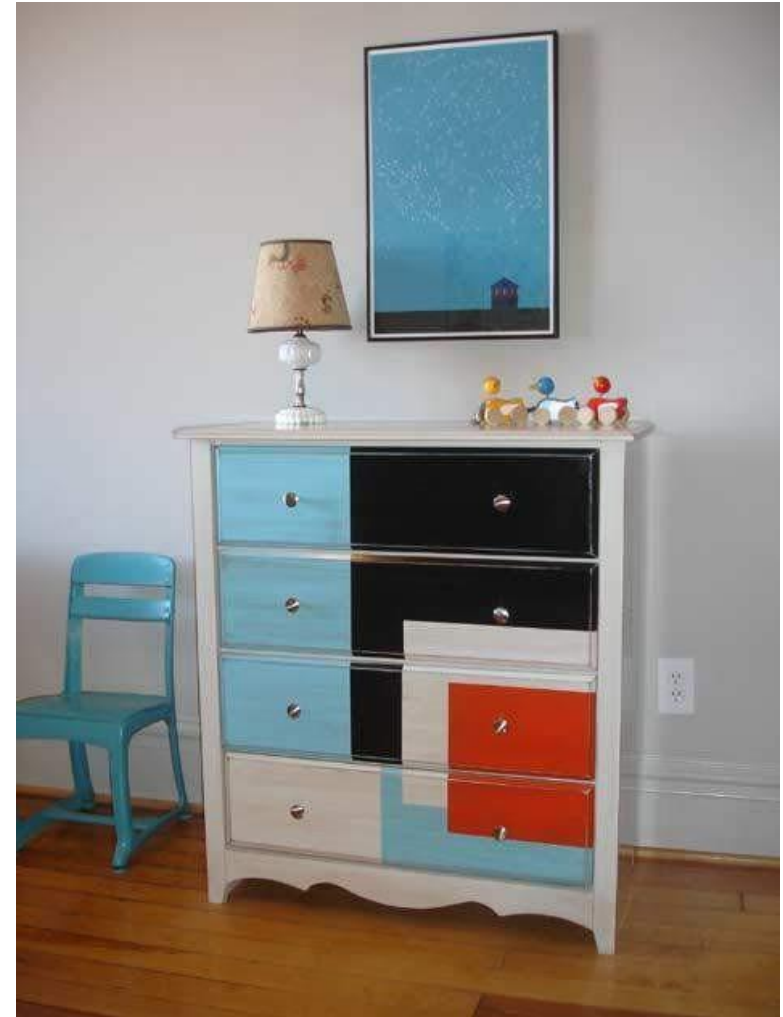
DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

DE FUERA HACIA DENTRO

Si el precio por el arreglo es muy caro, se puede optar por la negociación con el posible comprador.

Aquel mobiliario viejo que el actual dueño no desee usar en su próxima casa y que no contribuya a mejorar la estética debe ser eliminado. Eso ayudará también a darle mayor amplitud a la propiedad". Finalmente, pequeños cambios de detalles, como manijas muy deterioradas de armarios por unas modernas y para nada costosas, harán que el bien sea más interesante al mercado.

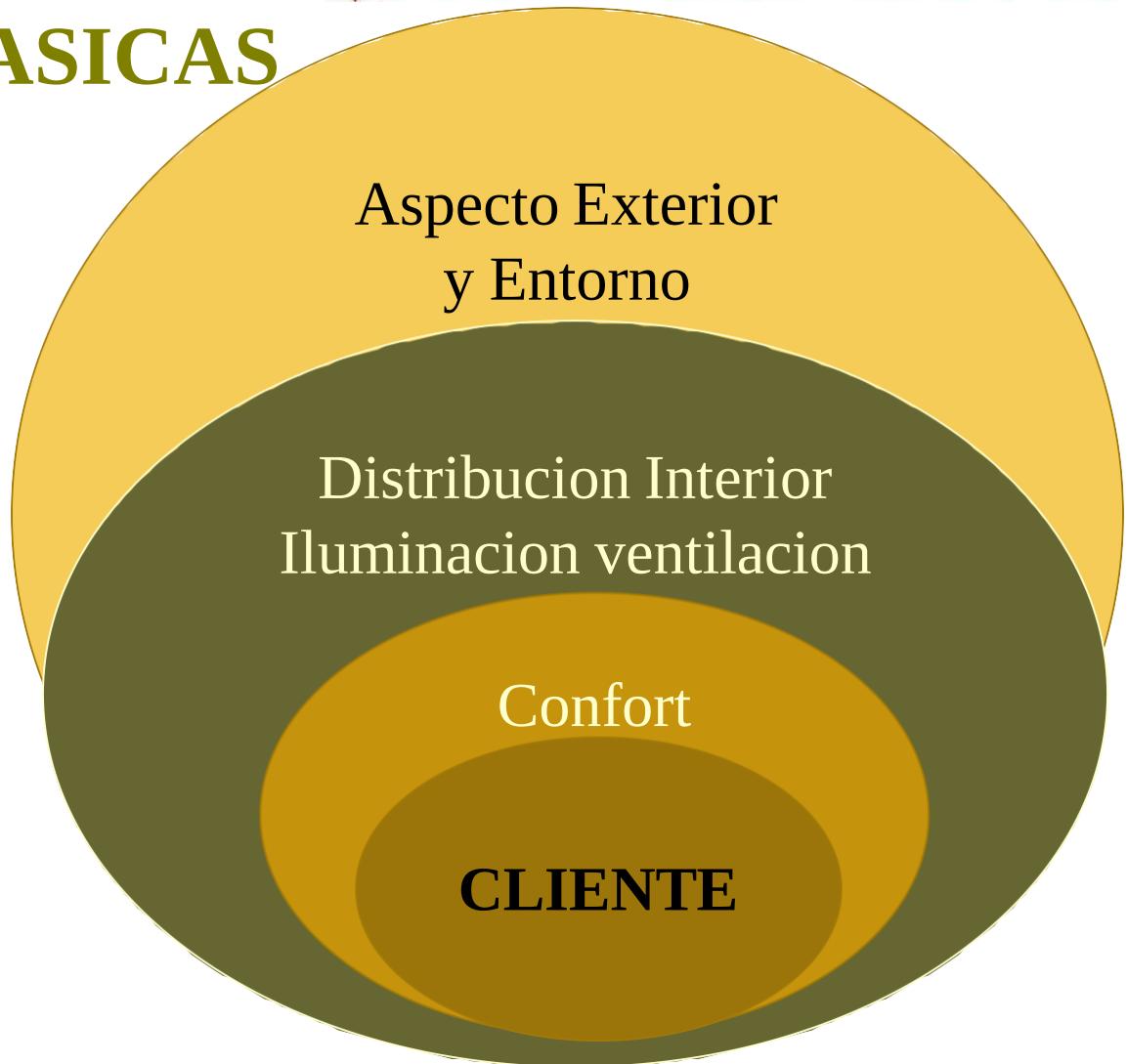


DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

CONDICIONES BASICAS

El Cliente para decidir
La compra de una
Propiedad va a verificar
que se cumplan siempre
estas condiciones de
Arquitectura basicas



Primer contacto del Agente Inmobiliario

Debe hacer un reconocimiento físico del inmueble, verificando su estado actual de conservación entre otras cosas.

¿Qué debemos tomar en cuenta al realizar una visita al inmueble?

Primero es revisar la estructura física, aunque no todos somos ingenieros, no es necesario serlo en esta etapa, basta con seguir las siguientes instrucciones.

Con la revisión de la estructura física, tanto si lo que queremos es comprar o vender o alquilar un inmueble, buscaremos determinar lo siguiente:



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP



1.Revisar el material predominante: si es concreto, ladrillo, adobe, etc. Su estado de conservación. Esto se puede determinar entre otras cosas por las grietas ligeras o profundas que se puedan presentar. Si fuera una grieta profunda y comprometiera la estructura del inmueble de preferencia deberíamos abandonar todo interés sobre él.

2.Verificar el estado de los pisos, material del que esté construido, así también las paredes y el techo. En todos los casos revisar el estado de los acabados y de las conexiones eléctricas instaladas.

3. Revisar si presenta áreas de humedad (manchas en las paredes), el estado de cañerías y grifos y el estado del sistema de drenaje. Para realizar esta tarea empiece con uno de los baños y compruebe si el agua fluye de manera correcta en los aparatos sanitarios.

4. Cerciórese si el inmueble cuenta con servicio de agua continuo o no. Si el inmueble tiene más de un piso, constate si el agua llega con suficiente fuerza a los pisos superiores. Si tuviera un tanque o depósito de agua bajo o alto verifique su buen funcionamiento.



5. Debemos fijarnos en la apariencia exterior y después pasamos al interior, por habitación detectamos aquello que creemos que puede hacer que la gente dude en comprar o alquilar.



6. Cuando un posible comprador entra en la casa ya tendrá formada su propia impresión según lo que haya visto afuera. Se debe mantener ordenado el jardín (si hay) y la fachada limpia o cuidada, establecer un circuito que permita mostrar el inmueble.

7. Prestar mucha atención a la distribución del inmueble, si existen o no suficientes entradas de luz y circulación de aire. Esto hará que se destaque sobre otro al otorgar la posibilidad de una mejor calidad de habitación.

8. Se deberá tomar en cuenta si el recorrido por el inmueble es fluido con la distribución equitativa de los ambientes, o por el contrario, presenta demasiados pasos recortados pasadizos oscuros, áreas de poca circulación de aire y ambientes no adecuados para su uso por el excesivo calor o humedad.



9. La distribución interna puede subir o bajar el valor de un bien inmueble, sin importar del material del que esté construido, pues de nada sirve una cocina de medio metro cuadrado con piso de mármol y sin circulación de aire adecuado.

10. Hacer un reconocimiento de los inmuebles vecinos, para cerciorarse que no exista ninguna situación proclive a generar conflicto alguno. Por ejemplo :

verificar que no exista alguna pared compartida en disputa con el vecino; que los límites estén bien demarcados; que no exista generación constante de ruidos molestos como la instalación de motores o talleres, a no ser que el inmueble que nos interesa tenga un motivo comercial; o estructuras vecinas en mal estado que puedan comprometer nuestro inmueble.



11. **Determinar si la ubicación del inmueble es propicia** para nuestros intereses si somos compradores o arrendatarios, o en todo caso resaltar este factor si lo que queremos es vender. La ubicación es fundamental. Debemos tener en cuenta la urbanización a nuestro alrededor.

12. Si es una vivienda, revisar si existen parques o áreas verdes de esparcimiento, mercados o tiendas cercanas que faciliten el proveerse de productos; la seguridad de la zona, el puesto policial más cercano, la circulación de personas, el alumbrado público y el servicio de recojo de basura.

Es decir, todo aquello que haga de la zona del inmueble una zona de fácil acceso y tránsito con los servicios que otorguen una buena calidad de vida.



Ambientes Oscuros



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

Ambientes Claros



DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

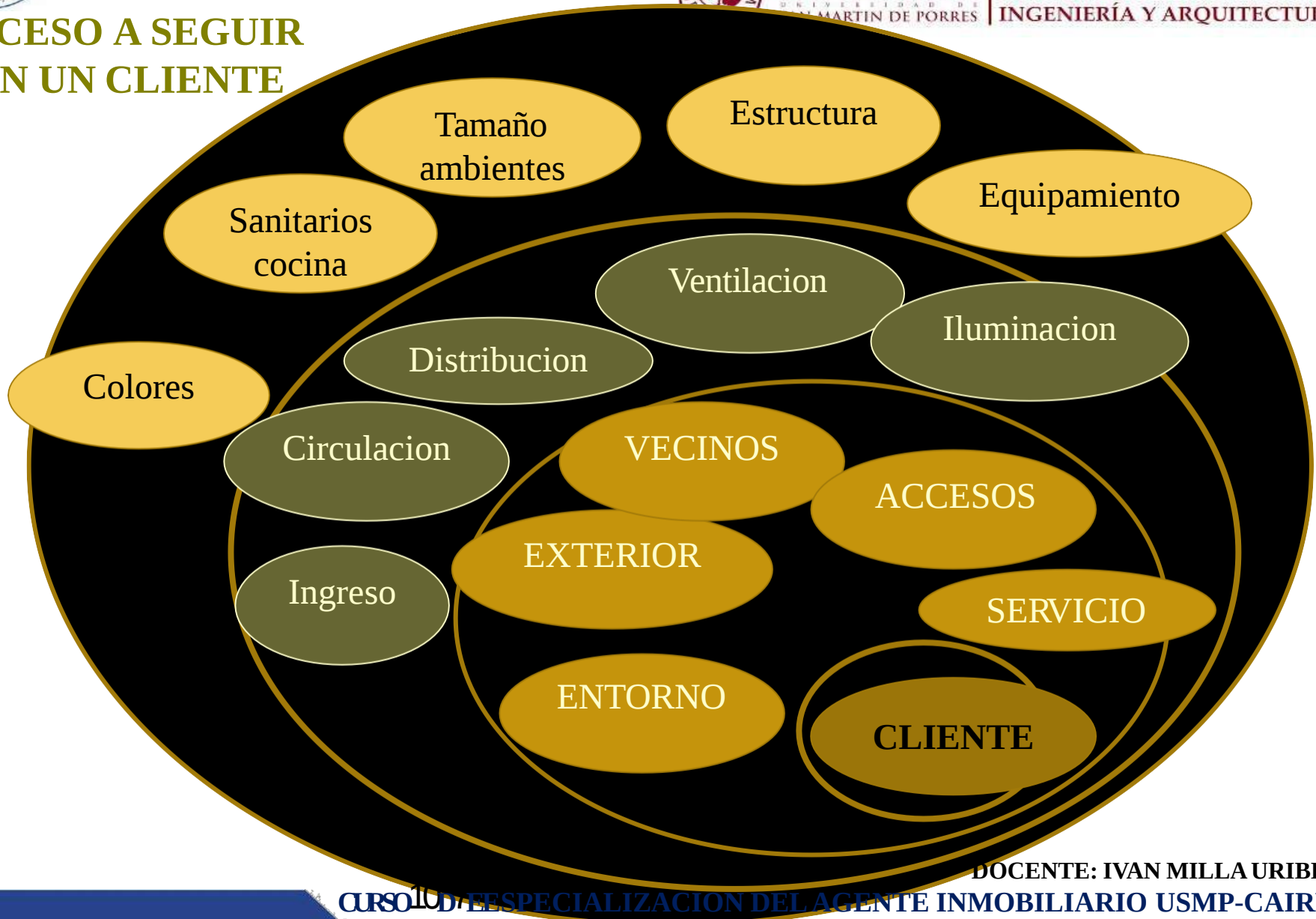
ALTERNATIVAS ARTIFICIALES

El color, la luz natural y la ventilación son todas ventajas que pueda tener el inmueble. Al no contar la arquitectura con cualidades naturales, el Asesor Inmobiliario debe sacar provecho de las alternativas que dan elementos artificiales como:

La Iluminación y Ventilación artificial, el equipamiento alternativo de aire Acondicionado o la Calefacción ,la decoración con colores que agranden o den la sensación de espacios mas pequeños.



PROCESO A SEGUIR CON UN CLIENTE



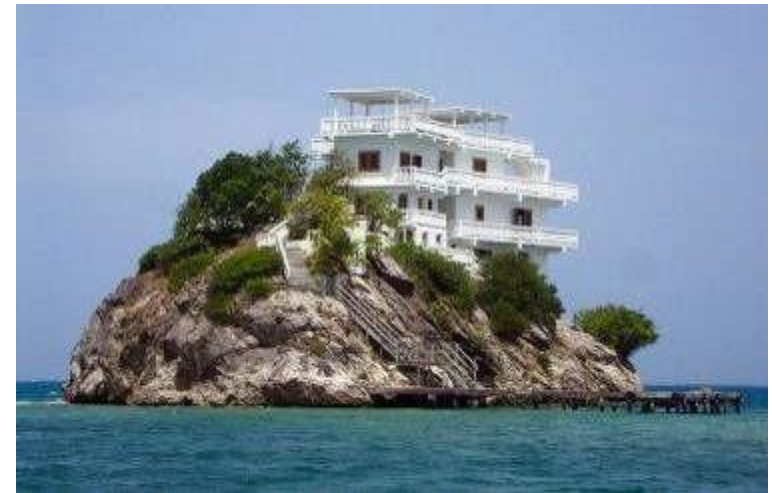
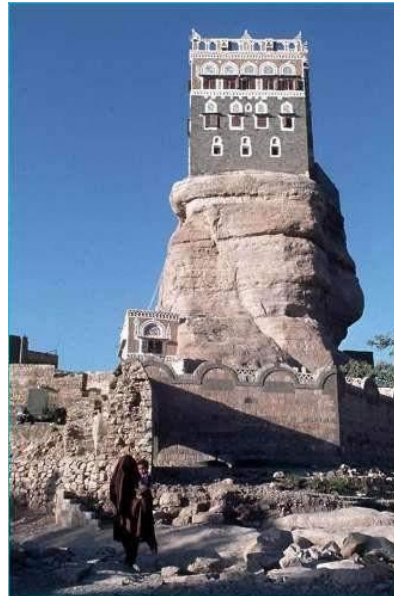
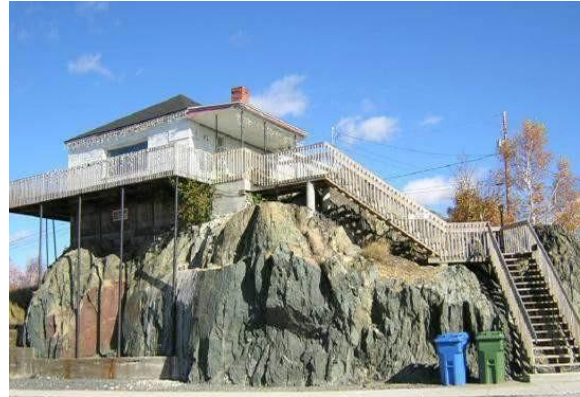
1º REGLA DE ORO

EL AGENTE INMOBILIARIO NO NECESITA
CONOCER DE TODOS LOS CAMPOS O
ESPECIALIDADES,

LO QUE SI NECESITA ES TENER A LA
MANO EL TELEFONO DEL ESPECIALISTA
QUE LOS CONOCE

2º REGLA DE ORO

SÍ LA VENTA ESTÁ PESADA NO SE
DESESPERE PORQUE...



HAY CLIENTE PARA TODO

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO USMP-CAIRP

DOCENTE: IVAN MILLA URIBE

Gracias
ARQ . Ag. Inmobiliario
IVAN MILLA EURIBE

millaasesorinmobiliario@gmail.com

Cel.Claro: 997204820