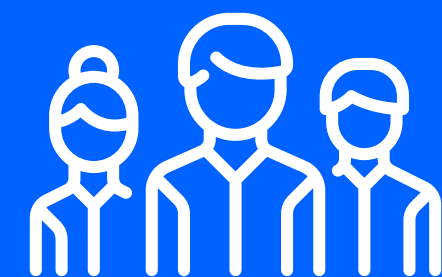


INVASIÓN Y RECUPERACIÓN
DE VIVIENDA EN B.C.

—
Julio **2018**





120 millones
de habitantes.



35 millones
de hogares.



En los últimos **15 años** se
construyeron **10 millones** de casas.

70%

Infonavit

30%

Banca, sofoles, fovissste,
otros organismos.

EL MODELO DE NEGOCIO DE LAS

GRANDES DESARROLLADORAS FRACASÓ.

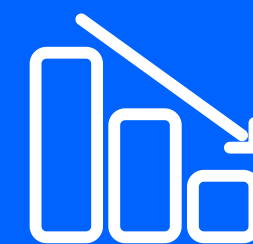




I INVASIÓN Y RECUPERACIÓN DE VIVIENDA EN B.C.



Viviendas alejadas
de fuentes de trabajo.



Grandes desarrolladoras
se fueron a la quiebra.



Viviendas no cumplían con
necesidades reales.

EN 2010

215 MIL VIVIENDAS
DESOCUPADAS EN B.C.

- ▣ Abandono de vivienda
- ▣ Inseguridad
- ▣ Pérdida de empleo
- ▣ Migración
- ▣ Distancia
- ▣ Falta de servicios





	INFONAVIT	TOTAL	PARTICIPACIÓN YY
TOTAL CASAS	17,245	22,996	75%
NUEVAS	5, 923	10, 199	58%
USADAS	11, 322	12, 797	88%

- * No incluye mejoramientos ni otros programas
- * Datos 2017
- * Fuente: SNIIV



50%

Empresa inmobiliaria
compradora de inventario.

240 empresas

Comercialización de
vivienda usada.

\$ 30,000

Casas invadidas en B.C.

\$ 71,655,329

MDP en gastos de saneamiento.

\$ 2,725,548

En impuestos.

\$ 7,462,883

En otros gastos.

\$383,736,300

MDP Déficit de pago en Baja
California.





Re-invasión

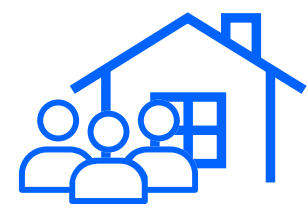


Problemas con
el crimen organizado.



Factor humano
(Tipo de invasor)

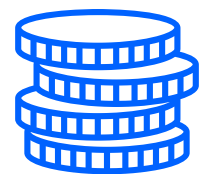
CONVOCAR A REUNIÓN INICIAL A MIEMBROS DE LA INDUSTRIA INMOBILIARIA CON LOS SIGUIENTES OBJETIVOS



Crear un consejo inmobiliario



Analizar los problemas que
incumben al sector inmobiliario



Impacto económico



Análisis Jurídico



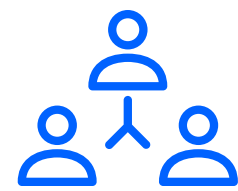
Diseminar a que autoridades se
dirigirá la solicitud de atención



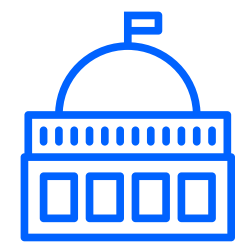
Protocolo básico



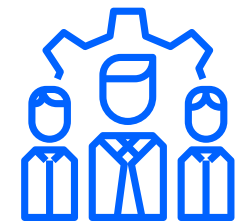
Crear un consejo permanente.



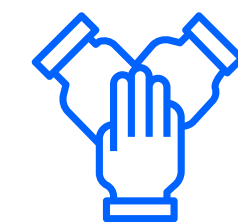
Generar un vínculo directo con las autoridades.



Adquirir el apoyo gubernamental.



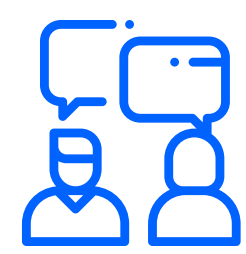
Crear las herramientas legales.



Crear convenios de colaboración con las autoridades.



Participar en la creación de iniciativas de Ley.



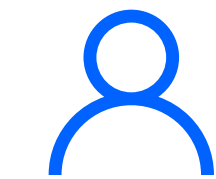
Convocar a reunión inicial con la autoridad municipal y estatal.



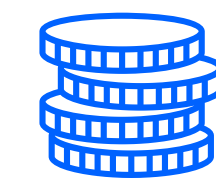
Presentar generales de la empresa y/o consejo inmobiliario.



Problemática (despojos).



Impacto social.



Impacto económico.



Implicaciones económicas/sociales a 5 años.



Beneficios adyacentes al apoyo que se requiera.



Hacer entrega de pliego Petitorio con tiempos de respuesta.



Crear un vínculo permanente con la autoridad.