CANADEVI® | RNG 2026

COMUNICACIÓN QUE INFORMA, CONECTA Y POSICIONA

Canadevi Comarca Lagunera

COMUNICACIÓN QUE INFORMA, CONECTA Y POSICIONA

CANADEVI® | RNG 2026

BOLETÍN INFORMATIVO Semanal

Se divide en:

- Qué esta pasando
- Qué significa para la Laguna
- Qué puede hacer el socio

Ruta de comunicación:

Llegar: Utilizar distintos productos y canales para mantener comunicación con socios y sociedad.
Informar: Proporcionar información actualizada sobre el entorno y datos objetivos sobre el mercado regional.
Priorizar: Separar lo relevante del ruido informativo y explicar específicamente qué significa para La Laguna.
Generar Valor: Convertir información en decisiones, recomendaciones, posicionamiento institucional, contenidos públicos.

Productos para generar los comunicados:

Monitoreo del entorno nacional, estatal y regional para seleccionar las tres noticias con mayor impacto potencial sobre el desarrollo de vivienda en La Laguna.

El DIME constituye una fuente particularmente robusta porque se construye mediante muestreo trimestral, encuestas, visitas a proyectos inmobiliarios, recorridos, revisión de medios, consultas con autoridades y la técnica de mystery shopper. Para la plaza Torreón comprende: Torreón, Matamoros, Gómez Palacio y Lerdo.

COMUNICACIÓN QUE INFORMA, CONECTA
Y POSICIONA

BOLETÍN INFORMATIVO
Semanal

CANADEVI COMARCA LAGUNERA

Reporte Inmobiliario CANADEVI Laguna

Semana del 27 al 31 de julio de 2026

I. Oportunidades y retos del desarrollo habitacional en Torreón

Municipio y CANADEVI Laguna revisaron mecanismos para fortalecer la planeación urbana, elevar la competitividad y agilizar licencias y permisos con herramientas tecnológicas.

Impacto Laguna

- La viabilidad de la inversión depende de trámites más ágiles, claros y coordinados.
- La digitalización puede reducir tiempos y discrecionalidad si hay trazabilidad y plazos verificables.
- Se abre la oportunidad de convertir el diálogo con el Municipio en un programa operativo medible.

II. Apagones generan incertidumbre en La Laguna

Los apagones recurrentes en Torreón afectaron a familias y negocios y elevaron la incertidumbre por la falta de información precisa.

Impacto Laguna

- La continuidad eléctrica influye en habitabilidad, valor patrimonial y confianza del comprador.
- Los cortes pueden afectar bombeo, accesos, elevadores, iluminación y climatización.
- El riesgo es mayor en desarrollos verticales, conjuntos cerrados y usos mixtos.

III. La edificación de vivienda crece 4.3 %

La vivienda formal fue uno de los motores de la construcción nacional en el primer semestre de 2026.

274 mil	66,130	+7 %
viviendas del programa federal en construcción	viviendas terminadas	vs. enero-junio de 2025

Impacto Laguna

- La recuperación nacional abre oportunidad para ampliar la producción regional.
- Puede fortalecer proveedores y beneficiar a los segmentos económico, medio y residencial.
- Persisten retos: agua, drenaje, electricidad, suelo urbanizado y tiempos de autorización.

CONCLUSIÓN ESTRATÉGICA

La Laguna puede participar en la recuperación nacional de la vivienda, pero debe resolver simultáneamente restricciones administrativas y de infraestructura.

La coordinación entre el Municipio y CANADEVI Laguna puede reducir tiempos, costos e incertidumbre; su éxito dependerá de servicios confiables y seguimiento institucional.

Prioridades para CANADEVI Laguna

Mejora regulatoria	Infraestructura	Planeación empresarial	Seguimiento institucional
procedimientos digitales, plazos y resultados medibles.	alinear nuevos proyectos con capacidad de agua, drenaje, energía, movilidad y equipamiento.	anticipar materiales, mano de obra, contratistas y financiamiento.	mantener mesas permanentes con Urbanismo, Tesorería, Catastro, SIMAS y CFE.

Síntesis ejecutiva del reporte semanal

Riquelme Solís refrendó su compromiso por trabajar de la mano con las cámaras y organismos empresariales a favor del crecimiento de Torreón.

Evalúan oportunidades y retos en desarrollo habitacional

MARÍA ELENA HOLGUÍN
EL SIGLO DE TORREÓN

TORREÓN.- Los retos y oportunidades que enfrenta el desarrollo habitacional en Torreón fueron el tema central de la reunión que el alcalde, Miguel Ángel Riquelme Solís sostuvo con integrantes de la Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de Vivienda (Canadevi) Laguna.

El presidente municipal revisó con los empresarios de este sector las acciones que se pueden desarrollar de forma coordinada, para fortalecer la actividad con una mayor planeación, competitividad y calidad de vida para los torreonenses.

Riquelme Solís ofreció el respaldo de su administración para revisar los temas que pudieran frenar el desarrollo habitacional, y atenderlos oportunamente en coordinación con las dependencias encargadas.

Entre los proyectos que se plantearon destaca la mejora en los tiempos de expedición de trámites por medio del uso de herramientas tecnológicas, y avanzar en la entrega de licencias y permisos, con la garantía de que cumplan con la normatividad vigente antes de ser autorizados.

Riquelme Solís refrendó su compromiso por trabajar de la mano con las cámaras y organismos empresariales en pro del crecimiento de Torreón.

Durante la reunión se presentó también al nuevo titular de la Dirección de Ordenamiento Territorial y Urbanismo, José Ignacio Máynez Varela, a quien el alcalde instruyó a dar seguimiento a las inquietudes que los constructores de vivienda plantearon durante la reunión.

También se estableció el compromiso de trabajar en forma coordinada con otras áreas como la Tesorería, el Sistema Municipal de Aguas y Saneamiento (Simas) Torreón y la Dirección de Catastro, que tienen injerencia en la recepción y expedición de permisos, licencias, factibilidades, entre otros procedimientos.

Mercado de vivienda nueva en La Laguna

CANADEVI COMARCA LAGUNERA

Resumen ejecutivo del DIME Torreón | 2do trimestre de 2026

36	3,696	1,613	2,083	82.4
proyectos	unidades en proceso	unidades en inventario	unidades vendidas	unidades de absorción mensual

SÍNTESIS ESTRATÉGICA

- El mercado cerró el 2T2026 con señales claras de expansión: más proyectos, más unidades en proceso y mayor desplazamiento mensual.
- La dinámica es positiva, pero el inventario creció más rápido que las ventas, especialmente en vivienda horizontal.
- El reto es combinar precisión comercial, control de precios y alineación del producto con la capacidad real de compra.

1 Panorama general del mercado

- Vs. 1T2026: proyectos +9.1%, unidades en proceso +18.2%, unidades vendidas +9.2% y absorción mensual +15.5%.
- El éxito comercial general subió de 2.4% a 2.5%.
- En comparación anual: proyectos +28.6%, unidades en proceso +33.4% y desplazamiento +30.3%.

2 La vivienda horizontal sigue dominando

- Concentra 87% de las unidades totales: 27 proyectos, 3,216 unidades y 1,432 en inventario.
- La vivienda media horizontal representa 77.5% del segmento horizontal.
- La casa sola es el producto líder: 2,639 unidades en proceso y 58.6 unidades mensuales de desplazamiento.

3 Inventario sano, pero al límite superior

- El rango sano de inventario se ubica entre 30% y 45%.
- Vivienda horizontal: 44.53%.
- Vivienda vertical: 37.71%.
- La horizontal sigue sana, pero muy cerca del límite superior.

4 La vivienda vertical gana tracción

- Representa 13% del mercado: 9 proyectos, 480 unidades y 181 en inventario.
- Desplaza aproximadamente 13 unidades al mes.
- Su éxito comercial es 3.3%, por encima del promedio general de la plaza.
- El segmento residencial concentra 80.6% de la vertical.

5 Precios: más valor por metro cuadrado

- El precio promedio general bajó de $3.28 mdp a $3.24 mdp (-1.3%).
- El precio por m² subió de $22,906 a $23,961 (+4.6%).
- La superficie promedio bajó de 136 m² a 131 m².
- La lectura: productos más compactos, pero con mayor valor por metro cuadrado.

6 Accesibilidad: el reto estructural

- Ingreso mensual estimado requerido: horizontal media $52,862; horizontal residencial $114,667.
- En vertical: media $69,039; residencial $127,074; residencial plus $361,536.
- La demanda efectiva depende de ingreso, enganche, mensualidad y acceso al crédito.

7 Financiamiento: palanca para sostener ventas

- BBVA es la principal opción de financiamiento recomendada por la fuerza de ventas.
- Santander mantiene presencia relevante como segunda mención.
- La prioridad es fortalecer alianzas bancarias y la precalificación de compradores.

LECTURA ESTRATÉGICA

- La Laguna muestra un mercado en expansión y con mejor ritmo comercial.
- El principal foco de atención es el inventario horizontal, que exige disciplina en lanzamientos, precios y absorción.
- El éxito del mercado dependerá de alinear producto, financiamiento y capacidad real de compra.