

Comentario al mercado inmobiliario de oficinas e industrial

Mercado Industrial

Monterrey¹

En el 2T25, se registró una absorción neta de 295 mil m², alcanzando un acumulado de 427 mil m² durante el primer semestre del 2025, cifra que representa una disminución del 46.3% en comparación con lo registrado al mismo periodo de año anterior. Por su parte, la absorción bruta durante el 2T25 fue de 118 mil m², llevando el acumulado del año a 340 mil m², mostrando una actividad por encima de los observados antes de la pandemia.

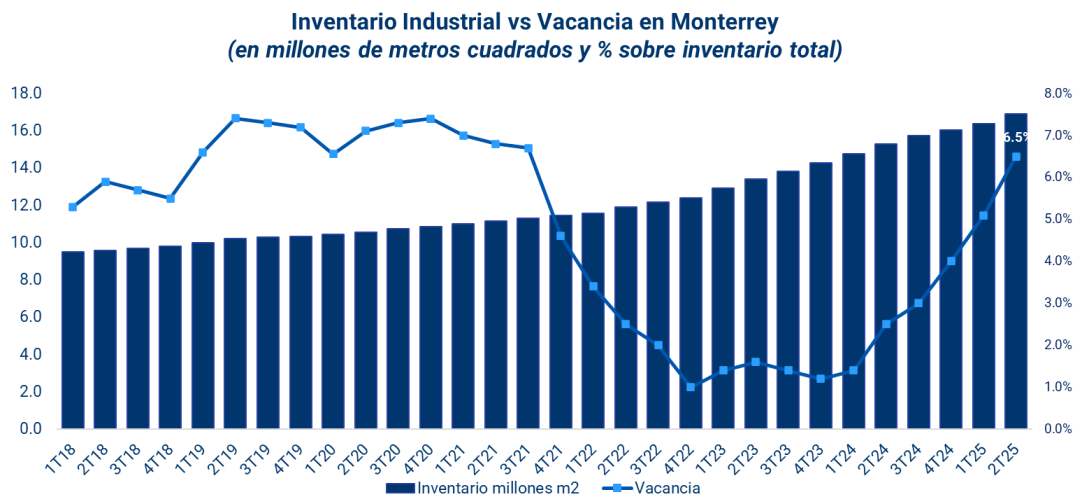
El enfriamiento observado desde inicios de 2025 en este mercado responde al contexto político internacional, sin embargo, es importante notar que el ajuste es natural y propio del ciclo de mercado inmobiliario tras un periodo de expansión acelerado impulsado por el *nearshoring*. A pesar de la desaceleración, los principales indicadores permanecen dentro de márgenes saludables y la perspectiva hacia el cierre del año continúa siendo positiva, ya que las empresas se han adaptado a las nuevas políticas arancelarias y de comercio.

Por otro lado, Monterrey cerró el 2T25 con 16.9 millones de m² de inventario clase A, lo cual representa un incremento anual del 10.7%. Asimismo, el crecimiento del inventario durante el 2T25 representó un máximo histórico al sumar 557 mil m², de los cuales, el 52% estaban pre-arrendados. En este contexto, el submercado de Apodaca ha liderado la expansión, sumando alrededor de 700 mil m² nuevos durante el último año.

En cuanto a la construcción, al cierre del trimestre, se monitorean 821 mil m² en proceso, lo cual representa una disminución del 26.5% respecto al trimestre anterior. Esto se debe a una menor demanda de proyectos *Build-To-Suit* (BTS) que eran un importante componente del *pipeline* en construcción, y que actualmente representan el 28.5%. De igual forma, existe una mayor precaución por parte de desarrolladores al momento de iniciar nuevos proyectos especulativos debido al aumento en la tasa de vacancia en los últimos meses. Al 30 de junio de 2025, la vacancia asciende a 6.5%, mientras que al cierre del 2T24 se encontraba en 2.5%, sin embargo, es importante mencionar que justo antes del inicio de la pandemia en 1T20 se encontraba a niveles similares a los de hoy (6.6%).

El precio promedio de salida cerró el trimestre en US\$ 7.12 por m² mensuales, sin cambios significativos respecto al trimestre previo, aunque aún por debajo del máximo alcanzado en el 2T24 (US\$7.21 m²/mes). A pesar de que algunas propiedades han ajustado sus precios para volverse más atractivas ante el crecimiento de la vacancia, los precios se han mantenido estables. En el caso de los submercados, Salinas Victoria actualmente tiene el precio de salida más alto de la zona metropolitana con US\$7.26 por m² por mes.

¹ Fuente: CBRE MarketView Industrial, Monterrey 2T 2025.



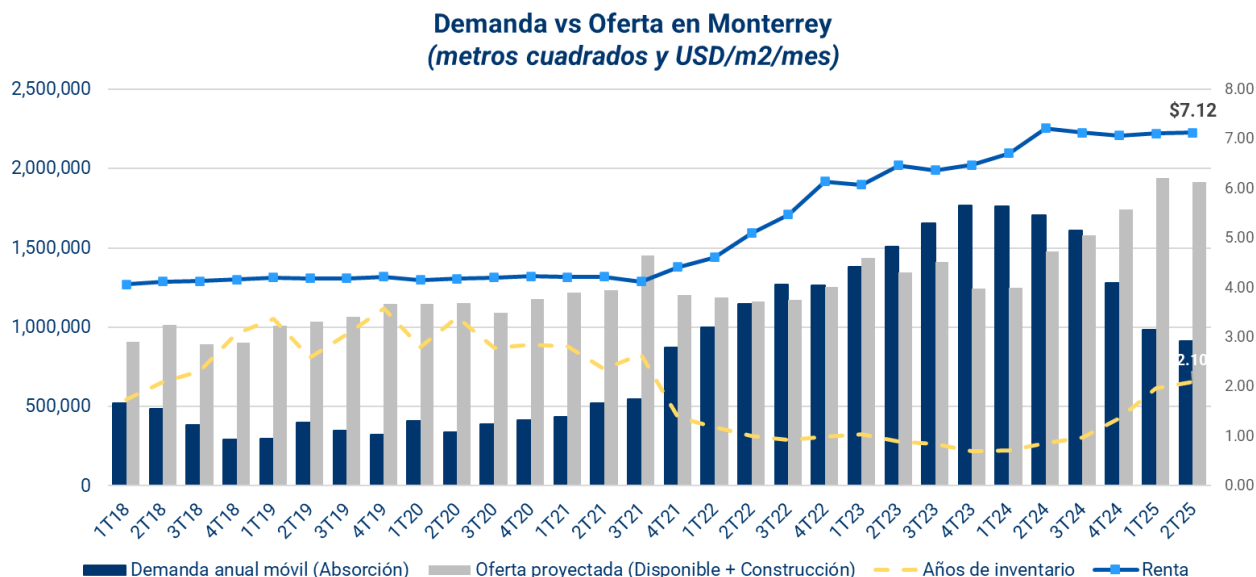
Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 2T25

En la siguiente gráfica se muestra el indicador “Años de inventario” con el fin de reforzar el análisis en esta sección. El indicador se construye de la siguiente manera: i) se proyecta la oferta, sumando los m² de inventario disponible y la construcción en proceso del periodo y ii) se determina la demanda anual móvil (medida con la absorción neta), calculada con la suma de los últimos cuatro trimestres disponibles, iii) finalmente se divide la oferta proyectada entre la demanda móvil, para calcular cuantos años tomaría al mercado absorber dicha oferta.

En la gráfica se observa un crecimiento sostenido en la absorción neta móvil anual desde finales de 2021 hasta el primer semestre de 2024, seguido por signos de estabilización al final de 2024 y los primeros meses de 2025. Al 2T25, la absorción neta móvil anual acumulada en Monterrey se ubicó en aproximadamente en 900 mil m².

Al cierre del 2T25, el indicador de “Años de Inventario” se situó en aproximadamente 2.1 años, una ligera alza frente a los 1.9 años registrados en el 1T25. Este dato sugiere que el espacio disponible podría agotarse en dos años si se mantiene el ritmo actual de absorción. Este cambio responde a dos factores principales: i) una disminución en la absorción neta móvil anual y ii) un incremento sustancial en la disponibilidad por desocupaciones y la entrega de nueva oferta especulativa recientemente concluida.

Como marco de referencia, se incluyen los años 2018 y 2019 para contrastar con el entorno prepandemia, donde el indicador de años de inventario se situaba en un rango de 3.0 a 3.6 años, lo que refuerza la lectura actual de un mercado aun relativamente balanceado, aunque con señales de inflexión.



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 2T25

Saltito ²

Al cierre del 2T25, la absorción neta en el mercado industrial de Saltillo fue de 80 mil m². Si bien representa una disminución frente al mismo periodo del año anterior, se mantiene en niveles sólidos y por encima de los observados previo a la pandemia, impulsada por entregas de propiedades pre-arrendadas y bajas tasas de desocupación.

En el acumulado del primer semestre del año, la absorción neta alcanzó 194 mil m², lo que representa una caída del 35.2% respecto al mismo periodo del año anterior, pero refleja una actividad industrial aún activa en la región. Este resultado estuvo acompañado de un nivel bajo de desocupaciones, con apenas 5 mil m² durante el trimestre. Por otro lado, la absorción bruta fue de 66 mil m² en el trimestre, mientras que el acumulado del año es de 127 mil m², lo que representa una caída del 44% comparado con el primer semestre del 2024. La demanda estuvo altamente concentrada en Ramos Arizpe con el 81% de la demanda acumulada, mientras que Saltillo y Arteaga representaron el 11.5% y 7.5%, respectivamente.

Además, durante el primer semestre del año, la demanda estuvo liderada por la industria automotriz, que concentró el 48% de la absorción bruta (más de 60 mil m²), seguida por los sectores de Logística y Transporte (40%) y Manufactura Diversa (8%). En cuanto al país de origen, las empresas chinas lideraron la absorción bruta acumulada con un 40%, seguidas por Estados Unidos (23%) y España (15%), lo que refuerza la importancia estratégica del mercado para inversiones extranjeras vinculadas al *nearshoring*.

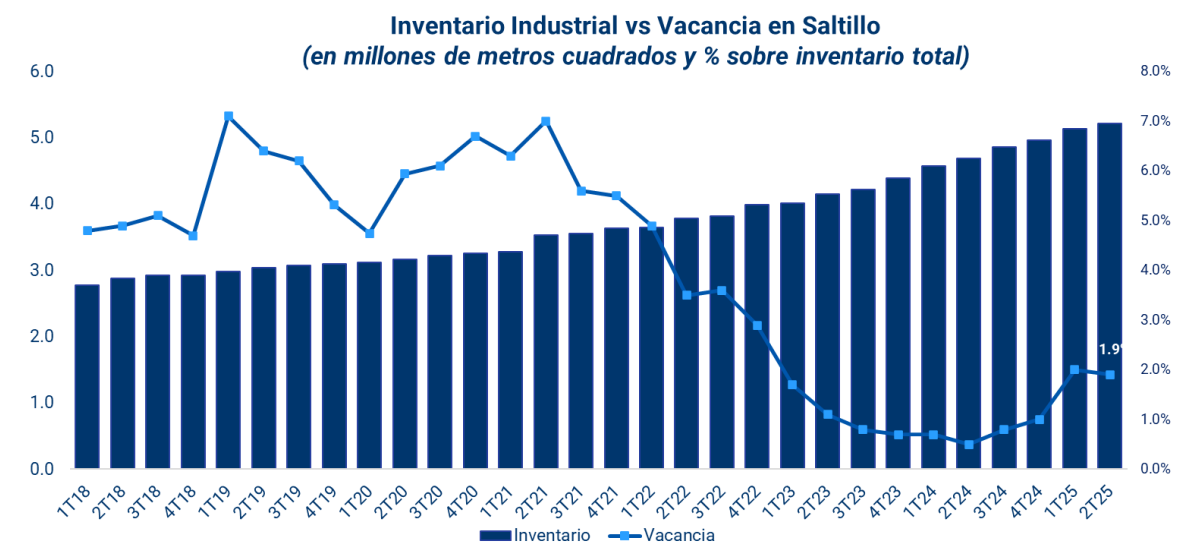
Al finalizar el 2T25, el inventario de Saltillo alcanzó los 5.2 millones de m² tras la incorporación de 74 mil m² durante el segundo trimestre. De esta nueva oferta, solo el 13.8% se integró como inventario vacante. Ramos Arizpe lideró el crecimiento, al concentrar el 42.3% de inventario integrado durante el trimestre. Cabe destacar que el 88.1 % del crecimiento del inventario en lo que va de 2025 corresponde a proyectos *Build-to-Suit*, lo que evidencia una alta personalización de tamaños y características fuera de la oferta disponible.

Al cierre del 2T25, la vacancia cerró en 1.9%, lo que representa un total de 99,542 m² disponibles, mostrando un incremento contra el 2T24, donde la vacancia fue de 0.5%, sin embargo, sigue dentro de los niveles históricamente bajos. De esta disponibilidad, el 29.7% corresponde a espacios especulativos, mientras que el

² Fuente: CBRE MarketView Industrial, Saltillo 2T 2025.

resto se ubica en edificios de segunda generación. El ritmo pausado en la construcción especulativa y el bajo nivel de desocupaciones han mantenido la vacancia por debajo del 2.0% desde inicios de 2023.

El precio promedio de salida cerró el 2T25 en US\$6.71 por m² mensual, reflejando un incremento anual del 4.7%, equivalente a US\$0.30 respecto al 2T24. Si bien el precio presentó un ajuste marginal hacia la baja frente al 1T25, la tendencia al alza se mantiene desde 2020, acumulando un crecimiento del 58.6% desde antes de la pandemia. El submercado de Arteaga continúa con el precio más alto de la ciudad, con US\$7.00/m², seguido por Saltillo (US\$6.70) y Ramos Arizpe (US\$6.69).



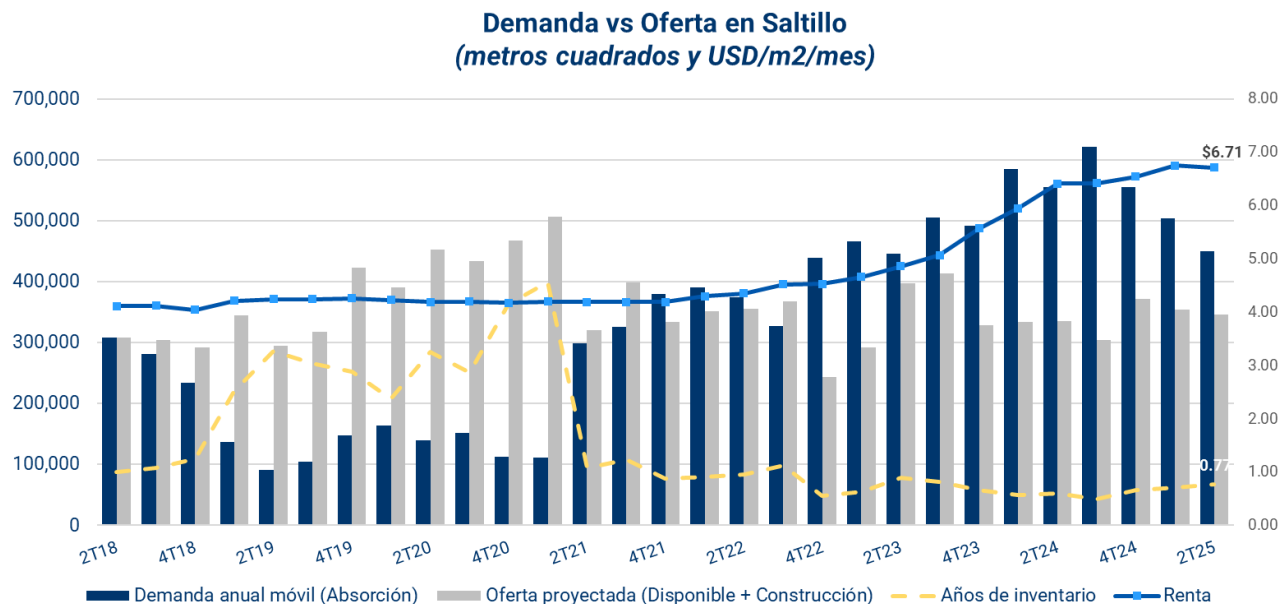
Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 2T25

En la siguiente gráfica, se aprecia un crecimiento sostenido en la absorción neta desde 2021 hasta mediados de 2024, seguido por una fase de estabilización que se extiende hasta el 2T25. Durante este periodo, la absorción neta acumulada se ha mantenido sólida, impulsada principalmente por la demanda de sectores como la industria automotriz y la logística, pilares clave del mercado de Saltillo.

La disponibilidad inmediata continúa siendo limitada, ya que gran parte de los nuevos desarrollos se comercializan bajo esquemas *Build-to-Suit* (“BTS”) o se entregan pre-arrendados.

El indicador de “Años de Inventario” se ubicó en 0.8 al 2T25, prácticamente en línea con el observado al 1T25 y dentro de rangos saludables. Este dato sugiere que el espacio disponible podría agotarse en menos de un año si se mantiene el ritmo actual de absorción, lo que continuaría generando presión sobre los precios y tiempos de colocación.

Como referencia, se incorporan los datos de 2018 y 2019 para contrastar los niveles prepandemia. En este análisis destaca que el indicador de años de inventario disminuyó significativamente en el 2T21 y ha continuado por debajo desde entonces.



Bajío ³

Al cierre del 2T25, el mercado del Bajío registró una absorción neta de casi 100 mil m², lo que representa una disminución del 52% frente al 2T24. La absorción neta acumulada del 2025 fue de 187 mil m², lo que representa una disminución de 49% contra el primer semestre de 2024. A pesar de esta contracción, el nivel de demanda se mantiene ligeramente por encima de los niveles observados previo a la pandemia, lo que sugiere una fase de normalización en el ciclo industrial de la región.

Por su parte, la absorción bruta se ubicó en 286 mil m², impulsados en su mayoría por la expansión de empresas ya instaladas, que continúan apostando por la infraestructura y ubicación estratégica del Bajío. En cuanto a los submercados, Querétaro lideró la demanda bruta con el 41%, impulsado principalmente por transacciones de empresas del sector logístico, seguido por Guanajuato con el 36% y San Luis con 16%. Por su parte, Aguascalientes representó el porcentaje restante, con una creciente participación gracias al desarrollo de nuevos parques industriales tanto en construcción como en expansión.

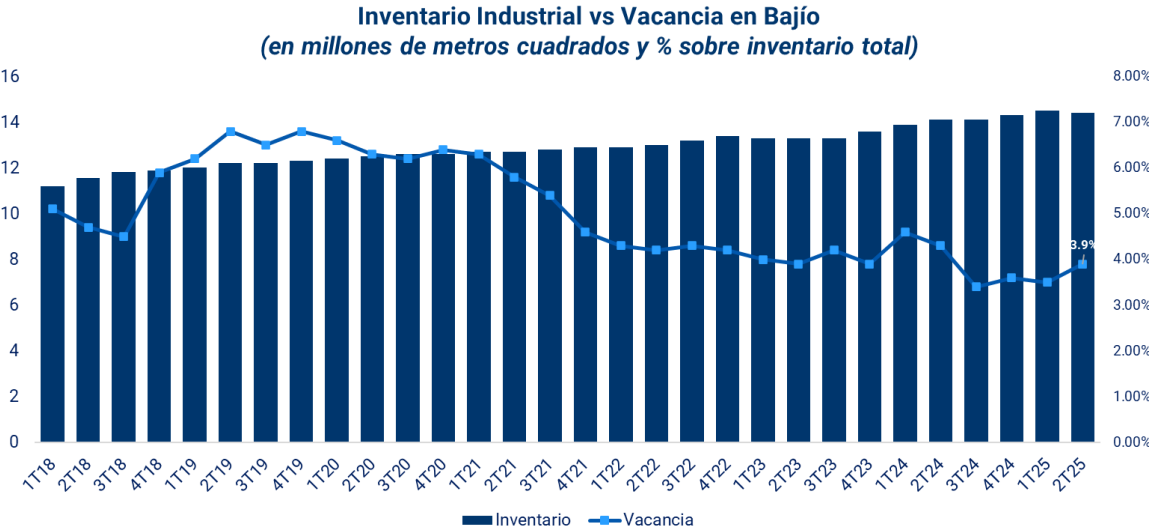
La actividad en construcción se mantuvo estable, cerrando el 2T25 con 562 mil m² en desarrollo, cifra que representa un incremento anual del 6%. La actividad ha sido impulsada por la constante en la demanda de sectores clave como el automotriz y manufacturero, así como por las ventajas logísticas y disponibilidad de mano de obra calificada en la región.

Así mismo, el Bajío reportó un inventario total de 14.6 millones de m², lo que representa un incremento anual del 4%. Los submercados de Querétaro y Guanajuato lideraron el crecimiento, siendo Querétaro el mercado donde se concentró más de la mitad de la nueva oferta; sin embargo, se anticipa que Aguascalientes experimente un aumento en su inventario, con relación a los recientes anuncios de parte de nuevos parques industriales.

La tasa de vacancia al 2T25 se situó en 3.9%, 40 puntos base menor al 2T24 (4.3%). A nivel submercado, Guanajuato y Aguascalientes registraron las tasas más bajas de la región con 2.9% y 3.6%, respectivamente, mientras que Querétaro reportó la vacancia más alta de la región con 4.5%, derivado a la incorporación de nueva oferta vacante.

³ Fuente: CBRE MarketView Industrial, Bajío 2T 2025.

Finalmente, al cierre del 2T25, el precio promedio de salida fue de US\$ 5.68 por m² mensual, reflejando un incremento anual del 3%. El submercado con el precio de salida más alto de la región lo registró Aguascalientes con US\$6.34 por m² mensuales, seguido por Querétaro con US\$5.95/m² y San Luis Potosí con US\$5.58/m². Es importante señalar que los precios en construcción son incluso mayores y podrían empujar el promedio al alza en el corto plazo.



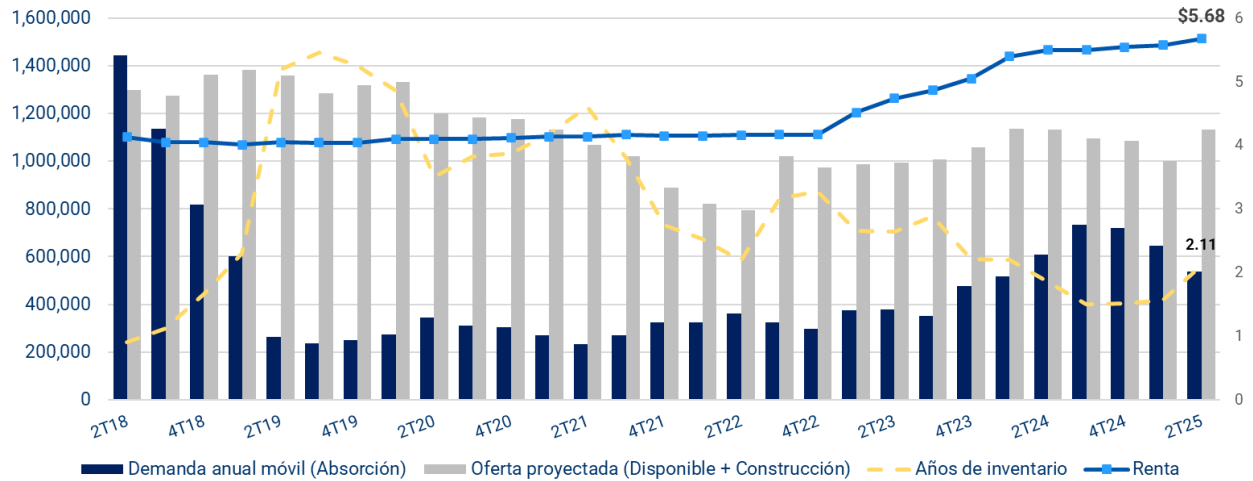
Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 2T25

La gráfica siguiente refleja una tendencia positiva en la absorción neta anual móvil del mercado del Bajío desde inicios de 2023, alcanzando 538 mil m² al cierre del 2T25. Aunque representa una ligera desaceleración en trimestres recientes, el nivel sigue siendo superior a los observados antes de la pandemia y muestra una demanda activa en la región.

El indicador de “Años de Inventario” se ubicó en 2.1 años, aumentando frente al 1.6 registrado al cierre del trimestre anterior. Este dato indica que el espacio disponible podría agotarse en poco más de dos años si se mantiene el ritmo actual de absorción. Este cambio responde a diversos factores: i) una disminución en la absorción neta móvil anual, y ii) un volumen de construcción que se mantiene estable respecto al trimestre anterior. Asimismo, este cambio apunta a que el mercado contará con una mayor disponibilidad de espacios para responder a la demanda en el corto y mediano plazo.

Se incorporan los datos de 2018 y 2019 con el fin de contextualizar los niveles prepandemia de los indicadores.

Demanda vs Oferta en Bajío (metros cuadrados y USD/m2/mes)



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 2T25

Ciudad de México ⁴

La actividad industrial en la Ciudad de México y su zona metropolitana continúa mostrando una sólida dinámica. Durante 2T25, la absorción bruta alcanzó los 331 mil m², impulsada principalmente por pre-arrendamientos en submercados como Zumpango–AIFA y Tultitlán, lo que representa un crecimiento del 7% respecto al trimestre anterior, aunque una disminución del 30% en comparación con el mismo periodo del 2024. De manera acumulada, durante el primer semestre del año, la demanda bruta alcanzó 640 mil m², cifra 27% menor al mismo periodo del año anterior.

Por su parte, la demanda neta fue de 252 mil m², lo que contribuyó a un acumulado de 439 mil m² durante la primera mitad del año, 97% superior frente a la reportada en prepandemia en el 2T19 y más 396% respecto del mismo semestre del año anterior, reflejando así un mercado con fuerte dinamismo, nuevamente respaldado por la elevada proporción de espacios pre-arrendados (41%).

Durante el 2T25 se incorporaron 285 mil m² al inventario clase A, acumulando 411 mil m² en la primera mitad del año y alcanzando un total de 11.98 millones de m² de inventario existente, lo que representa un crecimiento anual del 10.9%. La mayor parte de la nueva oferta (93%) ingresó pre-arrendada, lo que ha sido clave para mantener los bajos niveles de disponibilidad. Por submercado, Cuautitlán lideró la incorporación de oferta con el 73%, seguido de Tultitlán (17%), Huehuetoca–Tepeji (4%), Last Mile (3%) y Vallejo–Azcapotzalco (2%).

En cuanto a indicadores de construcción, durante el 2T25 se iniciaron obras por 213 mil m², principalmente en Cuautitlán (63%), Tultitlán (25%) y Last Mile (12%), cerrando el *pipeline* de construcción en 433 mil m², de los cuales, el 21% ya contaba con contratos de arrendamiento. Adicionalmente, el *pipeline* de proyectos en planeación supera los 3.3 millones de m², con un 65% destinado a proyectos *Build-to-Suit* y el 35% restante a desarrollos especulativos.

La tasa de vacancia se ubicó en 1.5%, equivalente a 182 mil m² disponibles, con Zumpango–AIFA y Tultitlán como los corredores con mayor disponibilidad, sumando en conjunto cerca de 91 mil m² vacantes, seguidos de Tepotzotlán, Vallejo–Azcapotzalco y Last Mile, que acumulan otros 66 mil m². Cabe destacar que el 75% de los espacios vacantes se están comercializando en rentas denominadas en dólares.

Al cierre del 2T25, el precio promedio de salida se situó en US\$ 9.88 por m² mensual, lo que representa un incremento de US\$0.09 respecto al 1T25 y de US\$ 0.34 en comparación con el 2T24. El rango de precios de

⁴ Fuente: CBRE MarketView Industrial, Valle de México 2T 2025.

salida para espacios en construcción se mantiene entre los US\$ 8.00 y US\$ 12.50 por m² mensual, lo que podría continuar presionando al alza los niveles de renta hacia los próximos trimestres, ligado al limitado inventario especulativo disponible.

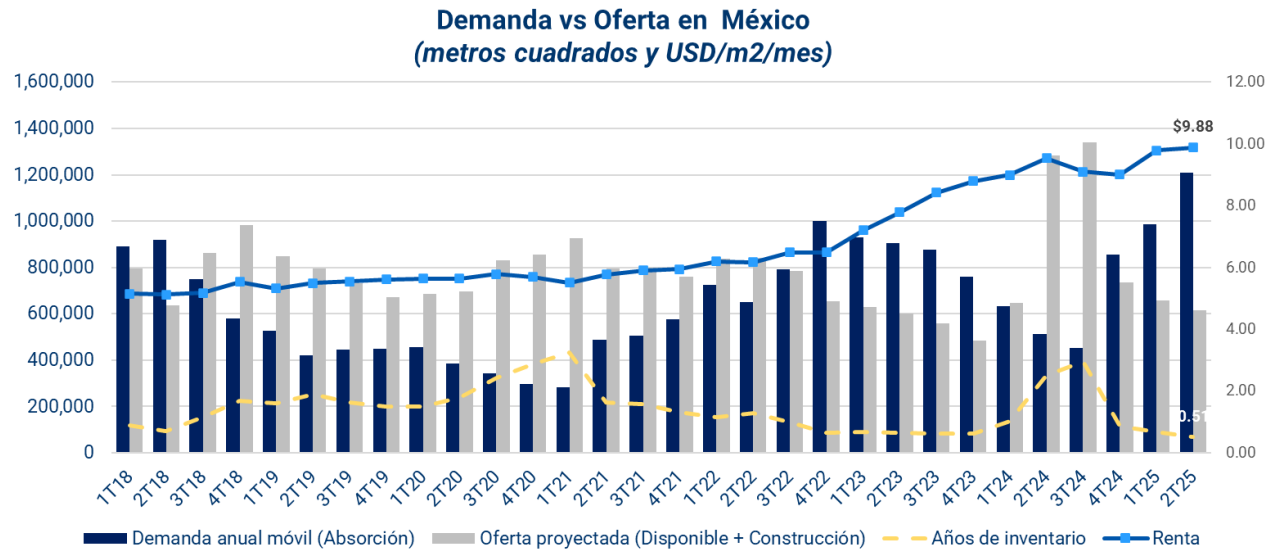
Finalmente, el cierre del 2T25 confirma que el sector logístico sigue siendo el principal motor del mercado con el 69% de la superficie comercializada, mientras que el sector de E-Commerce aportó el 31% restante. Las operaciones estuvieron lideradas por empresas mexicanas (65%) y argentinas (35%).



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 2T25

El indicador de “Años de Inventario” se ubicó en 0.5 años al 2T25, reflejando una absorción constante y saludable del inventario disponible. Este dato indica que el espacio disponible podría agotarse en medio año si se mantiene el ritmo actual de absorción, es decir, que el ritmo de absorción del mercado ha superado la incorporación de nueva oferta, reduciendo el riesgo de sobreoferta en el corto plazo.

Para dar contexto, se incluyen los niveles observados en 2018 y 2019 con el fin de contrastar el comportamiento actual del mercado frente a los niveles prepandemia.



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 2T25

Guadalajara ⁵

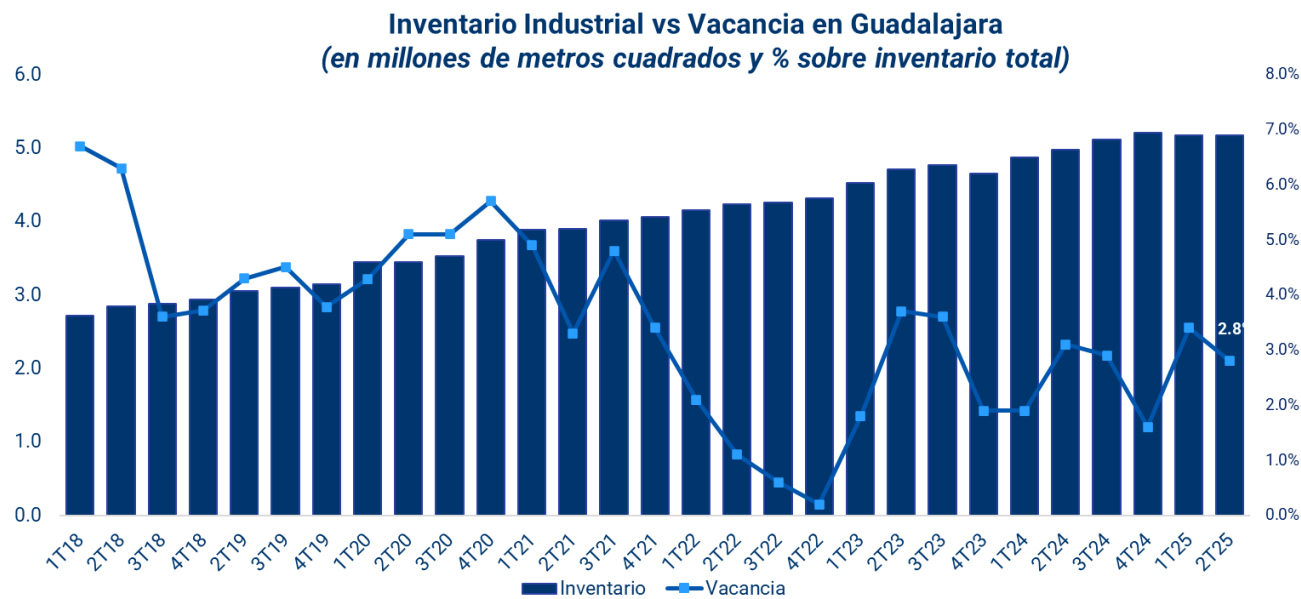
Al cierre del 2T25, la absorción bruta acumulada alcanzó los 293 mil m², lo que representa un incremento del 22% frente al mismo periodo del 2024. Este dinamismo fue impulsado principalmente por pre-arrendamientos y renovaciones, destacando la participación de sectores de retail, automotriz, 3PL y farmacéutico.

En cuanto a la absorción neta, el 2T25 cerró con 38.5 mil m², acumulando 89.3 mil m² durante el primer semestre del año. Si bien esta última cifra representa una disminución del 17% frente al 1S24, se mantiene 48% por encima del 1S19. El movimiento anual refleja un contexto en el que persiste la cautela ante las políticas arancelarias y un entorno de mayor incertidumbre respecto a la renovación de contratos existentes.

La tasa de vacancia cerró en 2.8%, equivalente a 144 mil m² disponibles, lo que representa una reducción de 30 puntos base respecto al 2T24. A lo largo del trimestre se registraron más de 23 mil m² en desocupaciones, principalmente en Zapopan Norte, aunque estas fueron compensadas por nueva demanda en El Salto. A pesar de las desocupaciones, la tasa actual se mantiene por debajo de los niveles prepandemia (2T19), que alcanzaba 4.3%.

La actividad en construcción alcanzó un máximo histórico con 423 mil m², de los cuales más de 179 mil m² iniciaron durante el trimestre, destacando la participación de El Salto con el 78% de las nuevas obras (139.4 mil m²), seguido por Zapopan Norte con el 22% (39.6 mil m²). Por otro lado, con el atraso de la entrega de algunos proyectos, el inventario se mantiene con 5.17 millones de m² al cierre del trimestre, lo que representa un incremento de 7.8% con respecto al mismo periodo del 2024.

El precio promedio de salida en renta cerró el 2T25 en US\$7.15 por m² mensual, con un ligero incremento de US\$0.02 frente al mismo trimestre del año anterior. Este ajuste estuvo impulsado principalmente por el tipo de cambio, ya que el 50% de los espacios disponibles se comercializan en pesos, mientras que algunos desarrollos cambiaron su denominación a dólares, situándose por encima del promedio.



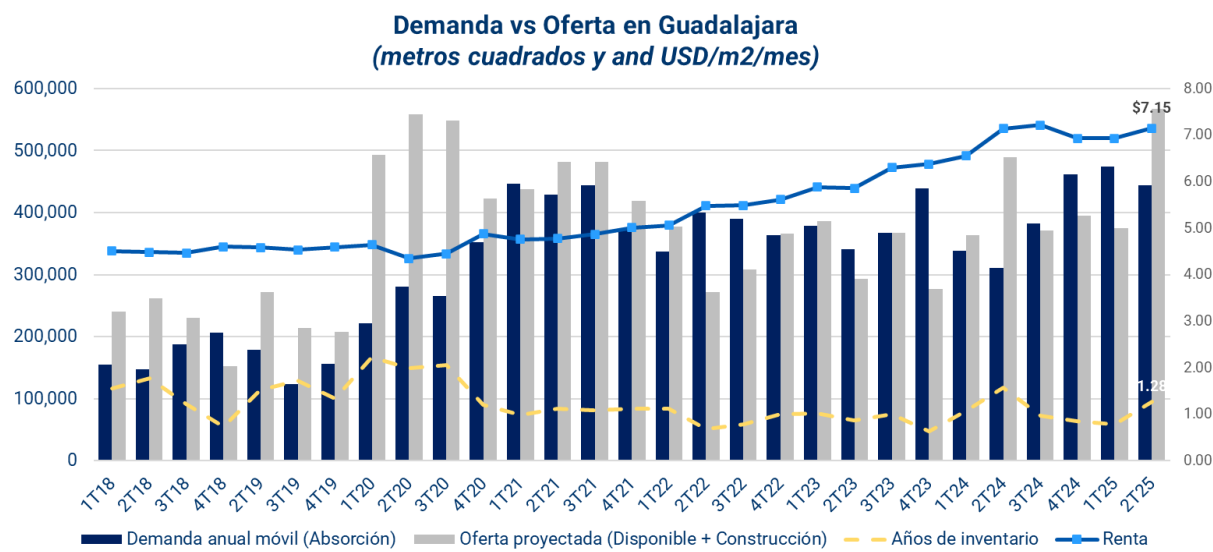
Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 2T25

El indicador de “Años de Inventario” se ubicó en 1.3 años al 2T25, y aunque representa un incremento respecto al 1T25 (0.8 años), se mantiene dentro de un rango saludable de equilibrio entre oferta y demanda. Este dato indica que el espacio disponible podría agotarse en poco más de un año si se mantiene el ritmo actual de

⁵ Fuente: CBRE MarketView Industrial, Guadalajara 2T 2025.

absorción. El mercado de Guadalajara continúa presentando alta competencia por espacios industriales, lo que probablemente seguirá impulsando los niveles de renta en el futuro.

Para brindar un marco de referencia, se incluyen los niveles observados en 2018 y 2019, lo que permite contrastar el comportamiento actual del mercado con los niveles prepandemia.



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 2T25

Reynosa ⁶

Durante el 2T25, Reynosa continuó mostrando una absorción neta negativa de 9 mil m², lo que llevó el acumulado semestral de -35 mil m², la cifra más baja registrada históricamente en la ciudad. En el caso de la absorción bruta, sumó un poco más de 15 mil m² durante el primer semestre del año, reflejando una contracción con relación a los dos años previos (-9.2% vs el 1S24, y -58.1% vs el 1S23). Esta tendencia negativa se debe a que las nuevas desocupaciones superaron la demanda industrial.

La demanda existente se observó en los submercados de Poniente y Puente Pharr, y corresponde en su totalidad a la expansión de dos empresas de origen japonés que ya se encuentran en la ciudad.

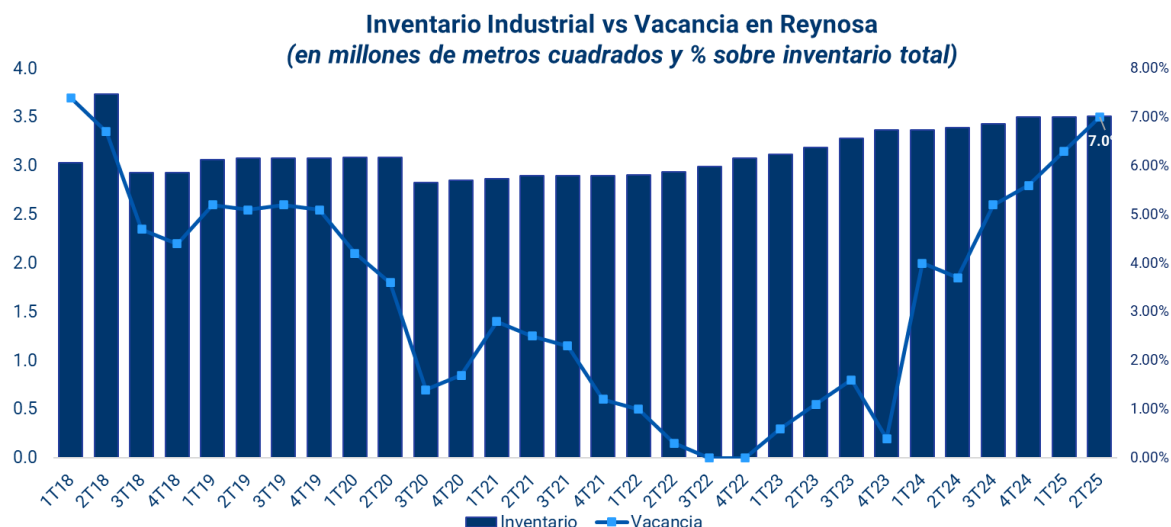
La tasa de vacancia ha aumentado a un nivel del 7.0% (vs. 3.7% en 2T24 y 6.3% en 1T25), equivalente a 244 mil m² vacantes. Dicho incremento se debe a la desocupación de 9 mil m² y a la entrega de 18 mil m² de construcción especulativa que se mantiene vacante en Pharr. Este es el nivel más alto desde 2016, reflejando una clara reversión en la tendencia de baja disponibilidad.

Es importante mencionar que, de la disponibilidad total, el 59.4% corresponde a propiedades especulativas, mientras que el resto pertenece a edificios de segunda generación que han tenido desocupaciones.

El inventario total industrial de clase A alcanza los 3.5 millones de m², reflejando un incremento anual de 3.5%, donde Pharr mantiene como el más grande de la ciudad. Asimismo, el submercado de Puente Pharr concentra la totalidad de la actividad de construcción en la ciudad, donde se monitorean 25 mil m² en desarrollo, distribuidos en dos edificios.

El precio promedio de salida se posiciona en US\$6.72 por m² mensuales al 2T25, reflejando una disminución sobre el precio observado al cierre del 2T24 (US\$6.89), debido al ingreso de nueva oferta vacante y desocupaciones. A pesar de esta caída, el nivel de renta se mantiene muy por encima del promedio observado

al inicio de la pandemia. El submercado Puente Pharr continúa registrando las rentas más elevadas al posicionarse en US\$7.14 por m² mensual.



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 2T25

Ciudad Juárez ⁷

Durante el 2T25, Ciudad Juárez registró una absorción neta de edificios clase A de 92.9 mil m², la más alta desde el 1T24 y representando un crecimiento significativo de 112% frente al mismo periodo del año anterior (43.7 mil m²). Este importante repunte se debe principalmente a la entrega de tres proyectos *Build-To-Suit*. Por otro lado, la combinación de la nueva actividad de arrendamiento y la desaceleración en la entrega de espacios especulativos detuvieron la tendencia al alza de las tasas de vacancia, sin embargo, la vacancia mostró un incremento de 280 puntos base respecto al 2T24 (7.9%), al cerrar el 2T25 en 10.7%.

En cuanto a la actividad de construcción, se reportaron alrededor de 118 mil m² en desarrollo, lo que representa el trimestre con menor actividad de construcción desde el 3T18. Durante el 2T25, únicamente iniciaron dos nuevos proyectos que en total suman alrededor de 51 mil m².

Tijuana ⁸

Al cierre del 2T25, se registró una absorción neta de espacios industriales de 2.6 mil m², acumulando una demanda de 16.5 mil m² durante el primer semestre del año, cifra que representa una disminución respecto al 1S24. La absorción bruta durante el primer semestre del año registró 37 mil m², reflejando una menor dinámica en comparación al mismo periodo del año anterior.

El inventario industrial clase A cerró el trimestre en 4.2 millones de m², reflejando un incremento anual del 5%. La nueva oferta trimestral sumó más de 91 mil m² al inventario y se proyecta que en los próximos seis meses se sumen al menos 200 mil m², concentrándose principalmente en el corredor de El Florido – Blvd. 2000, el cual lidera con el 47% de la actividad en construcción.

Por otro lado, la tasa de vacancia de edificios Clase A se ha mantenido al alza en el último año, cerrando el 2T25 en 10.7%, lo que representa un incremento anual de 640 puntos base frente al 2T24, impulsado por el ingreso de la nueva oferta vacante. En contraste, la tasa en todas las clases se estimó en 7.0% al cierre de trimestre.

⁷ Fuente: CBRE MarketView Industrial, Ciudad Juárez 2T 2025.

⁸ Fuente: CBRE MarketView Industrial, Tijuana 2T 2025.

El precio promedio de salida de inventario existente registró US\$8.63 por m² mensual, representando un incremento anual de 1.3%, equivalente a US\$0.11 por m². Los submercados con los precios de salida más altos fueron Otay-Alamar, con US\$9.92 por m², y Central, con US\$9.15 por m² al mes.

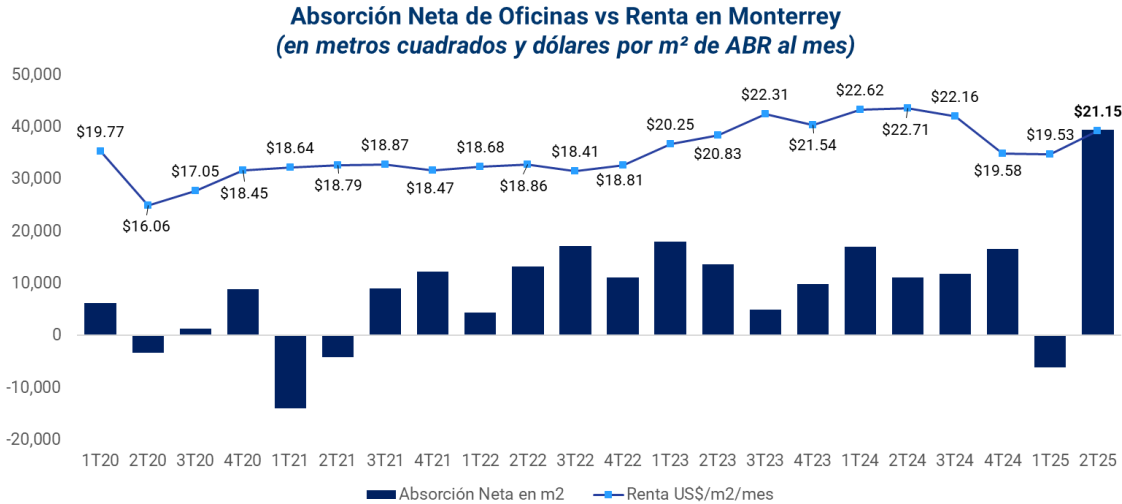
Mercado de Oficinas ⁹

Monterrey

Durante el 2T25, el mercado registró la absorción neta más alta desde inicio de la pandemia con 39 mil m², recuperándose de la cifra negativa del trimestre pasado. Este repunte fue impulsado principalmente por la entrega de espacios pre-arrendados en dos torres de oficinas corporativas. En cuanto a la demanda por sector, manufactura y logística lideraron con el 56% y el 16% de participación, respectivamente. De igual manera, la absorción bruta alcanzó los 25 mil m², acumulando 36 mil m² durante los primeros seis meses del año. El submercado Valle Oriente se mantiene como el principal receptor de la demanda con alrededor de 10 mil m² comercializados, lo que equivale al 29% del total desde el inicio del año.

La construcción de nuevos espacios presentó una contracción del 25.3% respecto al mismo trimestre del año anterior, cerrando en aproximadamente 89 mil m². Lo anterior principalmente debido a la finalización de dos torres previamente en proceso de construcción y a la ausencia de nuevos desarrollos en el periodo. En cuanto al inventario, se registró un aumento de 32 mil m² lo que representa un crecimiento anual del 2.2%, cerrando con un total de 1.47 millones de m² de clase A y A+ de inventario.

La tasa de vacancia disminuyó alrededor de 230 puntos base interanual, ubicándose en 14.7% (vs 17.0% 2T24), equivalentes a 216 mil m² vacantes. El submercado de Santa María sigue concentrando la mayor oferta existente de la ciudad (representando el 40%). En términos de precios, la renta promedio se ubicó en US\$21.15 por m² al mes. El submercado Margáin-Gómez Morín tiene el precio más alto con US\$30.36 por m², seguido de Contry con US\$27.79 por m².



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 2T25

Valle de México

Durante el 2T25, la Ciudad de México registró 90 mil m² de absorción neta, alcanzando un total acumulando 160 mil m² durante los primeros seis meses del año. Esto último, corresponde a un incremento del 164% en comparación con el mismo periodo del 2024 (61 mil m²). Cabe destacar que el 51% de la absorción acumulada se concentró en el Centro de Negocios de la Ciudad de México (CBD). En términos de la demanda bruta, esta

⁹ Fuente: CBRE MarketView Oficinas, México 2T 2025.

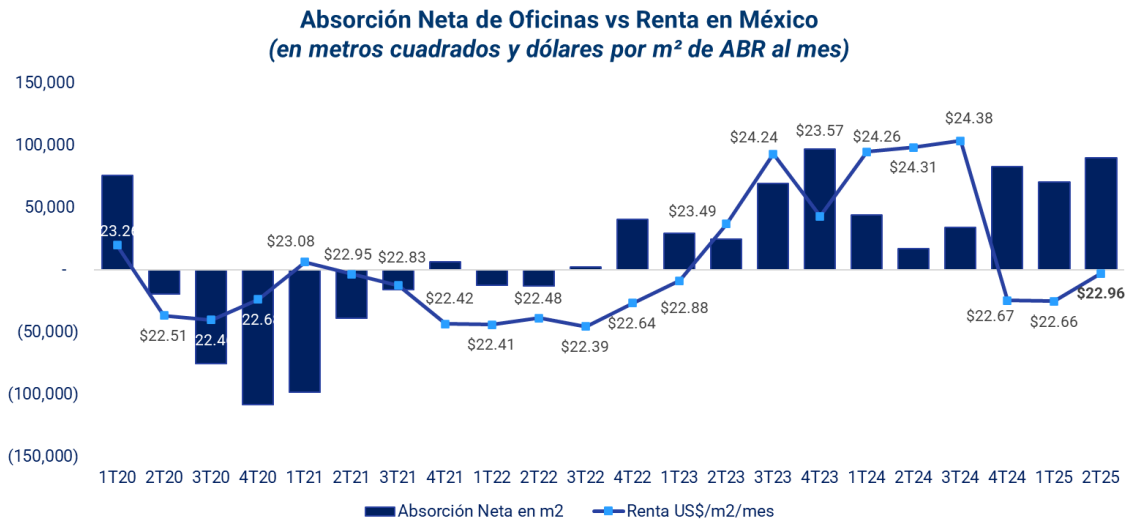
alcanzó los 153 mil m² durante el trimestre, acumulando 283 mil m² en el semestre, destacando un incremento de tres veces más en renovaciones y expansiones frente al año anterior.

Al cierre del trimestre, el inventario de oficinas corporativas clase A/A+ se mantuvo en 7.4 millones de m², lo que representa un ligero crecimiento del 0.1% anual, derivado de la incorporación de un edificio en Insurgentes de 11 mil m². Actualmente, hay 272 mil m² en construcción, lo que representa una disminución anual del 3%. De este total, se estima que 174 mil m² se entreguen durante 2025, distribuidos en cinco edificios ubicados en los corredores de Insurgentes (concentrando el 43%), Reforma y Polanco (con el 57% restante entre los últimos dos).

En cuanto a la tasa de vacancia, esta situó en 18.4%, lo que representa una disminución de aproximadamente 364 puntos base respecto al 2T24, alcanzando un área ocupada de 6 millones de m². Los corredores que tuvieron las tasas más bajas fueron Periférico Sur, Reforma, Polanco, Lomas Palmas e Insurgentes, registrando un rango entre 8.7% y 13.5%.

Al cierre del segundo trimestre del 2025, el precio de lista de renta se ubicó en US\$22.96 por m² al mes, reflejando una disminución de US\$1.35 por m² en comparación con el mismo trimestre del año anterior (US\$ 24.31 por m²). Cabe señalar que el 41% de los espacios disponibles se comercializa en moneda nacional (MXN), por lo que el tipo de cambio se vuelve un factor clave al momento de realizar comparaciones con periodos anteriores. Por otro lado, los submercados con los precios más altos en este trimestre fueron Reforma Centro (US\$27.63 m²/mes), Lomas Palmas (US\$27.51 m²/mes), Polanco (US\$25.88 m²/mes) y Bosques (US\$25.18 m²/mes).

El mercado muestra signos de recuperación sostenida, especialmente en corredores prime, respaldado por un aumento en ocupación y renovaciones.



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 2T25

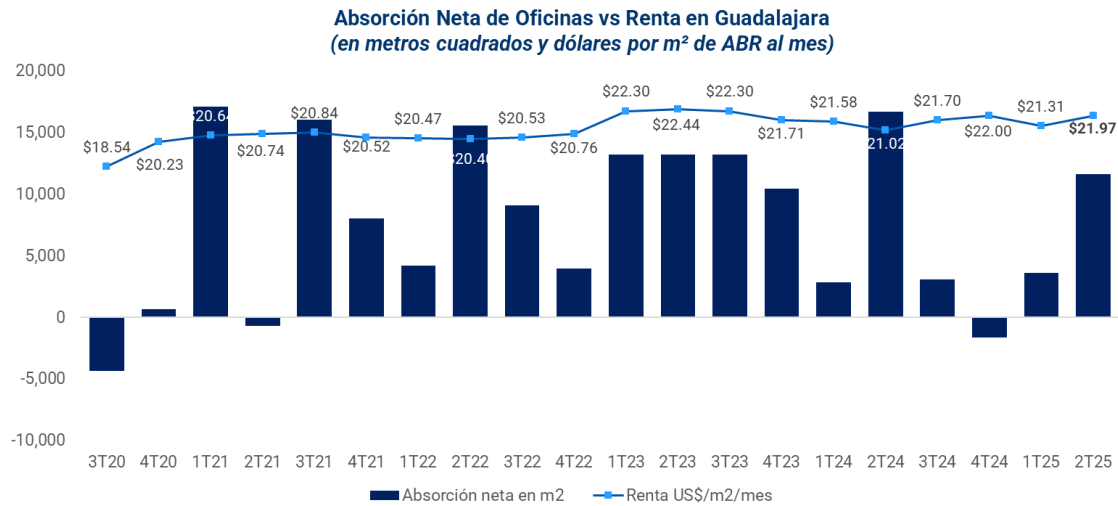
Guadalajara

Al cierre del 2T25 la absorción neta de la Zona Metropolitana de Guadalajara registró 11.6 mil m². Esta cifra representa una disminución del 30% anual respecto al 2T24 (16.7 mil m²). No obstante, la demanda bruta de oficinas clase A/A+ en la región muestra un aumento respecto al año anterior, al cerrar el trimestre con 15.3 mil m², con un aumento del 40% frente a los 10.9 mil m² del 2T24. La demanda bruta acumulada del primer semestre es de 21.5 mil m², 25% menor en comparación con la registrada en el primer semestre del 2024.

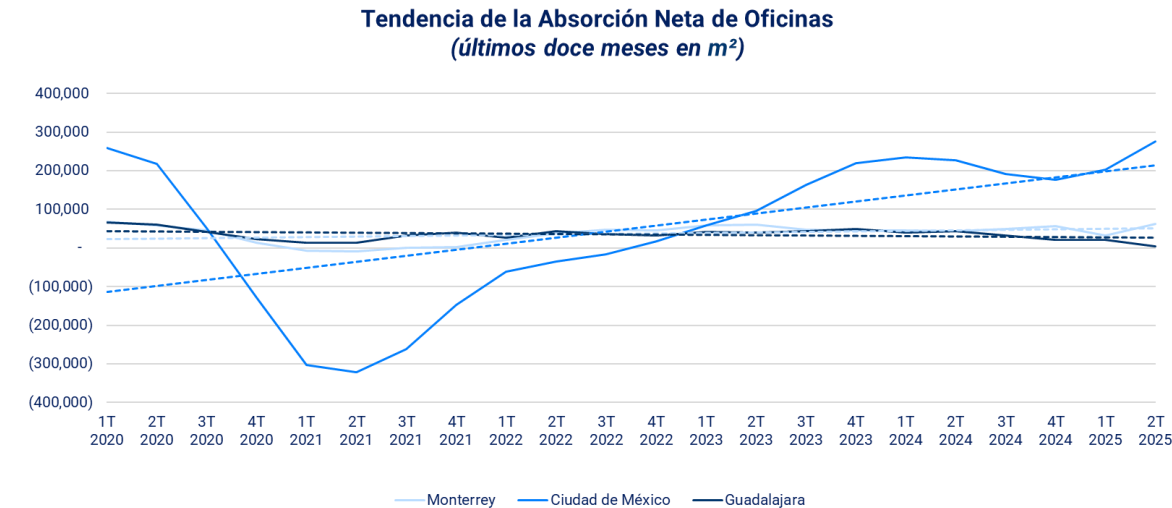
El inventario de oficinas corporativas se ha mantenido estable durante los últimos trimestres, debido a atrasos en la entrega de la mayoría de los proyectos en construcción. Se estima que, hacia finales de 2025, se incorporen entre 9 mil m² y 20 mil m² al inventario, concentrándose en su totalidad dentro de la Zona Financiera.

Durante el periodo, la tasa de vacancia mantuvo su tendencia a la baja y registró un mínimo histórico colocándose en 10.5%, un nivel no observado en la última década. Esto equivale a 100 puntos base por debajo del 2T24 y 10 puntos base por debajo de los niveles previos a la pandemia. De igual manera, las desocupaciones disminuyeron un 40% respecto al trimestre anterior y se concentraron principalmente en dos edificios en Puerta de Hierro.

El precio de lista en renta cerró el trimestre en US\$ 21.97 por m² mensual, presentando un aumento de US\$ 0.66 respecto al trimestre anterior (US\$21.31 m²/mes). El principal factor en este aumento es que más del 70% de los edificios de oficina tienen el precio de lista en pesos, por lo que la apreciación del tipo de cambio ha sido el principal impulsor al alza. Fuera de eso, los precios de lista se han mantenido estables.



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 2T25



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 2T25