

Comentario al mercado inmobiliario de oficinas e industrial

Mercado Industrial

Monterrey¹

Durante el 3T25, el mercado industrial de Monterrey mantiene una posición sólida y equilibrada, consolidándose como uno de los polos más dinámicos del país.

En el 3T25, se registró una absorción neta de 360 mil m², alcanzando un acumulado de 787 mil m² durante los tres trimestres del 2025. Aunque en el acumulado al 3T25 este indicador muestra una contracción de alrededor del 30% comparado con el mismo periodo del año anterior, se mantiene 114% por encima del nivel registrado en el mismo periodo de 2020.

Por su parte, la absorción bruta durante el 3T25 fue de 333 mil m², acumulado 691 mil m² en lo que va del año, con una participación importante de pre-arrendamientos y renovaciones. Una tercera parte de la absorción trimestral provino de una sola transacción en el submercado de Santa Catarina (Quanta Computer, 115 mil m²). En el tema sectorial, el sector de manufactura diversa se mantuvo como el principal impulsor de demanda con 39% de participación, seguido por logística y transporte con 24%, y *high-tech* con 21%. Respecto al país de origen de las empresas con más demanda, las empresas mexicanas lideraron con 163 mil m², seguidas por Taiwán (128 mil m²) y Estados Unidos (124 mil m²).

La tasa de vacancia al cierre del 3T25 se ubicó en 5.9%, sumando 1.0 millones de m² existentes y vacantes. Aunque durante el trimestre se incorporaron más de 187 mil m² de nueva oferta vacante, el dinamismo de la absorción bruta y el menor volumen de desocupaciones permitieron la contracción de 60 bps frente al trimestre anterior (6.5% en el 2T25).

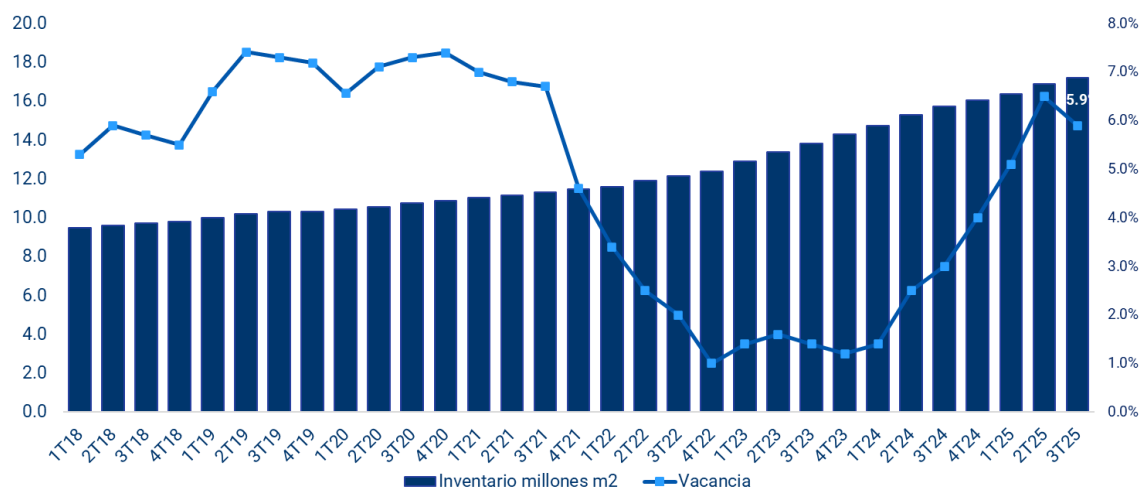
El precio promedio de salida cerró el trimestre en US\$ 7.03 por m² mensuales, lo que representa una variación anual de (1.3%) frente al 3T24 (US\$ 7.12 por m² mensual). Esta tendencia a la baja desde mediados del 2024 se ve impulsado por el acelerado incremento en espacios disponibles durante el año. Por otro lado, los submercados con los precios más altos fueron Apodaca (US\$ 7.28 por m²) y Guadalupe con (US\$ 7.06 por m²), mientras que el más bajo se registró en San Nicolás (US\$ 6.03 por m²).

Por otro lado, tras la incorporación de 299 mil m² durante el 3T25, Monterrey cerró el 30 de septiembre de 2025 con 17.2 millones de m² de inventario clase A. Los nuevos inicios de construcción comienzan a normalizarse después del rápido crecimiento de la oferta durante los últimos trimestres, indicando un posible mantenimiento en los niveles de vacancia. Apodaca fue nuevamente el submercado con mayor crecimiento, sumando 135 mil m² incorporados en el trimestre, manteniéndose como el corredor más grande con 39% del inventario total.

En cuanto a la construcción, el mercado cerró en 697 mil m² en desarrollo, distribuidos en 29 proyectos activos, de los cuales el 81% corresponde a desarrollos especulativos. Durante el trimestre iniciaron 160 mil m² nuevos en construcción, lo que refleja una tendencia a la baja en cuanto a la construcción debido al rápido crecimiento de la oferta durante los últimos trimestres, soportado por el decremento de m² en construcción, -36.6% vs 3T24 y -15.1% vs 2T25. Este comportamiento evidencia una mayor precaución por parte de desarrolladores.

¹ Fuente: CBRE MarketView Industrial, Monterrey 3T 2025.

Inventario Industrial vs Vacancia en Monterrey
(en millones de metros cuadrados y % sobre inventario total)



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 3T25

En la gráfica anterior se muestra el indicador “Años de inventario” con el fin de reforzar el análisis ente oferta y demanda. El indicador se construye de la siguiente manera: i) se proyecta la oferta, sumando los metros cuadrados de inventario disponible y la construcción en proceso del periodo, ii) se determina la demanda anual móvil, medida a través de la absorción neta acumulada de los últimos cuatro trimestres, y iii) finalmente, se divide la oferta proyectada entre la demanda anual móvil, con el objetivo de estimar cuántos años tomaría al mercado el espacio disponible al ritmo actual de ocupación.

El indicador de Años de Inventario (1.8 años) se mantiene dentro de un rango saludable, lo que indica que, al ritmo actual de absorción, el mercado podría colocar su inventario disponible en menos de dos años. Pese al incremento en la oferta proyectada, el balance entre disponibilidad y demanda continúa estable, apoyado por la diversificación industrial y la llegada constante de proyectos de nearshoring.

Se incorpora un nuevo indicador, el Índice de Demanda Efectiva Móvil ($IDE = \text{Demanda Neta Anual Móvil} / \text{Comercialización Anual Móvil}$), que permite evaluar la consistencia y solidez estructural de la demanda industrial.

Un IDE superior a 100% refleja un mercado profundo, estable y con fundamentos institucionales, donde la mayor parte de la actividad comercial se convierte en ocupación efectiva, impulsada por proyectos BTS y pre-arrendamientos.

Niveles entre 80% y 100% sugieren un mercado sano y equilibrado, mientras que valores entre 60% y 80% representan una demanda moderada, en proceso de ajuste o consolidación.

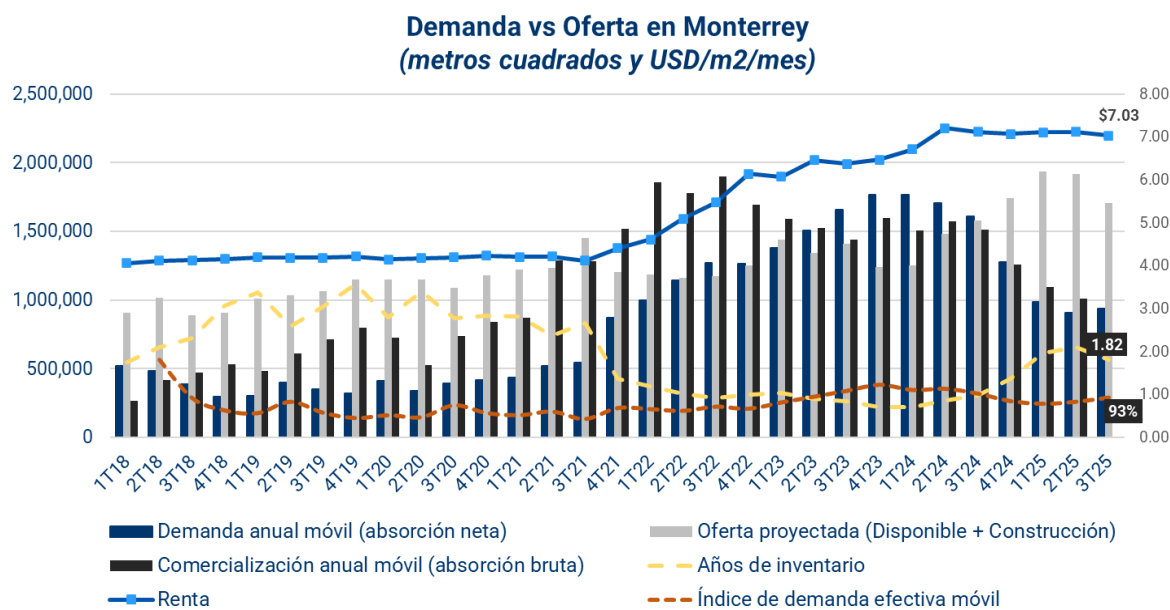
Por debajo del 60%, el indicador advierte baja efectividad de la demanda, lo que puede reflejar mayor proporción de renovaciones o rotaciones sin crecimiento neto, así como ajustes en la planeación o ritmo de expansión de los usuarios.

Este enfoque móvil ofrece una lectura más estratégica del mercado, al medir la sostenibilidad y calidad de la demanda a lo largo del tiempo, fortaleciendo la percepción de confianza, planeación y atractivo para la inversión de largo plazo².

² Nota metodológica. CBRE incorpora los proyectos build-to-suit (BTS) en la absorción bruta desde la firma del contrato de arrendamiento, aun cuando el inmueble aún no esté concluido. Los metros cuadrados se reflejan en la absorción neta hasta la entrega y ocupación del edificio, lo que puede generar diferencias temporales entre ambos indicadores. Para mitigar este efecto, el análisis utiliza datos de absorción anual móvil, que suavizan las variaciones derivadas del calendario de construcción y entrega de proyectos BTS.

En este sentido, el Índice de Demanda Efectiva Móvil para Monterrey cerró en 93%, confirmando que la mayor parte de la actividad comercial se convierte en ocupación efectiva, reflejo de una demanda estructuralmente fuerte impulsada por proyectos Built-to-Suit y pre-arrendamientos.

?



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 3T25

Saltillo ³

Al cierre del 3T25, la absorción neta en el mercado industrial de Saltillo fue de 74 mil m², lo que representa una contracción del 51% frente al mismo periodo del año anterior (152 mil m²). No obstante, la entrega de propiedades *build-to-suit* sigue impulsando el crecimiento del mercado.

En el acumulado del año, la absorción neta alcanzó 268 mil m², lo que representa una caída del 41% respecto al mismo periodo del año anterior. Este resultado estuvo acompañado de un nivel relativamente bajo de desocupaciones, con 12 mil m² durante el trimestre. En la misma línea, no se registraron nuevas ocupaciones durante el trimestre, por lo cual la absorción bruta en el acumulado del año se mantiene en 127 mil m², lo que representa una caída del 55% comparado con el acumulado al mismo periodo del 2024.

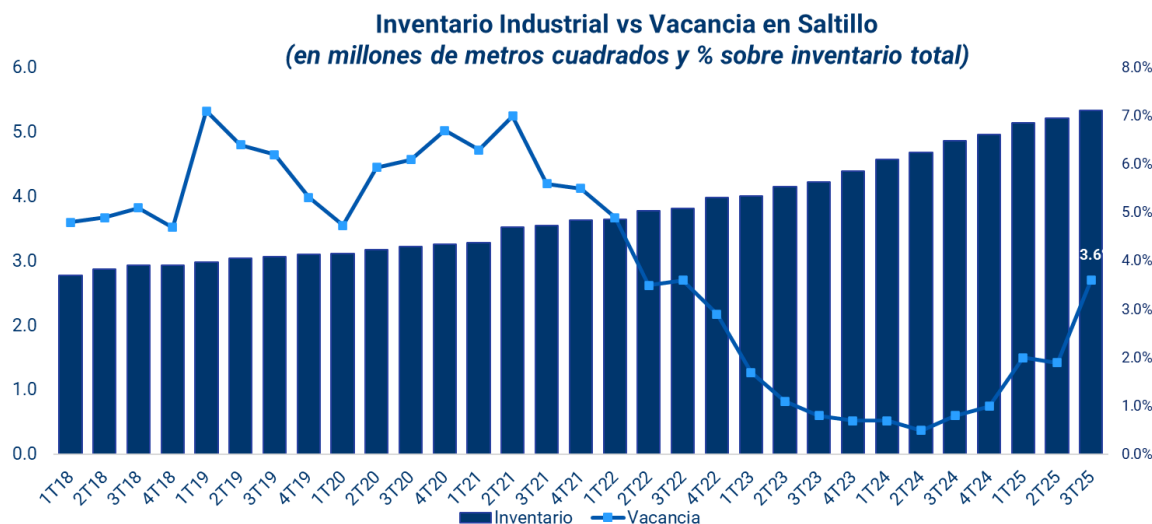
Además, la demanda continúa liderada por la industria automotriz, que concentró el 48% de la absorción bruta, seguida por los sectores de Logística y Transporte (40%) y Manufactura Diversa (8%). En cuanto al país de origen, las empresas estadounidenses lideraron la absorción bruta acumulada con un 44%, seguidas por China (29%) y España (11 %).

³ Fuente: CBRE MarketView Industrial, Saltillo 3T 2025.

Al finalizar el 3T25, el inventario de Saltillo alcanzó los 5.3 millones de m² tras la incorporación de 172 mil m² durante el tercer trimestre. El 50% de la nueva oferta se integró como inventario vacante. Adicionalmente, se monitorearon 49 mil m² en inicios de construcción, aunque el 65% de estos pertenece a una propiedad *built-to-suit* en el submercado de Ramos Arizpe.

Al cierre del 3T25, la vacancia se posicionó en 3.6%, lo que representa un total de 192 mil m² disponibles, mostrando un incremento contra el 3T24 de 280 bps, donde la vacancia fue de 0.8%. De igual manera, representa un aumento de 170 bps frente al trimestre anterior (1.9%).

El precio promedio de salida cerró el 3T25 en US\$ 6.85 por m² mensual, reflejando un incremento anual del 6.7%, respecto al 3T24, impulsado por la nueva oferta que se incorpora al mercado, de la cual el 70% se comercializa con precios superiores a los US \$7.0 por m² mensual.



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 3T25

Durante el 3T25, el mercado industrial de Saltillo mantiene una posición sólida y balanceada, respaldada por un entorno de alta demanda automotriz y manufactura avanzada.

El indicador de Años de Inventario (0.8 años) se ubica dentro de un rango altamente saludable, señal de que el mercado podría colocar su inventario disponible en menos de un año al ritmo actual de absorción.

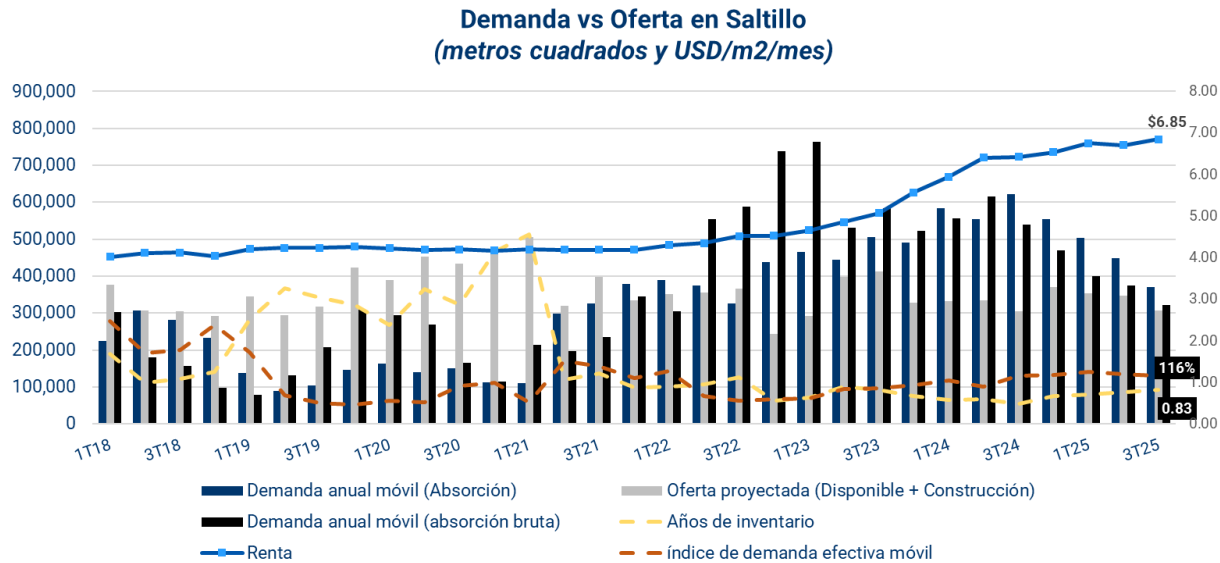
A pesar del incremento paulatino en construcción, la oferta proyectada se mantiene controlada, reflejando disciplina por parte de los desarrolladores y sostenibilidad de la expansión industrial.

El nuevo Índice de Demanda Efectiva Móvil (IDE) cerró en 116%, lo que significa que la absorción neta supera ligeramente el ritmo de comercialización total. Esto confirma que el mercado opera con demanda estructuralmente fuerte, derivada de expansiones de inquilinos existentes y una proporción creciente de proyectos BTS.

En términos de estrategia de inversión, un IDE por encima del 100% refuerza la profundidad de la demanda y su capacidad para absorber nueva oferta, reduciendo el riesgo de vacancia estructural y consolidando a Saltillo como un destino confiable para capital institucional.

Las rentas promedio alcanzan USD \$6.85/m²/mes, con tendencia ascendente y una apreciación anual cercana al 8%. Este nivel de renta es coherente con la madurez del mercado y la calidad institucional de los proyectos recientes, en línea con los principales corredores del norte del país.

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.



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 3T25

Bajío ⁴

Al cierre del 3T25, el mercado del Bajío registró una absorción neta de 94 mil m², lo que contribuyó a un acumulado durante el año de alrededor 282 mil m², lo que representa una disminución de 48% en comparación con el mismo periodo del 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 refleja una tendencia positiva en el mediano plazo, ya que los niveles de construcción se han mantenido estables.

Por su parte, la absorción bruta se ubicó en alrededor 370 mil m², impulsados en su mayoría por la expansión de empresas ya instaladas, lo que evidencia la confianza de los inquilinos actuales en el entorno operativo del mercado. En cuanto a los submercados, Querétaro y Guanajuato lideraron la demanda bruta con el 39%, impulsado principalmente por transacciones de empresas del sector logístico y manufactura, seguido por San Luis Potosí con el 13% y Aguascalientes con el 9%.

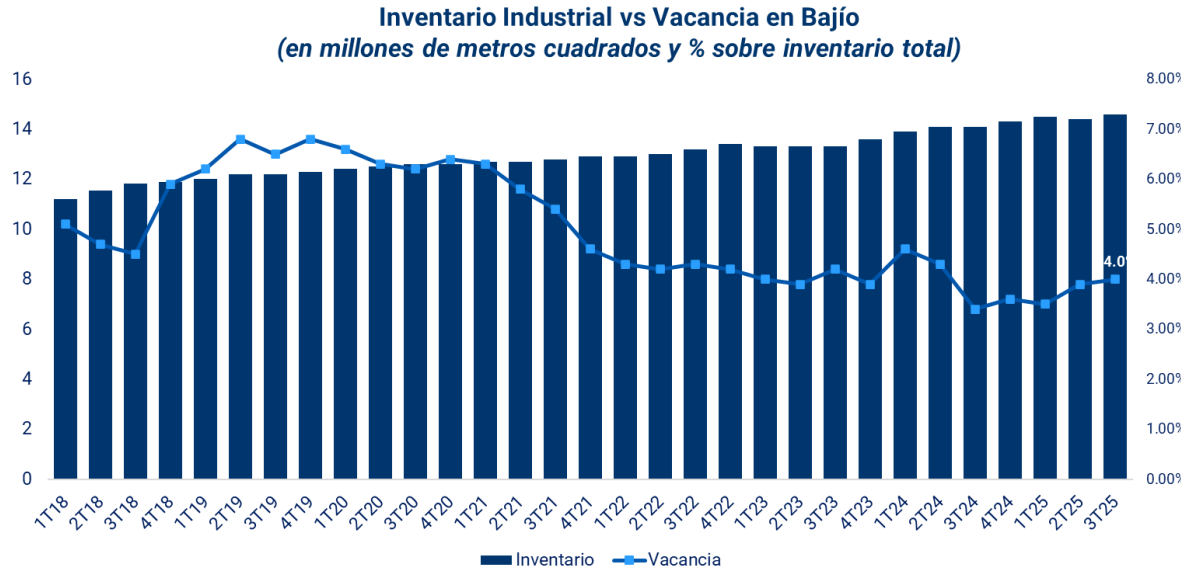
La actividad en construcción se mantuvo estable, principalmente en los mercados de Querétaro y Guanajuato, cerrando el 3T25 con 502 mil m² en desarrollo, cifra que representa un decremento del 18% con respecto al 3T24.

Así mismo, el Bajío reportó un inventario total de 14.6 millones de m², lo que representa un incremento anual del 3.7%. 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 por su actividad en construcción tanto en nuevos parques como en los ya existentes.

⁴ Fuente: CBRE MarketView Industrial, Bajío 3T 2025.

La tasa de vacancia al 3T25 se situó en 4.0%, 60 puntos base mayor al 3T24 (3.4%). A nivel submercado, Guanajuato y Aguascalientes se mantienen con los niveles de vacancia más bajos de la región con 2.6% y 2.7%, respectivamente, mientras que Querétaro reportó la vacancia más alta de la región con 5.4%, derivado a la incorporación de nueva oferta vacante y desocupaciones durante el 2025.

Finalmente, al cierre del 3T25, el precio promedio de salida fue de US\$ 5.69 por m² mensual, reflejando un incremento anual del 3.5%. El submercado con el precio de salida más alto de la región lo registró Aguascalientes con US\$6.35 por m² mensuales, seguido por Querétaro con US\$5.98/m², San Luis Potosí con US\$5.54/m² y Guanajuato con US\$5.09/m².



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 3T25

La gráfica siguiente refleja una tendencia positiva en la absorción neta anual móvil del mercado del Bajío desde inicios de 2023 y hasta el cierre del 2024. Aunque en 2025 se registra una ligera desaceleración, con 463 mil m² al cierre del 3T25, el nivel de demanda sigue siendo superior a los observados antes de la pandemia.

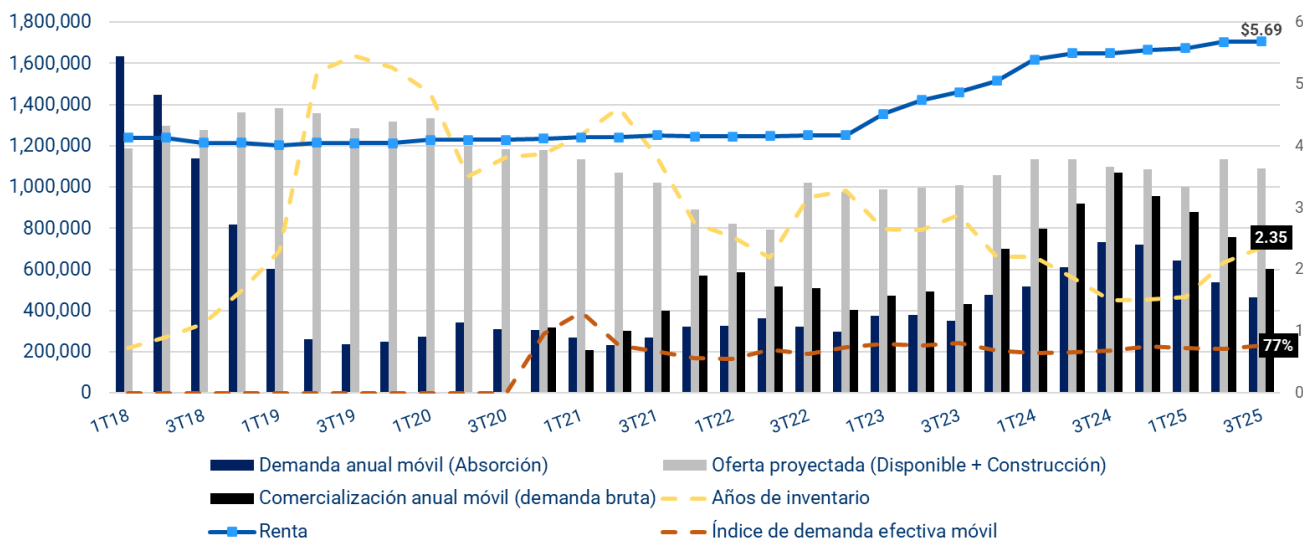
El indicador de “Años de Inventario” se ubicó en 2.4 años, incrementando frente al 2.1 registrado al cierre del trimestre anterior por la incorporación de oferta vacante. Esto indica que el espacio disponible podría agotarse en poco más de dos años si se mantiene el ritmo actual de absorción. Asimismo, 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.

El Índice de Demanda Efectiva Móvil (IDE) del Bajío se ubicó en 77%, posicionándose dentro del rango de demanda moderada en proceso de ajuste o consolidación, conforme a la metodología utilizada para este indicador. Esto significa que, aunque el mercado mantiene una actividad comercial sólida, solo tres cuartas partes de las operaciones se tradujeron en nueva ocupación neta, mientras el resto corresponde a renovaciones o relocalizaciones.

Este comportamiento es consistente con un mercado en madurez estructural, donde la absorción neta se mantiene estable (más de 600 mil m² anuales) y la vacancia promedio ronda el 4%, reflejando equilibrio entre ocupación y disponibilidad. La variabilidad del IDE a lo largo de los últimos trimestres no obedece a debilidad en la demanda, sino a la naturaleza rotacional del mercado, que ha pasado de una fase expansiva a un ritmo más sostenido y racional de crecimiento.

Como referencia, los niveles prepandemia (2018–2019) mostraban un mayor número de años de inventario y menor dinamismo en la absorción, lo que subraya la fortaleza actual del mercado del Bajío.

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



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 3T25. Pervio al 3T20 no se tiene dato de absorción bruta y en consecuencia del índice de demanda neta efectiva.

Ciudad de México ⁵

La actividad industrial en la Ciudad de México y su zona metropolitana continúa mostrando una sólida dinámica durante 3T25, al registrar una absorción bruta histórica de 724 mil m² siendo la más alta en los últimos 5 años, impulsada principalmente por pre-arrendamientos y renovaciones. En comparación con el trimestre anterior, la absorción bruta creció 118%, mientras que frente al mismo periodo de 2024 mostró un incremento de 81%. De manera acumulada, el mercado registró 1.4 millones de m², cifra 7% mayor al mismo periodo del año anterior.

Por su parte, la demanda neta fue de 42 mil m², reflejando una disminución de 68% en comparación con el 3T24 debido a algunas desocupaciones registradas en el periodo. No obstante, el indicador acumuló 481 mil m² durante lo que va del año, lo que representa un incremento del 118% frente al mismo trimestre del año anterior.

Durante el 3T25 se incorporaron 106 mil m² al inventario clase A, acumulando 12.1 millones de m² de inventario existente, lo que representa un crecimiento anual del 10.1%. Por submercados, Cuautitlán, Tultitlán y Tepotzotlán continúan como los mercados con mayor inventario, representado el 72%, seguidos de Zumpango-AIFA y Vallejo – Azcapotzalco.

En cuanto a indicadores de construcción, durante el 3T25 se iniciaron obras por 427 mil m², principalmente en Zumpango-AIFA (60%), Tultitlán (28%) y Huehuetoca - Tepeji (6%). Cabe destacar que el 55% de estos proyectos ya se encuentra pre-arrendados, cerrando el *pipeline* de construcción en 767 mil m², cifra 77% mayor de la reportada el trimestre anterior y la más alta reportada desde el 3T24.

La tasa de vacancia se ubicó en 2.0%, equivalente a 245 mil m² disponibles impulsada por algunas desocupaciones y la incorporación de nueva oferta. Esto representa un incremento de 50 bps con respecto al trimestre anterior. A nivel submercado, Cuautitlán, Tultitlán y Tepotzotlán participa con el 55% de los m² vacantes, seguido de Zumpango – AIFA (19%), Tlalnepantla (10%), Last Mile (7%), Huehuetoca – Tepeji (5%), Vallejo–Azcapotzalco (3%) y Naucalpan (2%).

⁵ Fuente: CBRE MarketView Industrial, Valle de México 3T 2025.

Al cierre del 3T25, el precio promedio de salida se situó en US\$ 11.08 por m² mensual, lo que representa un incremento de US\$ 1.20 en comparación con el 2T25 y US\$1.98 respecto al 3T24, debido a la baja disponibilidad en el mercado. A nivel submercado, los mayores incrementos con relación al año anterior se observaron en Tultitlán con una variación de US\$ 3.58 por m², seguido por Naucalpan con US\$ 2.96 por m², Tlalnepantla con US\$ 2.00 por m², Tepotzotlán con US \$1.90 por m² y Cuautitlán US \$0.77 por m². Es importante mencionar que el 86% de la oferta disponible se comercializa en dólares.

Finalmente, el cierre del 3T25 confirma que el sector logístico sigue siendo el principal motor del mercado con el 98% de la superficie comercializada. En cuanto a la nacionalidad de las empresas que participaron en la demanda del trimestre fue principalmente México (39%), Estados Unidos (37%), Corea del Sur (9%), y el resto entre Francia, Suecia, Japón y Argentina.



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 3T25

El Índice de Demanda Efectiva Móvil (IDE) se ubica en 67%, reflejando que dos tercios de la actividad comercial se traducen en ocupación real. Este porcentaje, refleja resiliencia en el mercado metropolitano, donde las transacciones se sostienen por demanda logística consolidada y usuarios de largo plazo, aunque sugiere una fase de ajuste o consolidación en el ritmo de absorción.

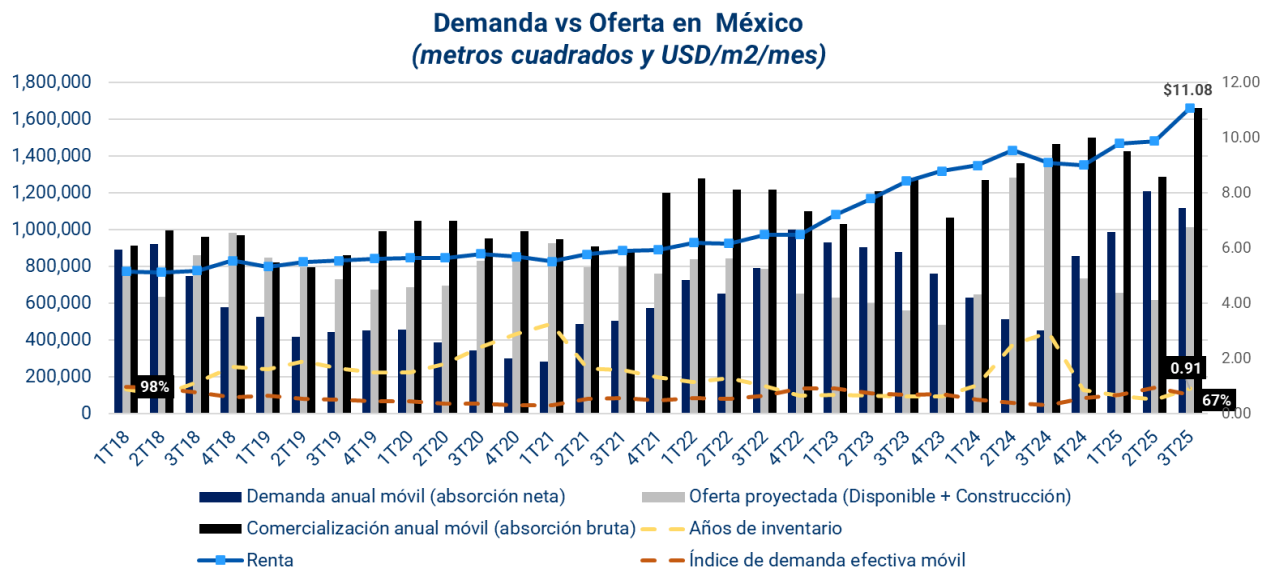
La variabilidad del IDE en el tiempo refleja la madurez del mercado industrial de la Ciudad de México, caracterizado por una alta rotación de espacios y un bajo margen para expansión física. Más que crecimiento neto, el mercado opera bajo un modelo de rotación y consolidación, donde los usuarios buscan optimizar localización, eficiencia logística y modernizar instalaciones existentes.

Este comportamiento es propio de plazas urbanas consolidadas, con limitada disponibilidad de tierra y procesos de reconfiguración interna del inventario más que incorporación de nuevos polos industriales. En consecuencia, la actividad comercial sigue siendo elevada, pero gran parte responde a renovaciones o reubicaciones dentro del mismo corredor, lo que mantiene la vacancia estructuralmente baja y refuerza la estabilidad de rentas en niveles históricamente altos.

Con años de inventario cercanos a 0.9, la Ciudad de México mantiene uno de los niveles más bajos del país, evidenciando una absorción inmediata de nuevos espacios y una limitada oferta especulativa, lo que refuerza la estabilidad en la tasa de vacancia, aún por debajo de 2%.

Con rentas promedio de \$11 USD/m²/mes, la plaza capitalina reafirma su posición como el mercado de mayor valor institucional, respaldado por fundamentos sólidos, contratos estables y ocupantes estratégicos, consolidando su atractivo para capital de largo plazo y portafolios core-plus.

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 3T25

Guadalajara ⁶

Al cierre del 3T25, la absorción bruta acumulada alcanzó los 399 mil m², cifra 84 mil m² por debajo del mismo periodo de 2024. La actividad del trimestre estuvo impulsado principalmente por pre-arrendamientos y renovaciones. La demanda provino de sectores de manufactura de plásticos y alimentos, así como en el sector logístico y el sector de comercio electrónico, reflejando la confianza de los usuarios ante la incertidumbre por las nuevas políticas arancelarias.

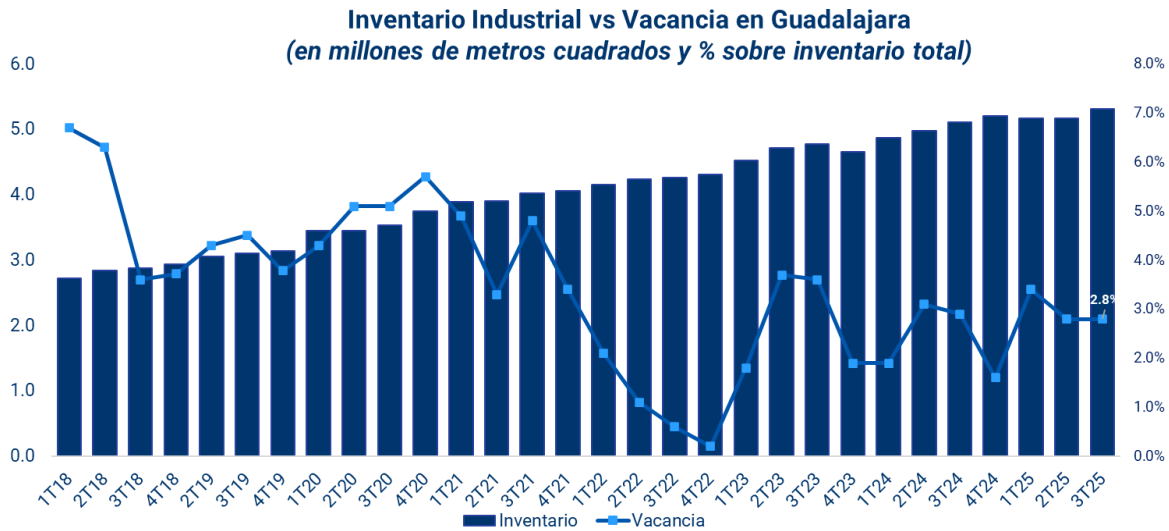
En cuanto a la absorción neta, el 3T25 registró 136 mil m², acumulando 225 mil m² al fin del tercer trimestre del año. Esta cifra se encuentra prácticamente en línea en comparación frente al acumulado al 3T24 (8.7% menor) y se mantiene por arriba del promedio histórico previo a la pandemia.

La tasa de vacancia cerró en 2.8%, equivalente a 147 mil m² disponibles, nivel que se mantuvo estable respecto al trimestre anterior gracias a que el 95% de la nueva oferta ingresó pre-arrendada. Así mismo, durante el trimestre se pudo observar una ligera disminución en las desocupaciones.

La actividad en construcción alcanzó los 397 mil m², distribuidos principalmente en los submercados de El Salto y Periférico Sur, donde se concentran proyectos especulativos y expansiones. Al cierre del trimestre se incorporaron 138 mil m² al inventario industrial clase A, que alcanzó un total de 5.3 millones de m², equivalente a un crecimiento anual de alrededor de 7.8%.

El precio promedio de salida en renta cerró el 3T25 en US\$ 7.07 por m² mensual, lo que representa una ligera disminución de US\$ 0.14 respecto al 3T24. Entre los submercados, Antigua Zona Industrial (US\$ 9.90) y López Mateos (US\$ 7.77) presentan las rentas más elevadas del mercado.

⁶ Fuente: CBRE MarketView Industrial, Guadalajara 3T 2025.



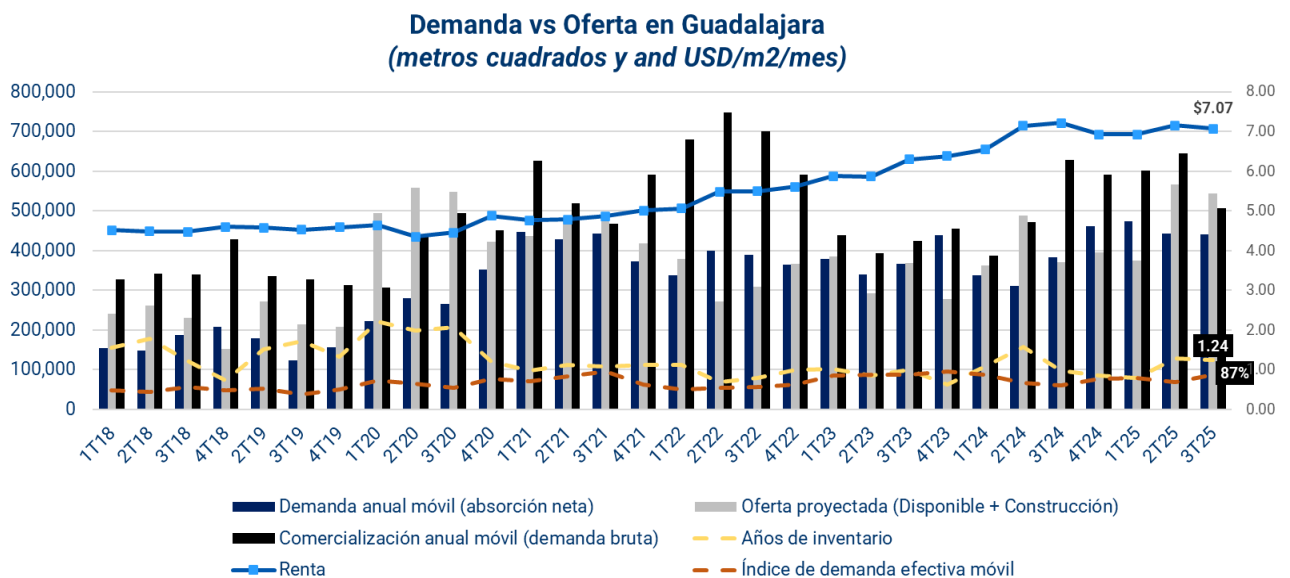
Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 3T25

El Índice de Demanda Efectiva Móvil (IDE) cerró en 87%, lo que sugiere un mercado estable donde gran parte de la actividad comercial se convierte en ocupación real. Un IDE por encima del 80% continúa reflejando demanda estructuralmente sólida, aunque más selectiva, lo que exige disciplina en el lanzamiento de nuevos proyectos.

El indicador de Años de Inventario (1.2 años) se mantiene dentro de un rango saludable, mostrando un balance adecuado entre oferta y absorción. A pesar del crecimiento moderado en construcción, la velocidad de ocupación se mantiene alineada al promedio histórico del mercado.

Este nivel de inventario indica que Guadalajara conserva condiciones de equilibrio que respaldan la estabilidad de rentas y la continuidad en el desarrollo de espacios clase A. En conjunto, la combinación de altas rentas, baja vacancia y demanda consistente posiciona a Guadalajara como un mercado atractivo para estrategias de adquisición estabilizadas o desarrollos pre-arrendados, con fundamentos de largo plazo y menor exposición al riesgo de sobre oferta.

En comparación con los niveles prepandemia (2018–2019), el mercado muestra una mayor eficiencia y estabilidad, respaldado por una demanda sólida y una oferta controlada.



Reynosa ⁷

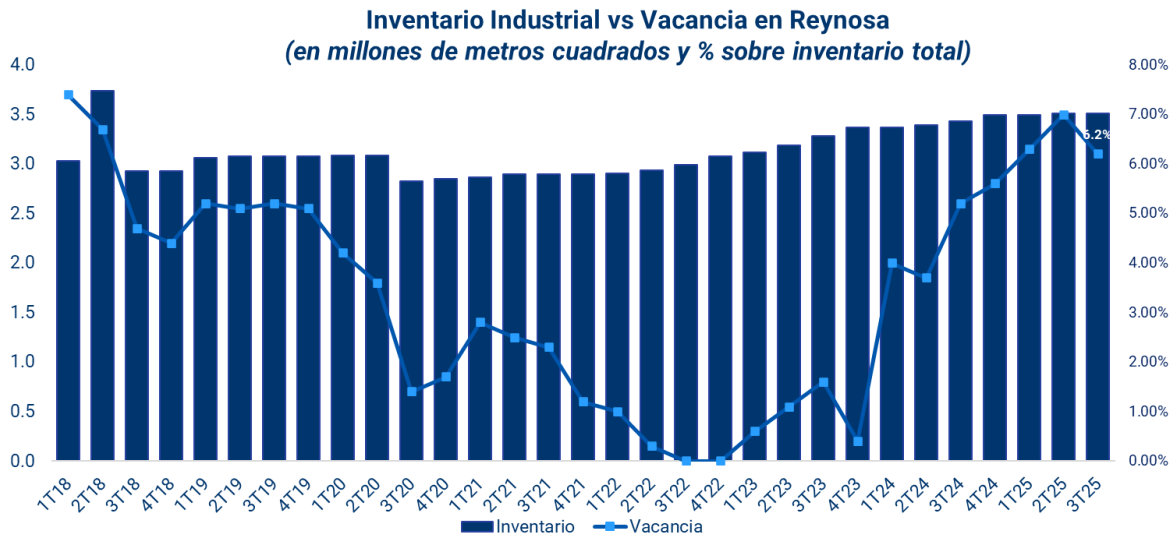
Durante el 3T25, Reynosa mostró señales de recuperación con una absorción neta trimestral de 28 mil m², aunque el acumulado anual aún se mantiene mostrando una absorción neta negativa de 7 mil m², debido al mayor ritmo de desocupaciones en la primera mitad del año.

En el caso de la absorción bruta, el trimestre alcanzó 44 mil m², acumulando 59 mil m² en lo que va del año, con un incremento anual de 132%, superando por primera vez en el año el umbral de 10 mil m² por trimestre. La demanda existente provino principalmente de expansiones de empresas ya presentes en la ciudad, concentradas en los submercados de Poniente y Puente Pharr. Del total acumulado, 40% corresponde a una empresa de origen surcoreano, 26% a empresas japonesas y 25% a estadounidenses.

La tasa de vacancia cerró a un nivel del 6.2% (vs. 5.2% en 3T24 y 7.0% en 2T25), equivalente a 217 mil m² vacantes. La reducción trimestral se debe a una mayor absorción neta durante el periodo, especialmente en los submercados Poniente y del Puente Pharr.

El inventario industrial de clase A se mantiene en los 3.5 millones de m², reflejando un incremento anual de 2.4%, donde Pharr se mantiene como el más grande de la ciudad tanto en inventario como en actividad de construcción, donde se monitorean alrededor de 25 mil m² en desarrollo.

El precio promedio de salida se posiciona en US\$ 6.66 por m² mensuales al 3T25, reflejando una disminución sobre el precio observado al cierre del 3T24 del 4.3%, aunque continúa muy por encima de los niveles previos al boom del *nearshoring* (US\$ 4.10). A nivel submercado, el Puente Pharr continúa registrando las rentas más elevadas al posicionarse en US\$ 7.19 por m² mensual.



Ciudad Juárez ⁸

Durante el 3T25, Ciudad Juárez registró una absorción neta de edificios clase A de 116 mil m², representando un crecimiento significativo de 25% con respecto al trimestre anterior (93 mil m²), y un fuerte repunte frente al

⁸ Fuente: CBRE MarketView Industrial, Ciudad Juárez 3T 2025.

⁸ Fuente: CBRE MarketView Industrial, Tijuana 3T 2025.

mismo periodo del año anterior, cuando la demanda era negativa (-33 mil m²). Este importante desempeño se debe principalmente a la combinación de la nueva actividad de arrendamiento de espacios vacantes y a una menor entrega de espacios especulativos, factores que también detuvieron la tendencia al alza de las tasas de vacancia. Como resultado, la tasa de vacancia para Clase A cerró en 8.8%, mostrando una mejora contra el mismo periodo del año anterior (9.8%).

En cuanto a la actividad de construcción, se reportaron alrededor de 146 mil m² en desarrollo, lo que representa un incremento de 23.5% con respecto al trimestre anterior, impulsado por el inicio de dos nuevos proyectos. No obstante, el nivel actual de construcción se mantiene considerablemente en niveles por debajo a registrado en el 3T24 (-57.8%).

*Tijuana*⁹

Al cierre del 3T25, se registró una absorción neta negativa alrededor de 9 mil m², acumulando una demanda de 7.6 mil m² durante el año, cifra que representa una disminución respecto al mismo periodo del año anterior por el ingreso de nueva oferta vacante y algunas desocupaciones registradas durante el trimestre. Por otro lado, la absorción bruta acumulada registró 248 mil m², cifra 40% menor en comparación al acumulado al 3T24.

El inventario industrial clase A cerró el trimestre en 4.4 millones de m², reflejando un incremento anual del 11%, impulsado por la entrega durante el 3T25 de nuevos edificios que sumaron más de 181 mil m² al inventario, 349 mil m² durante los primeros nueve meses de 2025 y se mantienen en construcción 293 mil m², concentrándose principalmente en los corredores de El Florido – Blvd. 2000 y Pacífico – Santa Fe, los cuales en conjunto representan el 61% del espacio en construcción.

Por otro lado, la tasa de vacancia de edificios Clase A se ha mantenido al alza en el último año, cerrando el 3T25 en 14.5%, lo que representa un incremento de 890 bps frente al 3T24, impulsado por el ingreso de la nueva oferta vacante.

El precio promedio de salida de inventario existente registró US\$ 8.76 por m² mensual, representando un incremento anual de 4.2%, equivalente a US\$0.35 por m². Los submercados con los precios de salida más altos fueron Otay-Alamar, con US\$ 10.07 por m², y Central, con US\$ 9.15 por m² al mes.

*Mercado de Oficinas*¹⁰

Monterrey

Durante el 3T25, el mercado registró la absorción neta con poco más de 10 mil m² y alcanzando un acumulado de 44 mil m², cifra 10.6% superior a la observada en el mismo periodo en 2024 (40 mil m²). Dicho incremento refleja una recuperación del mercado frente a los niveles registrados al inicio de la pandemia.

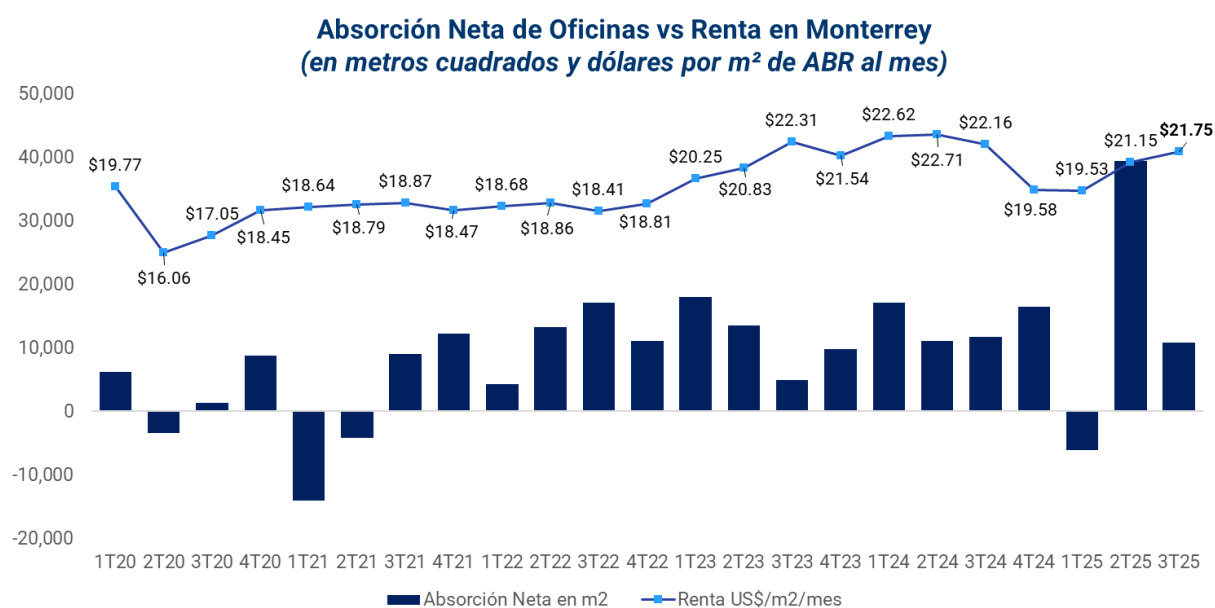
De igual manera, la absorción bruta trimestral alcanzó los 17 mil m², acumulando 53 mil m² durante los primeros meses del año, lo que representa un crecimiento del 5.2% en relación con el valor acumulado al 3T24. El submercado Valle Oriente se mantiene como el más dinámico del área metropolitana, con alrededor de 5 mil m² ocupados durante el trimestre, concentrando el 30% de la actividad total del trimestre, seguido de San Jerónimo – Constitución (23%) y Santa María (17%). En cuanto a la demanda por sector, la manufactura lideró con un 42% de la absorción total, seguido por el sector financiero con un 18% y de logística y transporte con un 10% de participación.

El inventario de oficinas Clase A/A+ alcanzó 1.5 millones de m², tras la entrega de un nuevo edificio de usos mixtos ubicado en San Jerónimo–Constitución, que aporta más de 3 mil m² adicionales de superficie rentable, lo que representa un crecimiento anual de 2.4%. La actividad de construcción se mantiene limitada sin nuevos inicios registrados (-28.1% vs 3T24), cerrando el acumulado del trimestre en 86 mil m². Aunque existen proyectos en etapa de planeación, éstos aún se encuentran en fases muy tempranas. Los desarrolladores mantienen una postura de precaución ante la volatilidad económica y las nuevas modalidades de trabajo flexible.

¹⁰ Fuente: CBRE MarketView Oficinas, México 3T 2025.

La demanda sostenida y la reducción en el ritmo de desocupaciones continúan impulsando la compresión en la tasa de vacancia en la ciudad, la cual cerró en 14.2% al 3T25, equivalente a poco más de 205 mil m² disponibles y en comercialización, lo que representa una disminución de 190 bps con respecto al 3T24 (16.1%). En cuanto a submercados, Santa María, al poniente de la ciudad, sigue concentrando la mayor oferta existente de la ciudad con el 42%, seguido por Valle Oriente con 24% del total.

En términos de precios, la renta promedio se ubicó en US\$ 21.75 por m² al mes, presentando una ligera variación a la baja frente al año anterior (US\$ 22.16 por m² al mes) impulsado por los ajustes de tipo de cambio entre pesos y dólares, ya que el 90% de la oferta se comercializa en moneda nacional. En moneda nacional, el precio alcanzó MXN\$ 405.56 por m² al mes, lo que representa un incremento de 3.8% con respecto al mismo periodo del año anterior (MXN\$ 390.69/m²/mes). Los submercados con mayor precio en renta fueron Margáin – Gómez Morín (MXN\$ 574.38/m²/mes), Contry (MXN\$ 566.36/m²/mes) y Valle Oriente (MXN \$418.80/m²/mes).



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 3T25

Valle de México

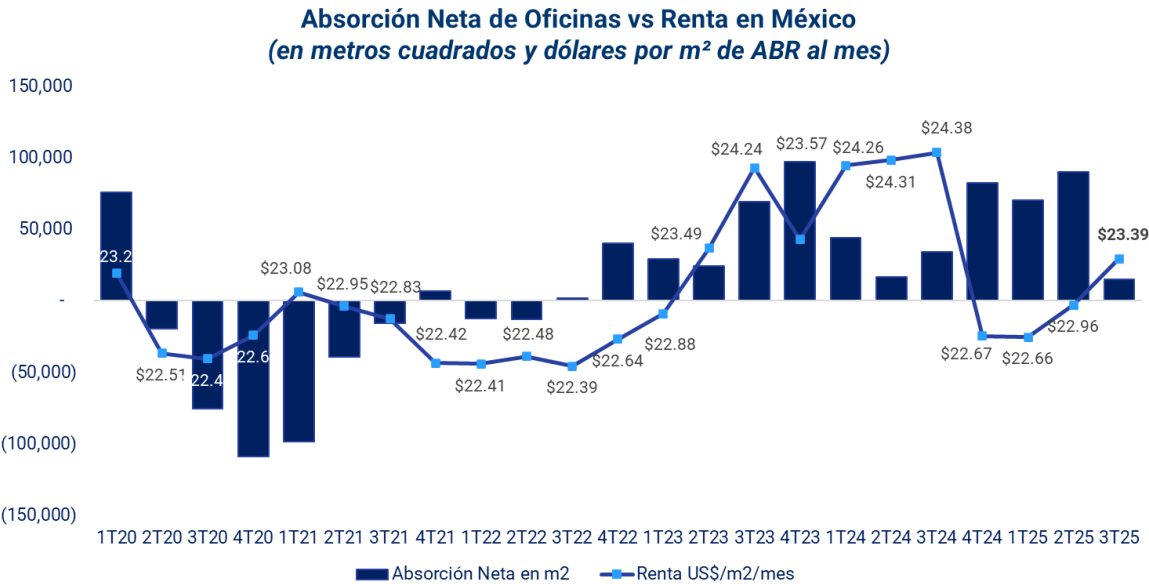
Durante el 3T25, la Ciudad de México registró una absorción neta de 15 mil m², alcanzando un total de 175 mil m² en lo que ha transcurrido del año, lo que representa un incremento del 84% en comparación con el mismo periodo del 2024 (95 mil m²). Es importante resaltar que el 59% de la absorción acumulada se concentró en el Centro de Negocios de la Ciudad de México (CBD). En términos de la absorción bruta, esta alcanzó los 107 mil m² durante el trimestre, acumulando 390 mil m² en lo que va del año. Del total, 30% corresponde a renovaciones, expansiones, reubicaciones y subarrendamientos, lo cual indica una actividad sólida en el mercado de arrendamientos.

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 incremento del 0.6% anual, derivado de la incorporación de 33 mil m² en los submercados de Polanco y Reforma. Adicionalmente, el indicador de construcción mostró una disminución (-13%) con respecto al mismo periodo del año anterior, con siete proyectos activos en construcción (246 mil m²), de los cuales el 30% ya se encuentra pre-arrendada.

En cuanto a la tasa de vacancia, esta se situó en 18.6%, lo que representa una disminución de aproximadamente 290 bps respecto al mismo periodo del año anterior, aunque con un ligero incremento de alrededor de 20 bps

respecto al trimestre anterior (18.4%). Destacó la reducción de la vacancia del CBD al registrar una tasa de vacancia del 12.5% frente al 15.8% del año anterior.

Al cierre del tercer trimestre del 2025, el precio de lista de renta se ubicó en US\$ 23.39 por m² al mes, reflejando una disminución de US\$ 0.99 por m² en comparación con el mismo trimestre del año anterior (US\$ 24.38 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\$ 28.39 m² por mes), Lomas Palmas (US\$ 28.12 m² por mes), Polanco (US\$ 25.85 m² por mes) e Insurgentes (US\$ 25.71 m² por mes).



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 3T25

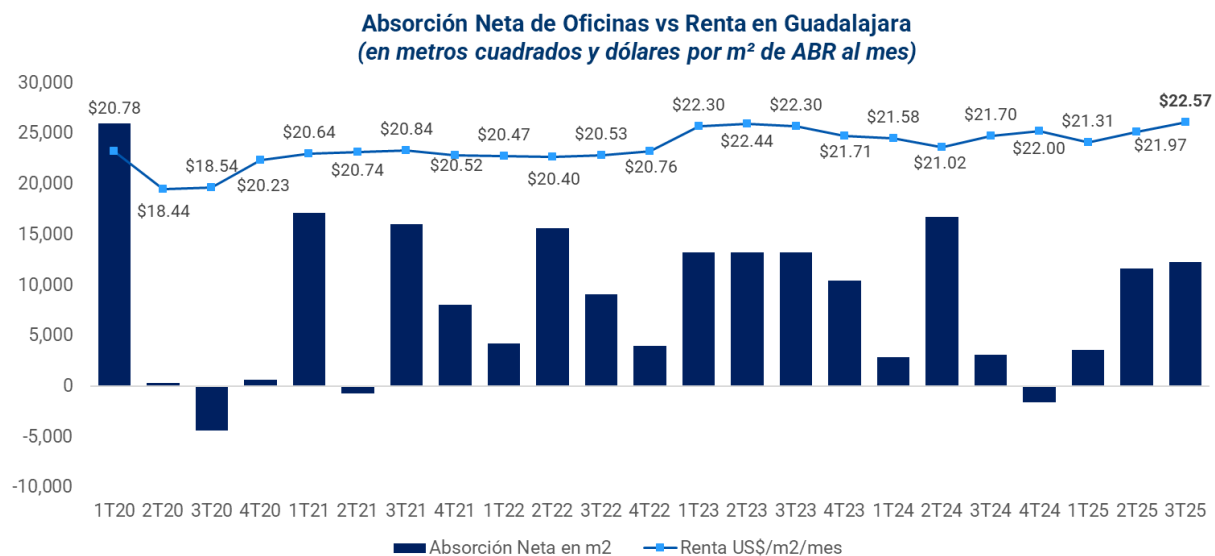
Guadalajara

Al cierre del 3T25 la absorción neta acumulada de la Zona Metropolitana de Guadalajara registró 27 mil m². Esta cifra representa un incremento del 21% respecto al 3T24 (23 mil m²), derivada a la disminución en el número de desocupaciones. No obstante, la demanda bruta acumulada de oficinas clase A/A+ en la región cerró el trimestre con 34 mil m², lo que representa una disminución del 16% frente a los 41 mil m² acumulados al 3T24.

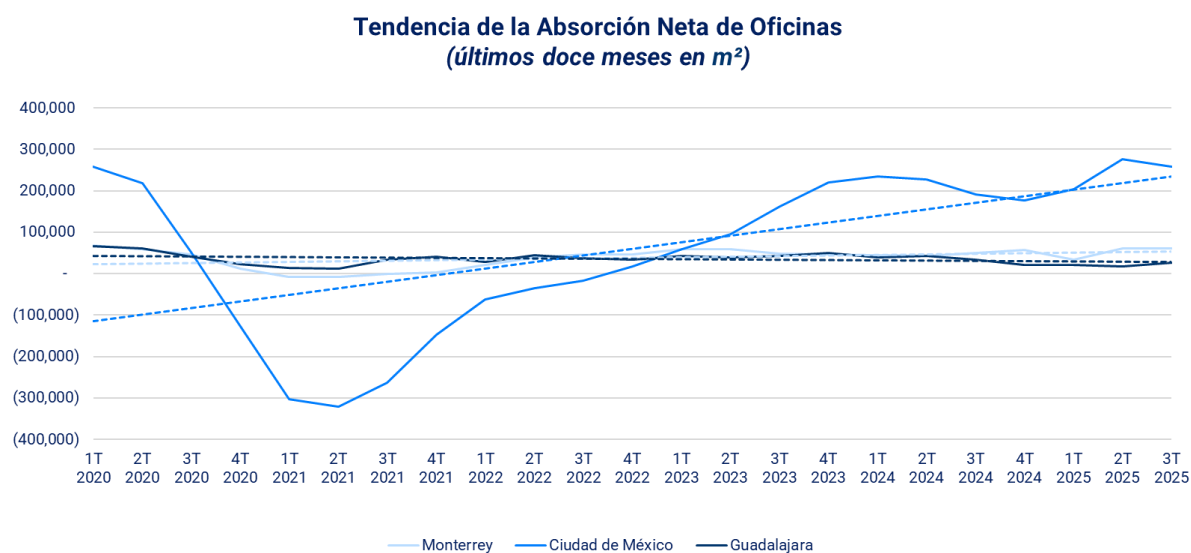
Durante el 3T25 ingresaron alrededor de 3 mil m², que consiste en un edificio en el submercado de la Zona Financiera, lo cual sitúa el inventario total en 806 mil m², equivalente a un incremento de 0.4% respecto al mismo periodo del año anterior (802 mil m²). En cuanto a la construcción, se mantiene un *pipeline* de 54 mil m² de los cuales se espera que 9 mil m² se entreguen antes de finales del año.

Durante el periodo, la tasa de vacancia mantuvo su tendencia a la baja, cerrando en 9.4%, lo que equivale a 280 bps por debajo del 3T24 y 110 bps por debajo del trimestre anterior (10.5%). De igual manera, las desocupaciones continúan disminuyendo y se observa una mayor absorción en los submercados de Puerta de Hierro y Plaza del Sol.

El precio de lista en renta cerró el trimestre en US\$ 22.57 por m² mensual, presentando un aumento de US\$ 0.60 respecto al trimestre anterior (US\$ 21.97 por m² al mes), y un incremento de US\$ 0.87 con respecto al mismo periodo del año anterior (US\$ 21.70 por m² al mes). El principal factor en este aumento es que más del 80% 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 3T25



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 3T25