

Comentario al mercado inmobiliario industrial y de oficinas

Mercado Industrial

Panorama general industrial

El mercado industrial mexicano transita hacia una etapa de normalización, después del ciclo extraordinario de expansión registrado entre 2021 y 2024. Durante el primer semestre de 2026, la absorción neta moderó su ritmo y la disponibilidad de espacios aumentó gradualmente en algunos mercados; sin embargo, la actividad comercial se mantuvo dinámica, impulsada por expansiones de empresas establecidas, pre-arrendamientos y proyectos build-to-suit ("BTS"), lo que refleja que la demanda por espacios industriales continúa siendo sólida. Parte de esta actividad se traducirá en absorción neta conforme concluyan los proyectos actualmente en construcción y se materialice la ocupación de los espacios comprometidos.

Los fundamentales del sector permanecen favorables, respaldados por la integración de México en las cadenas de manufactura y logística de Norteamérica, una base exportadora competitiva y la continuidad de inversiones productivas. En este contexto, el ajuste observado responde principalmente a un reequilibrio entre oferta y demanda, más que a un deterioro estructural del mercado.

La evolución continúa siendo heterogénea entre regiones y responde principalmente a la composición de la demanda y al ritmo de incorporación de nueva oferta. Los mercados con una mayor participación de actividades logísticas, consumo interno y una base manufacturera diversificada han mostrado una demanda relativamente más resiliente, mientras que aquellos con mayor dependencia de proyectos de inversión de gran escala o de sectores específicos, como el automotriz, han experimentado procesos de decisión más prolongados y una absorción más gradual de la nueva oferta. Asimismo, los mercados que incorporaron un mayor volumen de desarrollos especulativos presentan incrementos temporales en la vacancia, en contraste con aquellos donde la oferta continúa siendo limitada y las condiciones de ocupación permanecen más ajustadas.

Desde la perspectiva de inversión, este entorno favorece activos institucionales estabilizados, con contratos de largo plazo, inquilinos de alta calidad crediticia y ubicaciones consolidadas. En un mercado más equilibrado y selectivo, la calidad del activo, la solidez del flujo contractual y la fortaleza del perfil crediticio de los arrendatarios adquieren una mayor relevancia como factores diferenciadores en el desempeño operativo y financiero de los portafolios.

Monterrey ¹

Durante el 2T26, el mercado industrial de Monterrey continuó su proceso de normalización tras el rápido crecimiento debido al *Nearshoring*. Si bien la demanda se mantuvo activa, los procesos de toma de decisiones se han vuelto más selectivos. En este contexto, Monterrey mantiene fundamentos sólidos y una posición competitiva, al tiempo que transita hacia una fase más equilibrada del ciclo inmobiliario, caracterizada por una mayor competencia entre propietarios y condiciones más favorables para los inquilinos.

Al cierre del segundo trimestre de 2026, se registró una absorción neta de aproximadamente 112 mil m², acumulando 324 mil m² en lo que va del año. Este nivel representa una contracción del 24% en comparación con el mismo periodo del año anterior (426 mil m² al 1S25). Lo anterior refleja que, aunque la actividad comercial continúa siendo sólida, la ocupación efectiva de nuevos espacios ocurre de manera más gradual, en un entorno con mayor disponibilidad y un incremento moderado en las desocupaciones.

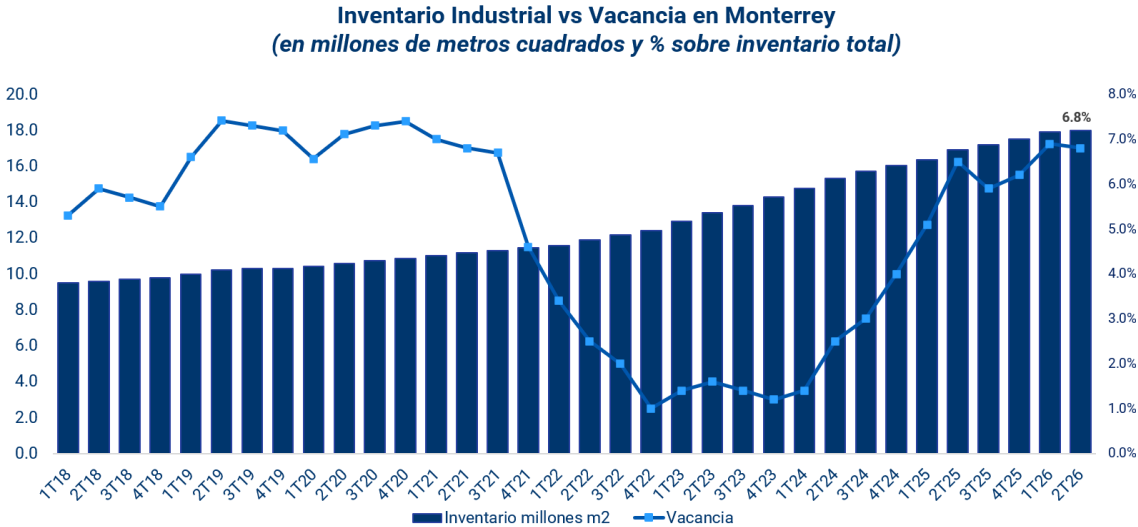
Por otro lado, la absorción bruta durante el trimestre fue de 295 mil m², acumulando 426 mil m² en la primera mitad del año, lo que representa un incremento de alrededor de 19% con respecto al mismo periodo del año anterior. Este indicador se vio impulsado principalmente por nuevas transacciones de gran escala. La demanda estuvo liderada por la industria de Manufactura Diversa (78%), seguida por el sector Logístico (11%). En cuanto al origen de la demanda, Estados Unidos lideró con un poco más del 29% de la superficie de la absorción bruta, seguido por Dinamarca (23%) y Alemania (11%).

¹ Fuente: CBRE MarketView Industrial, Monterrey 2T 2026.

La tasa de vacancia al cierre del 2T26 se ubicó en 6.8%, equivalente a poco más de 1.2 millones de m² vacantes. Si bien este nivel representa un incremento de 30 bps respecto al 2T25 (6.5%), también refleja una ligera disminución de 10 bps respecto al 1T26 (6.9%) y se mantiene dentro de rangos saludables para un mercado de esta escala. Por submercado, Escobedo registró la tasa más elevada con 10.3%, mientras que Apodaca y Ciénega de Flores redujeron su vacancia durante el trimestre.

El precio promedio de salida en renta del trimestre se ubicó en US\$6.98 por m² mensuales, lo que representa una disminución frente al 2T25 (US\$7.12 por m²), debido al incremento en la disponibilidad de espacios y a un entorno de mayor competencia entre propietarios. A nivel de submercado, Guadalupe y Apodaca registraron las rentas promedio más altas (US\$7.31 por m²), mientras que Escobedo presentó los niveles más bajos (US\$6.44 por m²).

Por otro lado, durante el segundo trimestre de 2026 se incorporaron 93 mil m² al inventario, con lo que este alcanzó los 18 millones de m², lo que representa un crecimiento anual del 6.3%. En cuanto a la actividad de construcción, el mercado cerró el 2T26 con 521 mil m² en desarrollo, lo que representa una disminución significativa de alrededor de 37% respecto al 2T25 (821 mil m²). La desaceleración del *pipeline* indica un ajuste en la estrategia de los desarrolladores, quienes priorizan proyectos con mayor certidumbre comercial ante un entorno de mayor disponibilidad.



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 2T26

La gráfica siguiente muestra el indicador “Años de inventario” con el fin de reforzar el análisis de la relación entre la oferta y la demanda. El indicador se construye de la siguiente manera: i) se estima la oferta, mediante la suma de 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 doce meses; y iii) se divide la oferta proyectada entre la demanda anual móvil, para estimar cuántos años le tomaría al mercado absorber el espacio disponible al ritmo actual de ocupación.

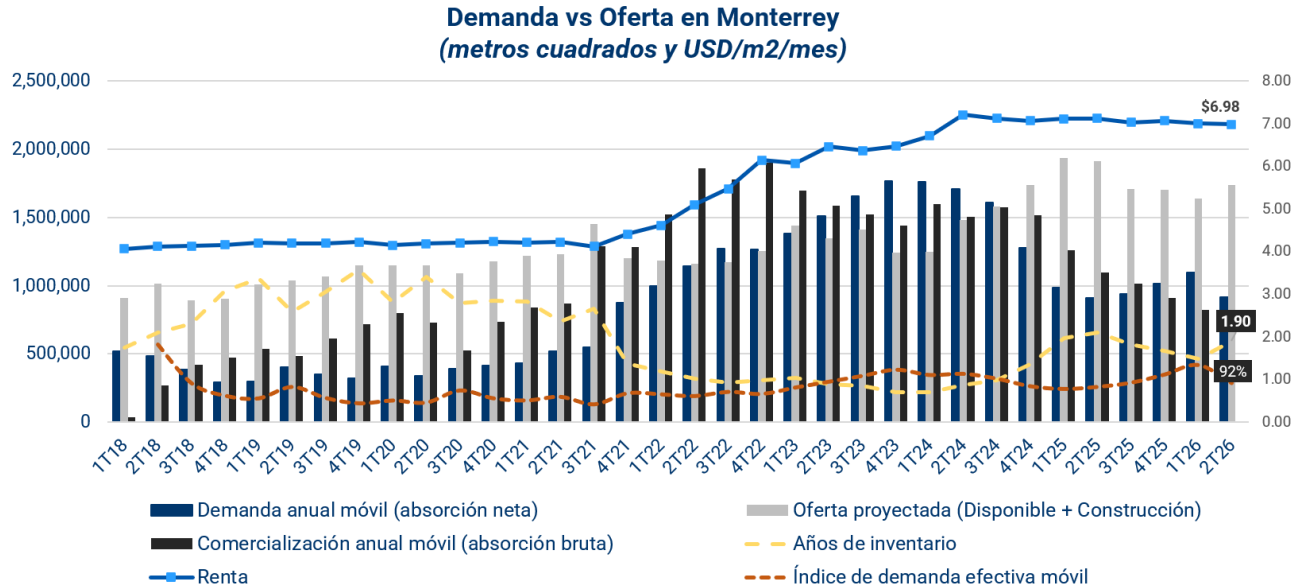
El indicador de Años de Inventario (1.9 años) muestra un ligero incremento respecto al trimestre anterior (1.5 años). Este ajuste responde a una combinación de una mayor oferta estimada —principalmente por el ligero repunte de la actividad de construcción y una vacancia que se mantiene en 6.8%— y una reducción importante en la absorción neta. Por ejemplo, la absorción neta del 2T26 fue 62% menor que la del 2T25, lo que contribuyó a la desaceleración de la demanda anual móvil. En términos generales, el nivel actual se mantiene dentro de un rango saludable, sugiriendo que, al ritmo de absorción vigente, el mercado podría absorber su inventario disponible en menos de dos años. Como referencia, previo a la pandemia el indicador promediaba alrededor de 2.9 años, dentro de un rango de 2.1 a 3.6 años, lo que refleja un mercado actualmente más balanceado en términos de oferta y demanda.

Adicionalmente, a lo largo de los diferentes mercados se muestra el “Índice de Demanda Efectiva Móvil” (IDE = Demanda Neta Anual Móvil / Comercialización Anual Móvil), que permite evaluar la consistencia y solidez estructural de la demanda industrial. El indicador se construye de la siguiente manera: i) se determina la demanda neta anual móvil, medida a través de la absorción neta acumulada de los últimos doce meses; ii) se determina la comercialización anual móvil, medida a través de la absorción bruta de los últimos doce meses, dicha absorción considera el total de transacciones del periodo; y, iii) se divide la demanda neta anual móvil entre la comercialización anual móvil, para estimar que proporción de las transacciones del periodo se traduce en demanda efectiva.

Un IDE cercano o 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 una baja efectividad de la demanda, lo que puede reflejar una mayor proporción de renovaciones o rotaciones sin crecimiento neto, así como ajustes en la planeación o en el ritmo de expansión de los usuarios.

Este enfoque móvil ofrece una lectura más estratégica del mercado, ya que mide la sostenibilidad y la calidad de la demanda a lo largo del tiempo, aportando elementos para la planeación y análisis del atractivo de una inversión de largo plazo².

En este sentido, el IDE para Monterrey cerró en 92%, confirmando que gran parte de la actividad comercial se convierte en ocupación efectiva, y que la demanda mantiene fundamentos sólidos, lo cual sugiere un mercado sano y equilibrado.



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 2T26

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.

Saltillo ³

El mercado continúa mostrando fundamentos sólidos, aunque con un ritmo de crecimiento más moderado respecto al observado en los últimos años.

Durante el 2T26, la absorción neta en el mercado industrial de Saltillo fue de poco más de 44 mil m², lo que representa una disminución del 44% respecto al mismo trimestre del año anterior (80 mil m²), y un incremento trimestral de alrededor de 36%. Esto sugiere que el mercado se encuentra en una etapa de expansión moderada, acotada a incertidumbre asociada con las revisiones anuales del T-MEC y el menor dinamismo de algunos proyectos automotrices continúan siendo factores relevantes para la evolución de la demanda en México, incluido el mercado de Saltillo.

Por el lado de la absorción bruta, se registraron alrededor de 64 mil m² durante el trimestre, casi el triple los 22 mil m² registrados en el 1T26. Mientras que el acumulado alcanzó 86 mil m² en lo que va del año, lo que representa una disminución de alrededor del 26% respecto al mismo periodo del año anterior.

En cuanto al origen de la demanda, las empresas provenientes de Malasia lideraron la absorción, con cerca de 20 mil m², seguidas por las de China, con 18 mil m², y las de Irlanda, con alrededor de 15 mil m². Por otro lado, del total de la demanda registrada, el sector Logístico fue el principal impulsor, con 32% de la absorción total, seguido por el sector Automotriz (28%), y el de Manufactura Diversa (23%).

Al finalizar el 2T26, el inventario de Saltillo se mantiene en 5.4 millones de m² debido a la ausencia de entregas de nuevo espacio durante el trimestre, aunque registró un crecimiento de alrededor de 3.7% respecto al mismo periodo del año pasado. Por su parte, se monitorean alrededor de 89 mil m² en construcción, lo que representa una contracción cercana al 64% respecto al 2T25. No obstante, frente al trimestre anterior, el *pipeline* de construcción mostró una recuperación de alrededor del 52% (58 mil m²). Lo anterior refleja un ritmo de expansión moderado y una mayor cautela por parte de los desarrolladores ante la reciente volatilidad de la demanda.

Durante el 2T26, la vacancia se posicionó en 3.0%, equivalente a 161 mil m² disponibles, lo que representa un incremento contra el 2T25 de 110 bps, cuando la vacancia reportada fue del 1.9%. No obstante, la vacancia se redujo 80 bps respecto al 1T26 ante la mayor absorción del trimestre y a la limitada incorporación de nuevo espacio al inventario. Por submercado, Ramos Arizpe concentra la mayor parte del inventario vacante con una tasa de 4%, equivalente a poco más de 140 mil m² vacantes, mientras que Saltillo – Derramadero registró una tasa del 1.9%, equivalente a cerca de 21 mil m² vacantes.

El precio promedio de salida en renta cerró el 2T26 en US\$ 6.81 por m² mensual, lo que reflejar un incremento anual del 1.5% respecto al 2T25 (US\$6.71 m²/mes), aunque con un ligero ajuste de US\$0.06 m²/mes respecto a los US\$6.87 m²/mes del trimestre anterior. Estos niveles aún demuestran condiciones favorables para los propietarios en un entorno de baja disponibilidad. Por submercado, Saltillo-Derramadero registra los precios más altos (US\$ 7.20 por m² por mes) seguido de Ramos Arizpe (US\$ 6.76 por m² por mes).

³ Fuente: CBRE MarketView Industrial, Saltillo 2T 2026.



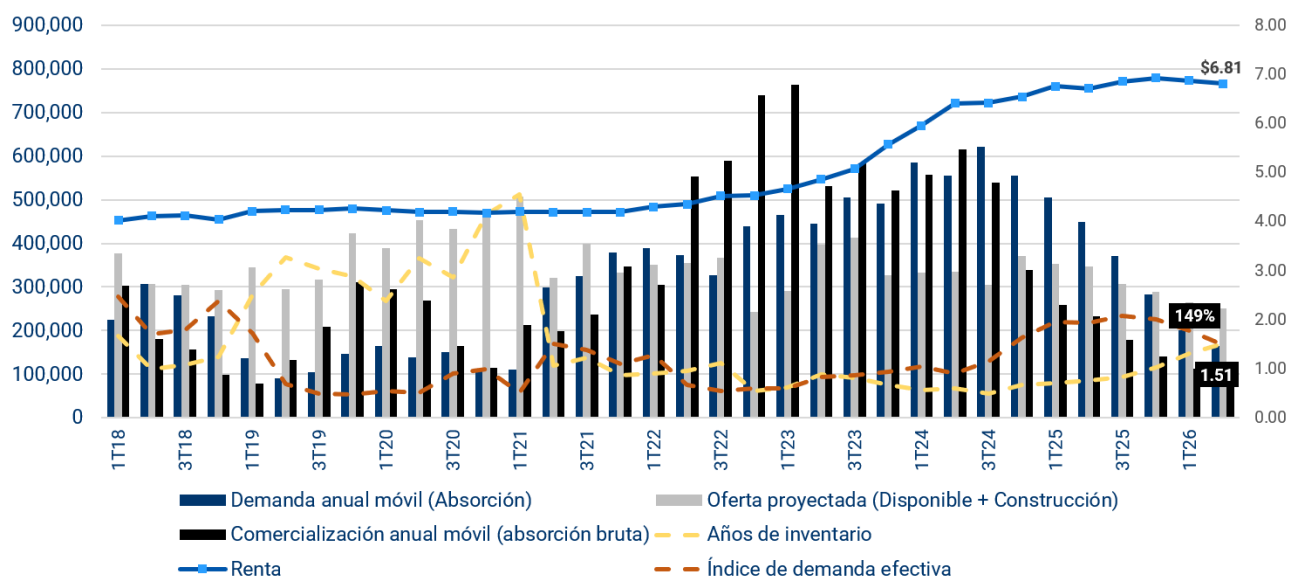
Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 2T26

El indicador de Años de Inventario (1.5 años) mostró un incremento respecto al trimestre anterior (1.3 años) explicado principalmente por la reducción de la demanda anual móvil registrada durante el trimestre frente al mismo periodo del año anterior. A pesar de este ajuste, el indicador se mantiene en un rango saludable. Por su parte, el decremento paulatino en de la construcción refleja disciplina por parte de los desarrolladores y proyecta sostenibilidad de la expansión industrial.

El IDE cerró en 149%, lo que significa que la absorción neta supera el ritmo de comercialización total, y respalda un mercado con fundamentos sólidos y un nivel acotado de riesgo de vacancia estructural. No obstante, durante el primer semestre del año se observa una desaceleración de la demanda neta respecto al 1S25, tendencia que, de mantenerse, podría comenzar a reflejarse gradualmente en el comportamiento del indicador hacia adelante.

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 se ha mantenido por debajo de esos niveles desde entonces.

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



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 2T26

Bajío ⁴

Al cierre del 2T26, el mercado industrial del Bajío registró una absorción neta de alrededor 61 mil m², cifra que representó una disminución del 39% respecto a la observada en el 2T25. Con ello, el acumulado del primer semestre alcanzó 112 mil m², cifra 40% inferior a la observada en el mismo periodo del año anterior. La demanda se estabilizó en niveles más consistentes con un mercado en etapa de madurez.

Por su parte, la absorción bruta acumulada alcanzó los 180 mil m², cifra que representa una disminución de alrededor de 37% con respecto a la reportada en el mismo periodo del año anterior. Esta actividad fue impulsada principalmente por expansiones, reflejando una estrategia de fortalecimiento operativo por parte de los inquilinos, particularmente del sector logístico. Por submercado, Querétaro lideró la demanda bruta acumulada con el 51%, seguido por Guanajuato con el 34%, mientras que San Luis Potosí y Aguascalientes participaron con el 13% y 2%, respectivamente. En este contexto, la actividad industrial del Bajío continúa sostenida en gran medida por la demanda del sector logístico, que mantiene su papel como impulsor clave de la ocupación de espacios y consolida la región como un nodo estratégico para la distribución del centro del país.

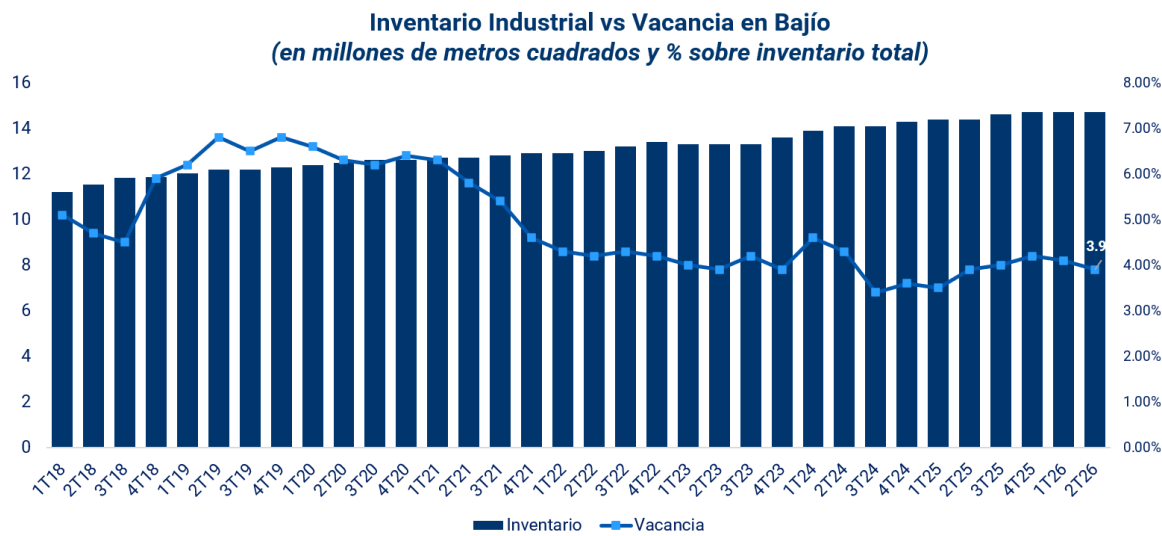
La actividad en construcción presentó una desaceleración, al cerrar el trimestre con alrededor de 366 mil m² en desarrollo, lo que representa una disminución del 35% con respecto al mismo periodo del año anterior. En cuanto al inventario, el Bajío alcanzó un total de 14.7 millones de m², equivalente a un incremento anual del 1.1%. Querétaro se mantiene como el submercado con el mayor dinamismo y concentración de nueva oferta especulativa, mientras que, Aguascalientes y San Luis Potosí se han caracterizado principalmente por el desarrollo de proyectos BTS.

La tasa de vacancia al 2T26 se situó en 3.9%, en línea con la observada en el 2T25 (3.9%). Por submercado, Aguascalientes y Guanajuato registraron los niveles más bajos de la región con 1.9% y 2.6% respectivamente, mientras que Querétaro reportó la vacancia más alta de la región con 5.7%, derivada de la incorporación de nueva oferta vacante.

Finalmente, al cierre del 2T26, el precio promedio de salida en la renta fue de US\$ 5.77 por m² mensual, lo que refleja estabilidad y un crecimiento anual del 3%. Por submercado, Aguascalientes registró el precio más alto

⁴ Fuente: CBRE MarketView Industrial, Bajío 2T 2026.

con US\$6.38 por m², seguido por Querétaro con US\$6.05/m², San Luis Potosí con US\$5.64/m² y Guanajuato con US\$5.17/m².



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 2T26

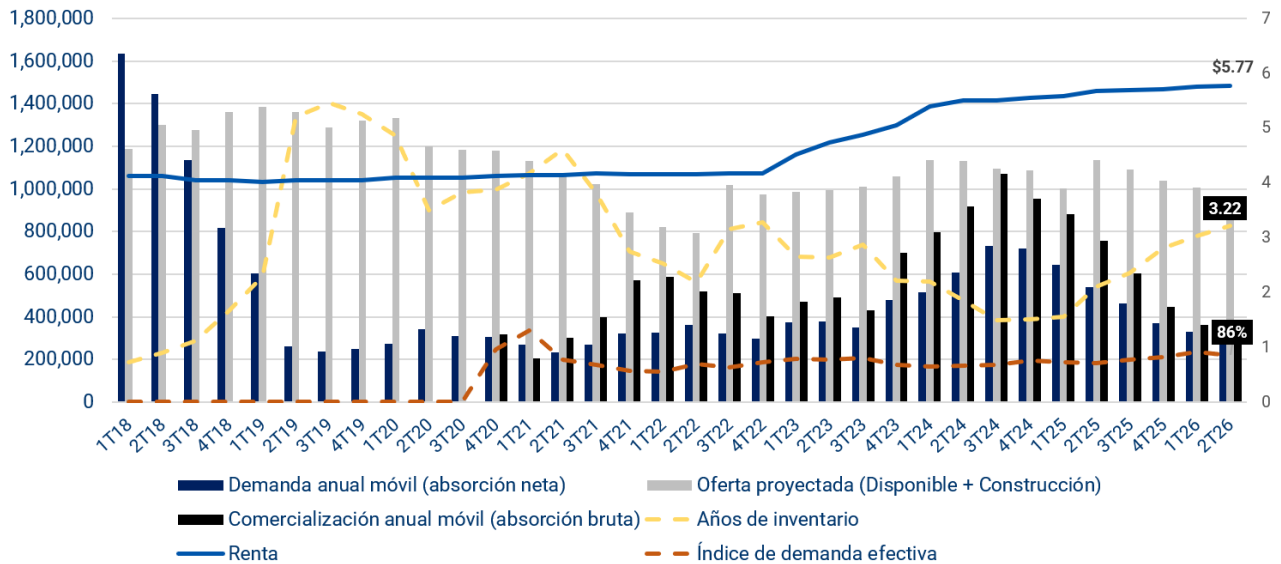
La gráfica siguiente refleja una tendencia positiva en la absorción neta anual móvil del mercado del Bajío desde inicios de 2023, hasta el cierre de 2024. Si bien desde 2025 se registra una desaceleración, esta tendencia comienza a estabilizarse en rangos similares a los observados previo a la pandemia (1T20).

El indicador de “Años de Inventario” se ubicó en 3.2 años, aumentando frente a los 3.0 registrados el trimestre pasado. Este aumento se explica principalmente por una menor demanda móvil, derivada de un ritmo de absorción más moderado en los últimos periodos. En términos prácticos, el indicador sugiere que, de mantenerse este ritmo de absorción, el mercado podría colocar el espacio disponible en aproximadamente tres años.

El IDE del Bajío se ubicó en 86%, posicionándose dentro del rango asociado con un mercado sano y equilibrado, conforme a la metodología utilizada para este indicador. Este resultado refleja que el mercado mantiene una actividad comercial sólida, y que una proporción relevante de las operaciones se traducen en nueva ocupación neta. Este comportamiento es consistente con un mercado en etapa de madurez, caracterizado por una absorción neta relativamente estable y una tasa de vacancia promedio cercana al 4%, lo que refleja un equilibrio entre ocupación y disponibilidad.

La variabilidad del IDE en los últimos trimestres no necesariamente indica debilidad en la demanda, sino una mayor proporción de movimientos rotacionales propios de una etapa posterior a la expansión acelerada.

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



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 2T26. Previo al 3T20 no se disponen de datos de absorción bruta y, en consecuencia, del IDE.

Ciudad de México ⁵

La actividad industrial en la Ciudad de México y su zona metropolitana mantuvo un alto dinamismo durante el 1S26, al registrar una absorción bruta acumulada de alrededor de 1.0 millón de m², cifra 59% superior a la observada en el mismo periodo del año pasado y la más elevada registrada históricamente para un primer semestre. La actividad del semestre fue impulsada principalmente por pre-arrendamientos (53%) y nuevas transacciones (28%), mientras que las renovaciones representaron el 16%. Por corredor, Zumpango-AIFA concentró el 44% de la actividad comercial, seguido por CTT con el 39%, el cual está conformado por Cuautitlán, Tepozotlán y Tultitlán.

Por su parte, el indicador de la demanda neta al 2T26 cerró en alrededor de 207 mil m², cifra 18% inferior a la reportada en el mismo periodo del año anterior, con lo que el acumulado del primer semestre fue por cerca de 359 mil m². La actividad comercial continúa mostrando un elevado dinamismo; sin embargo, una parte importante corresponde a pre-arrendamientos, por lo que la ocupación efectiva se materializará conforme se concluyan los proyectos actualmente en construcción.

Durante el 2T26, se incorporaron 348 mil m² al inventario clase A de la CDMX, acumulando 13.0 millones de m² existentes, lo que representa un crecimiento anual del 8.3%. La nueva oferta se concentró principalmente en los corredores de Zumpango-AIFA (63%), seguida por CTT (23%) y Last Mile (14%). Asimismo, durante la primera mitad del año se iniciaron más de 500 mil m² de construcción con el 70% pre-arrendado y entregas previstas en los próximos 6 meses, principalmente en Zumpango-AIFA, Cuautitlán y Vallejo-Azcapotzalco. Considerando el *pipeline* activo, se proyecta que hacia el cierre de 2026 se sumen al menos 700 mil m² adicionales al inventario, lo que llevaría el inventario acumulado a cerca de 13.7 millones de m².

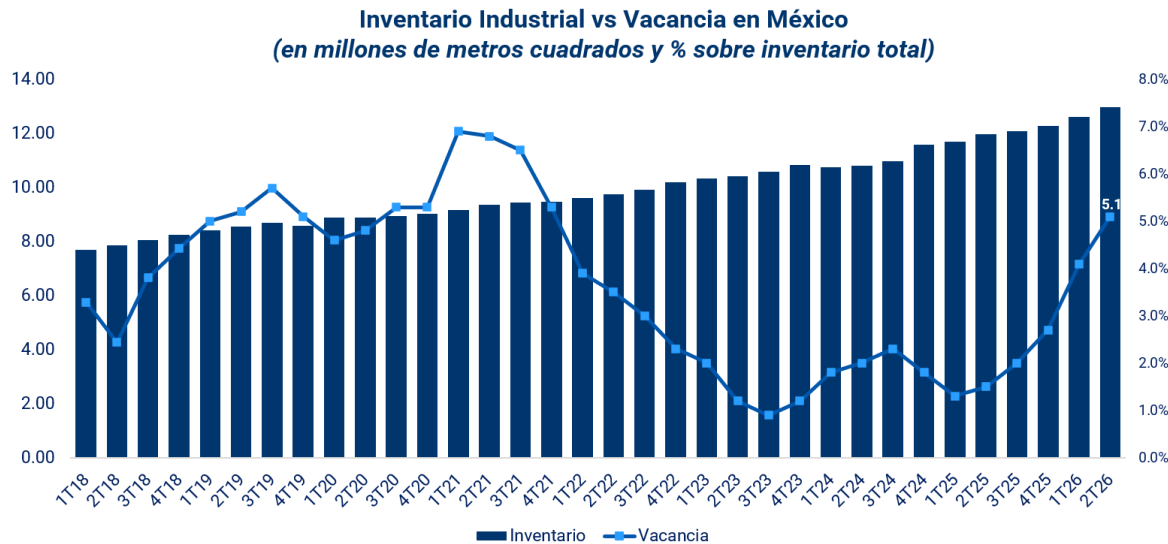
La vacancia se ubicó en 5.1%, equivalente a alrededor de 656 mil m² disponibles, debido a la entrada de nueva oferta vacante y a desocupaciones de mercado, lo cual representa un incremento de 360 bps respecto a lo reportado el año anterior (1.5% al 2T25). Por submercado, el CTT cuenta con la mayor superficie disponible (65%), seguido por Zumpango - AIFA (15%) y Last Mile (10%).

Al cierre del 2T26, el precio promedio de salida en renta se situó en US\$11.08 por m² al mes, lo que representa un incremento de US\$1.20 en comparación con el año anterior (US\$9.88 por m² al 2T25). Por submercado, el mayor precio en renta se observó en Iztapalapa-Tláhuac con US\$18.00 por m², seguido por Naucalpan con

⁵ Fuente: CBRE MarketView Industrial, Ciudad de México 2T 2026.

US\$13.40/m² y Tlalnepantla con US\$12.80/m². Es importante señalar que el 66% de la oferta disponible en el mercado se comercializa en dólares, mientras que el 34% restante en moneda nacional, por lo que esta proporción se encuentra expuesta a fluctuaciones de tipo de cambio.

Finalmente, durante el primer semestre el sector logístico continuó siendo el principal motor del mercado, al concentrar el 63% de la superficie comercializada, seguido por el sector de E-Commerce con el 33% y Manufactura con 5%. En cuanto a la nacionalidad de las empresas que se establecieron o renovaron operaciones durante el 2T26 destacaron compañías de Corea del Sur (23%), Francia (21%), México (19%) y Argentina (14%).



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 2T26

El IDE se ubicó en 26%, lo que indica que poco más de una cuarta parte de la actividad comercial se tradujo en ocupación neta efectiva. Si bien este nivel refleja una actividad comercial relevante en el mercado metropolitano, sostenida por una demanda logística consolidada y una base de ocupantes de largo plazo, también indica que solo una proporción moderada de las transacciones genera nueva ocupación neta, mientras que el resto corresponde principalmente a renovaciones o rotaciones de espacio sin crecimiento neto.

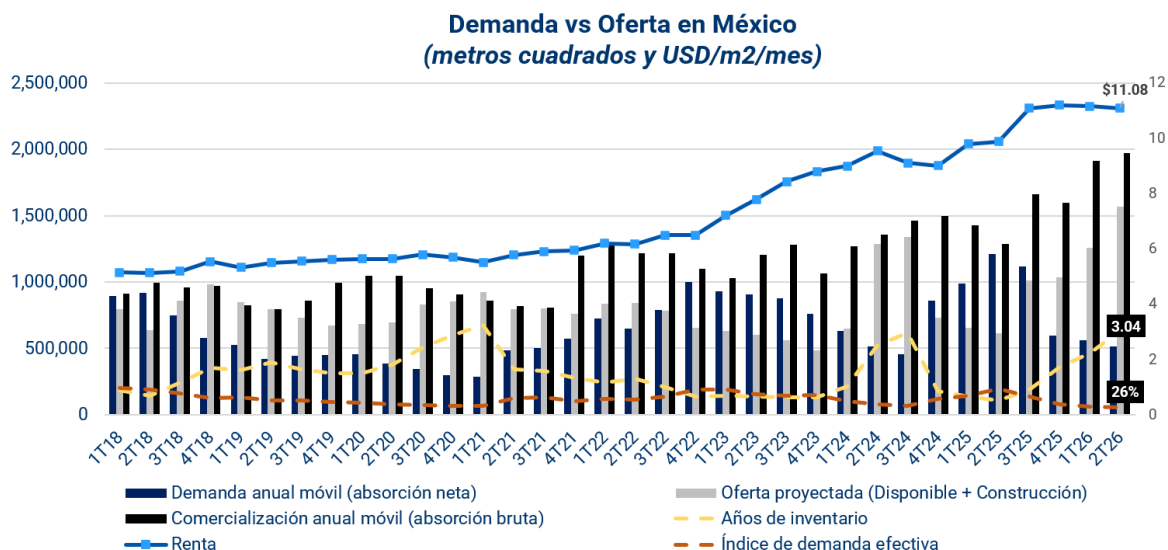
La variabilidad del IDE en el tiempo refleja la madurez del mercado industrial de la Ciudad de México, caracterizado por una alta rotación de espacios y oportunidades limitadas de expansión física. Más que crecer en metros netos, el mercado opera bajo una lógica de relocalización y optimización, en la que los usuarios priorizan la ubicación, la eficiencia logística y la modernización de instalaciones existentes.

El indicador de Años de Inventario se ubicó cerca de 3.0, reflejando un aumento en comparación al 1T26 (2.2). Este nivel se mantiene saludable y sugiere que la oferta proyectada podría absorberse en alrededor de tres años al ritmo actual. El ajuste respecto al trimestre previo responde principalmente al incremento de la actividad de construcción y de la vacancia.

Con rentas promedio de \$11.08 USD/m²/mes, la Ciudad de México reafirma su posición como el mercado de mayor valor institucional del país, respaldado por fundamentos sólidos, contratos estables y ocupantes estratégicos, lo que consolida su atractivo para el capital de largo plazo.

El desempeño del mercado está impulsado por la escala y densidad de la zona metropolitana, cuya base de consumo interno sostiene una demanda enfocada en distribución, última milla y logística urbana, apoyada por el crecimiento del comercio electrónico. Este perfil implica una menor dependencia relativa de sectores exportadores, aunque no elimina su exposición a ciclos económicos. No obstante, la traducción de esta demanda en absorción neta puede verse limitada por restricciones de oferta bien ubicada y dinámicas de relocalización, en línea con la moderación reciente en el ritmo de absorción.

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 2T26

Guadalajara ⁶

Al cierre del 2T26, la absorción bruta en el mercado industrial de Guadalajara alcanzó los 96 mil m², cifra que representa una disminución del 40% respecto al trimestre anterior y del 54% frente al mismo periodo de 2025, con lo que acumuló más de 256 mil m² durante el primer semestre de 2026. La actividad semestral estuvo impulsada principalmente por pre-arrendamientos y arrendamientos directos, vinculados a sectores estratégicos como manufactura avanzada, electrónica y logística, lo que refleja la continuidad de la demanda de espacios de alta especificación, aunque con una materialización más gradual frente al ritmo de incorporación de nueva oferta.

En cuanto a la absorción neta, durante el 2T26 se registraron aproximadamente 25 mil m², llevando la absorción neta acumulada del 1S26 a cerca de 137 mil m², cifra 53% superior a la observada en el mismo periodo del año anterior. Este desempeño refleja una ocupación sostenida del mercado. Aunque el ritmo de absorción se mantiene moderado, la demanda continúa enfocada en proyectos de mayor escala y ubicaciones estratégicas.

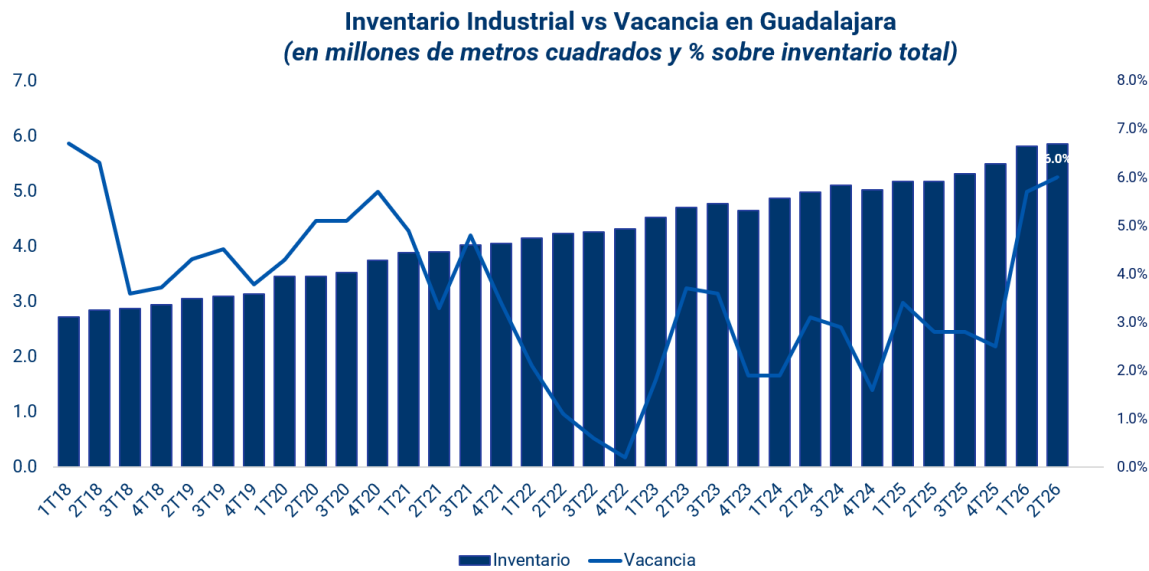
La tasa de vacancia cerró el 2T26 en 6.0%, equivalente a aproximadamente 353 mil m² disponibles, alcanzando su nivel más alto desde 2018. Este incremento responde principalmente a la incorporación de nueva oferta que aún se encuentra en proceso de absorción, en línea con el elevado volumen de proyectos recientemente entregados y actualmente en comercialización.

La actividad en construcción alcanzó alrededor de los 425 mil m² al cierre del trimestre, lo que representa un incremento del 149% respecto a lo registrado en el 1T26 y un nivel prácticamente en línea con los 423 mil m² observados en el mismo periodo del año pasado. La construcción se concentró principalmente en el corredor de El Salto, donde se ubica la mayor parte de los proyectos en curso, tanto especulativos como *BTS*.

Durante el 2T26 se incorporaron aproximadamente 45 mil m² al inventario industrial clase A, concentrados principalmente en El Salto, llevando el inventario total a aproximadamente 5.9 millones de m² en la Zona Metropolitana de Guadalajara.

⁶ Fuente: CBRE MarketView Industrial, Guadalajara 2T 2026.

El precio promedio de salida en renta cerró el 2T26 en US\$7.51 por m² mensual, lo que representó un ligero incremento, a pesar del aumento en la vacancia, respecto al trimestre anterior (US\$7.46 por m²) y al mismo periodo de 2025 (US\$7.15 por m²). Este aumento responde a la incorporación de espacios de mayor especificación, así como a la resiliencia de submercados consolidados. Entre los submercados, Antigua Zona Industrial (US\$9.17) y Periférico Sur (US\$7.87) presentan las rentas más elevadas del mercado.



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 2T26. Solo considera la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG).

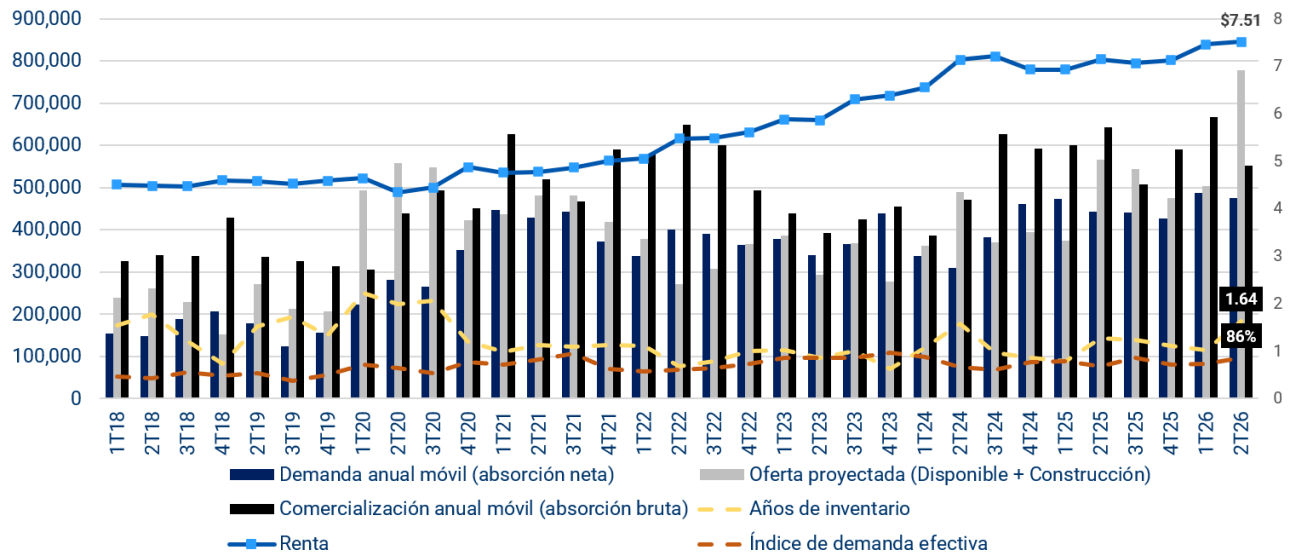
El IDE cerró en 86%, lo que sugiere un mercado sano en el que una proporción relevante de la actividad comercial se traduce en ocupación neta efectiva.

El indicador de Años de Inventario (1.6 años) se mantiene dentro de un rango saludable, aunque con un incremento frente al trimestre anterior, mostrando una mayor presión de la oferta respecto a la absorción. Este aumento responde principalmente al crecimiento de la oferta proyectada, impulsada por una mayor disponibilidad y actividad en construcción, mientras que la demanda anual móvil se mantiene dentro de los rangos observados en los trimestres pasados, aunque ligeramente por debajo del trimestre previo.

Este nivel de inventario indica que Guadalajara conserva condiciones de equilibrio, aunque con una presión derivada del incremento en la disponibilidad. En conjunto, la combinación de rentas al alza, mayor vacancia por nueva oferta y una demanda que se mantiene activa, posiciona a Guadalajara como un mercado atractivo para estrategias de adquisición de activos estabilizados o desarrollos pre-arrendados con fundamentales de largo plazo.

En comparación con los niveles prepandemia (2018–2019), el mercado muestra una mayor eficiencia y estabilidad, respaldado por una demanda sólida y una oferta que, aunque aumentó, continúa acompañada por niveles saludables de ocupación.

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



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 2T26. Solo considera la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG).

Reynosa ⁷

Durante el 2T26, Reynosa continúa en una fase de ajuste dentro de un entorno de menor dinamismo industrial, influenciado por una desaceleración de la demanda, concentrada únicamente en operaciones puntuales de expansión. Este contexto se reflejó en una absorción neta negativa de alrededor de 17 mil m², resultado de una nueva desocupación en el corredor Puente Pharr y de la ausencia de nuevos arrendamientos durante el periodo. Aunque este nivel representa una mejora de aproximadamente 69% frente al registrado en el trimestre anterior (-54 mil m²), el indicador permanece en terreno negativo. En términos acumulados, la absorción neta del 1S26 permaneció negativa, con alrededor 70 mil m², frente a la absorción neta negativa del mismo periodo de 2025 (-35 mil m²).

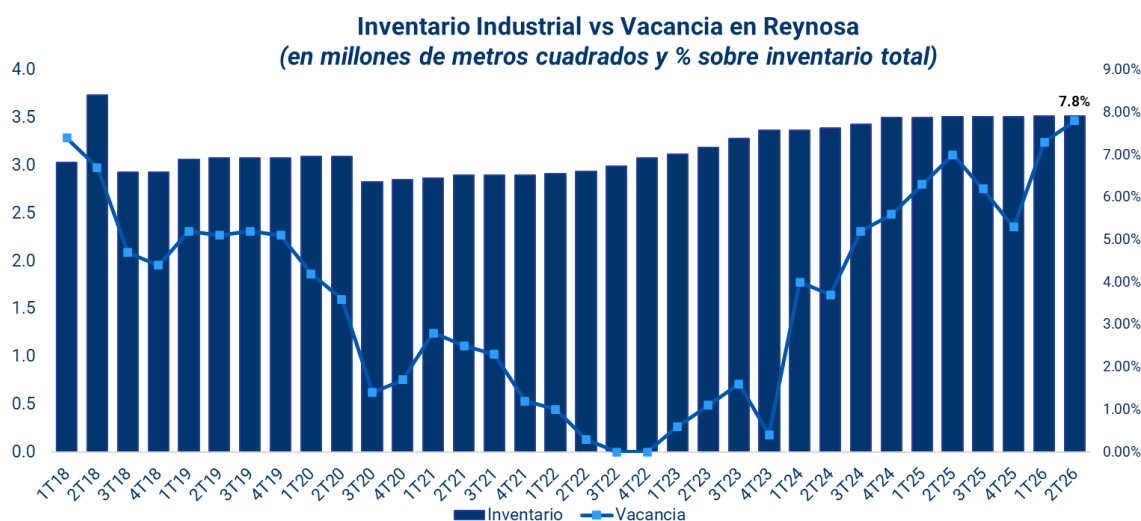
La absorción bruta del trimestre fue de 0 m², mientras que la acumulada durante el 1S26 alcanzó aproximadamente 36 mil m², lo que representa una mejora con respecto a los 15 mil m² registrados en el 1S25. Sin embargo, este resultado responde a operaciones puntuales de expansión y no a una dinámica sostenida del mercado. Durante el 2T26 no se registraron nuevos arrendamientos, lo que confirma que la demanda del mercado continúa limitada y altamente selectiva.

La tasa de vacancia se ubicó en 7.8%, equivalente a alrededor de 273 mil m² vacantes, representando un incremento de 50 bps respecto al trimestre anterior y de 80 bps frente al mismo periodo de 2025. Este aumento fue impulsado principalmente por una absorción neta negativa y por la ausencia de absorción bruta durante el periodo. No obstante, la vacancia se mantiene concentrada en un número reducido de propiedades, particularmente en el submercado Puente Pharr, que concentra poco más del 64% de la vacancia total, con aproximadamente 176 mil m² disponibles.

En cuanto a la actividad de construcción, durante el 2T26 no se registraron inicios ni entregas de nuevos proyectos, por lo que la actividad en construcción se mantuvo sin cambios respecto al 1T26, con alrededor de 36 mil m² en desarrollo. Este comportamiento refleja una postura más conservadora por parte de los desarrolladores ante el entorno de menor dinamismo en la demanda.

El inventario industrial de clase A se mantuvo en 3.5 millones de m², sin variación frente al 1T26 y con un ligero crecimiento anual de alrededor del 0.4%. Durante el trimestre no se registró nueva oferta, a diferencia de los 25 mil m² incorporados en el 1T26, reflejando una pausa en la expansión del inventario. El submercado de Puente Pharr mantiene el mayor inventario, con 1.9 millones m², seguido por Poniente (1.5 millones m²) y San Fernando (0.1 millones m²).

El precio promedio de renta se ubicó en US\$6.73 por m² mensuales al 2T26, lo que representa una disminución de aproximadamente 1.3% respecto al 1T26, cuando se ubicó en US\$6.82 por m² mensuales. Este ajuste responde, en parte, a la incorporación de espacios recientemente desocupados, en un entorno de menor actividad de arrendamiento y mayor disponibilidad. No obstante, en términos anuales, el precio se mantuvo prácticamente estable frente a los US\$6.72 del 2T25. Por submercado, Puente Pharr mantuvo las rentas más elevadas, al posicionarse en US\$6.98 por m² por mes.



Elaboración y cálculos propios con datos de CBRE al 2T26

Ciudad Juárez ⁸

Durante el 2T26, el mercado industrial de Ciudad Juárez registró una absorción neta de edificios clase A de aproximadamente 79 mil m², con lo que el acumulado del primer semestre alcanzó cerca de 94 mil m², cifra aproximadamente 22% inferior a la observada durante el mismo periodo del año anterior (121 mil m²). Este desempeño refleja un entorno de menor dinamismo en la demanda, influenciado por la incertidumbre en torno a las condiciones del comercio internacional y la revisión anual del T-MEC. No obstante, los fundamentales del mercado se mantienen estables.

En este contexto, la ocupación de nuevos espacios, junto con una menor salida de inquilinos y la disminución en la entrega de proyectos especulativos vacantes durante el trimestre contribuyeron a la reducción de la tasa de vacancia para el mercado Clase A. Al cierre del 2T26, el indicador se ubicó en 7.8%, lo que representa una disminución de 130 bps respecto al trimestre anterior (9.1%) y de 290 bps en términos anuales (10.7%). Sin embargo, se prevé que varias superficies de gran tamaño queden vacantes antes de finalizar el año, lo cual podría generar nuevas presiones al alza sobre este indicador.

En cuanto a la actividad de construcción, al cierre del trimestre se reportaron alrededor de 96 mil m² en desarrollo de edificios clase A, nivel aproximadamente 19% por debajo del observado en el 2T25. Cabe destacar que el indicador se encuentra por debajo de su promedio histórico. La moderación en el inicio de nuevos proyectos refleja una postura más cautelosa por parte de los desarrolladores ante el entorno actual de demanda.

⁸ Fuente: CBRE MarketView Industrial, Ciudad Juárez 2T 2026.

Tijuana ⁹

Durante el 2T26, se registró una absorción neta negativa de alrededor de 50 mil m² para edificios Clase A, resultado de la entrega de nueva oferta con espacio vacante, así como de algunas desocupaciones registradas durante el trimestre. Con ello, la demanda neta acumulada del primer semestre también permaneció negativa en aproximadamente 37 mil m². Por otro lado, la absorción bruta registró alrededor de 194 mil m² al 1S26, cifra casi cuatro veces superior a la reportada en el mismo periodo de 2025 (52 mil m²). La actividad fue impulsada principalmente por empresas de manufactura y logística, mientras que durante el trimestre también destacaron operaciones vinculadas a empresas de Centro de Datos.

El inventario industrial clase A cerró el trimestre en 4.7 millones de m², reflejando un incremento anual de alrededor del 11%, tras incorporar durante el trimestre una oferta de alrededor de 49 mil m². En cuanto a la actividad en construcción, durante el trimestre se iniciaron alrededor de 62 mil m² correspondientes a 4 edificios clase A, alcanzando un total cercano a 112 mil m² actualmente en desarrollo. Adicionalmente, se monitorean aproximadamente 159 mil m² en fase de movimiento de tierras, con entregas previstas durante 2026 y 2027. Este comportamiento refleja una actividad de desarrollo más moderada, aunque con expectativas de crecimiento de la oferta en el mediano plazo.

Por otro lado, la tasa de vacancia de edificios Clase A alcanzó 18.1%, uno de sus niveles históricos más altos, lo que representa un incremento significativo de 740 bps frente al 2T25, impulsado por el ingreso de nueva oferta con superficies vacantes, así como por algunas desocupaciones. Por submercado, el Este de Tijuana registró la tasa de vacancia más elevada (48.1%), seguido por El Florido Blvd. 2000 (33.2%).

El precio promedio de salida en renta se ubicó en US\$8.62 por m² al mes, y se mantuvo prácticamente estable frente a los US\$8.63 en el 2T25. Los submercados con los precios de salida más altos fueron Otay-Alamar (US\$9.40 por m² al mes) y Pacífico – Santa Fe (US\$8.89 por m² al mes).

⁹ Fuente: CBRE MarketView Industrial, Reynosa 2T 2026.