



1er TRIMESTRE 2026

EL PULSO DE LOS PRINCIPALES SECTORES INMOBILIARIOS

MÉXICO

Oficinas Nacional

Actividad Corporativa Nacional

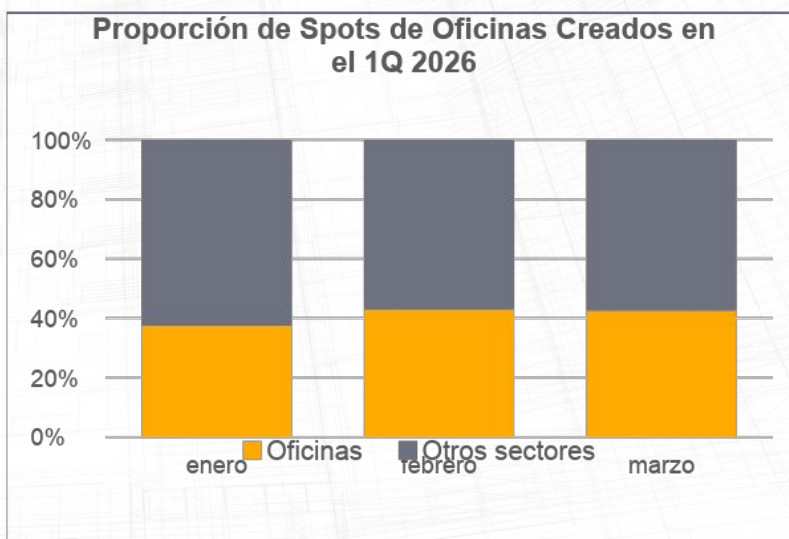
+4.4 K

Espacios corporativos nuevos publicados en el trimestre

Insight: En el 1Q 2026, la velocidad transaccional define este arranque de año. El flujo constante de nuevo inventario digital revela que las corporaciones han dejado atrás la etapa de planeación; hoy ejecutan reubicaciones estratégicas inmediatas para amarrar condiciones financieras favorables antes de que el encarecimiento generalizado alcance a la totalidad del mercado.

Durante el arranque de 2026, el sector corporativo en México consolida su resiliencia con la incorporación de más de **4.4 K nuevos espacios**. A pesar de la adopción de modelos de trabajo flexibles, la demanda sostiene su preferencia por oficinas institucionales (**Clase A y A+**).

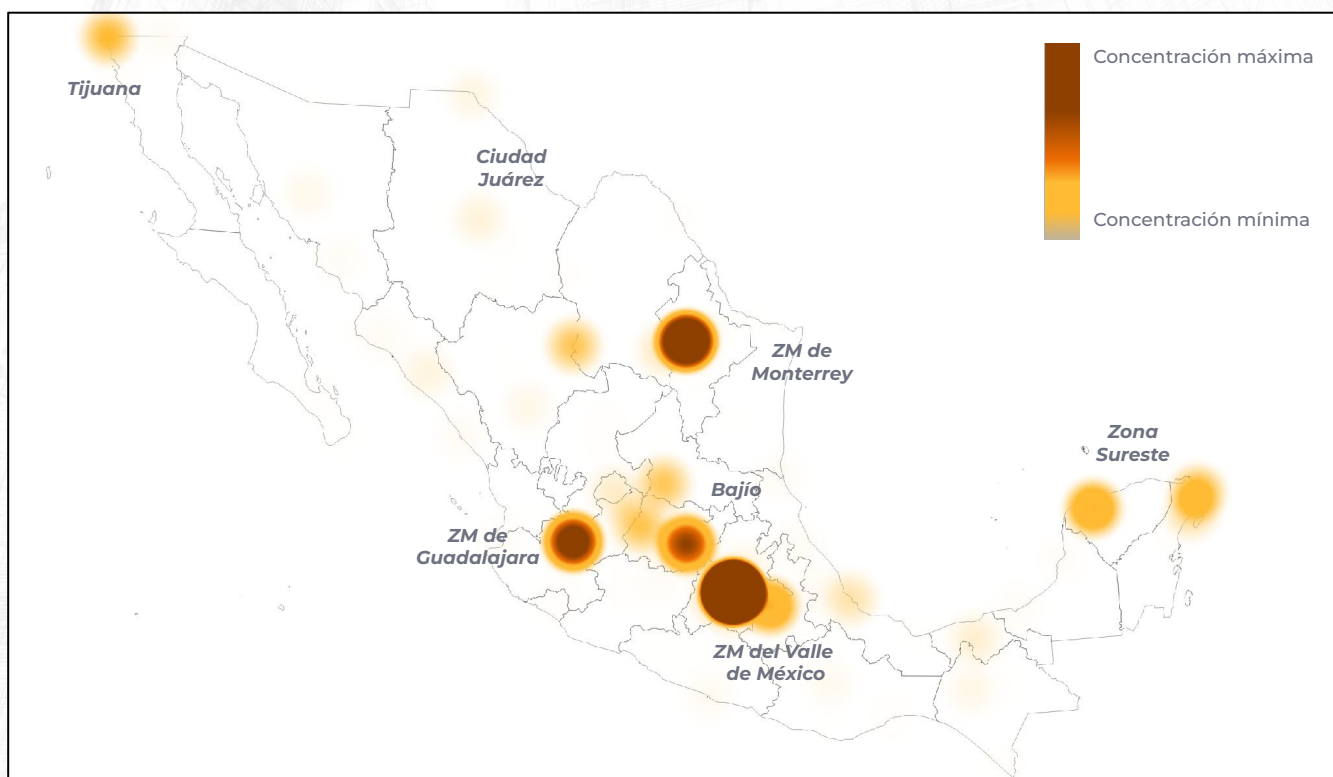
La demanda ya no se mide exclusivamente en absorción bruta, sino en la **optimización del layout corporativo**. Ante el inminente aumento en los costos operativos, las empresas priorizan edificios Clase A que justifiquen el gasto mediante amenidades que retengan talento y maximicen la productividad por cada metro cuadrado arrendado.



* Información de www.spot2.mx (consulta enero 2026)

Distribución Geográfica Nacional

La huella corporativa sigue anclada en los grandes centros financieros: Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara. Sin embargo, 2026 arranca con un factor disruptivo que ninguna dirección de finanzas puede ignorar: los ajustes a los valores catastrales han **incrementado el predial** hasta en un **30%** en las principales ciudades del país. Este choque fiscal no es un costo aislado — se traslada directamente a las cuotas de mantenimiento bajo esquemas *Triple Net*, infla el *OpEx* corporativo y obliga a los CFOs a recalcular el costo total de ocupación de cada metro cuadrado arrendado. El mapa de decisiones inmobiliarias corporativas ya no se traza únicamente con base en imagen y ubicación: la variable fiscal se ha convertido en el nuevo eje de toda negociación.



Mapa 1.0 Concentración de spots corporativos a nivel nacional

* Información de mercado de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

Comparativa trimestral

El arranque de 2026 presenta un mercado corporativo que, leído superficialmente, podría interpretarse como una contracción. Sin embargo, los indicadores cuentan una historia más matizada: el volumen de nuevos espacios publicados disminuye de forma natural al cierre del ciclo estacional — el cuarto trimestre históricamente concentra la mayor actividad de publicación del año — mientras que los indicadores de demanda real cuentan una historia opuesta y significativamente más optimista.

El dato más revelador del trimestre no es el precio ni el inventario: es que las visitas a inmuebles corporativos se duplicaron respecto al 4Q 2025, pasando de aproximadamente **220 a 441 visitas**, y que la **superficie visitada creció un 42%** — de 81,000 m² a más de 115,000 m². Esto significa que hay más empresas recorriendo más metros cuadrados que en el trimestre anterior, lo cual es el indicador más directo de una demanda activa y en proceso de toma de decisión.

En cuanto a precios, el mercado muestra una resiliencia notable frente al entorno de presión fiscal. La renta promedio nacional sube modestamente de \$20.75 a \$20.88 USD/m², consolidando un fenómeno claro de flight to quality: los inquilinos están dispuestos a pagar más, pero exigen más a cambio. Monterrey registra el mayor crecimiento relativo entre las zonas metropolitanas analizadas (+1.8%), mientras que Querétaro es el único mercado que registra una variación negativa, aunque prácticamente imperceptible (-0.05%), lo que refleja su posicionamiento estratégico como mercado de eficiencia donde contener el precio es en sí mismo una ventaja competitiva.

Con una participación del sector que creció de 44.80% a 48.60% del total de nuevos spots publicados, las oficinas ganan peso relativo dentro de la plataforma incluso en un trimestre de menor volumen absoluto. La demanda no se está retrayendo — se está concentrando.

Indicador	4Q 2025	1Q 2026	Variación Trimestral	↓ ↑
Espacios corporativos nuevos	13.0 K	4.4 K	-66%	↓
Participación del sector en nuevos spots	44.80%	48.60%	+3.8 pp	↑
Precio promedio nacional (USD/m ²)	\$20.75	\$20.88	+0.6%	↑
ZM Valle de México – Precio promedio (USD/m ²)	\$22.01	\$22.25	+1.1%	↑
ZM Monterrey – Precio promedio (USD/m ²)	\$21.18	\$21.55	+1.8%	↑
ZM Querétaro – Precio promedio (USD/m ²)	\$19.82	\$19.81	Sin variación significativa	=
ZM Guadalajara – Precio promedio (USD/m ²)	\$19.49	\$19.50	Sin variación significativa	=

* Datos de la Plataforma Spot2

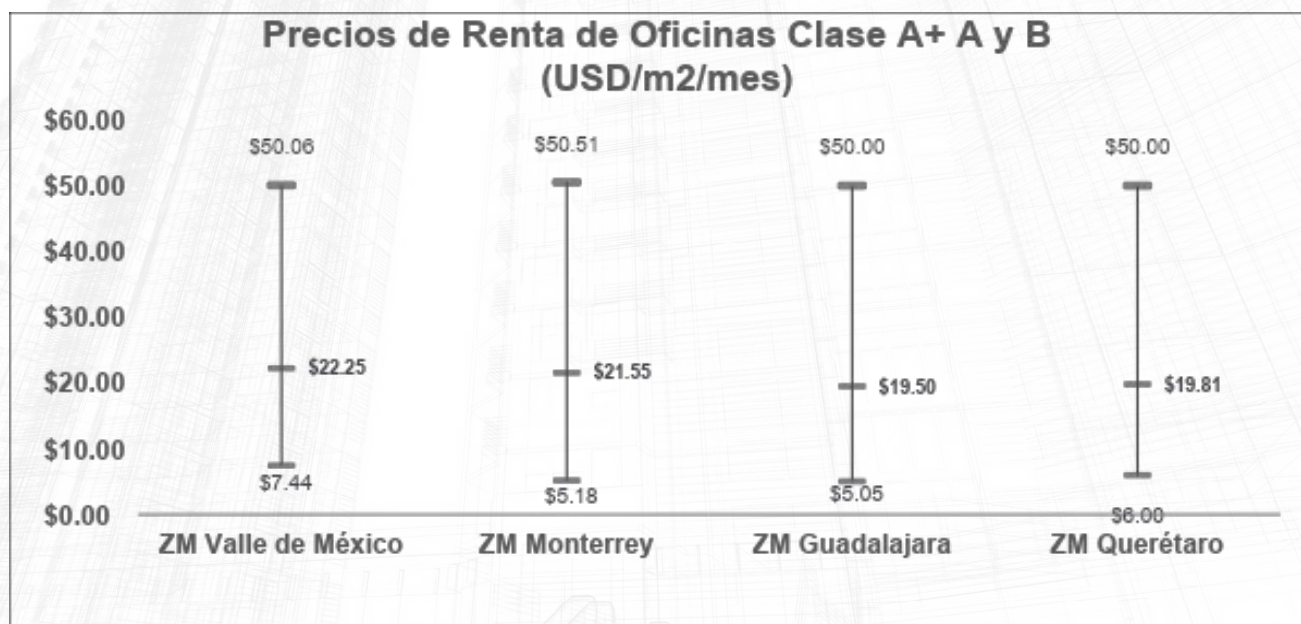
Precios México Corporativo

\$20.88
USD/m²

Precio promedio de
renta nacional

El nivel de **\$20.88 USD/m²** refleja un fenómeno claro de *flight to quality*. Los edificios de altas especificaciones logran sostener y justificar sus *asking rates* porque ofrecen **eficiencias energéticas y operativas** que amortiguan las recientes alzas fiscales.

El inventario **B y C**, por el contrario, enfrenta el desafío de retener inquilinos ante un encarecimiento generalizado que no viene acompañado de una mejora tecnológica en la infraestructura del edificio.



* Información de mercado de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

Zona Metropolitana del Valle de México

Actividad en Plataforma

De los + 4.4 K de
spots nuevos de
oficinas publicados
en el trimestre

+1.6 K

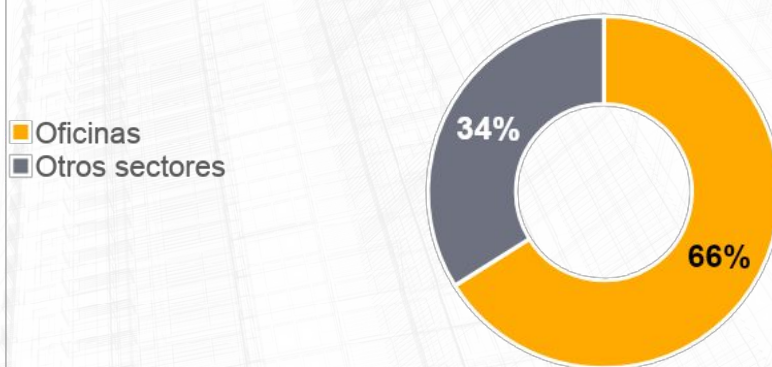
corresponden a la
ZM del Valle de
México

Del total de los
nuevos spots
publicados en el
trimestre

34%

corresponden
oficinas de la ZM del
Valle de México

Spots Creados de Oficinas en ZMVM



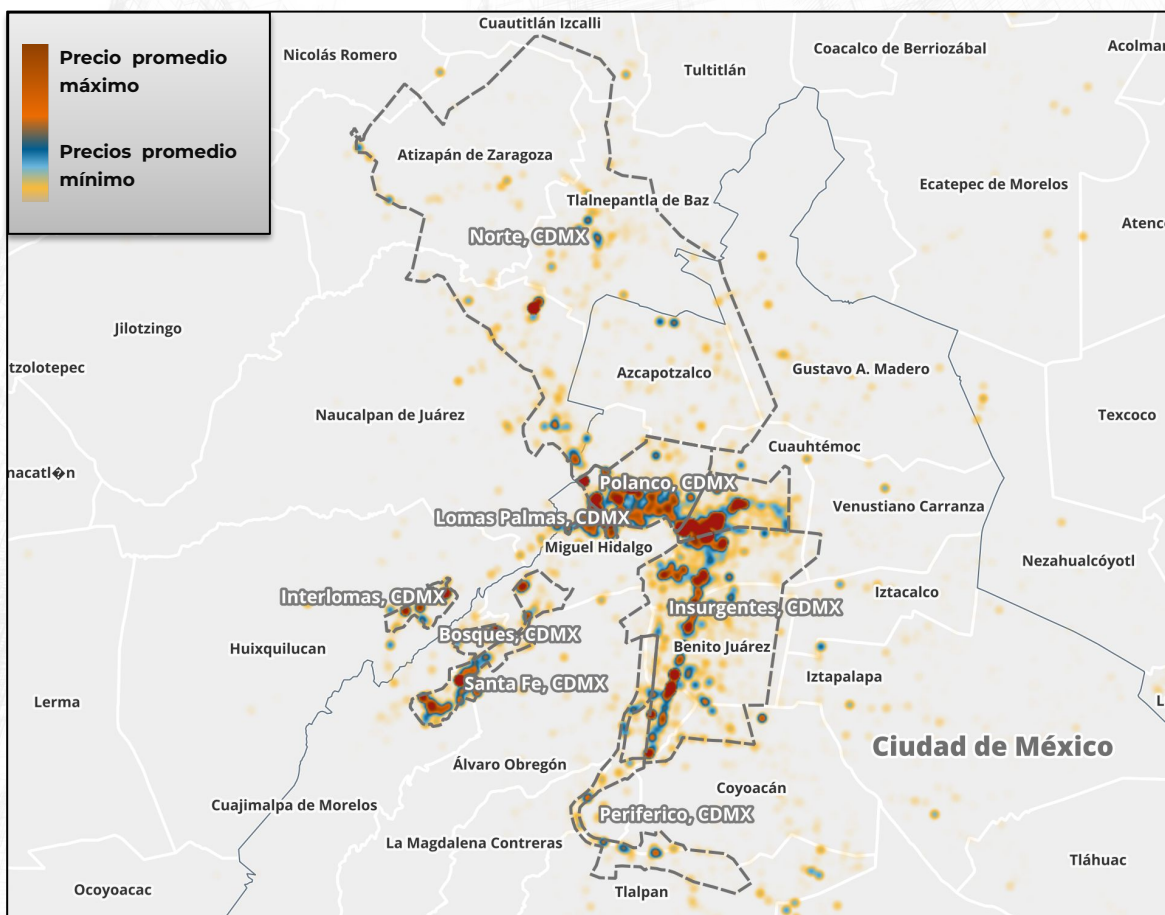
* Información de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

La Zona Metropolitana del Valle de México concentra el **34%** de los nuevos spots de oficinas a nivel nacional. Esta proporción en la plataforma ilustra un **mercado maduro** y altamente competitivo, en el cual la estrategia comercial se orienta ahora hacia la reconversión de espacios y el incremento de la **eficiencia operativa**.

* Información de mercado de www.spot2.mx (consulta en marzo 2026)

Zonificación de Precio por Corredor

Alcanzar un promedio de **\$22.25 USD/m²** en la capital exige a los propietarios ofrecer un valor agregado innegable. Las renovaciones de contratos están bajo un intenso escrutinio, ya que el incremento del predial presiona directamente las **cuotas de mantenimiento (CAM)**. Los corporativos están dispuestos a pagar estos niveles de renta únicamente si el edificio garantiza **certificaciones ESG** y una gestión operativa impecable que evite derramas extraordinarias.



Mapa 3.0 Variación de Precios en la ZM del Valle de México

* Información de mercado de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

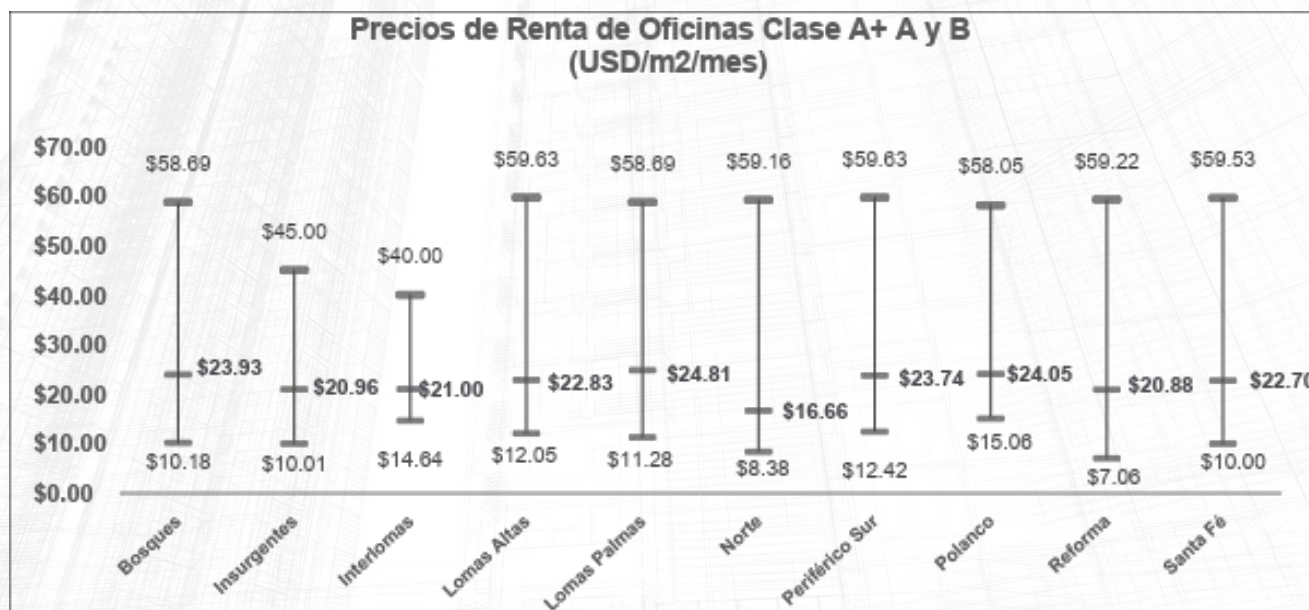
Precio Promedio por Corredor

\$22.25

USD/m²

Promedio de Precio
de Renta ZM del
Valle de México

Mientras que submercados prime como **Polanco, Lomas y Bosques** logran sostener tarifas máximas que superan los **\$23 USD/m² promedio** debido a la retención de corporativos de alto perfil que asumen este sobrecosto como un gasto ineludible de posicionamiento, zonas como **Insurgentes, Norte y Periférico Sur** están capitalizando la migración de empresas que buscan optimizar su **OpEx**.



* Información de mercado de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

Esta reconfiguración territorial demuestra que las decisiones de ubicación en la capital ya no responden únicamente a la proximidad directiva, sino a una **estricta ingeniería financiera** donde cada peso ahorrado en rentas e impuestos se destina a la retención de talento y actualización tecnológica.

Precios por Condiciones de Entrega

\$22.87

USD/m²

Promedio
Oficinas
Obra Gris

\$23.40

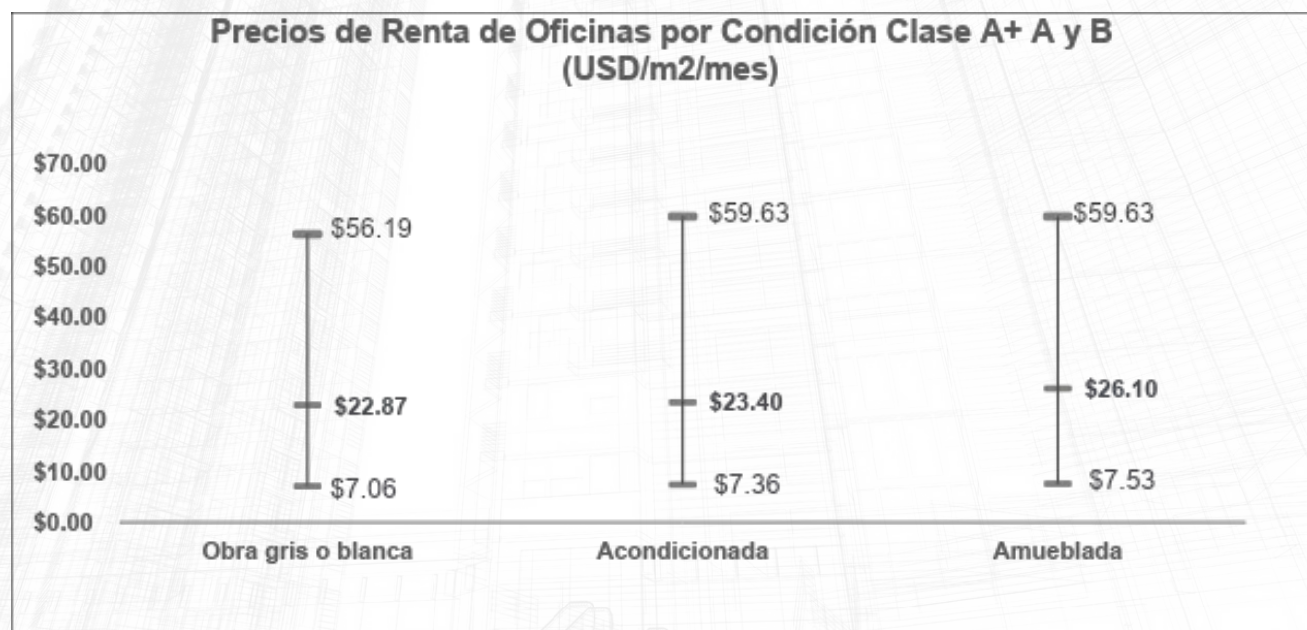
USD/m²

Promedio
Oficinas
Acondicionadas

\$26.10

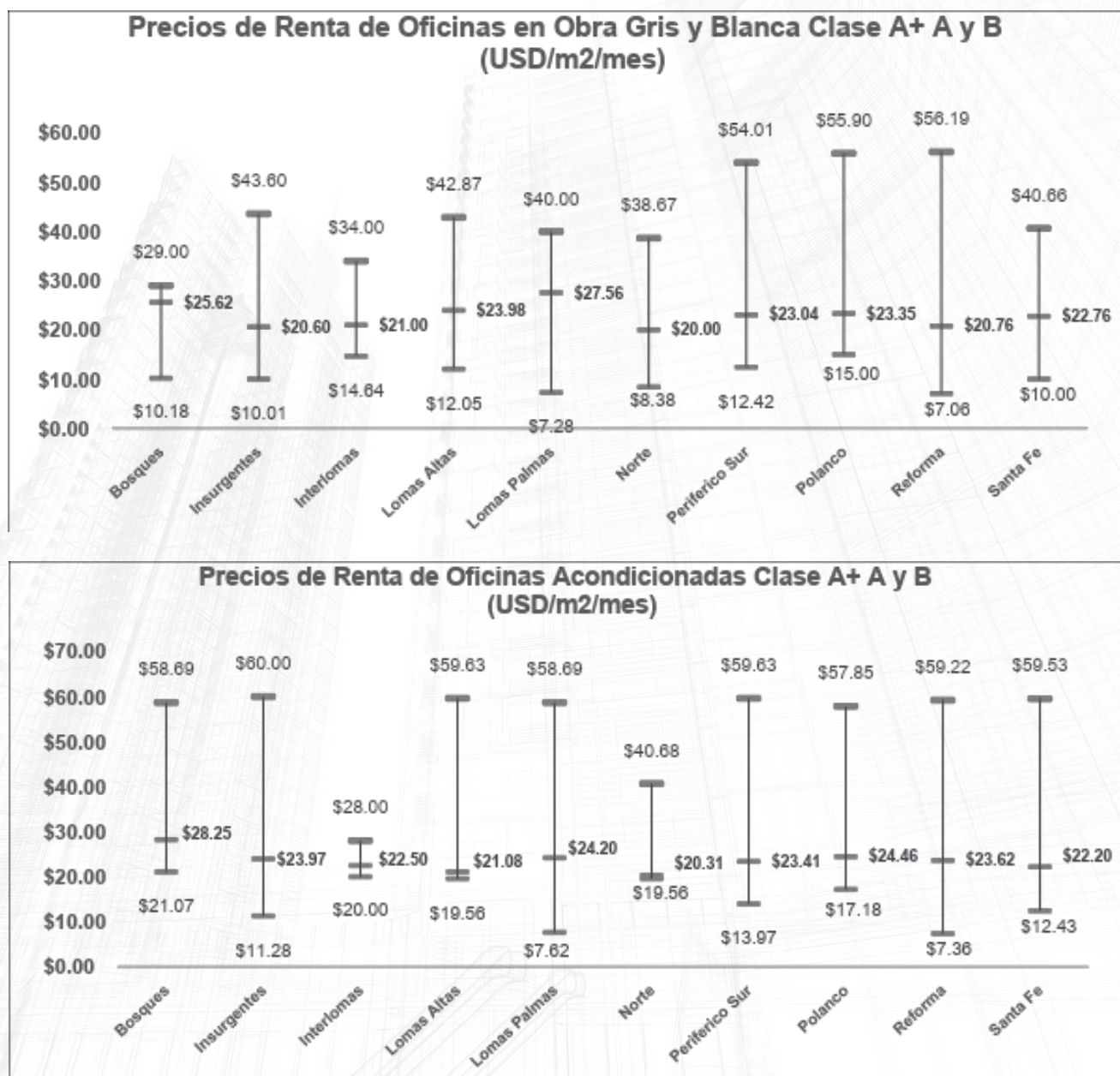
USD/m²

Promedio
Oficinas
Amuebladas



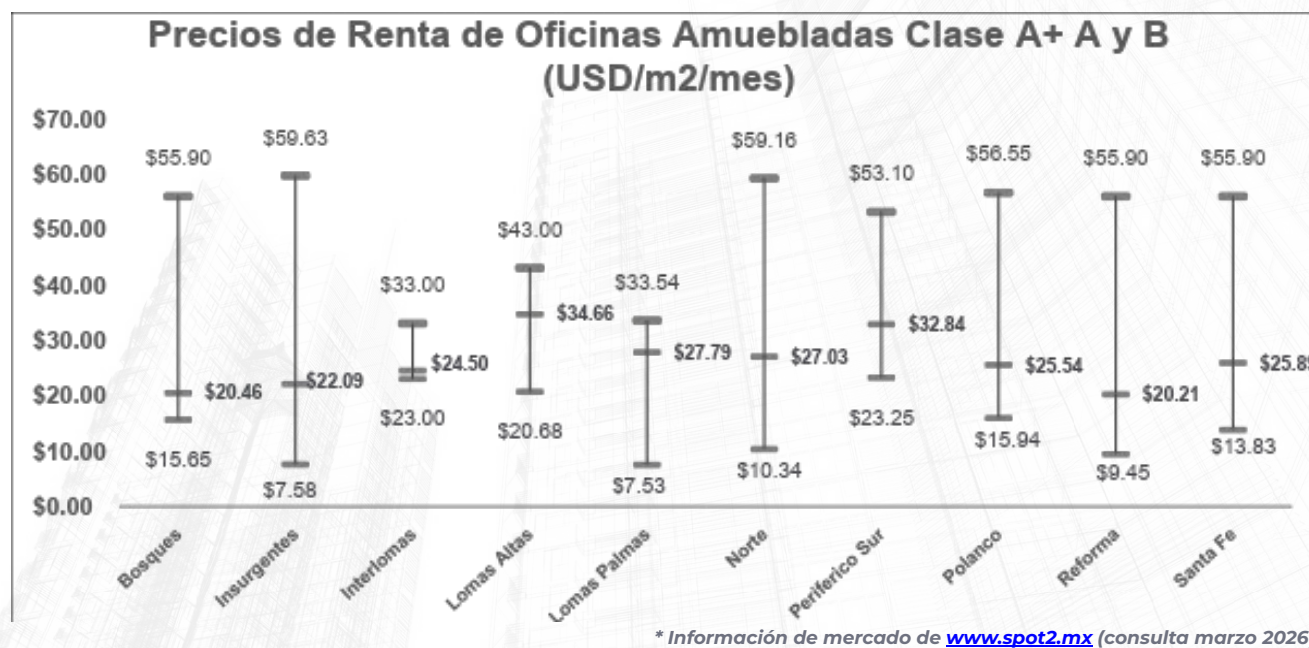
* Información de mercado de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

Precios por Condiciones de Entrega



* Información de mercado de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

Precios por Condiciones de Entrega



En la ZMVM, la estructura de precios según las condiciones de entrega refleja una profunda **aversión al riesgo financiero** por parte de los inquilinos corporativos. Con la reciente escalada del predial presionando fuertemente las cuotas de mantenimiento y los gastos fijos, el mercado muestra una marcada preferencia por espacios **totalmente acondicionados**, incluso si esto representa un incremento en la renta base (superando los \$23 USD/m² en estos formatos dentro de corredores institucionales). Las grandes corporaciones prefieren comprometer un **OpEx** predecible a largo plazo antes que descapitalizarse con el intensivo **CapEx** que exige la adecuación de un piso en obra gris.

Aquellos propietarios institucionales que logran ofrecer esquemas **"llave en mano"** y que están dispuestos a **absorber o amortizar los costos** de *Tenant Improvements (TI)* a lo largo del contrato son los que están capturando las absorciones y expansiones más importantes de la capital, dejando a los espacios en obra gris con la necesidad de ofrecer periodos de gracia cada vez más agresivos para resultar atractivos.

Zona Metropolitana de Monterrey

Actividad en Plataforma

De los + 4.4 K de
spots nuevos de
oficinas publicados
en el trimestre

+0.3 K

corresponden a la
ZM de Monterrey

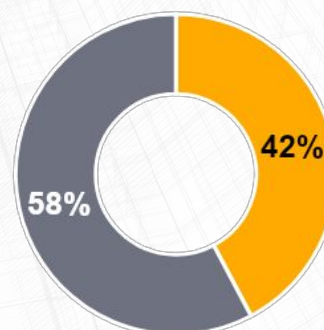
Del total de los
nuevos spots
publicados en el
trimestre

3.7%

corresponden
oficinas de la ZM del
Monterrey

Spots de Oficinas Creados ZM de
Monterrey

■ Oficinas
■ Otros sectores



* Información de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

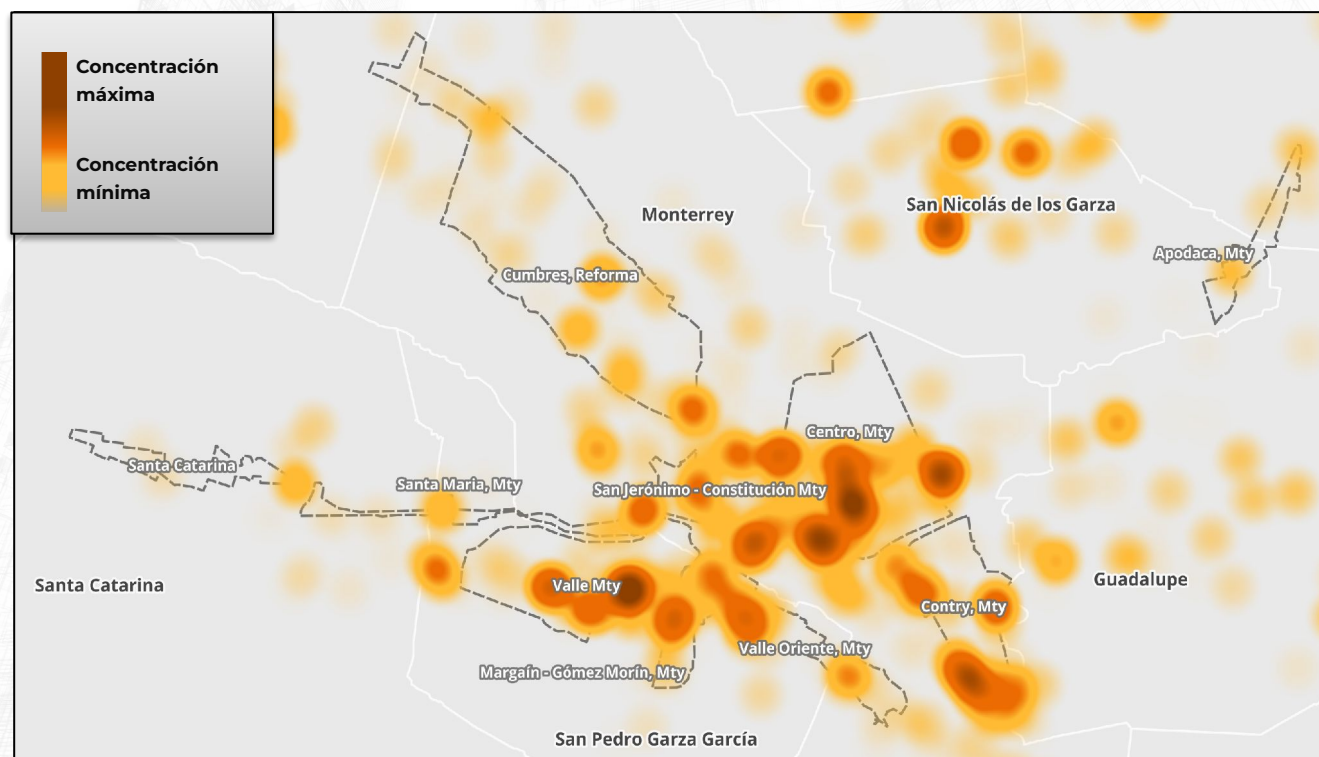
Del total de los nuevos spots publicados en el trimestre, el 3.7% corresponden a oficinas de la ZM de Monterrey.

La zona metropolitana aportó más de 300 nuevos espacios corporativos.

En la distribución interna de spots creados en la ciudad, las oficinas representan el 42% y los otros sectores el 58%

Distribución de Spots

Monterrey ha construido su posicionamiento corporativo sobre una base sólida: la captación de centros de servicios globales y operaciones de *back-office* que **valoran su infraestructura**, talento **bilingüe y conectividad** con el mercado norteamericano. Sin embargo, este modelo de demanda lo convierte en el mercado más expuesto al ajuste catastral. A diferencia de la CDMX, en Monterrey el grueso de la ocupación responde a criterios de eficiencia operativa pura. Cuando el costo de ocupación sube sin que suba la productividad del espacio, la ecuación se rompe. El resultado es una presión real sobre los corredores más exclusivos donde los desarrolladores están siendo forzados a replantear las condiciones de sus contratos *Triple Net* para evitar la desocupación.

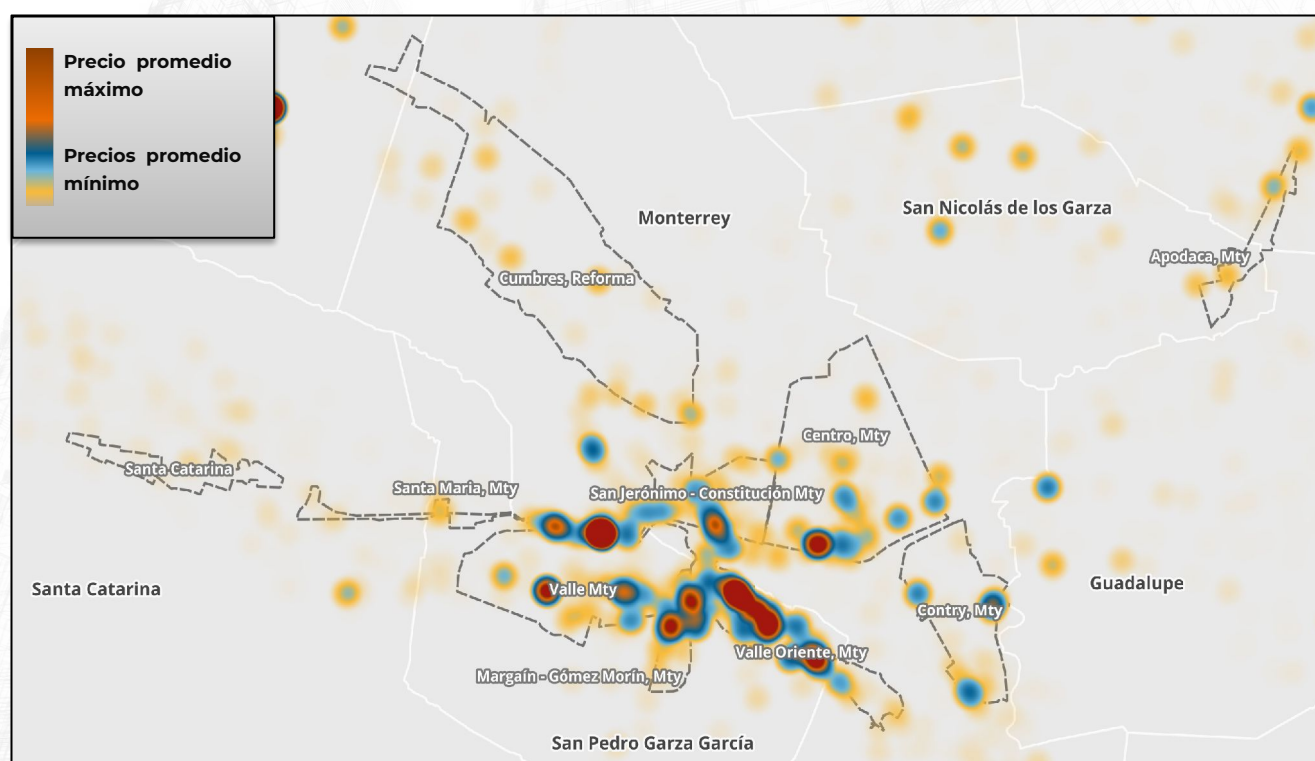


Mapa 4.0 Concentración de Spots en la ZM de Monterrey

* Información de mercado de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

Zonificación de Precio por Corredor

La tarifa de **\$21.55 USD/m²** en Monterrey muestra un mercado tenso. Los propietarios intentan no trasladar inmediatamente todo el peso de la carga fiscal a la renta base para **mantener la competitividad**, pero la presión sobre la rentabilidad de los portafolios es evidente. El éxito en esta plaza dependerá de la capacidad de los administradores para **eficientar el gasto común** y ofrecer transparencia total en el traslado de costos a los inquilinos.



Mapa 5.0 Variación de Precios en la ZM de Monterrey

* Información de mercado de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

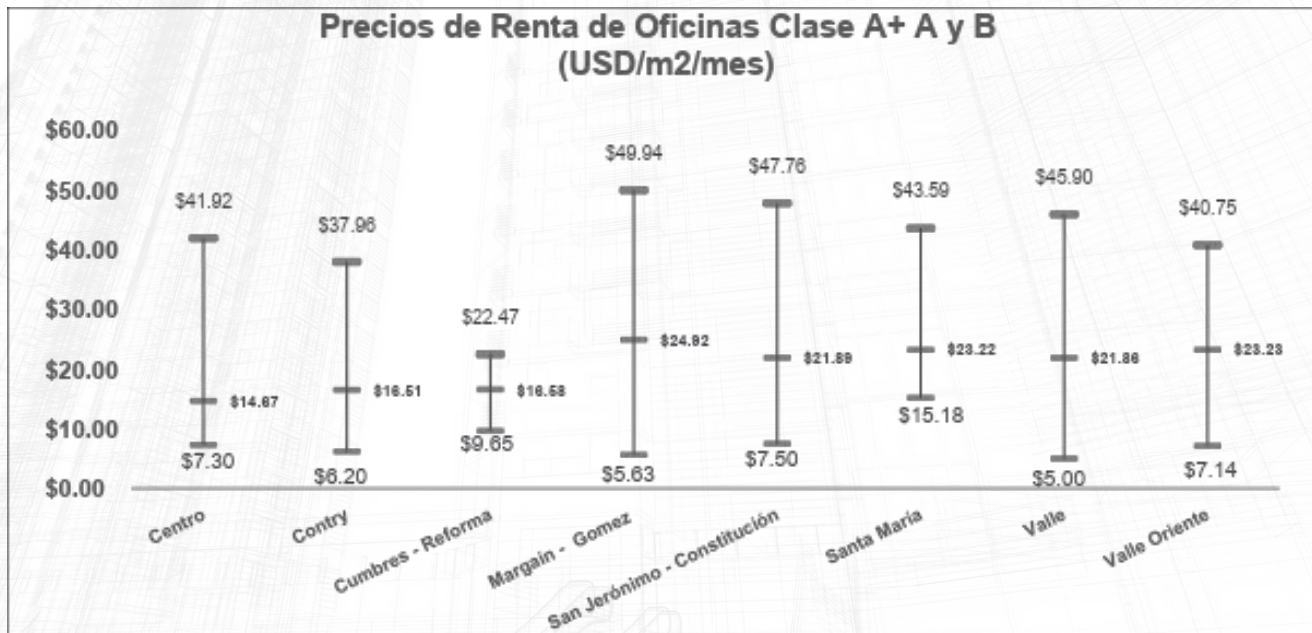
Precio Promedio por Corredor

\$21.55

USD/m²

Promedio de Precio
de Renta ZM de
Monterrey

En el análisis de precios se hace evidente una reestructuración de la demanda motivada por la fuerte presión presupuestal. El corredor de **San Pedro Garza García y Valle Oriente**, históricamente los submercados más exclusivos y con rentas elevadas enfrentan el mayor desafío tras el impacto directo del alza en las contribuciones locales, obligando a los desarrolladores a ser sumamente creativos en la **renegociación de contratos Triple Net** para evitar la desocupación.



* Información de mercado de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

Precios por Condiciones de Entrega

\$19.21

USD/m²

Promedio de
Oficinas Obra
Gris

\$22.83

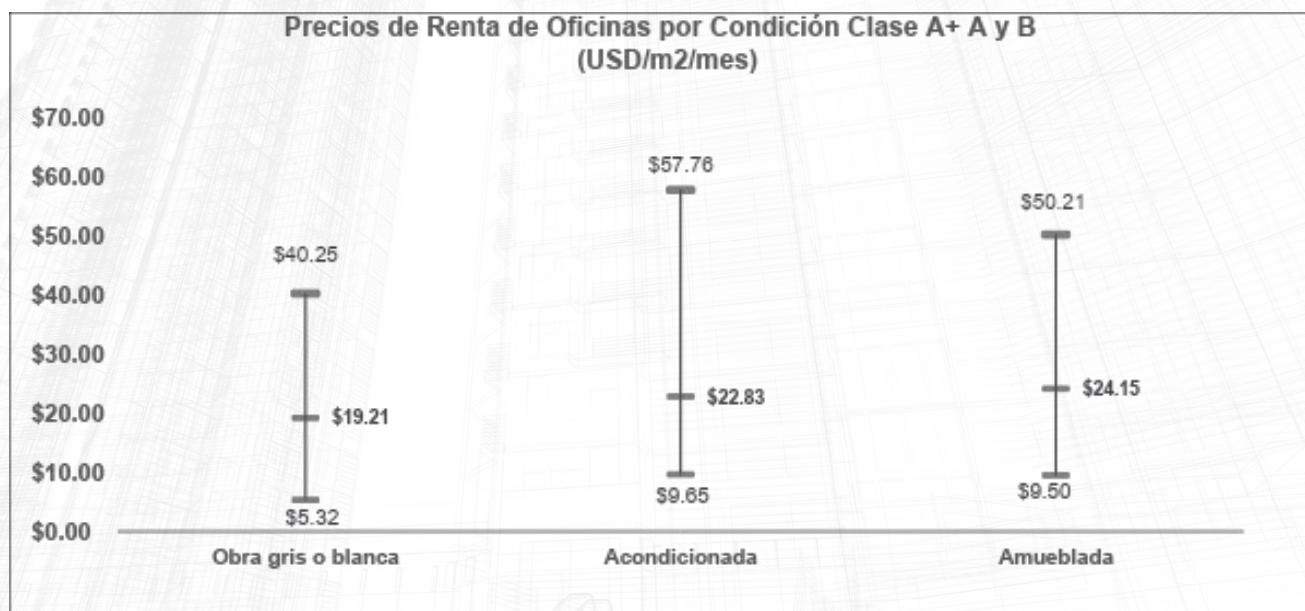
USD/m²

Promedio de
Oficinas
Acondicionadas

\$24.15

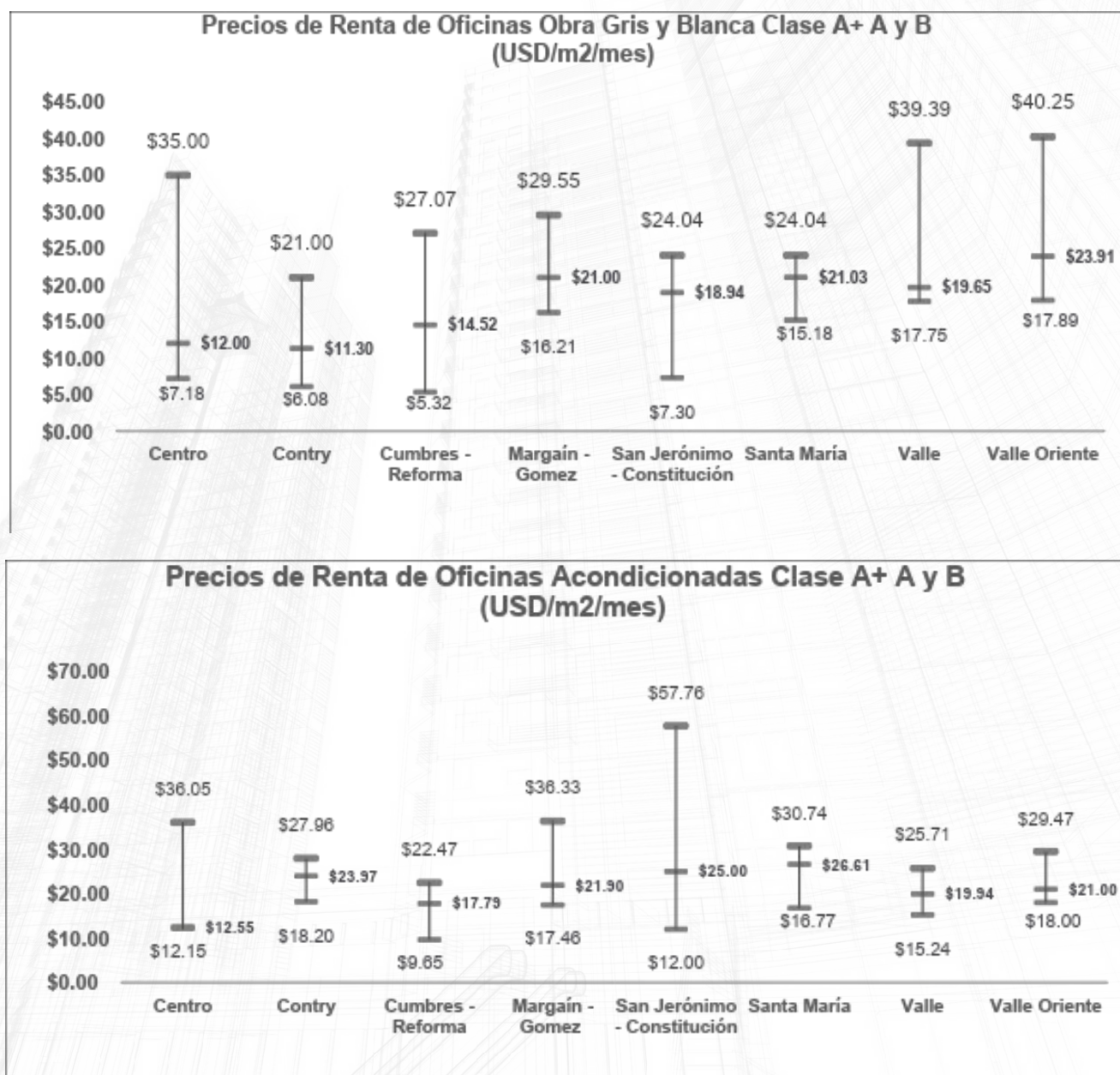
USD/m²

Promedio de
Oficinas
Amuebladas



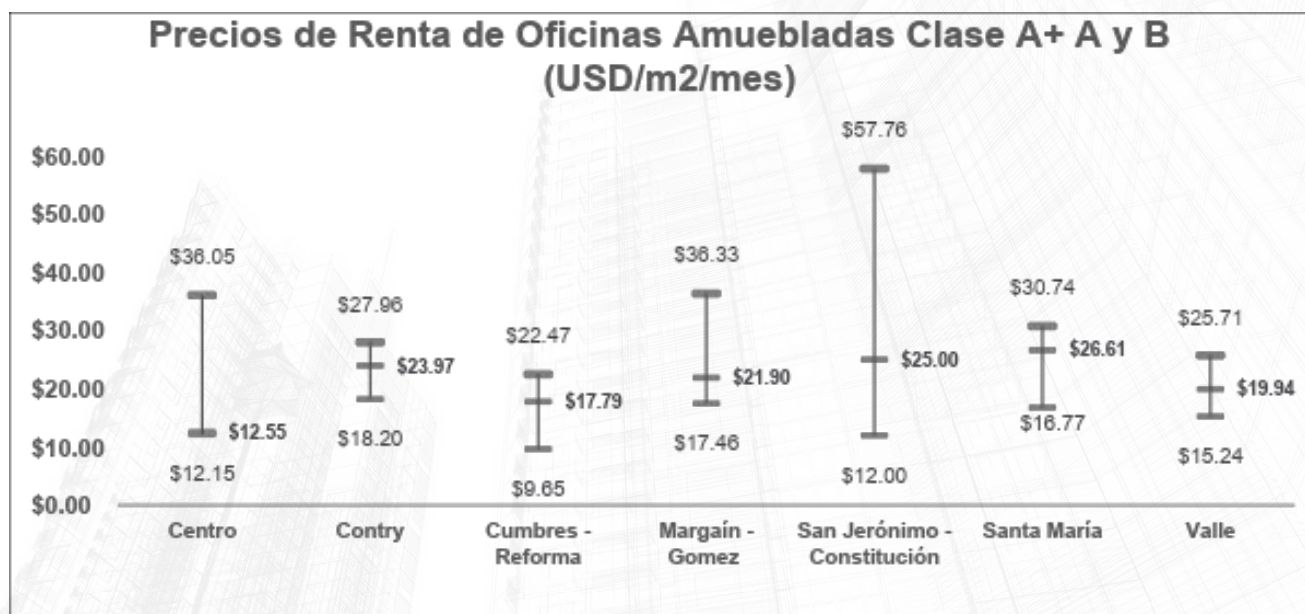
* Información de mercado de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

Precios por Condiciones de Entrega



* Información de mercado de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

Precios por Condiciones de Entrega



* Información de mercado de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

El inventario en **obra gris** (posicionado en la banda baja de precios de salida) se ve obligado a estructurar propuestas financieras creativas, otorgando subsidios directos de adecuación (**fit-out allowances**) para justificar el esfuerzo económico que el ocupante deberá realizar en un entorno de presupuestos corporativos altamente restringidos.

Las oficinas **acondicionadas**, que promedian tarifas sumamente competitivas frente al fuerte desembolso inicial que implicaría una adecuación desde cero, son hoy el producto más codiciado por los centros de **back-office** y **corporativos extranjeros**.

Zona Metropolitana de Guadalajara

Actividad en Plataforma

De los + 4.4 K de
spots nuevos de
oficinas publicados
en el trimestre

0.3 K

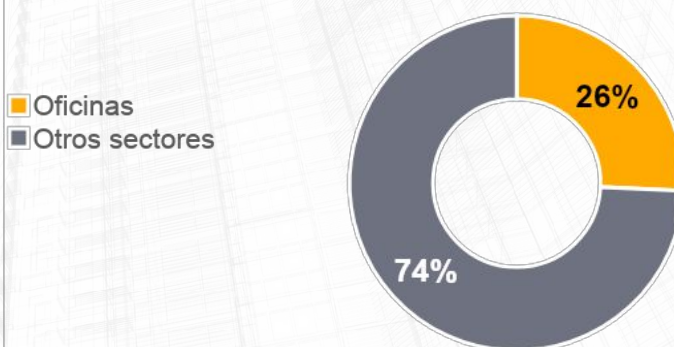
corresponden a la
ZM de Guadalajara

Del total de los
nuevos spots
publicados en el
trimestre

3.2%

corresponden
oficinas de la ZM de
Guadalajara

Spots de Oficinas Creados en ZM de Guadalajara



* Información de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

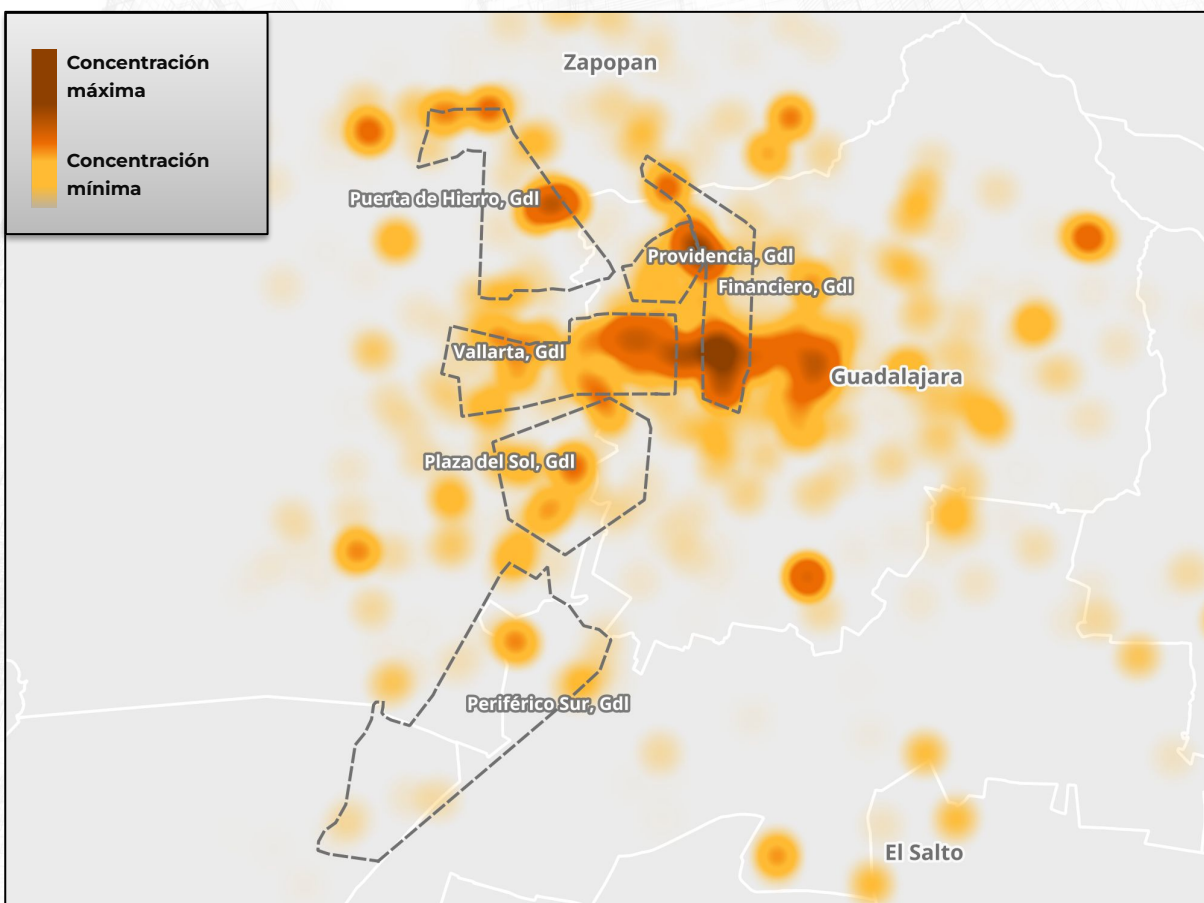
Del total de los nuevos spots publicados en el trimestre, el 3.2% corresponden a oficinas de la ZM de Guadalajara.

El mercado tapatío registró más de 300 nuevos espacios de oficinas en la plataforma.

En la distribución interna de spots creados en la ciudad, las oficinas representan el 26% y los otros sectores el 74%.

Distribución de Spots

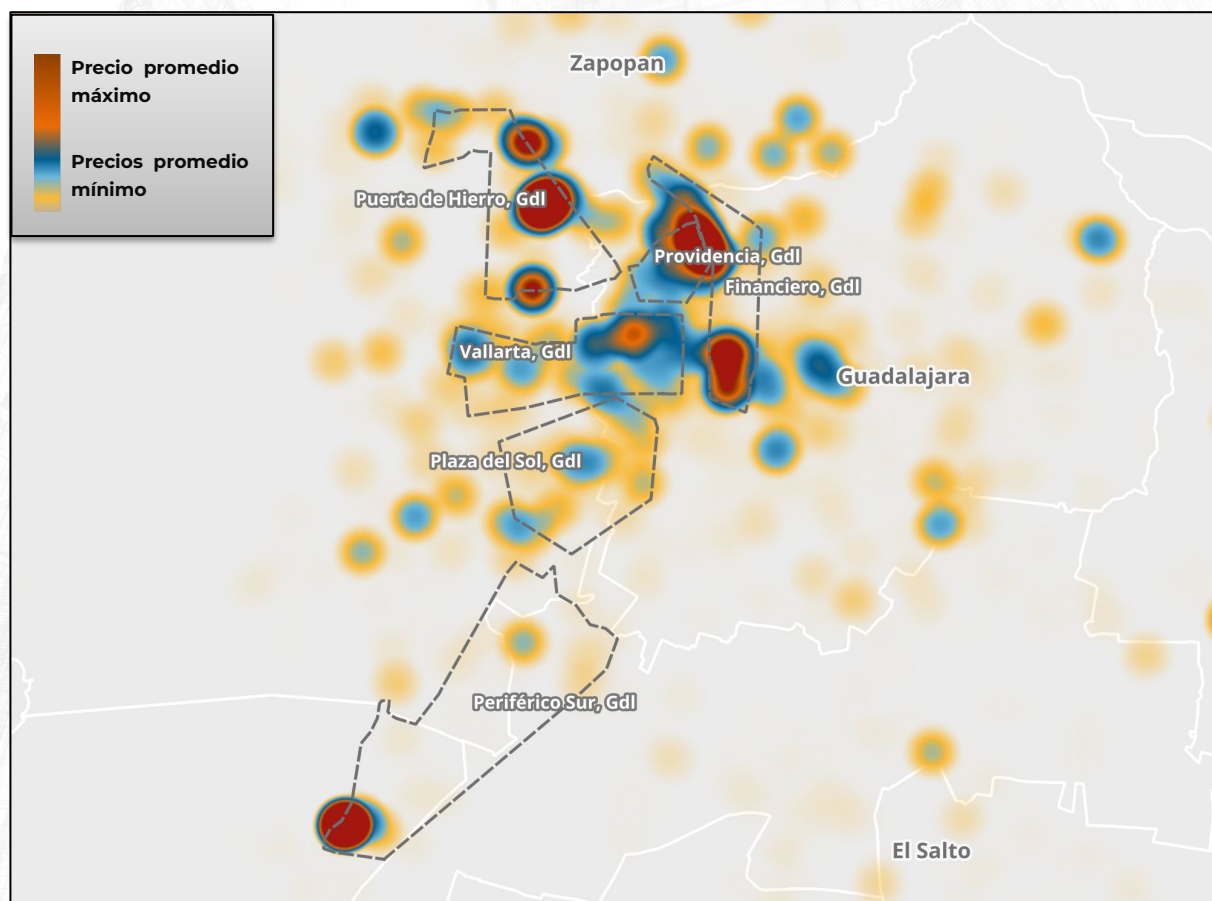
El ecosistema digital tapatío muestra una carga de inventario muy **ágil y descentralizada**. A lo largo del trimestre, la plataforma capturó un alto número de publicaciones **enfocadas en espacios acondicionados**, principalmente sobre los corredores de Providencia y Puerta de Hierro. Esta actividad incesante de publicación subraya una estrategia clara de los propietarios: colocar el producto rápidamente en el radar digital de las empresas tecnológicas, las cuales escanean el mercado buscando flexibilidad inmediata y un resguardo seguro contra el encarecimiento operativo de otras zonas.



Mapa 6.0 Concentración de Spots en la ZM de Guadalajara
* Información de mercado de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

Zonificación de Precio por Corredor

La competitividad en precios de Guadalajara frente a la CDMX y Monterrey es su mayor ancla de **atracción corporativa**. Mantener las rentas controladas se ha vuelto un factor crítico de éxito, ofreciendo un respiro a las empresas que buscan esquivar la asfixia tributaria de otras zonas. Aquí, los desarrollos que ofrecen **soluciones rápidas de ocupación** están ganando terreno al eliminar el gasto de capital (**CapEx**) inicial.



Mapa 7.0 Variación de Precios en la ZM de Guadalajara

* Información de mercado de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

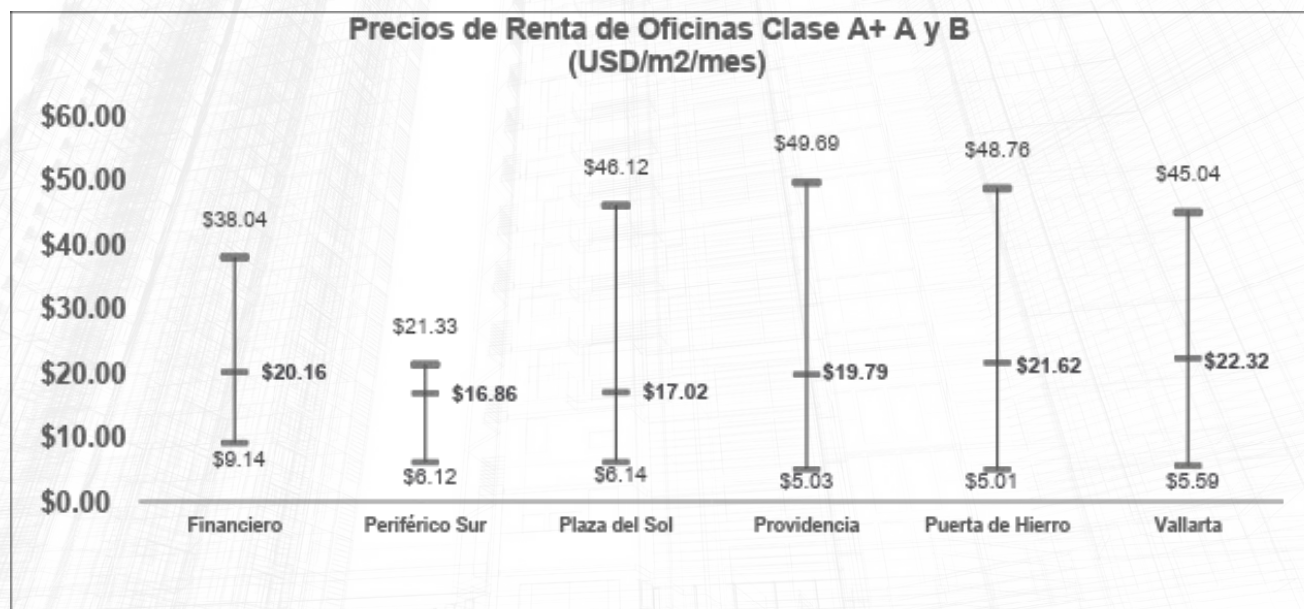
Precio Promedio por Corredor

\$19.50

USD/m²

Promedio de Precio
de Renta ZM de
Guadalajara

La dinámica de precios a nivel corredor en la **Zona Metropolitana de Guadalajara** muestra una fragmentación muy atractiva para las empresas de tecnología y servicios empresariales. El nodo de **Puerta de Hierro** y la **zona financiera** continúan liderando el espectro de precios, posicionándose en la banda alta debido a su concentración de inventario de última generación y amenidades corporativas de primer nivel.



* Información de mercado de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

Precios por Condiciones de Entrega

\$19.02

USD/m²

Promedio
Oficinas
Obra Gris

\$20.72

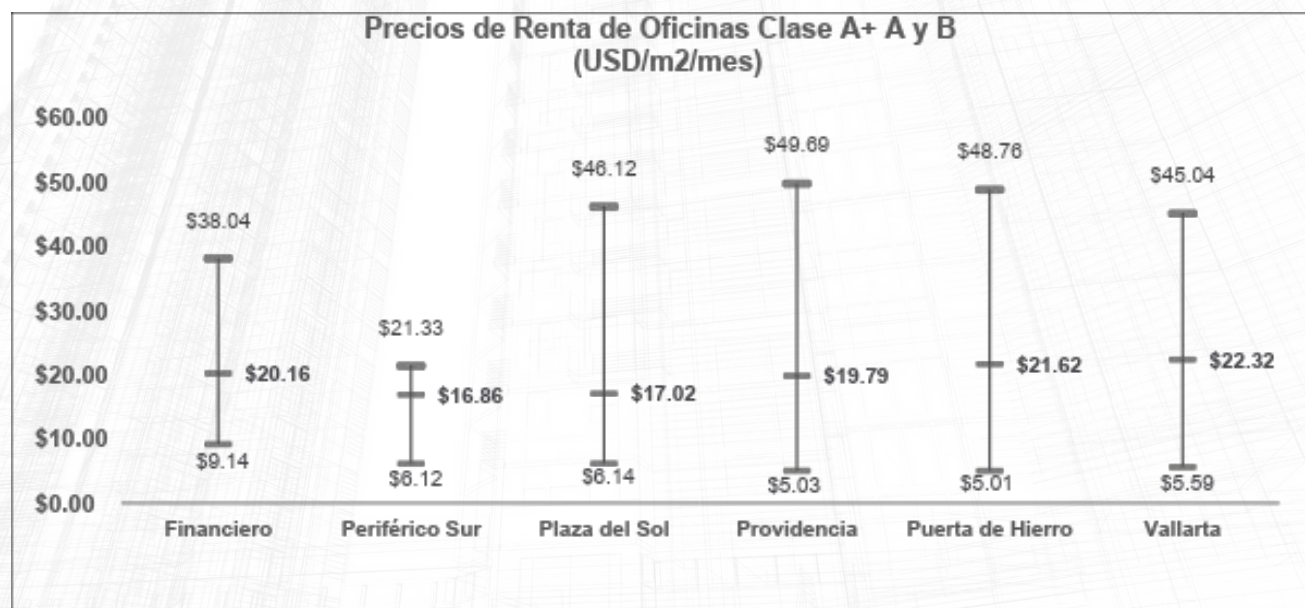
USD/m²

Promedio
Oficinas
Acondicionadas

\$22.81

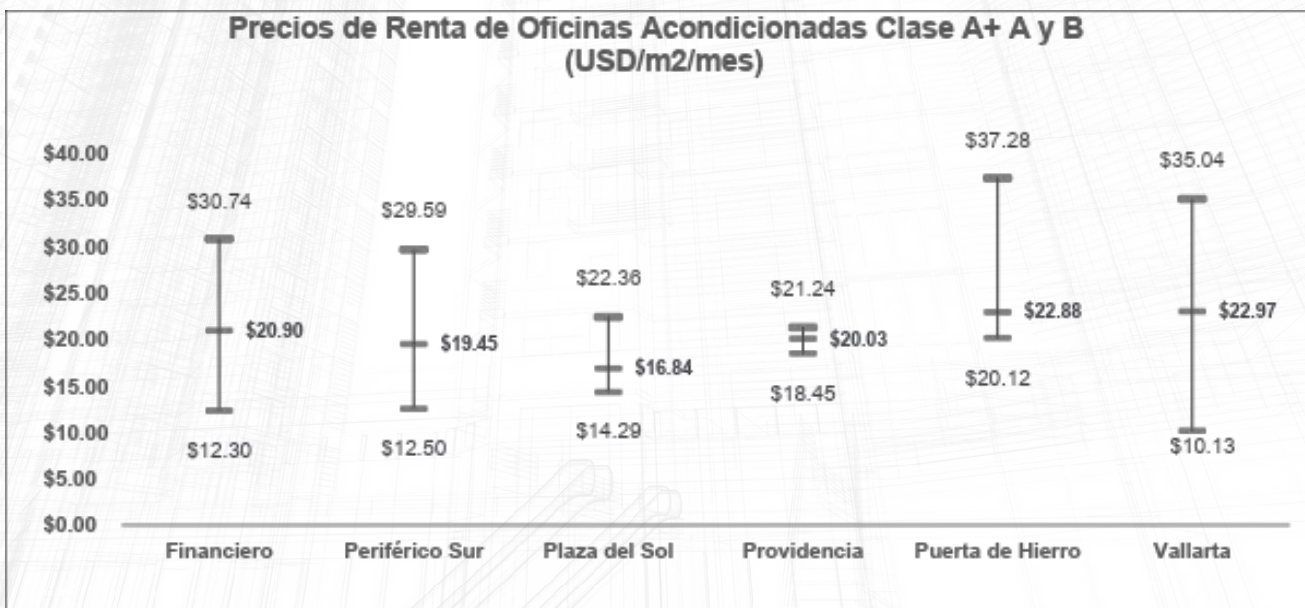
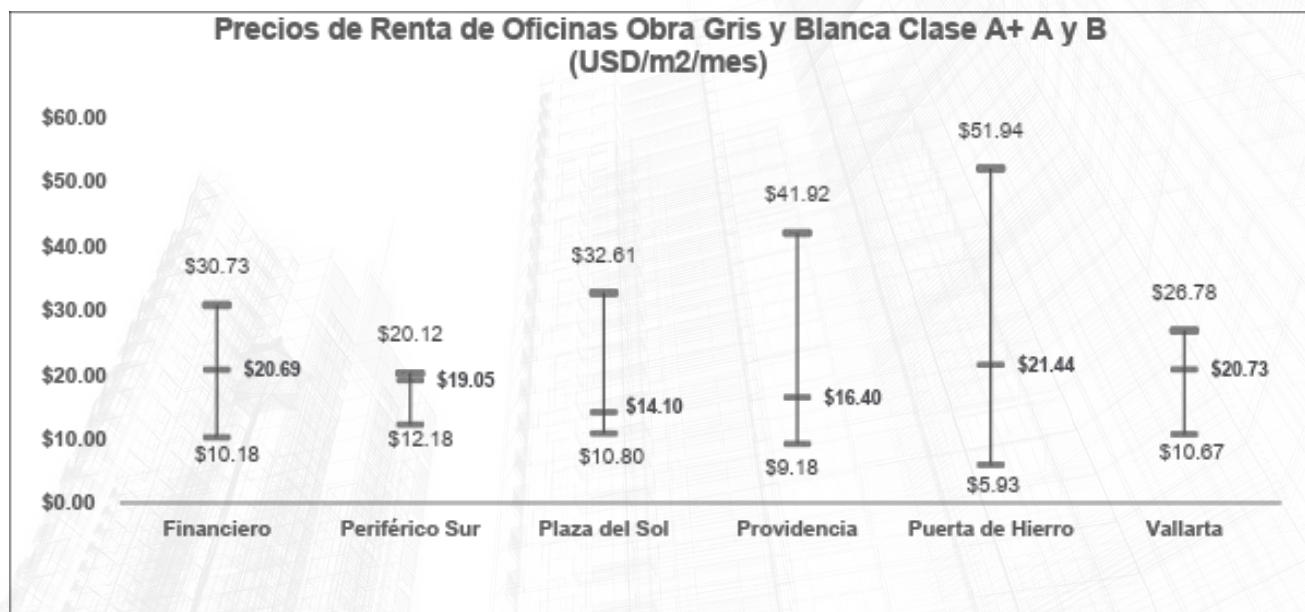
USD/m²

Promedio
Oficinas
Amuebladas



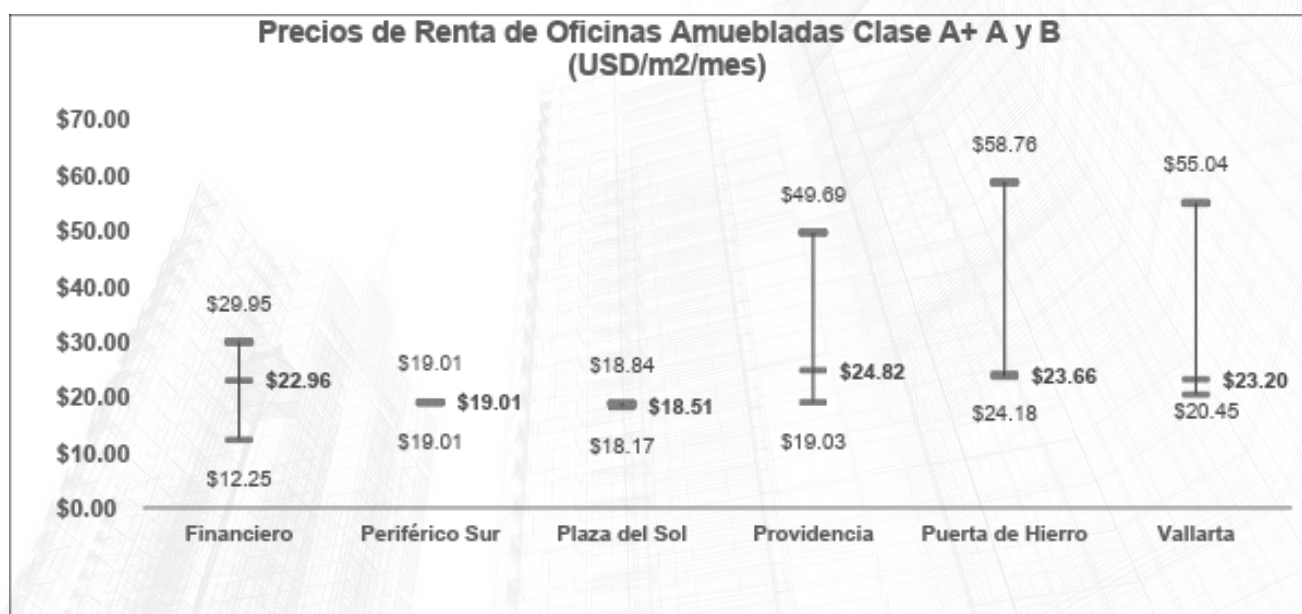
* Información de mercado de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

Precios por Condiciones de Entrega



* Información de mercado de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

Precios por Condiciones de Entrega



* Información de mercado de www.spot2.mx (consulta enero 2026)

En la Zona Metropolitana de Guadalajara, el análisis de precios por condiciones de entrega está íntimamente ligado a la velocidad operativa que exige su robusto ecosistema empresarial. **Las firmas de software, tecnología y servicios globales** buscan agilidad extrema para su fuerza laboral, lo que ha disparado la **absorción y el valor de los espacios corporativos amueblados y acondicionados**. Aunque la renta de una oficina lista para usarse se posicione en la banda superior del mercado tapatío, este modelo elimina por completo los riesgos de sobrecostos en construcción y permite un arranque de operaciones inmediato.

En contraparte, el inventario corporativo en **obra gris** mantiene **tarifas muy estables** y atractivas frente a la CDMX o Monterrey, pero está siendo absorbido casi de manera exclusiva por corporativos sede (**headquarters**) de gran formato que requieren un *layout* altamente especializado y que cuentan con la planeación y liquidez necesarias para amortizar la inversión inicial sin comprometer su operatividad.

Zona Metropolitana de Querétaro

Actividad en Plataforma

De los + 4.4 K de
spots nuevos de
oficinas publicados
en el trimestre

0.2 K

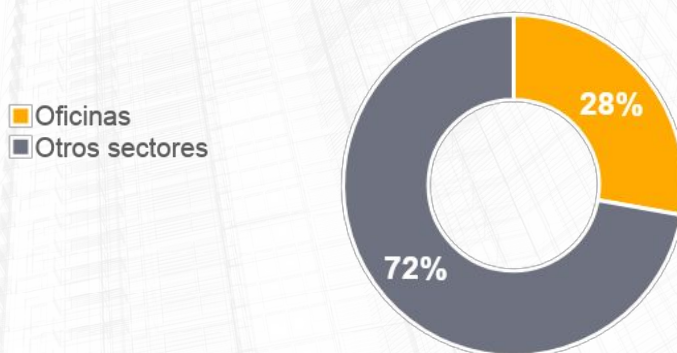
corresponden a la
ZM de Querétaro

Del total de los
nuevos spots
publicados en el
trimestre

3.3%

corresponden
oficinas de la ZM de
Querétaro

Spots de Oficinas Creados en ZM de Querétaro

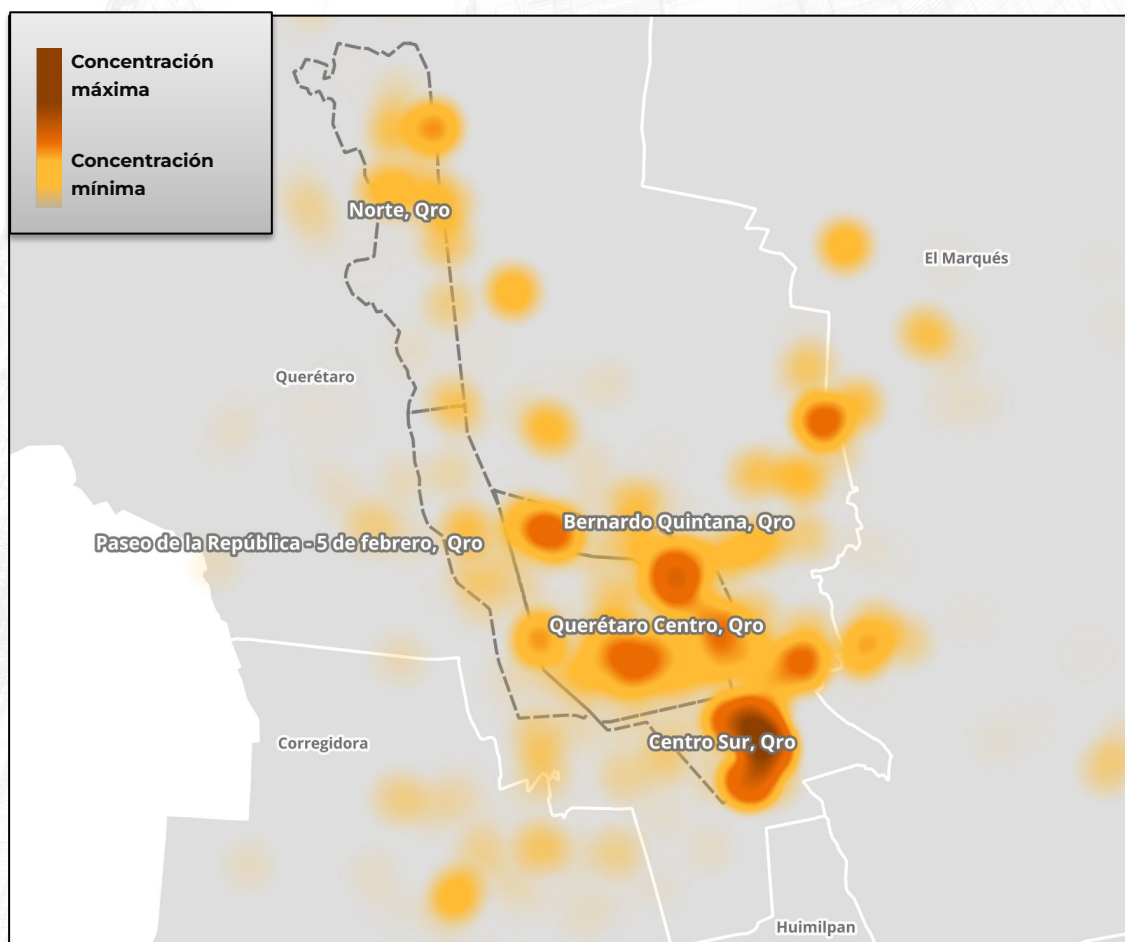


* Información de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

La plataforma registra un dinamismo continuo en la carga de inventario corporativo para la ZM de Querétaro. Este ritmo ágil de publicación subraya la estrategia de los comercializadores: posicionar rápidamente su inventario en el radar de las direcciones generales que, presionadas por los drásticos ajustes catastrales en las ciudades principales, están escaneando activamente la plataforma en busca de refugios financieros para reubicar sus operaciones.

Distribución de Spots

El mapa de concentración de Querétaro cuenta una historia que los números de las grandes ciudades están escribiendo desde el lado contrario. Cada nuevo *spot* publicado en los corredores de Bernardo Quintana, Centro Sur o Paseo de la República es una **respuesta directa** a la presión **fiscal** que están viviendo los ocupantes en la CDMX y Monterrey. Los desarrolladores queretanos lo saben y están actuando con rapidez: la publicación agresiva de inventario no es especulación, es **posicionamiento estratégico** frente a una ventana de oportunidad concreta.

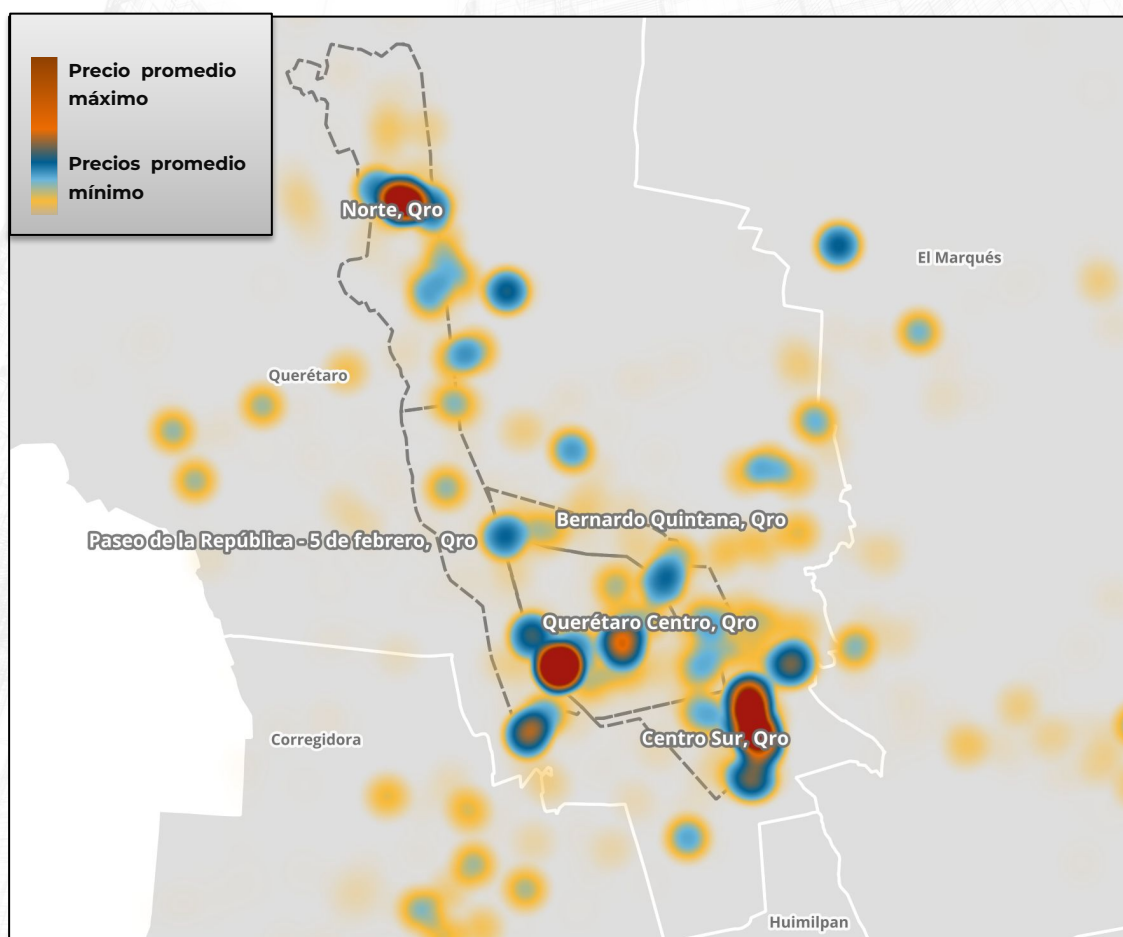


Mapa 8.0 Concentración de Spots en la ZM de Querétaro

* Información de mercado de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

Zonificación de Precio por Corredor

El corredor de **Centro Sur** se mantiene como el **polo institucional de mayor jerarquía**, estabilizando sus precios para ofrecer previsibilidad a largo plazo a los corporativos que asumen un OpEx enfocado en imagen y seguridad. De manera complementaria, los corredores de Bernardo Quintana y Paseo de la República presentan una **banda tarifaria sumamente competitiva** que facilita la absorción rápida de empresas enfocadas en optimizar sus métricas financieras.



Mapa 9.0 Variación de Precios en la ZM de Querétaro

* Información de mercado de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

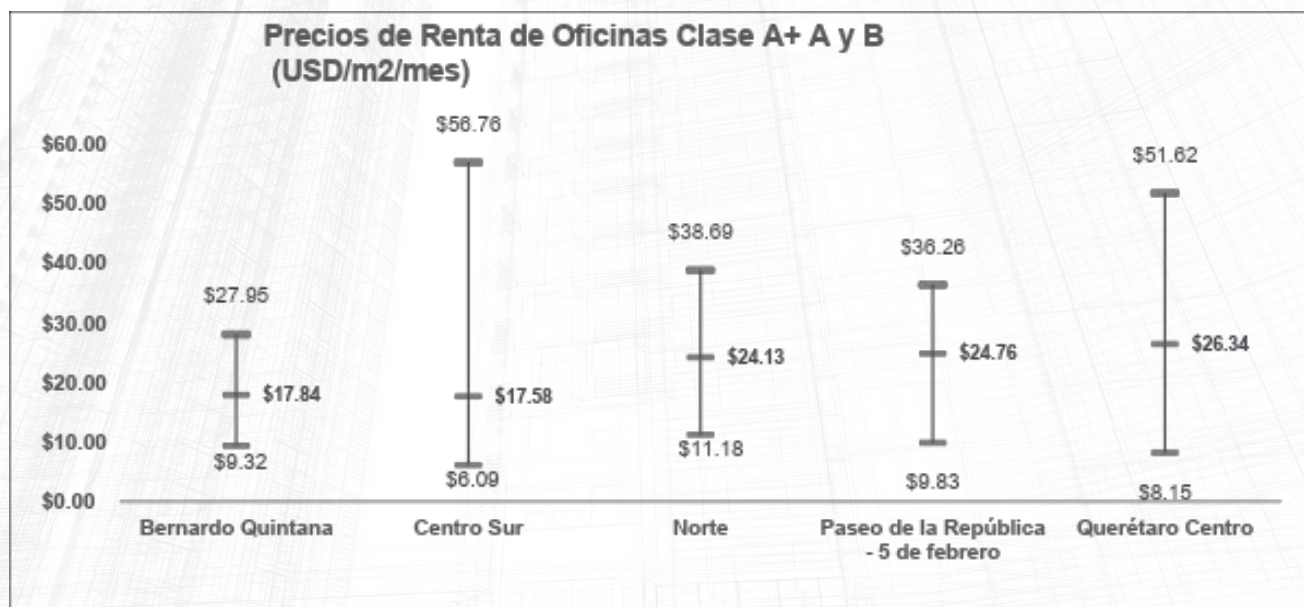
Precio Promedio por Corredor

\$19.81

USD/m²

Promedio de Precio
de Renta ZM de
Querétaro

La configuración de precios consolida a la Zona Metropolitana de Querétaro como un entorno donde la eficiencia del gasto dicta el ritmo de absorción, permitiendo a las empresas acceder a **infraestructura Clase A** sin comprometer la rentabilidad de sus operaciones a largo plazo.



* Información de mercado de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

Precios por Condiciones de Entrega

\$18.40

USD/m²

Promedio
Oficinas
Obra Gris

\$18.25

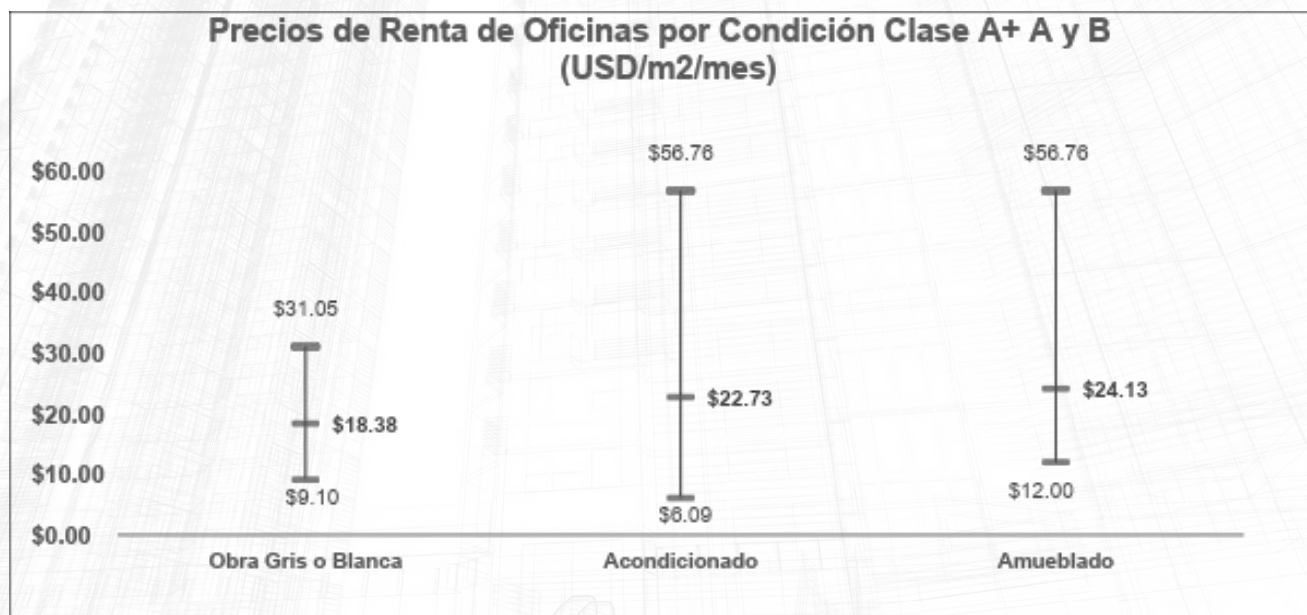
USD/m²

Promedio
Oficinas
Acondicionadas

\$20.35

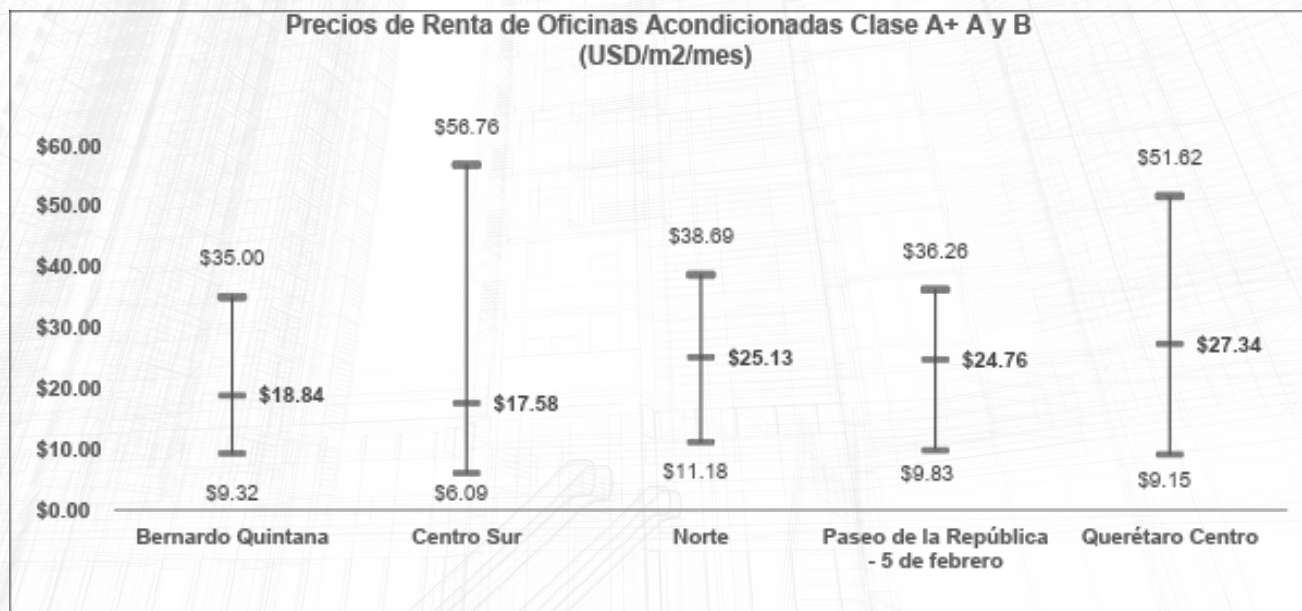
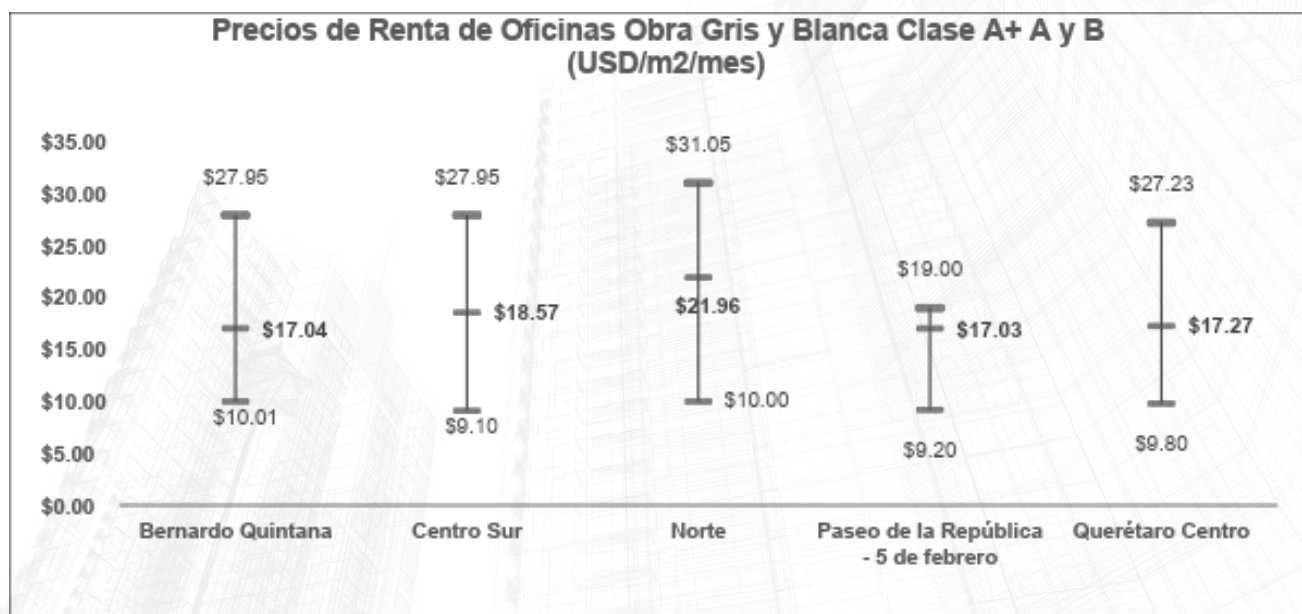
USD/m²

Promedio
Oficinas
Amuebladas



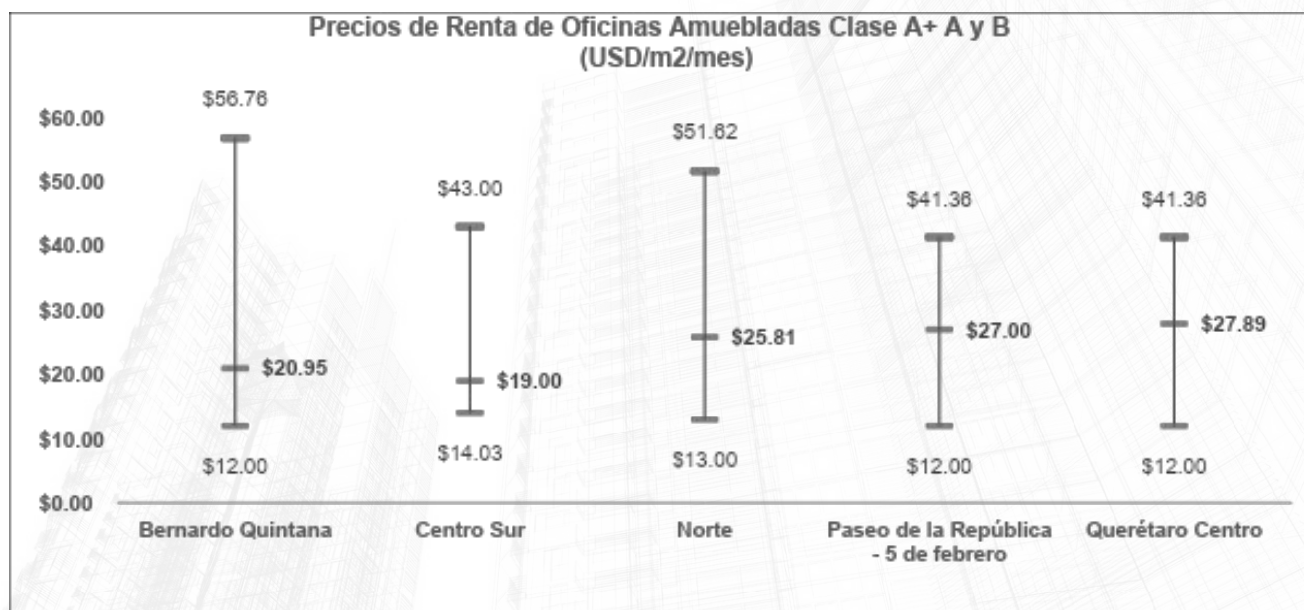
* Información de mercado de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

Precios por Condiciones de Entrega



* Información de mercado de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

Precios por Condiciones de Entrega



* Información de mercado de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

La dinámica de precios por condición de entrega en la Zona Metropolitana de Querétaro consolida el estatus de la ciudad como la válvula de seguridad financiera de 2026. Al ofrecer las **tarifas de obra gris más eficientes** de la región, Querétaro resulta magnético para grandes empresas que buscan trasladar operaciones robustas y diseñar su infraestructura desde cero a una fracción del costo que implicaría en los mercados primarios. Sin embargo, la evolución más destacada del mercado queretano se observa en el **auge de sus espacios acondicionados**; los desarrolladores han entendido que ofrecer oficinas listas para operar, con rentas estabilizadas, es el antídoto perfecto contra la incertidumbre del costo de ocupación en el país.

Esta dualidad permite que el mercado ofrezca soluciones altamente competitivas tanto para empresas que buscan esquivar por completo el *CapEx* inicial, como para aquellas que desean amarrar **rentas bajas** a largo plazo en **obra gris**, blindando en ambos escenarios la salud financiera de sus portafolios corporativos.

Conclusiones

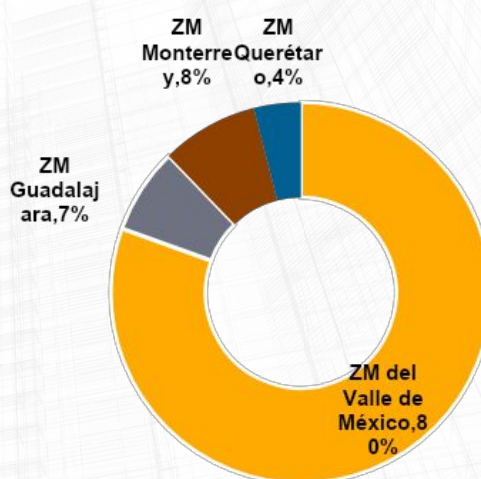
Actividad en Plataforma

48.6%

De los nuevos
spots del
trimestre
corresponden al
sector de oficinas

Se generaron más de 9,000 nuevos spots en el 1Q del 2026, de los cuales 4,421 pertenecen al sector de oficinas.

Distribución Spots de Oficinas 1Q 2026



* Información de mercado de www.spot2.mx (consulta marzo 2026)

La gráfica muestra la distribución de oficinas por Zona Metropolitana analizada; es decir, de los 4,421 spots nuevos publicados de oficinas, el 81% corresponde a ZM del Valle de México, 8% a ZM de Monterrey, 7% a Guadalajara y 4% a Querétaro.

La actividad registrada en la plataforma durante el 1Q 2026 confirma un **mercado corporativo** en plena **reconfiguración**. Aunque el volumen de nuevos espacios publicados disminuyó respecto al trimestre anterior — comportamiento típico del arranque de año —, los indicadores de demanda real cuentan una historia más positiva: las visitas a inmuebles corporativos se duplicaron y la superficie visitada creció un 42%, señales claras de que las empresas están en proceso activo de decisión.

La oferta de espacios de calidad con entrega inmediata — acondicionados o amueblados, listos para operar — será el factor determinante en las transacciones del resto de 2026.

INDICADORES TRIMESTRALES

\$20.88

USD/m²

Precio promedio
por m2 de
oficinas

El precio permanece relativamente constante al inicio del 2026, comparado con el último trimestre del 2025.

441

Visitas realizadas
a inmuebles
pertenecientes al
sector
corporativo

Se duplicó el número de visitas a inmuebles corporativos, con respecto a los datos arrojados en el 4Q 2025.

+115 K

m²

De inmuebles
visitados a
pertenecientes al
sector
corporativo

La proporción de m2 de espacios corporativos visitados, generó un interés de más del doble de superficie, respecto al último trimestre del año anterior.

Los resultados de este primer trimestre revelan un mercado en plena reingeniería contractual. Si bien los indicadores principales muestran cierta resiliencia en el **precio de salida nacional** y **estabilidad en la absorción bruta**, la verdadera dinámica transaccional está ocurriendo en las condiciones de cierre. Las corporaciones, al verse fuertemente presionadas por el drástico ajuste en las tasas impositivas locales que ha inflado de golpe sus gastos fijos, están utilizando este arranque de año para renegociar las cláusulas de operación. Como consecuencia, los indicadores reflejan un volumen transaccional inclinado hacia espacios que ofrecen eficiencias de *layout* comprobables y esquemas de arrendamiento donde los propietarios ceden mediante mayores paquetes de adecuación (*TI allowances*) o meses de gracia. Los datos confirman que, en 2026, el valor del metro cuadrado corporativo se defiende con **flexibilidad financiera**, no solo la ubicación.

EN RESUMEN

Reingeniería del Espacio. El primer trimestre de 2026 decreta el fin de la especulación sobre el futuro de la oficina: el activo físico es indispensable para la cultura corporativa, pero su función ha mutado definitivamente. Las corporaciones ya no buscan absorber grandes volúmenes de metros cuadrados para estaciones de trabajo individuales. Los movimientos de este trimestre estuvieron dominados por una exigencia de espacios institucionales (Clase A y A+) que funcionen como auténticos hubs de colaboración y retención de talento. Los edificios que no logran ofrecer certificaciones ESG, eficiencia energética y un *layout* que maximice la productividad por metro cuadrado, se enfrentan a un inminente riesgo de obsolescencia operativa y desocupación prolongada.

El Choque Fiscal y la Reestructura del Costo Total de Ocupación El factor disruptivo más crítico de este arranque de año ha sido la presión financiera derivada del entorno macroeconómico y local. Los históricos ajustes a los valores catastrales —que impactaron directamente el predial en las principales ciudades del país— han provocado un efecto dominó sobre las cuotas de mantenimiento (*CAM*) y los contratos *Triple Net (NNN)*. Ante la inflación de sus gastos fijos operacionales (*OpEx*), las direcciones de finanzas están escudriñando cada cláusula de arrendamiento. Para cerrar transacciones, el mercado exige hoy una flexibilidad sin precedentes: mayores periodos de gracia, apoyos de capital para adecuaciones (*Tenant Improvements*) y una marcada preferencia por espacios Acondicionados que eviten la descapitalización inicial del inquilino.

Descentralización Estratégica y Nuevos Nodos de Absorción La asfixia presupuestal en los corredores prime de la Ciudad de México y Monterrey está acelerando un fenómeno de migración corporativa. Si bien las sedes directivas mantienen su presencia en los centros financieros tradicionales por una cuestión de imagen y relaciones públicas, las corporaciones están dividiendo sus operaciones. Divisiones enteras de *back-office*, centros de soporte tecnológico y áreas administrativas están siendo reubicadas hacia mercados refugio como Querétaro o los submercados emergentes en la periferia de Guadalajara y Monterrey. Estos nodos secundarios no solo ofrecen rentas más accesibles, sino que garantizan una previsibilidad financiera a largo plazo que hoy resulta invaluable para la planeación corporativa.

Perspectiva de Inversión para el Resto de 2026 El mercado de oficinas transita hacia un ecosistema de alta especialización financiera. La rentabilidad de los portafolios institucionales dependerá de la agilidad de los administradores para eficientar el gasto común y transparentar sus procesos operativos frente a los ocupantes. Para los próximos trimestres, las transacciones estarán reservadas para aquellos desarrolladores que entiendan que el corporativo actual ya no compra solamente ubicación, sino un blindaje integral contra la volatilidad de los costos de operación. El arrendamiento flexible, la sustentabilidad del activo y la optimización tecnológica del edificio serán los factores determinantes para asegurar contratos a largo plazo.

The image features a black background with three overlapping circular frames. Each frame contains a low-angle, black and white photograph of a modern skyscraper with a glass facade, looking up towards the sky. The central circle is the largest and most prominent, with the logo overlaid on it. The logo consists of the text 'spot2' in a white, lowercase, sans-serif font, followed by '.mx' in a smaller white font. The 'o' in 'spot2' is replaced by a stylized orange location pin icon.

spot2
.mx