



3° TRIMESTRE 2026

EL PULSO DE LOS PRINCIPALES SECTORES INMOBILIARIOS

MÉXICO

Índice

Introducción	4
Resumen de Mercados	5
El Pulso del Sector Industrial	6
Actividad industrial nacional	
Comparativa trimestral	
Resumen de Precios	
Zona Metropolitana del Valle de México	10
Nueva distribución de submercados ZMVM	
Análisis espacial de precios por submercado	
Rangos de precios de salida por submercado	
Demanda de la ZM del Valle de México	
Análisis de la demanda	
Visitas industriales 3Q 2026	
Tendencias	
Zona Metropolitana de Toluca	18
Distribución de submercados ZM Toluca	
Análisis espacial de precios por submercado	
Rangos de precios de salida por submercado	
Demanda de la ZM de Toluca	
Análisis de la demanda	
Visitas industriales 3Q 2026	
Tendencias	
Zona Metropolitana de Monterrey	26
Distribución de submercados ZM Monterrey	
Análisis espacial de precios por submercado	
Rangos de precios de salida por submercado	
Demanda de la ZM de Monterrey	
Análisis de la demanda	
Visitas industriales 3Q 2026	
Tendencias	

Zona Metropolitana de Guadalajara

Distribución de submercados ZM Guadalajara
Análisis espacial de precios por submercado
Rangos de Precios de salida por submercado
Demanda de la ZM de Guadalajara
Análisis de la demanda
Visitas industriales 3Q 2026
Tendencias

34

Zona Metropolitana de Querétaro

Distribución de submercados ZM Querétaro
Análisis espacial de precios por submercado
Rangos de precios de salida por submercado
Demanda de la ZM de Querétaro
Análisis de la demanda
Visitas industriales 3Q 2026
Tendencias

42

Indicadores Trimestrales

50

Conclusiones y Perspectivas del Mercado

52

Introducción

Durante el tercer trimestre de 2026, el mercado industrial mexicano mostró dinámicas diferenciadas entre sus principales zonas metropolitanas. Este reporte analiza la disponibilidad y los precios de salida publicados, así como los patrones de búsqueda de espacios y las visitas agendadas en la Zona Metropolitana del Valle de México, Toluca, Monterrey, Guadalajara y Querétaro. El objetivo es describir las diferencias entre plazas y submercados y ofrecer elementos para interpretar sus condiciones actuales.

A través de la inteligencia de datos de Spot2, este reporte presenta una radiografía geoespacial detallada del comportamiento operativo en las cinco zonas metropolitanas más estratégicas de México: Valle de México, Toluca, Monterrey, Guadalajara, y Querétaro. El documento desglosa cómo se está distribuyendo la inversión, contrastando la hiper-densificación y el reciclaje de espacios para la última milla en los núcleos urbanos, frente a la consolidación de nuevos macro-corredores periféricos destinados a absorber operaciones masivas y proyectos *Build-to-Suit*.

Las comparaciones deben leerse considerando la cobertura de las fuentes, el periodo de observación y las características de los inmuebles incluidos. Los precios publicados no necesariamente equivalen a rentas pactadas, y los requerimientos de búsqueda no representan por sí solos operaciones cerradas. Estas distinciones son esenciales para interpretar correctamente las tendencias presentadas.

Resumen por Mercado

Durante el tercer trimestre de 2026, el mercado industrial en México reafirma su posición como el motor principal del sector inmobiliario nacional, impulsado por el nearshoring, la inversión extranjera directa y la demanda logística. A continuación, se presenta la dinámica principal que rige cada región analizada:

- **ZM del Valle de México (ZMVM):** Experimenta una reconfiguración estructural donde el almacenamiento masivo y los macro-centros migran hacia la periferia norte (Alfa-Zumpango), mientras que el núcleo urbano y el oriente concentran una hiper-densificación de *infill logistics* dictada por la factibilidad energética y topes tarifarios que alcanzan los \$17.68 USD/m²/mes.
- **ZM de Toluca:** Opera bajo un modelo fuertemente polarizado donde Toluca 2000-Aeropuerto absorbe la macro-logística (>10,000 m²), Lerma funge como el epicentro de prospección física, y Ocoyoacac actúa como filtro estratégico exclusivo para micro-distribución hacia la capital del país.
- **ZM de Monterrey:** Se consolida como el *hub* definitivo del *nearshoring* y la manufactura avanzada, liderado por Santa Catarina en el poniente. Ante la saturación urbana de corredores como San Nicolás, la expansión de inventario y los esquemas *Build-to-Suit* de gran formato se desplazan agresivamente hacia polos periféricos como Ciénega de Flores y Salinas Victoria.
- **ZM de Guadalajara:** Atraviesa una evolución operativa marcada por la transformación de El Salto en un macro-hub de comercio exterior, el posicionamiento de Zapopan Norte como un nodo de manufactura tecnológica especializada, y una intensa ola de reciclaje urbano (*retrofitting*) en la Zona Industrial para satisfacer la última milla.
- **ZM de Querétaro:** Mantiene una estructura de *hub-and-spoke*, con el Eje Aeropuerto-El Marqués anclando las absorciones logísticas de gran escala, Querétaro Norte consolidándose como el nuevo destino para la Inversión Extranjera Directa, y un Querétaro Centro saturado que lidera los precios regionales atendiendo requerimientos compactos de alta rotación.

El Pulso del Sector Industrial

Actividad Industrial Nacional

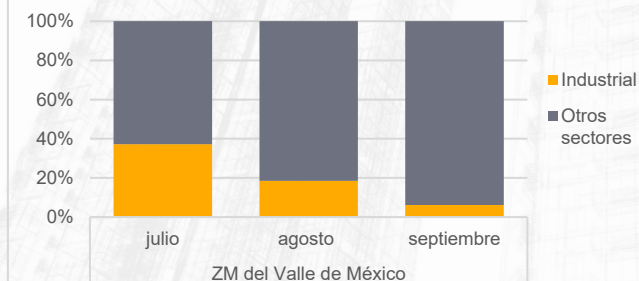
2.8 K

Espacios industriales nuevos publicados en el trimestre

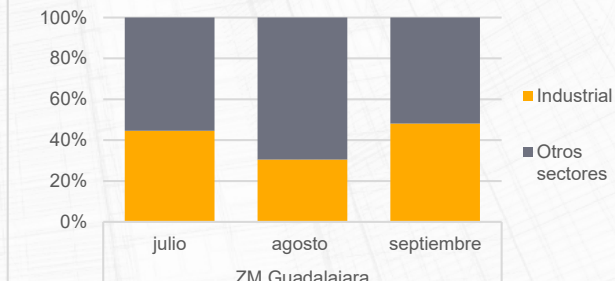
Durante el tercer trimestre de 2026, la proporción de nuevos registros de spots correspondientes al sector industrial frente a otros sectores mostró variaciones significativas a través de las diferentes zonas metropolitanas analizadas.

De manera general, agosto fue el mes con la proporción más baja de registros industriales en todas las regiones analizadas. Sin embargo, mientras que las zonas metropolitanas de Guadalajara, Querétaro y Monterrey lograron recuperar y estabilizar su captación industrial en septiembre, el Valle de México mantuvo una tendencia descendente hacia el final del trimestre.

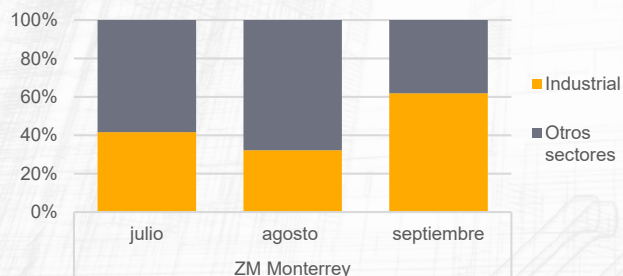
Proporción de Spots Industriales Nuevos en el 3Q 2026



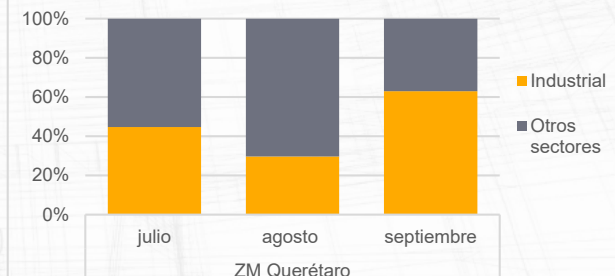
Proporción de Spots Industriales Nuevos en el 3Q 2026



Proporción de Spots Industriales Nuevos en el 3Q 2026



Proporción de Spots Industriales Nuevos en el 3Q 2026



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

Comparativa trimestral

El comportamiento del mercado industrial durante el tercer trimestre de 2026 muestra un contraste importante frente al arranque del año: mientras la entrada de nuevos espacios se contrajo, los precios de arrendamiento continuaron su trayectoria al alza a nivel nacional y regional.

A pesar de la desaceleración en el volumen de nuevas publicaciones, los precios promedio mostraron un crecimiento generalizado en todos los mercados analizados:

- El precio promedio nacional registró un incremento, pasando de \$8.60 USD/m² en el 2Q a \$8.80 USD/m² para el 3Q 2026.
- La ZM del Valle de México se consolidó con el precio más alto, escalando de \$10.36 a \$10.72 USD/m².
- La ZM de Monterrey también presentó un ajuste al alza, elevando su precio promedio de \$7.07 a \$7.38 USD/m².
- La ZM de Guadalajara mostró una apreciación en sus espacios, pasando de \$7.16 a \$7.45 USD/m².
- Finalmente, la ZM de Querétaro, que se mantiene como el mercado más competitivo en costo de la muestra, no fue la excepción y aumentó de \$6.17 a \$6.32 USD/m².

Indicador	2Q 2026	3Q 2026	↑ ↓
Espacios industriales nuevos publicados	3.3 mil	2.8 mil**	↓
Participación del sector en nuevos spots	32.20%	19.30%	↓
Precio promedio nacional (USD/m ²)	\$8.60	\$8.80	↑
ZM Valle de México – Precio promedio (USD/m ²)	\$10.36	\$10.72	↑
ZM Monterrey – Precio promedio (USD/m ²)	\$7.07	\$7.38	↑
ZM Querétaro – Precio promedio (USD/m ²)	\$6.17	\$6.32	↑
ZM Guadalajara – Precio promedio (USD/m ²)	\$7.16	\$7.45	↑

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

***La disminución de espacios industriales publicados responde únicamente a un menor volumen de propiedades cargadas en la plataforma durante el trimestre, y no refleja el comportamiento real del mercado*

Resumen de Precios

\$8.80
USD/m²

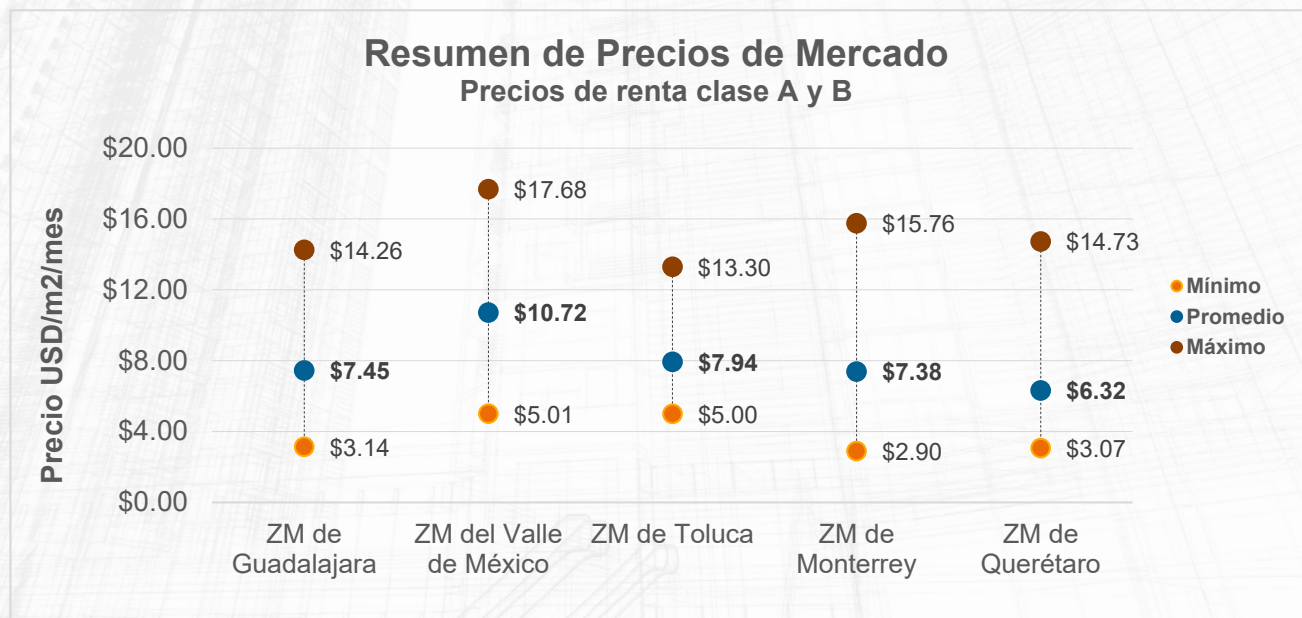
**Precio promedio de
renta nacional**

*El promedio nacional experimentó
un alza del 2.3% respecto a los
\$8.60 USD/m² registrados en el
2Q 2026.*

El comparativo de rentas industriales revela que el Valle de México es el mercado más caro del país, liderando tanto en promedio (\$10.72 USD/m²/mes) como en precio máximo (\$17.68 USD/m²/mes).

Como alternativas consolidadas, Toluca y Guadalajara mantienen promedios intermedios de \$7.94 y \$7.45 USD/m²/mes respectivamente, mientras que Monterrey exhibe la mayor polarización al ofrecer el piso de entrada más bajo (\$2.90 USD/m²/mes) junto con picos elevados (\$15.76 USD/m²/mes).

En contraste, Querétaro se posiciona como el mercado más competitivo de la muestra, destacando por ofrecer el promedio general más accesible (\$6.32 USD/m²/mes).



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

Zona Metropolitana del Valle de México

Nueva Distribución de Submercados ZMVM

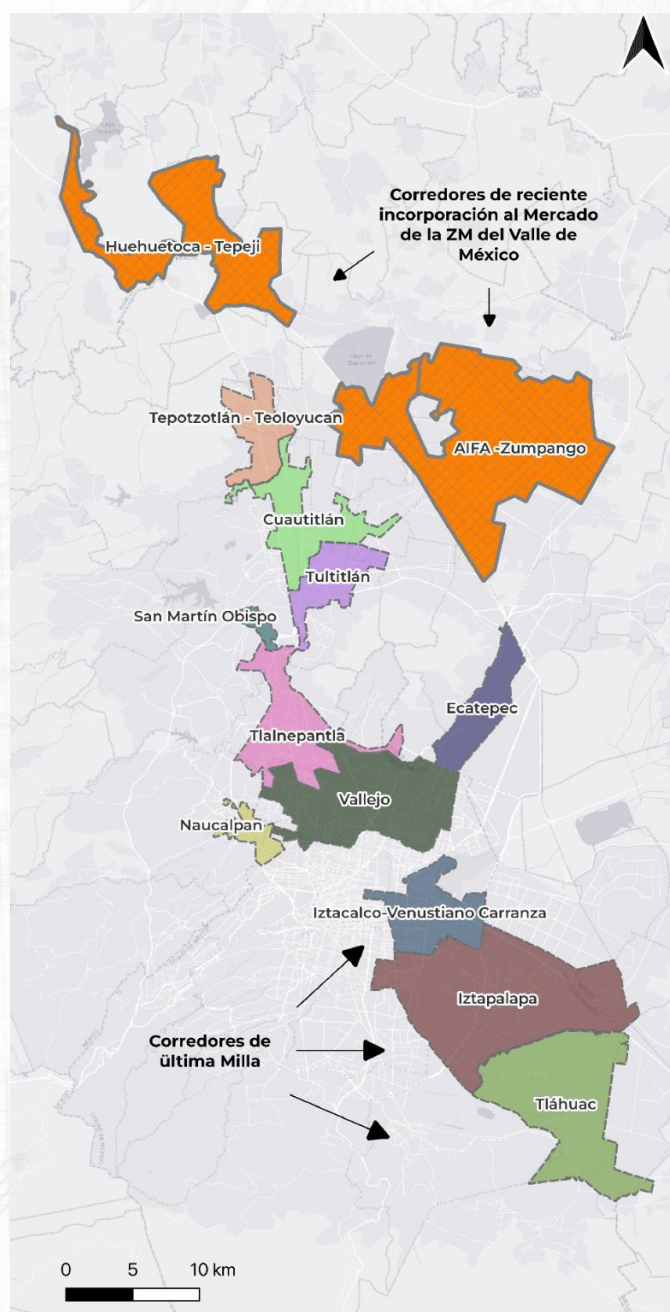
Este mapa muestra cómo se organiza hoy el mercado industrial de la ZMVM en tres grandes zonas, según el tamaño de espacio que buscan los usuarios y el nivel de rentas de cada una:

Corredores de reciente incorporación:

Son los polígonos con mayor reserva territorial. AIFA-Zumpango concentra requerimientos de gran formato: cerca del 80% de su demanda busca naves de más de 10,000 m². En Huehuetoca-Tepeji la búsqueda se centra en naves de 3,001 a 10,000 m², con las rentas promedio más bajas de la zona (\$8.44 USD/m²/mes). Corredor tradicional (de Tepotzotlán-Teoloyucan a Vallejo y Naucalpan) Es el núcleo del inventario logístico. Combina el eje Cuautitlán-Tultitlán-Tepotzotlán, orientado a naves medianas, con submercados más densos y de mayor renta como San Martín Obispo, Vallejo y Naucalpan. San Martín Obispo es el caso particular: tiene la renta promedio más alta (\$13.89 USD/m²/mes) y una demanda enfocada casi por completo en naves de más de 10,000 m².

Corredores de última milla:

Dentro de la mancha urbana, atienden la distribución de e-commerce. Iztacalco-VC e Iztapalapa concentran más del 70% de su demanda en naves menores a 1,000 m² y registran máximos de \$17.68 USD/m²/mes, aunque sus promedios (\$11.07 y \$9.34) son moderados. Tláhuac tiene un perfil distinto: su demanda se concentra en naves de 3,001 a 10,000 m².



Análisis Espacial de Precios por Submercado

Polos de mayor renta promedio:

San Martín Obispo (\$13.89 USD/m²/mes), Vallejo (\$12.40) e Iztacalco-Venustiano Carranza (\$11.07) encabezan los promedios de la ZMVM. En el mapa, San Martín Obispo y Vallejo concentran puntos de precio alto en áreas reducidas, coherente con la poca reserva territorial disponible.

Corredor tradicional consolidado:

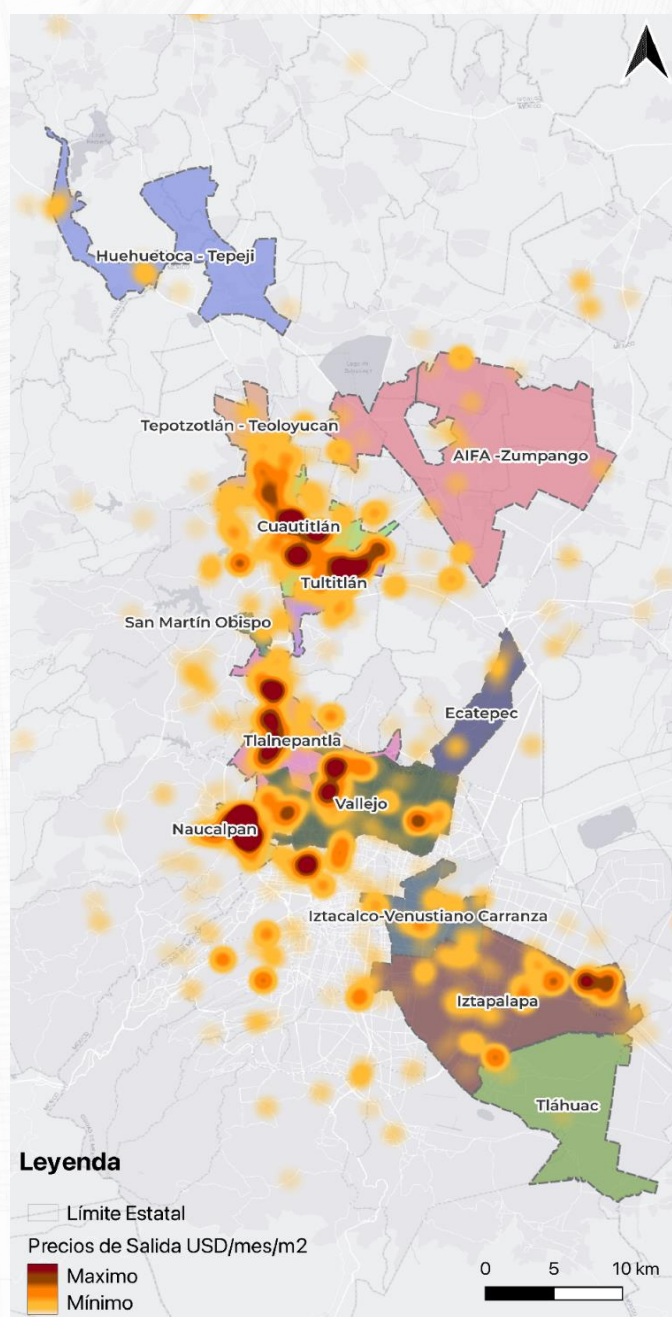
Tlalnepantla, Tultitlán y Cuautitlán forman una franja continua con una mancha de calor amplia. Al ser el núcleo del inventario logístico, sus promedios son muy parejos, entre \$10.40 y \$10.82 USD/m²/mes. Naucalpan (\$10.34) queda en ese mismo rango, aunque con picos mucho más altos.

Norte y zonas de expansión:

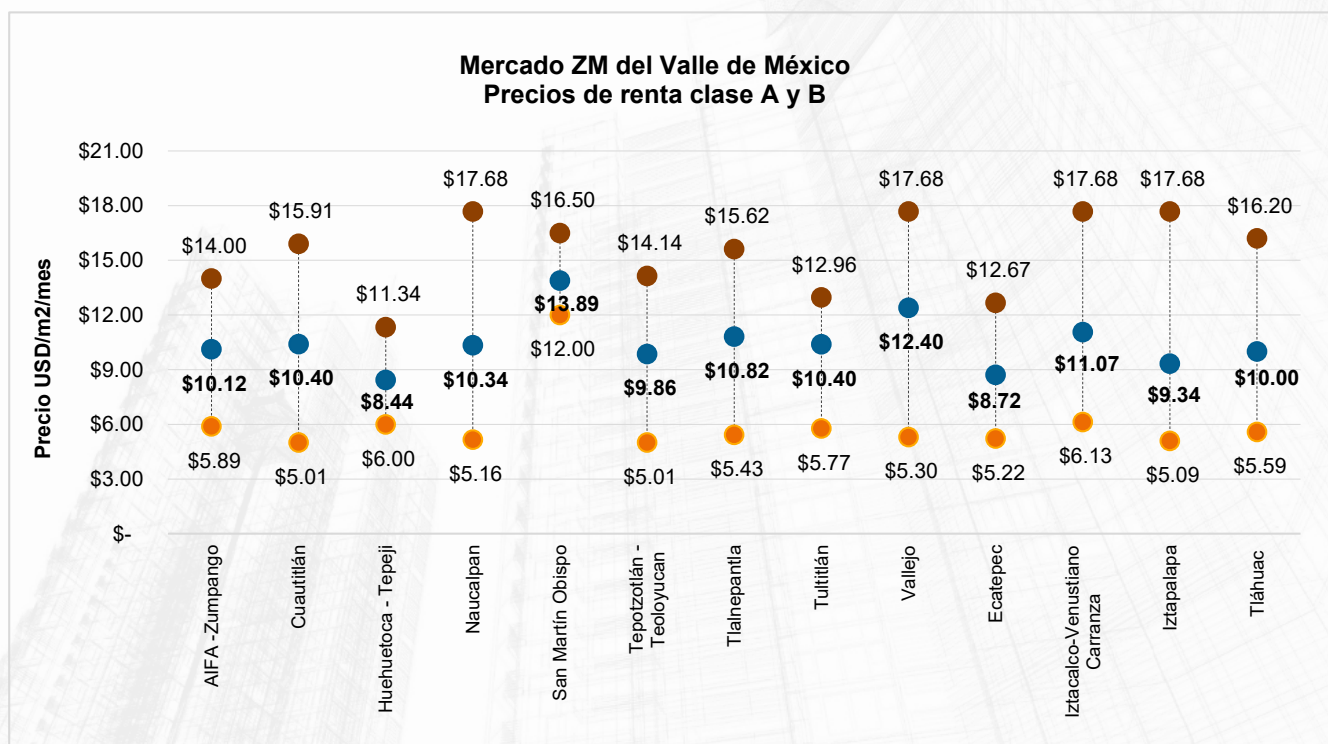
Huehuetoca-Tepeji registra el promedio más bajo de la ZMVM (\$8.44) y puntos de calor pequeños y dispersos. AIFA-Zumpango, en cambio, ya promedia \$10.12, un nivel cercano al del corredor tradicional pese a ser una zona de desarrollo reciente.

Máximos puntuales:

El tope de \$17.68 USD/m²/mes se repite en cuatro submercados: Naucalpan, Vallejo, Iztacalco-Venustiano Carranza e Iztapalapa. Sus promedios van de \$9.34 a \$12.40, lo que indica que esos precios corresponden a pocas naves de alta cotización y no al nivel general de cada zona. En Iztacalco-VC e Iztapalapa se observan manchas de calor fragmentadas pero intensas, dentro de la mancha urbana.



Rangos de Precios de Salida por Submercado



El análisis de rentas (Clase A y B) en la ZMVM muestra cuatro perfiles de mercado:

Premium (San Martín Obispo y Vallejo): San Martín Obispo lidera con el promedio más alto (\$13.89), un piso de \$12.00 y un rango estrecho (\$12.00–\$16.50), lo que indica una oferta homogénea de alto valor. Vallejo le sigue con \$12.40, pero con un rango mucho más amplio (\$5.30–\$17.68).

Consolidado (Tlalnepantla, Cuautitlán, Tultitlán, Naucalpan y Tepotzotlán-Teoloyucan): promedios entre \$9.86 y \$10.82. Naucalpan destaca por su amplitud (\$5.16–\$17.68), y Tultitlán por tener el rango más acotado del grupo (\$5.77–\$12.96).

Emergentes y de última milla (AIFA-Zumpango, Iztacalco-VC, Tláhuac e Iztapalapa): AIFA-Zumpango promedia \$10.12 y Tláhuac \$10.00. Iztacalco-VC (\$11.07) e Iztapalapa (\$9.34) alcanzan máximos de \$17.68, con las mayores amplitudes del mercado (Iztapalapa, \$5.09 a \$17.68).

Accesibles (Huehuetoca-Tepeji y Ecatepec): los promedios más bajos, \$8.44 y \$8.72, los hacen opciones de entrada para operaciones sensibles al costo.

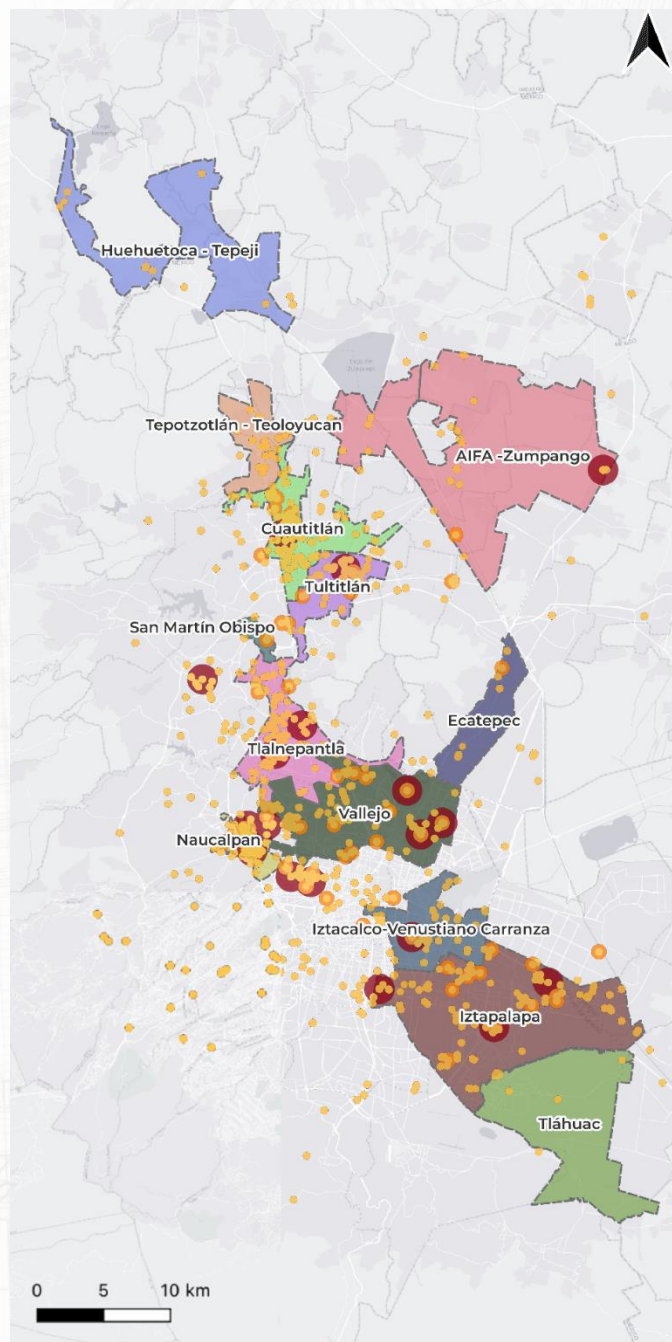
Demanda Industrial en la ZMVM

El mapa muestra la distribución espacial de la demanda industrial en la ZMVM a partir de las búsquedas registradas en Spot2.mx. La simbología clasifica cada spot como demanda exploratoria, estable o robusta según la concentración de búsquedas que recibe.

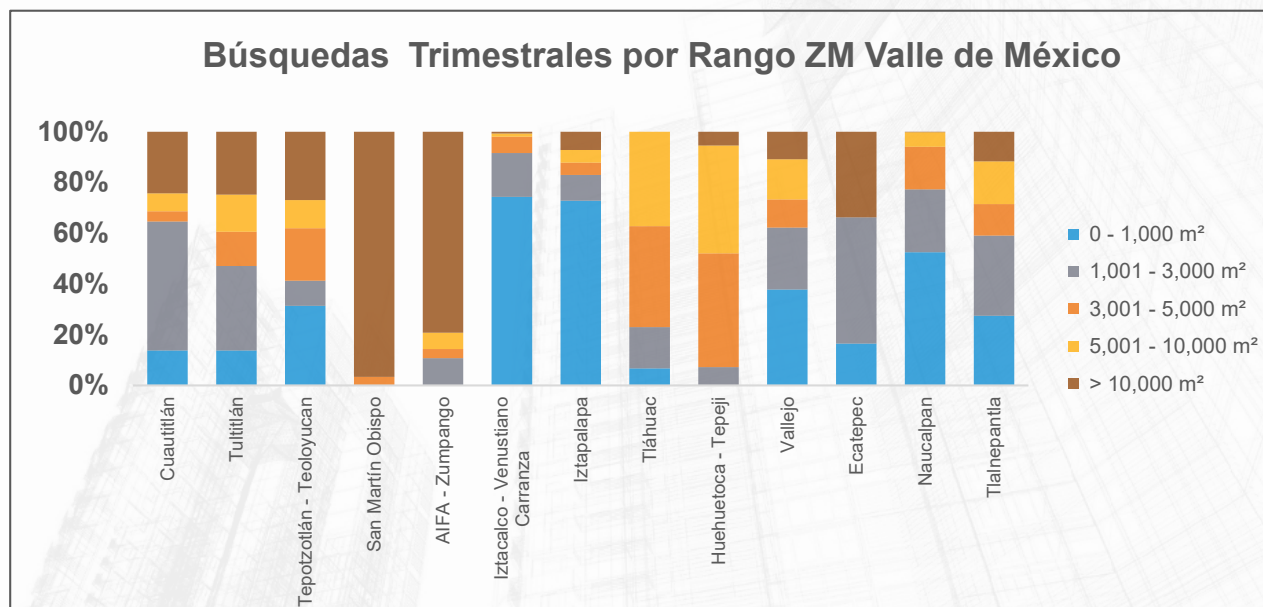
Mayor concentración de interés (demanda robusta): se localiza en Vallejo, Naucalpan, San Martín Obispo y en zonas puntuales de Iztapalapa e Iztacalco. Son polígonos con poca reserva territorial, donde varios usuarios compiten por el mismo spot.

Corredor tradicional: Tlalnepantla, Tultitlán y Cuautitlán muestran una demanda estable y continua a lo largo del eje, coherente con su papel de núcleo del inventario logístico.

Norte: AIFA-Zumpango registra un solo punto de demanda robusta, ubicado en su límite oriente. Huehuetoca-Tepeji muestra únicamente búsquedas exploratorias, de menor volumen.



Análisis de la Demanda



La distribución de búsquedas por rango de superficie muestra tres perfiles de submercado. Las gráficas expresan el porcentaje dentro de cada submercado, no su peso en la ZMVM.

Naves menores a 1,000 m² (última milla)

- Iztacalco-Venustiano Carranza e Iztapalapa lideran este segmento, con más del 70% de sus búsquedas.
- Naucalpan (54%) confirma su perfil de reparto local.
- Vallejo (38%) y Tlalnepantla (28%) mantienen una base importante en este rango, junto con demanda en otros tamaños.

Naves medianas (1,001 a 5,000 m²)

- Cuautitlán y Ecatepec concentran alrededor del 50% de su demanda en el rango de 1,001 a 3,000 m².
- Tultitlán y Tlalnepantla tienen una distribución más repartida entre rangos.
- Tláhuac y Huehuetoca-Tepeji se ubican en un segmento intermedio-alto: más del 75% de su demanda busca naves de 3,001 a 10,000 m², y en Huehuetoca-Tepeji solo 5% pide más de 10,000 m².

Naves de más de 10,000 m² (macro-centros)

- San Martín Obispo es el caso más marcado: más del 95% de sus búsquedas son de este tamaño.
- Alfa-Zumpango le sigue con 80%.
- Ecatepec (33%), Tepotzotlán-Teoloyucan (27%), Cuautitlán y Tultitlán (25%) tienen una porción relevante de requerimientos de gran formato, aunque no es su segmento principal.

Visitas 3Q 2026

Alta liquidez en submercados de Última Milla:

Los corredores intraurbanos como Vallejo, Naucalpan, Iztapalapa e Iztacalco muestran la mayor eficiencia de conversión. La fuerte alineación entre la demanda captada y la concentración de visitas indica un mercado sumamente dinámico, donde la urgencia por asegurar espacios last-mile acelera los recorridos físicos.

Comportamiento en Corredores Logísticos Tradicionales:

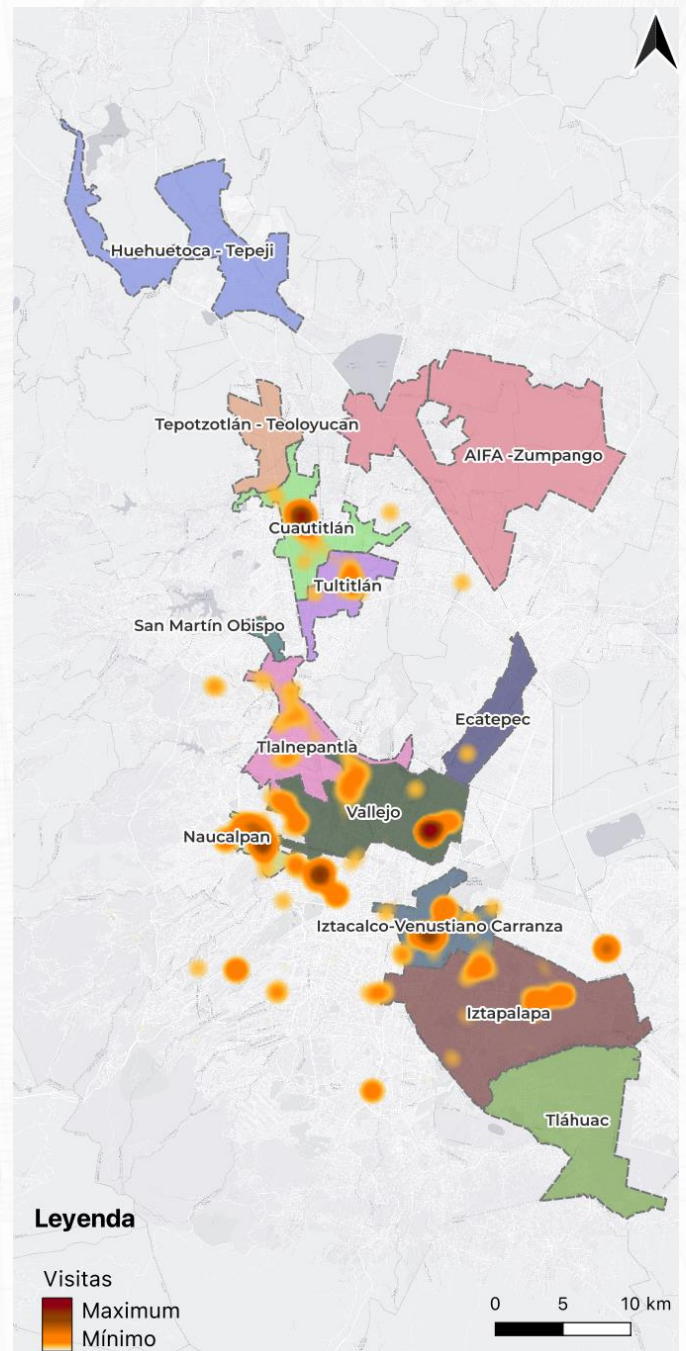
Zonas como el corredor CTT y San Martín Obispo registran una demanda sólida, pero una menor intensidad en las visitas agendadas. Esto sugiere un proceso de prospección más analítico y segmentado por parte de los inquilinos, o bien, refleja las bajas tasas de disponibilidad (vacancia) en la zona que limitan las opciones viables para recorrer.

Fase Especulativa en el Polo AIFA-Zumpango:

El interés prospectivo es evidente por la presencia de nodos de demanda anclados a la nueva infraestructura. Sin embargo, la nula actividad de visitas físicas en este polígono señala que los usuarios aún están en una etapa exploratoria, evaluando viabilidad, o que existe una brecha entre la demanda y la entrega de inventario estabilizado listo para ocupación.

Fuga de Demanda Periférica:

Existe una huella importante de requerimientos dispersos fuera de los límites de los polígonos industriales consolidados que no logran traducirse en visitas institucionales. Esto evidencia una oportunidad para captar demanda desatendida que probablemente busca espacios tipo micro-hub o bodegas en mercados secundarios.



Tendencias Valle de México

Reconfiguración de la Última Milla y Estándares ESG en Zonas Intraurbanas:

La urgencia por asegurar espacios logísticos intraurbanos genera una alta liquidez de recorridos físicos en corredores como Vallejo, Naucalpan e Iztapalapa. Ante la nula disponibilidad de reserva territorial, los usuarios que inspeccionan estas zonas en sitio impulsan el reciclaje urbano (retrofitting), priorizando propiedades modernizadas bajo criterios ESG (Ambientales, Sociales y de Gobernanza) para satisfacer auditorías institucionales de e-commerce.

AIFA-Zumpango y la Fase Exploratoria de la Macro-Logística:

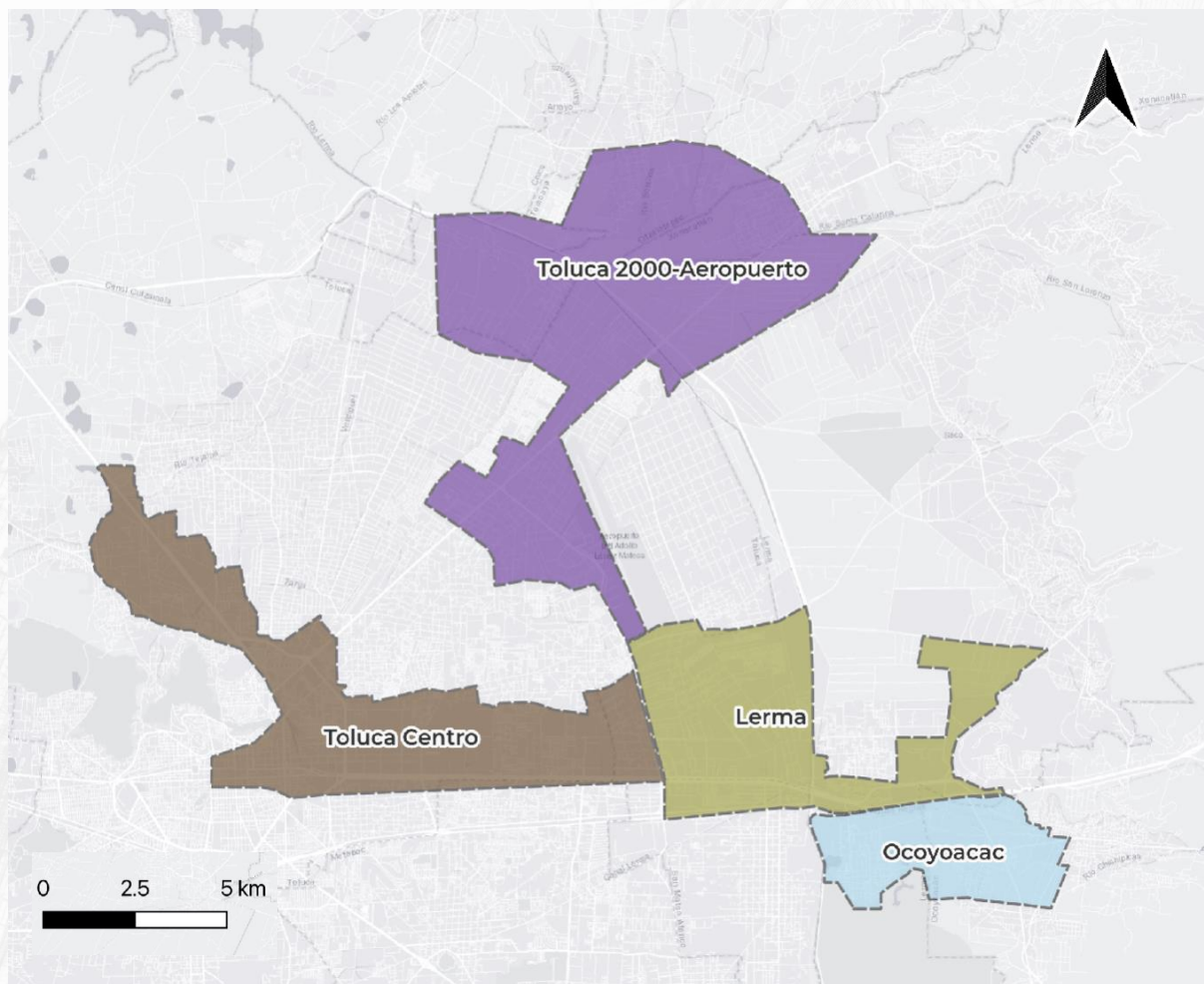
La consolidación de este corredor como futuro epicentro logístico presenta un alto volumen de demanda digital, pero una nula actividad de visitas físicas. Esta tendencia señala que los usuarios de gran formato (>10,000 m²) se mantienen en una etapa de prospección puramente exploratoria y de evaluación de viabilidad, a la espera de la entrega de inventario estabilizado o infraestructura eléctrica terminada para iniciar recorridos.

Factibilidad Energética como Detonador de Visitas:

En submercados de alto tráfico presencial como San Martín Obispo y Naucalpan, la prospección ya no responde únicamente a la ubicación, sino a la capacidad KVA instalada. Las naves que garantizan certidumbre en el suministro eléctrico para automatización logran rentas premium (hasta \$17.68 USD/m²/mes) y son las que logran convertir las búsquedas digitales en agendas físicas efectivas

Zona Metropolitana de Toluca

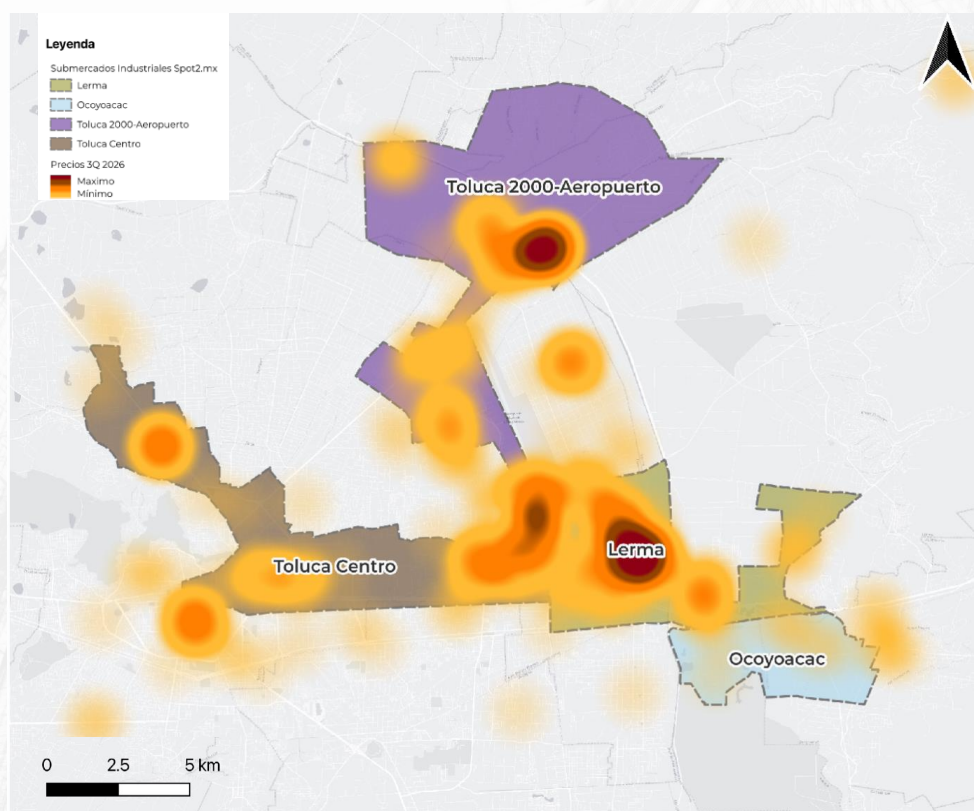
Distribución de Submercados Toluca



El mercado industrial de Toluca se analiza en cuatro submercados: Toluca Centro, el nodo consolidado al poniente; Toluca 2000-Aeropuerto, al norte y noreste, apoyado en la conectividad del aeropuerto; Lerma, en el centro-orienté; y Ocoyoacac, en el extremo sureste, hacia la salida a la ZMVM.

Esta delimitación permite comparar precios, demanda y visitas según el perfil de cada polígono.

Análisis Espacial de Precios por Submercado



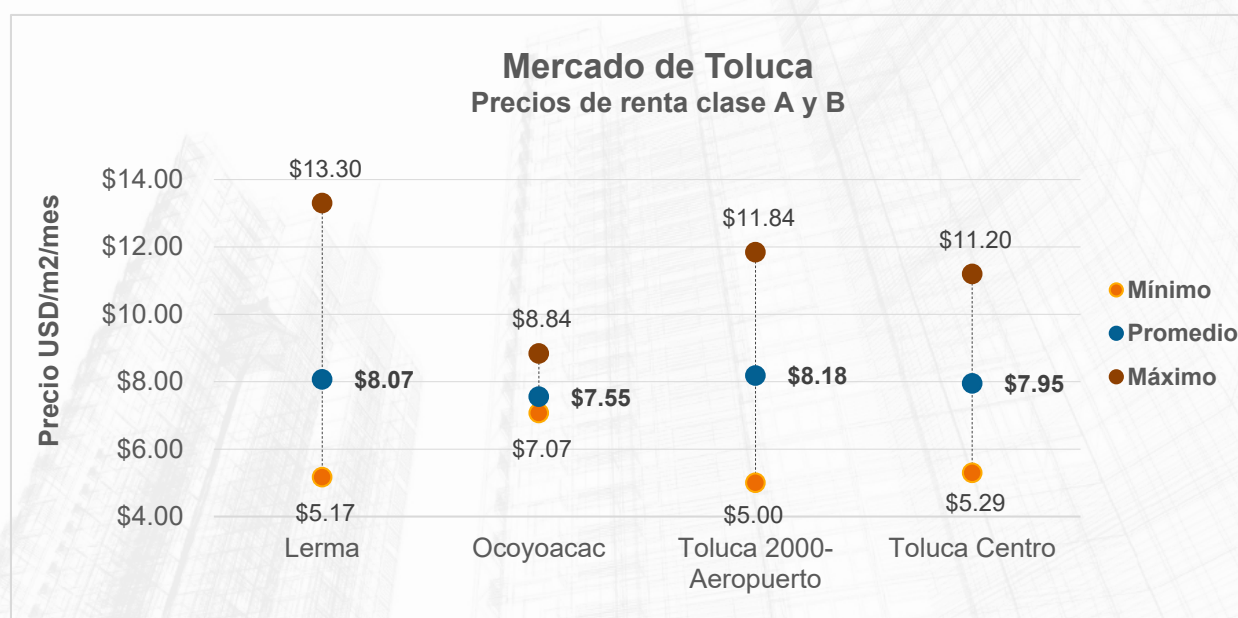
Los promedios son muy parejos, entre \$7.55 y \$8.18 USD/m²/mes. Las diferencias reales están en los extremos de cada rango. El mapa de calor muestra dónde se agrupan los precios altos, no la cantidad de listados.

Lerma y Toluca 2000-Aeropuerto: concentran los puntos de mayor precio del mapa. Toluca 2000 tiene el promedio más alto (\$8.18) y Lerma el máximo del mercado (\$13.30), con promedio de \$8.07.

Toluca Centro: puntos más dispersos a lo largo del corredor y un promedio intermedio (\$7.95), con rango de \$5.29 a \$11.20.

Ocoyoacac: nodos periféricos y de menor intensidad. Su promedio es el más bajo (\$7.55), pero su piso es el más alto (\$7.07). No tiene oferta barata, sino un inventario homogéneo.

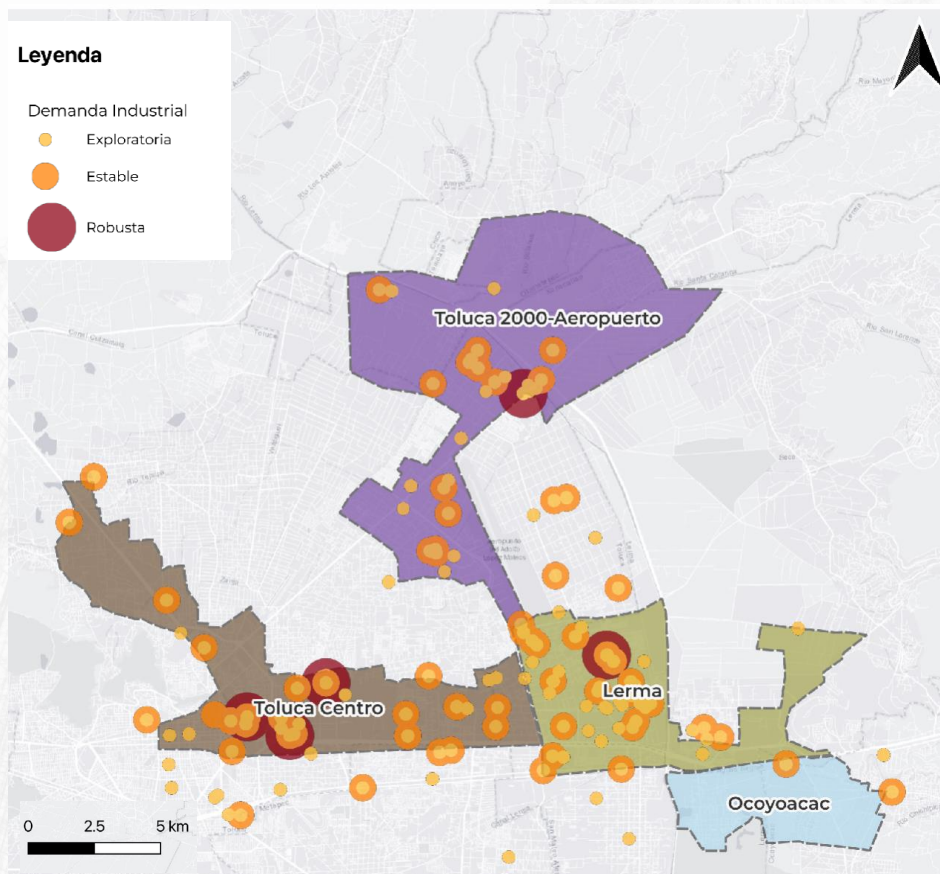
Rangos de Precios de Salida por Submercado



Rentas clase A y B. Lo que distingue a los submercados es la amplitud de su rango:

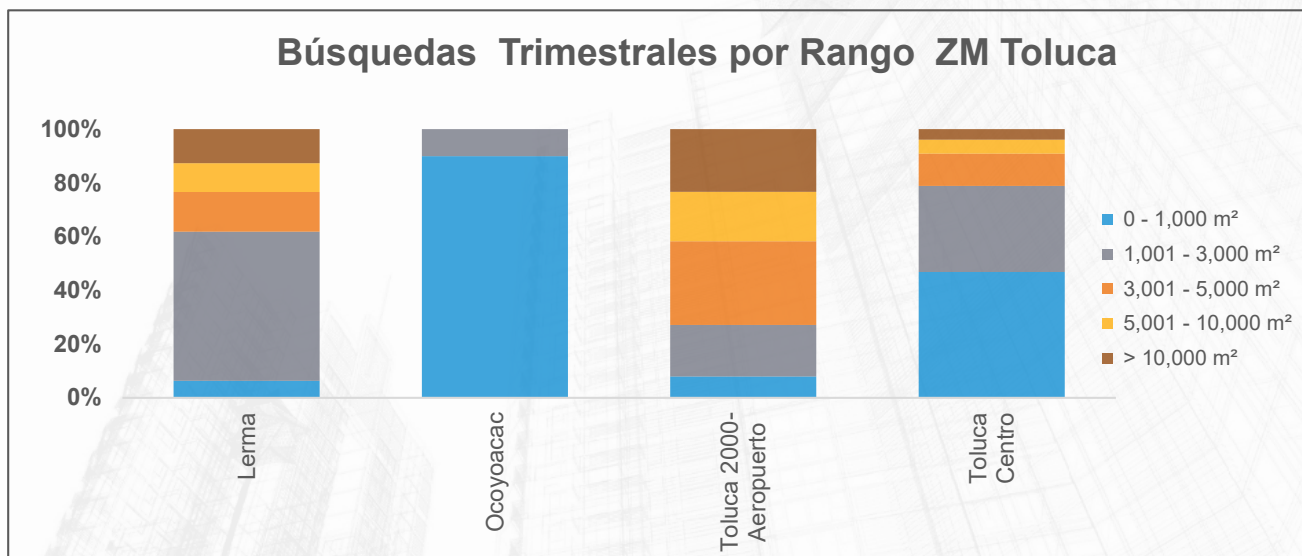
- **Lerma:** la mayor amplitud (\$5.17 a \$13.30, \$8.13) y el techo más alto del mercado. Promedia \$8.07.
- **Toluca 2000-Aeropuerto:** el promedio más alto (\$8.18) y el piso más bajo (\$5.00). Máximo de \$11.84.
- **Toluca Centro:** rango de \$5.29 a \$11.20 y promedio de \$7.95.
- **Ocoyoacac:** el rango más cerrado (\$7.07 a \$8.84, amplitud de \$1.77)

Demanda Industrial en la ZM de Toluca



- **Toluca Centro:** concentra marcadores de demanda robusta (al menos dos en el mapa) además de un volumen amplio de búsquedas estables y exploratorias.
- **Lerma y Toluca 2000-Aeropuerto:** demanda estable bien distribuida en sus territorios, con un marcador robusto en cada uno.
- **Ocoyoacac:** la menor actividad de búsqueda, con puntos aislados, mayormente exploratorios. También hay búsquedas exploratorias fuera de los polígonos, sobre todo al sur y oriente, que podrían indicar interés hacia la periferia.

Análisis de la Demanda

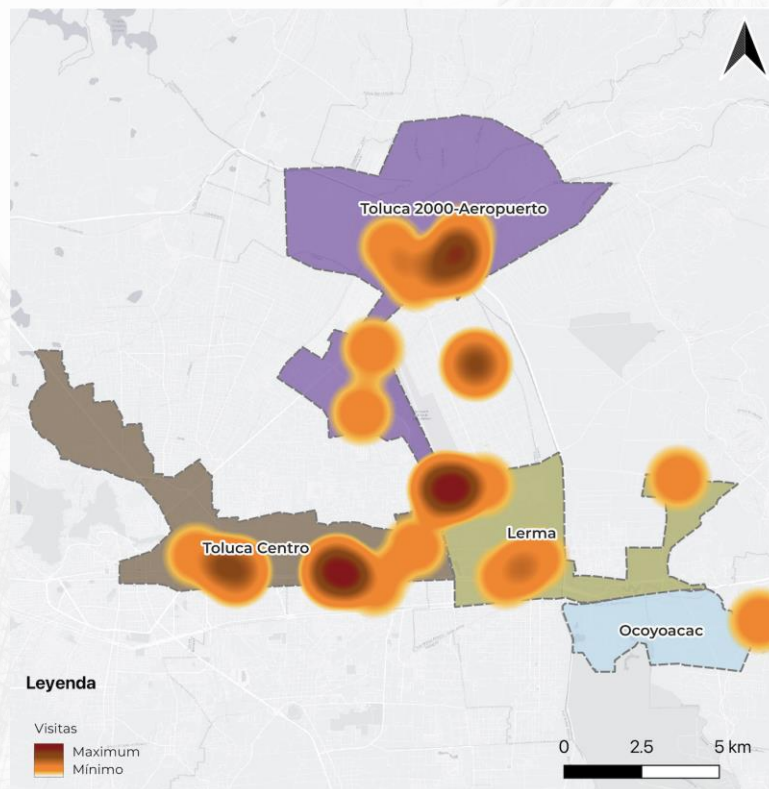


Naves menores a 1,000 m²: Ocoyoacac concentra 90% de sus búsquedas. En Toluca Centro este rango es 47%, y con el de 1,001 a 3,000 m² (32%) suma cerca del 80% por debajo de 3,000 m².

Naves medianas (1,001 a 3,000 m²): es el rango dominante de Lerma (55%). Su demanda restante se reparte entre 3,001 a 10,000 m² (25%) y más de 10,000 m² (13%).

Gran formato (más de 3,000 m²): Toluca 2000-Aeropuerto es el submercado de mayor tamaño de demanda: más del 70% busca naves de más de 3,000 m², con 31% en 3,001 a 5,000 m², 19% en 5,001 a 10,000 m² y 23% en más de 10,000 m².

Visitas 3Q 2026



Toluca Centro: Registra una alta tasa de conversión con la mayor extensión de visitas agendadas, impulsada por un precio competitivo de \$7.95 USD/m²/mes.

Corredores Premium (Lerma y Toluca 2000-Aeropuerto): Mantienen una alta intensidad de inspecciones en sitio a pesar de tener los promedios de renta más altos, lo cual se justifica por su ubicación y calidad.

Ocoyoacac: Presenta estancamiento; aunque capta interés inicial por tener el precio más bajo, este no tiene la fuerza suficiente para detonar visitas físicas.

Periferia: La tracción física está rebasando las fronteras tradicionales, ya que los usuarios realizan visitas reales en zonas periféricas para buscar nuevas reservas territoriales y oportunidades logísticas.

Tendencias Toluca

1.- Mercado segmentado por tamaño de espacio.

El mercado refleja dinámicas de visita divididas según los requerimientos espaciales. Toluca Centro lidera la eficiencia de prospección al capitalizar una alta tasa de conversión de búsquedas a recorridos físicos, impulsado por precios competitivos de \$7.95 USD/m²/mes. En contraste, Ocoyoacac, que concentra el 90% de su interés en micro-espacios menores a 1,000 m², capta atención inicial por tarifa, pero sufre un estancamiento que no logra detonar inspecciones en sitio.

2.- Atracción Presencial Premium en Lerma y Toluca 2000:

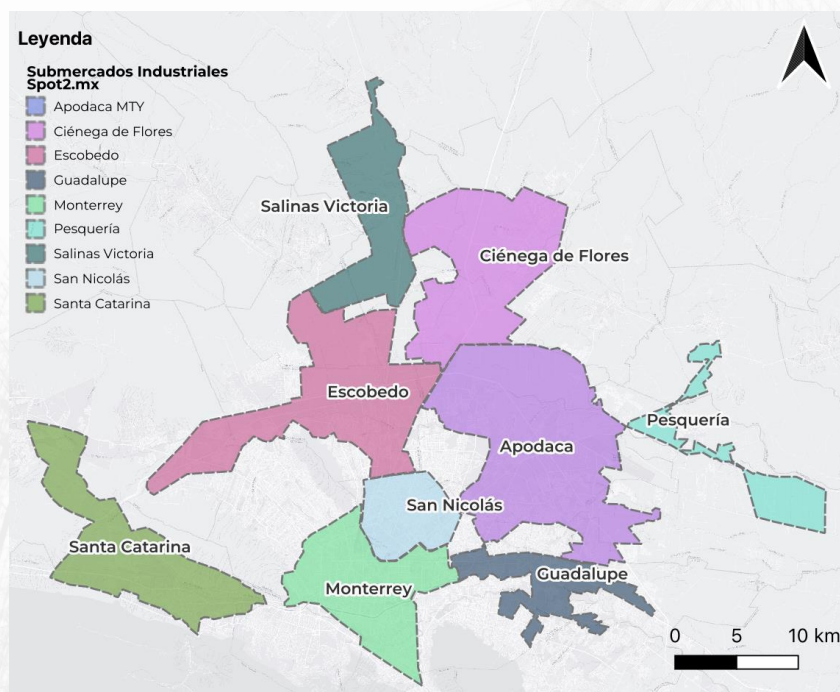
A pesar de registrar los promedios de renta más altos de la región, estos corredores mantienen una sólida intensidad de visitas físicas. Lerma, en particular, capta recorridos presenciales de usuarios institucionales que inspeccionan naves medianas buscando alternativas operativas de alta calidad con rentas 25% menores a las de la ZMVM.

3.- Autogeneración y Eficiencia Energética

La prospección física en los submercados consolidados revela un interés creciente de los prospectos por la resiliencia en infraestructura. Durante las visitas, las empresas evalúan cada vez más los desarrollos que incorporan soluciones de autogeneración solar en techumbres y sistemas de almacenamiento de energía para sus métricas de sustentabilidad.

Zona Metropolitana de Monterrey

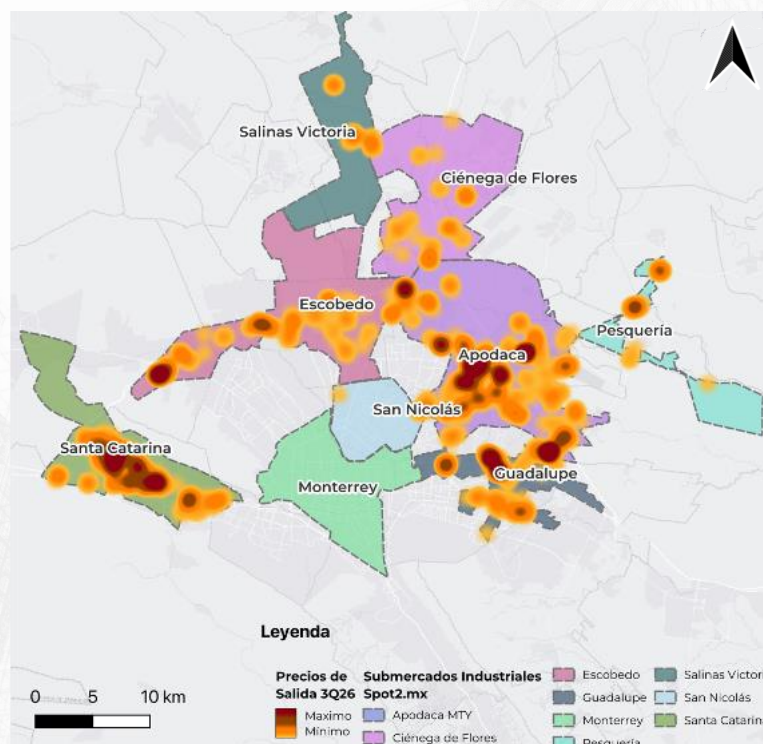
Distribución de Submercados Monterrey



La ZM de Monterrey se analiza en nueve submercados, agrupados por ubicación y perfil observado:

- **Norte (Apodaca, Escobedo, Ciénega de Flores y Salinas Victoria):** corredores con conectividad hacia el norte del país. Apodaca y Escobedo tienen la demanda más diversificada por tamaño; Ciénega de Flores se orienta a gran formato.
- **Poniente (Santa Catarina):** polígono industrial con vocación en manufactura, conectado hacia el occidente.
- **Oriente (Pesquería):** polígono aislado, con demanda casi toda de gran formato y asociado a plantas armadoras.
- **Núcleo urbano (Monterrey, San Nicolás y Guadalupe):** submercados dentro de la mancha urbana. Guadalupe es la excepción: más de la mitad de su demanda busca naves de más de 10,000 m².

Análisis Espacial de Precios por Submercado



El mapa de calor muestra dónde se agrupan los precios altos, no la cantidad de listados.

Santa Catarina: la mayor intensidad térmica al poniente y el máximo regional (\$15.76 USD/m²/mes). Sin embargo, tiene el promedio más bajo de la ZM (\$6.68), lo que indica un inventario muy heterogéneo.

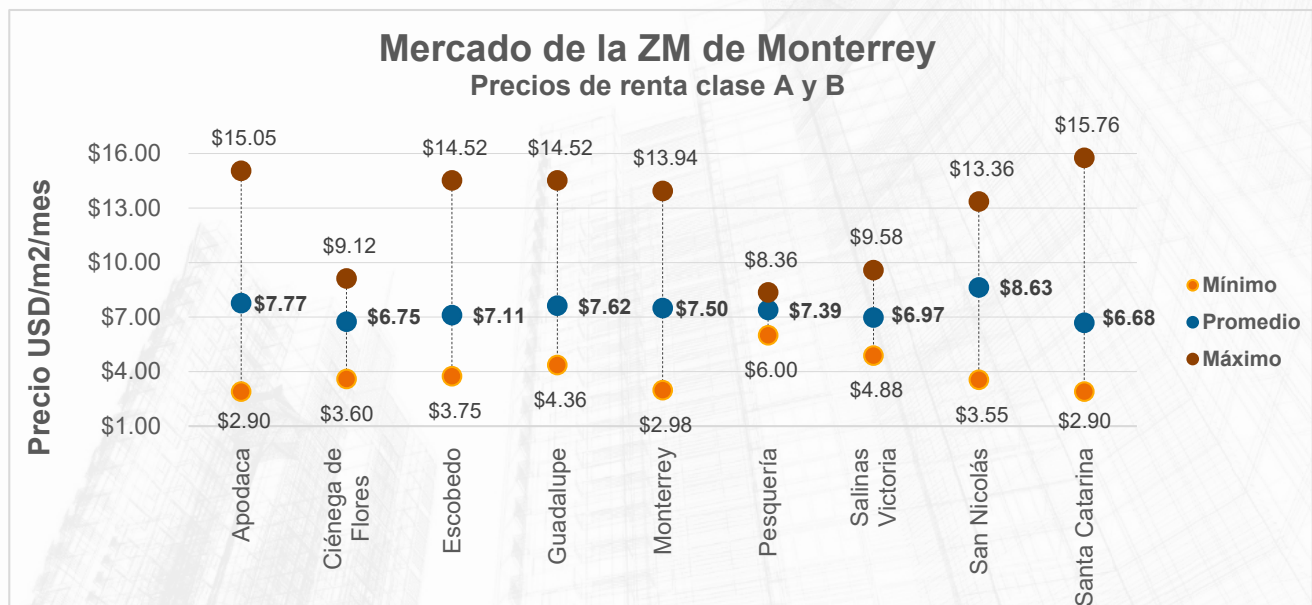
San Nicolás: el promedio más alto (\$8.63), con rango de \$3.55 a \$13.36.

Apodaca, Escobedo y Guadalupe: un cinturón térmico extenso, con máximos de \$14.52 a \$15.05 y promedios entre \$7.11 y \$7.77.

Periferia norte (Ciénega de Flores y Salinas Victoria): firmas más suaves, con máximos de \$9.12 y \$9.58 y promedios de \$6.75 y \$6.97.

Pesquería: núcleo moderado y aislado al oriente, con el rango más compacto (\$6.00 a \$8.36). Tiene el piso más alto de la ZM.

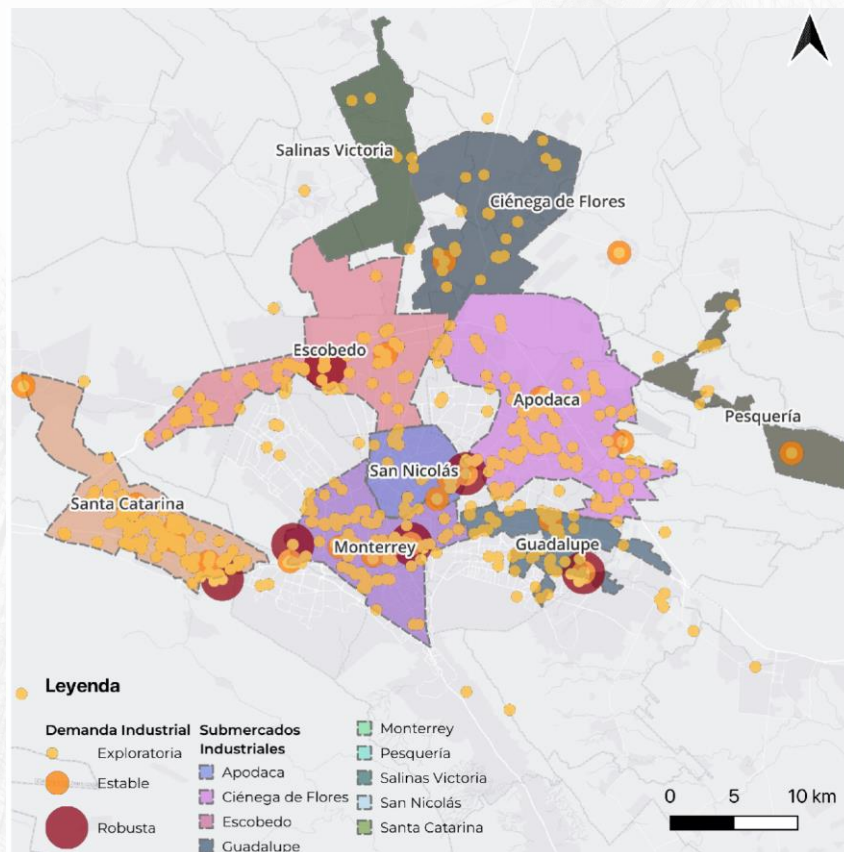
Rangos de Precios de Salida por Submercado



Rentas clase A y B. El promedio regional (\$7.38) esconde dos perfiles: submercados con rangos muy amplios y otros muy compactos.

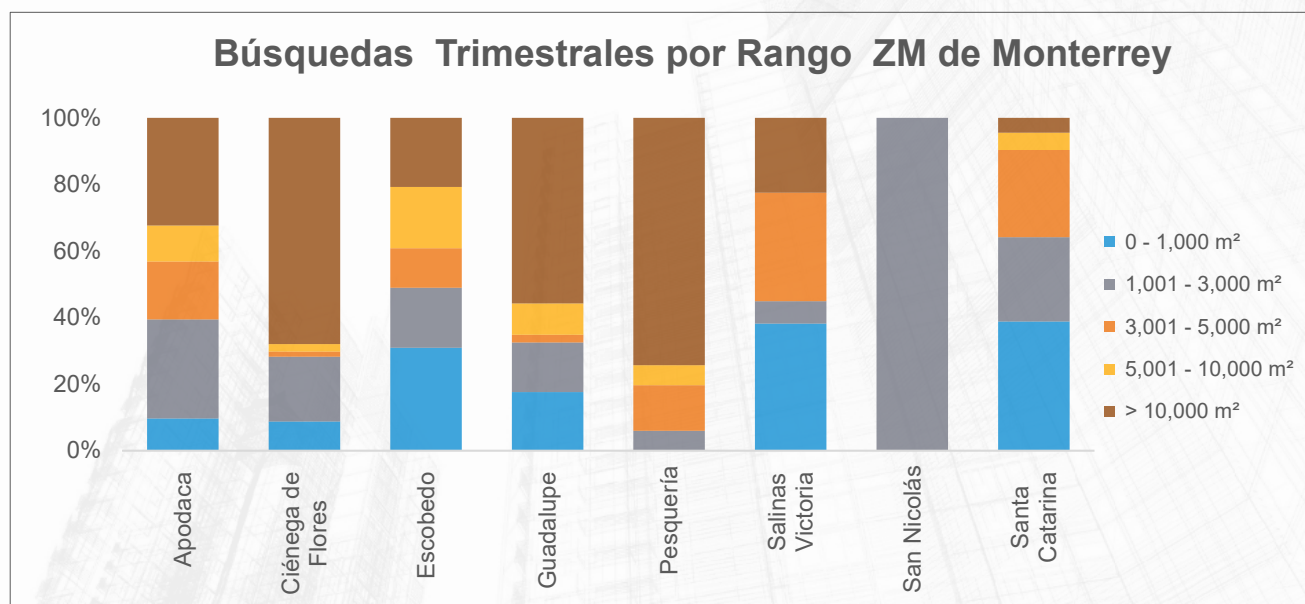
- **Mayor amplitud (Santa Catarina, Apodaca, Monterrey, Guadalupe y Escobedo):** rangos de \$10 a \$13. Santa Catarina (\$2.90–\$15.76) y Apodaca (\$2.90–\$15.05) comparten el piso más bajo de la ZM. Los cinco tienen promedios entre \$6.68 y \$7.77.
- **San Nicolás:** promedio más alto (\$8.63) con un rango amplio (\$3.55–\$13.36). Se asocia a consolidación urbana.
- **Periferia norte (Ciénega de Flores y Salinas Victoria):** máximos por debajo de \$10 y promedios por debajo de \$7.00, que se mantienen entre los más bajos de la ZM.
- **Pesquería:** el rango más estrecho (amplitud de \$2.36) y el piso más alto (\$6.00). Esa homogeneidad sugiere un inventario estandarizado.

Demanda Industrial en la ZM de Monterrey



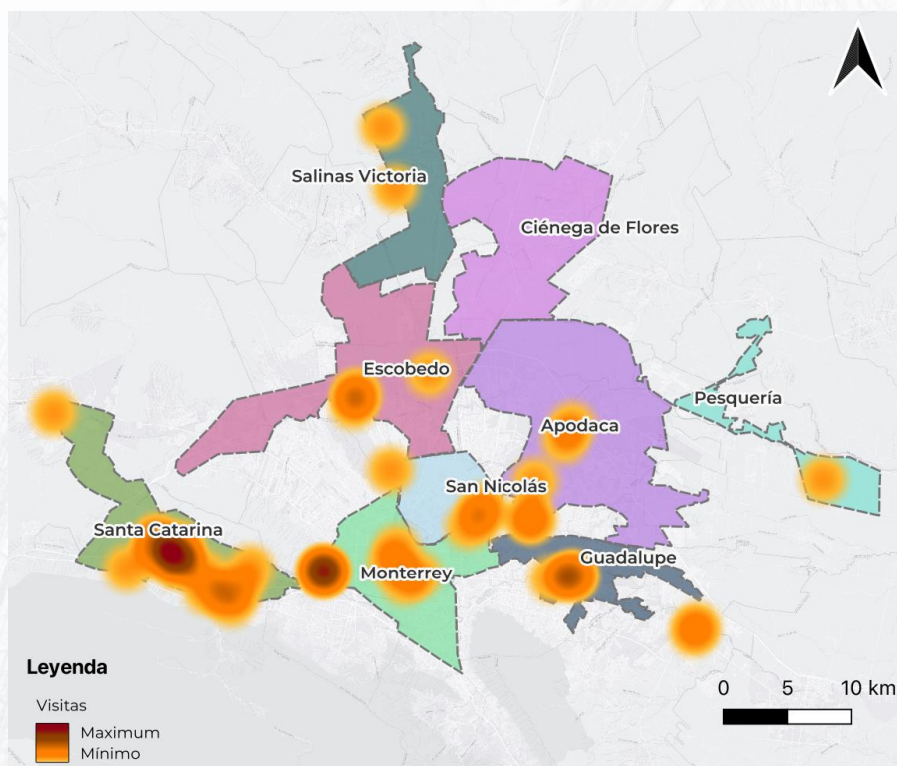
- **Demanda robusta:** marcadores en Santa Catarina, Escobedo, Monterrey y San Nicolás; Representa la mayor concentración de búsquedas por spot.
- **Mayor volumen de prospección:** Apodaca, Escobedo y Guadalupe concentran más búsquedas exploratorias y estables. Santa Catarina también muestra un grupo denso.
- **Concentración en el núcleo urbano:** Monterrey y San Nicolás tienen alta densidad de búsquedas en áreas reducidas, coherente con la escasez de espacio intraurbano.
- **Periferia (Ciénega de Flores, Salinas Victoria y Pesquería):** huella dispersa, con pocos marcadores estables. Puede reflejar usuarios que evalúan terrenos o proyectos a la medida.

Análisis de la Demanda



- **Gran formato (más de 10,000 m²):** Pesquería (75%) y Ciénega de Flores (68%) lideran, seguidos por Guadalupe (56%). Salinas Victoria (23%), Escobedo (21%) y Apodaca (33%) tienen una porción relevante.
- **Demanda diversificada:** Apodaca y Escobedo reparten sus búsquedas entre todos los rangos.
- **Formatos compactos y medianos (menos de 5,000 m²):** Santa Catarina concentra cerca del 90% de su demanda aquí (38% menos de 1,000 m², 26% de 1,001 a 3,000 y 27% de 3,001 a 5,000). Salinas Victoria combina 38% en menos de 1,000 m², 32% en 3,001–5,000 y 23% en más de 10,000.
- **San Nicolás:** casi el 100% de sus búsquedas se ubica en 1,001 a 3,000 m², perfil típico de in-fill.

Visitas 3Q 2026



Urgencia por Nearshoring (Santa Catarina): La "Alta intención de prospección" detona la mancha térmica de visitas más extensa e intensa de la región. La urgencia por espacios acelera masivamente los recorridos en sitio.

Competencia por la Última Milla (Monterrey, San Nicolás, Guadalupe): La intensa búsqueda en áreas reducidas ("Saturación In-fill") genera núcleos de visitas altamente concentrados, reflejando la rapidez necesaria para asegurar inventario intraurbano.

Prospección con Filtro Estricto (Apodaca y Escobedo): Aunque estas zonas lideran el tráfico de prospección digital, sus mapas de calor muestran visitas presenciales muy acotadas. Los usuarios analizan ampliamente en plataforma, pero visitan de forma muy selectiva.

Scouting Periférico Dirigido: El interés por reservas territoriales y macro-proyectos genera búsquedas dispersas ("Monitoreo Periférico"). Sin embargo, la tracción física se limita a puntos estratégicos muy definidos en Salinas Victoria y Pesquería, con nula actividad en Ciénega de Flores.

Tendencias Monterrey

1.- Nearshoring 2.0 y Urgencia Física en el Poniente:

Santa Catarina trasciende la logística tradicional y consolida la mancha térmica de visitas más extensa e intensa de la región. La urgencia por instalar operaciones de Inversión Extranjera Directa (automotriz y electrónica) acelera masivamente los recorridos en sitio, donde los prospectos exigen inventarios Clase A con especificaciones críticas como pisos de súper alta planicidad y suministro hídrico reciclado.

2.- Prospección Selectiva y Scouting Periférico (Build-to-Suit):

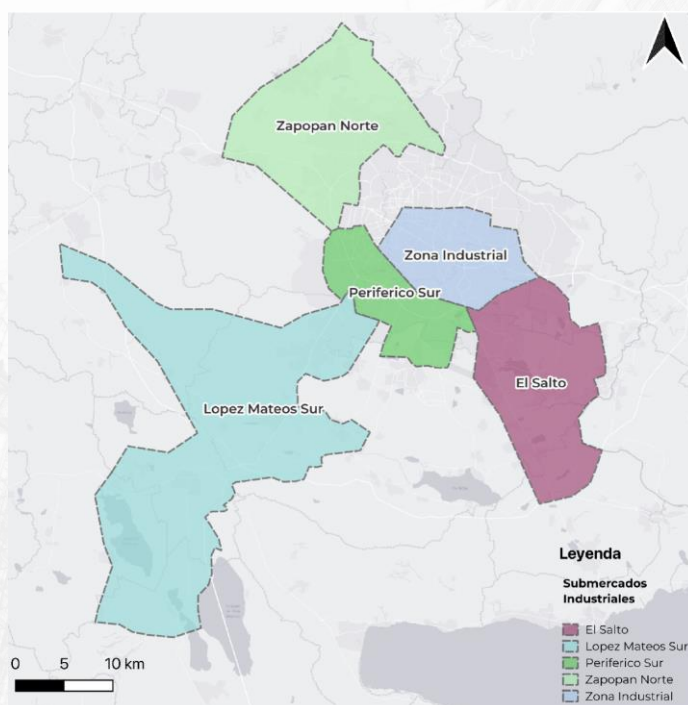
Mientras Apodaca y Escobedo lideran el tráfico de análisis digital, sus visitas presenciales son muy acotadas, evidenciando un filtro estricto por parte de los corporativos antes de salir a campo. Simultáneamente, el interés por proyectos de gran formato desplaza el scouting físico hacia polos como Salinas Victoria y Pesquería para evaluar reservas territoriales de proyectos Build-to-Suit, priorizando operaciones a la medida.

3.- Competencia In-fill y Logística Vertical:

La extrema escasez de tierra en San Nicolás y Monterrey genera núcleos de visitas altamente concentrados. La intensa competencia presencial de usuarios buscando formatos compactos (1,001 a 3,000 m²) está forzando al mercado a evaluar modelos de logística vertical y la demolición de complejos obsoletos para asegurar posiciones estratégicas de same-day delivery.

Zona Metropolitana de Guadalajara

Distribución de Submercados Guadalajara



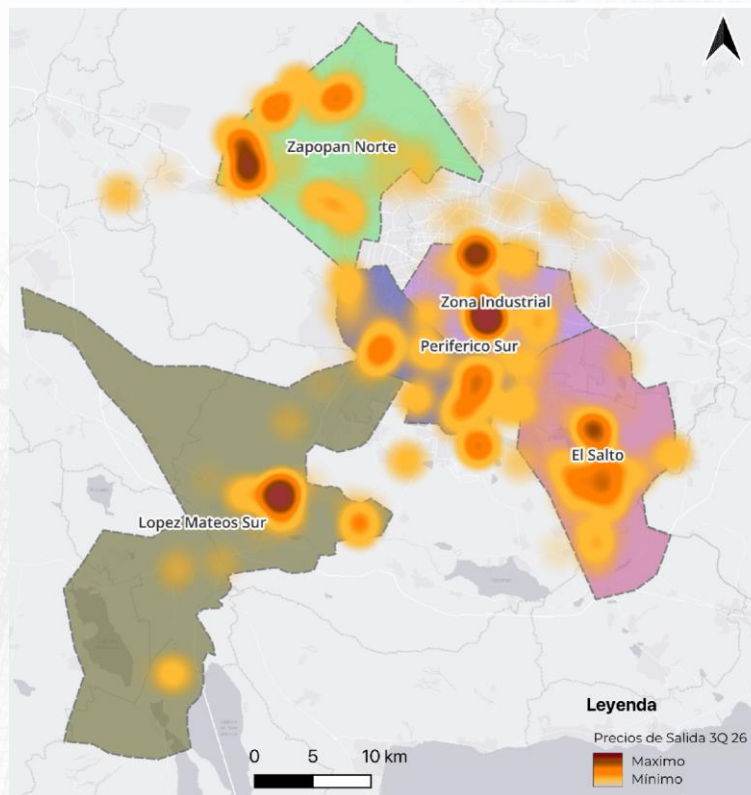
El Núcleo Intraurbano: Conformado por la Zona Industrial y Periférico Sur, estos corredores colindantes se ubican en la parte central del mapa. Representan el corazón consolidado de la metrópoli, abarcando las zonas de mayor densidad urbana para la distribución local y operaciones de última milla.

El Hub del Norte: Zapopan Norte se despliega como un polígono independiente en la porción septentrional del mapa. Este bloque delinea el corredor enfocado históricamente en la manufactura avanzada y la consolidación de inventario tecnológico.

La Expansión Macro-Logística: El Salto conforma un extenso bloque al oriente, conectado directamente con la infraestructura central de Periférico Sur. Por su amplitud, delimita el principal eje de la ciudad para macro-proyectos, naves de gran formato y manufactura pesada.

El Corredor Suroeste: López Mateos Sur destaca por su extensión territorial, proyectándose hacia el suroeste de la región. Actúa como un conector logístico periférico con amplia disponibilidad de reserva territorial para futuros desarrollos.

Análisis Espacial de Precios por Submercado



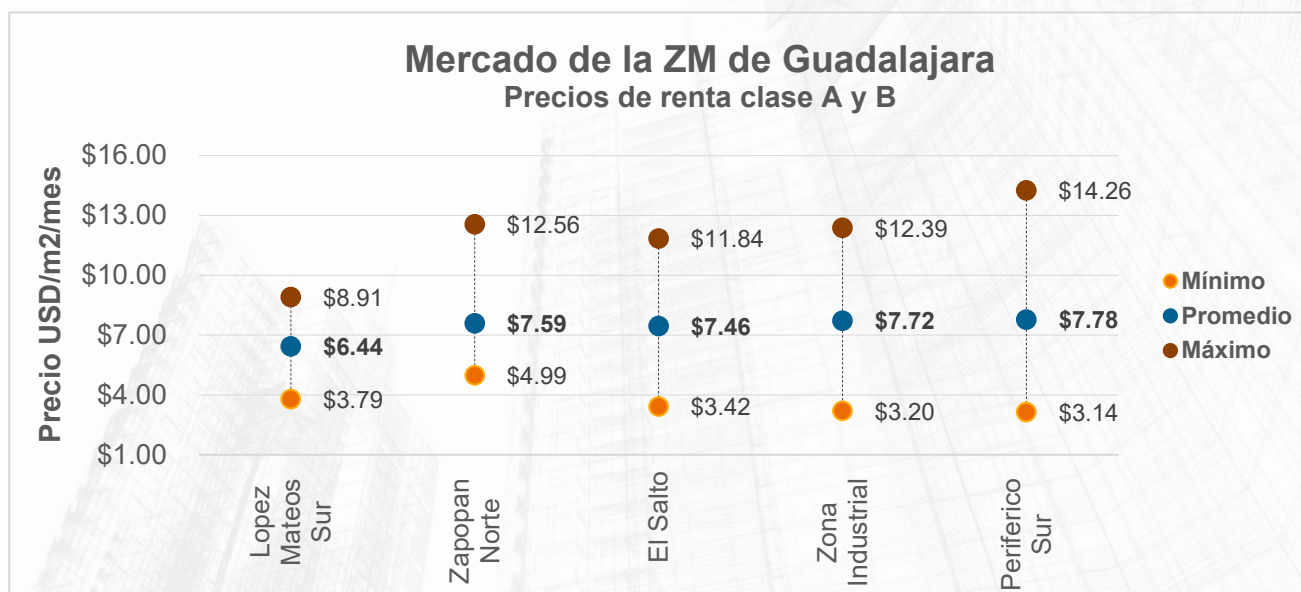
Periférico Sur y Zona Industrial (Mayor Valor): Concentran la intensidad térmica más alta en el centro, respaldando los precios máximos absolutos de la región (hasta \$14.26 USD/m²/mes).

Zapopan Norte (Alta Estandarización): Proyecta clústeres de calor muy sólidos, confirmando un inventario de calidad superior que sostiene el precio base más alto del mercado (\$4.99 USD/m²/mes).

El Salto (Volumen Logístico): Su extensa y robusta huella térmica al oriente refleja su vocación para operaciones de gran escala con topes competitivos de \$11.84 USD/m²/mes.

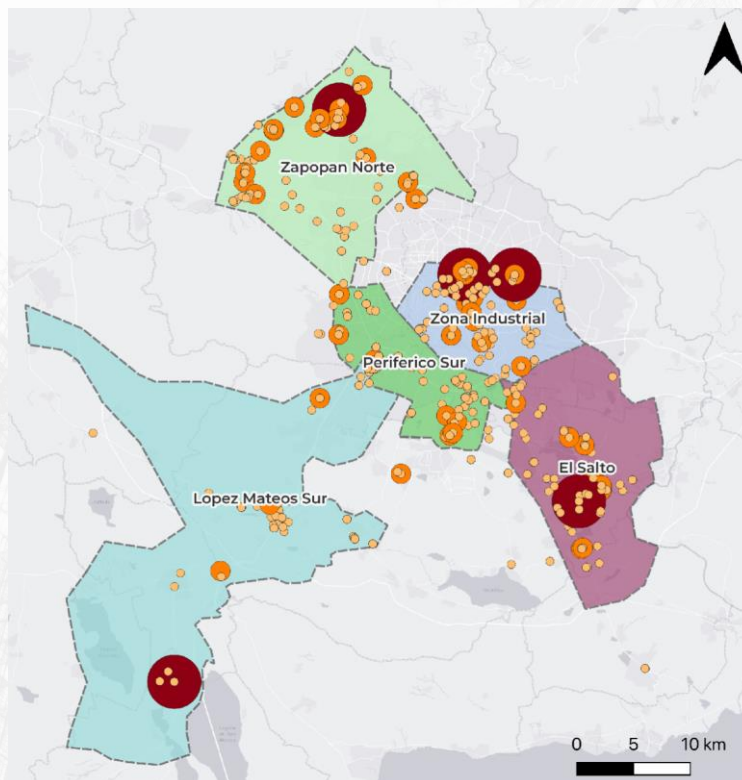
López Mateos Sur (Accesibilidad): Presenta la firma más fría y dispersa al suroeste, alineada con su perfil económico: es el único corredor con precios máximos inferiores a los diez dólares (\$8.91 USD/m²/mes).

Rangos de Precios de Salida por Submercado



- **Periférico Sur:** Este submercado lidera la región al registrar el precio promedio más alto con \$7.78 USD/m²/mes y el techo tarifario absoluto de toda la metrópoli, alcanzando los \$14.26 USD/m²/mes. Sin embargo, su precio mínimo de \$3.14 USD/m²/mes ilustra una profunda elasticidad, mezclando inventario premium con naves de especificaciones más antiguas.
- **Zona Industrial:** Este corredor netamente intraurbano promedia \$7.72 USD/m²/mes. Su rango es amplio, abriendo en \$3.20 USD/m²/mes y topando en \$12.39 USD/m²/mes, reflejando la coexistencia de espacios tradicionales con nuevas instalaciones de última milla.
- **Zapopan Norte:** Destaca por ostentar el precio de entrada más alto de toda la muestra en Guadalajara, con un mínimo de \$4.99 USD/m²/mes. Su promedio se asienta en \$7.59 USD/m²/mes y alcanza máximos de \$12.56 USD/m²/mes, lo que sugiere un inventario muy estandarizado y una escasez de propiedades obsoletas o de baja calidad.
- **El Salto:** Como el núcleo logístico e industrial por excelencia, mantiene tarifas altamente competitivas para grandes volúmenes. Promedia \$7.46 USD/m²/mes, con un rango que va desde los \$3.42 hasta los \$11.84 USD/m²/mes.
- **López Mateos Sur:** Se posiciona claramente como el mercado de entrada más económico de la región. Su promedio cae a \$6.44 USD/m²/mes, y es el único submercado cuyo precio máximo no supera la barrera de los diez dólares, topando en \$8.91 USD/m²/mes.

Demanda Industrial en la ZM de Guadalajara

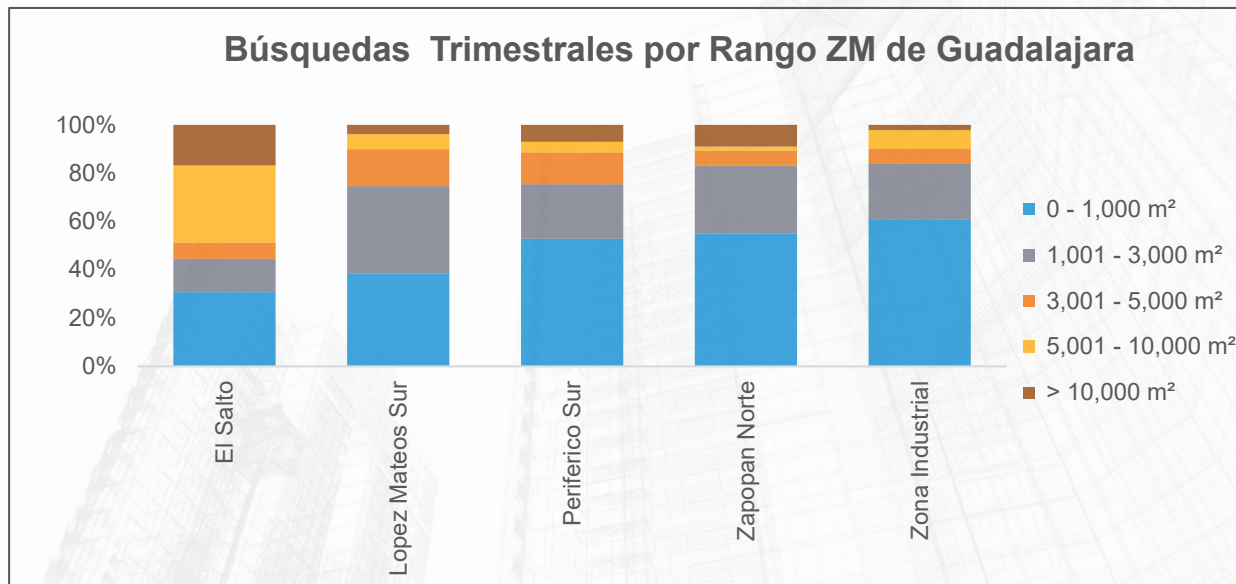


Saturación del Núcleo Intraurbano: Los submercados de Zona Industrial y Periférico Sur exhiben una aglomeración masiva y continua de demanda estable. Esta densa huella térmica valida su vocación para operaciones de distribución capilar y última milla, cubriendo prácticamente todo el territorio de ambos polígonos.

Focos de Alta Intensidad en el Norte y Oriente: Zapopan Norte mantiene una sólida cobertura de demanda, pero destaca por concentraciones de demanda robusta en sus límites orientales. De manera similar, El Salto proyecta un corredor denso con focos robustos hacia su porción sur, indicando requerimientos agresivos y altamente dirigidos, típicos de expansiones logísticas y manufactureras.

El Contraste del Sur: López Mateos Sur presenta el comportamiento más atípico. Mientras que la mayor parte de su corredor muestra una demanda dispersa y de baja densidad, en su extremo sur se localiza un nodo aislado de demanda extremadamente robusta (rojo oscuro). Esto sugiere un interés hiper-focalizado en un desarrollo o parque industrial específico, alejado de la saturación central.

Análisis de la Demanda



Última Milla y Formatos Compactos (< 3,000 m²):

Zona Industrial, Zapopan Norte y Periférico Sur concentran la abrumadora mayoría de su demanda en espacios de formato menor. La Zona Industrial destaca radicalmente en este segmento, con alrededor del 60% de sus requerimientos enfocados exclusivamente en bodegas de 0 a 1,000 m²; un comportamiento característico de las zonas altamente consolidadas (in-fill) dedicadas a la distribución capilar.

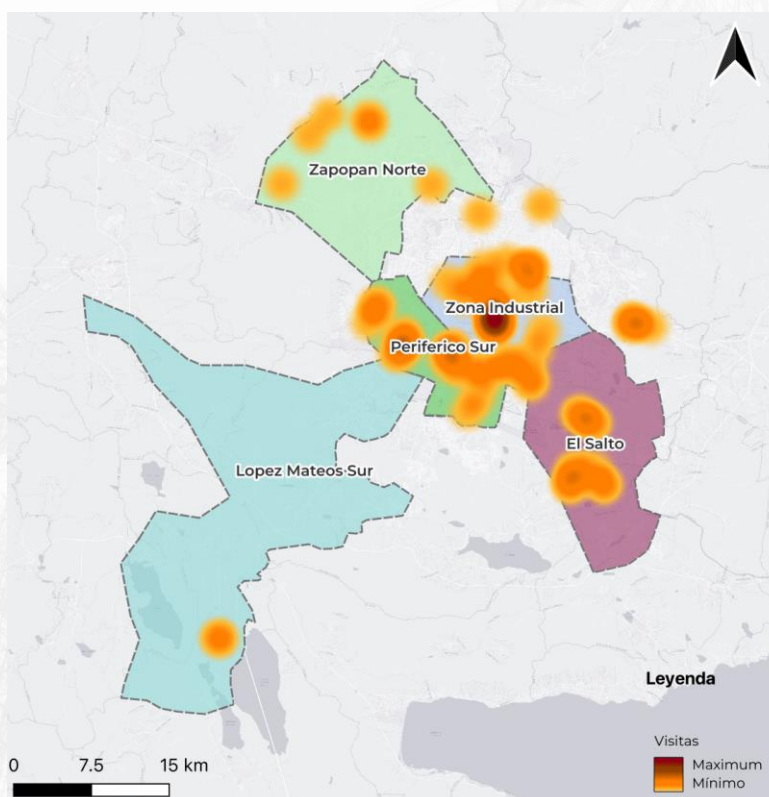
Mercado de Transición:

López Mateos Sur sigue una dinámica urbana al priorizar los requerimientos menores a 3,000 m² (que suman cerca del 75% de sus búsquedas), pero exhibe una participación ligeramente más balanceada hacia rangos intermedios en comparación con los submercados céntricos.

Macro-Proyectos y Manufactura (> 5,000 m²):

El Salto rompe por completo el patrón metropolitano y se consolida como el destino indiscutible para las expansiones de gran escala. Es el único submercado donde los grandes formatos dominan el interés; la suma de requerimientos para naves de 5,001 a 10,000 m² y macro-proyectos superiores a 10,000 m² representa aproximadamente la mitad de toda su demanda.

Visitas 3Q 2026



Acaparamiento logístico ininterrumpido: La aglomeración masiva de demanda reportada en Zona Industrial y Periférico Sur genera una actividad presencial incesante. En este núcleo urbano prácticamente no hay pérdida de tracción: el interés digital por operaciones de última milla se traduce casi en su totalidad en una continua mancha térmica de agendas en sitio.

Recorridos de precisión (Zapopan Norte y El Salto): En contraste con la saturación del centro, las empresas que exploran estos corredores no realizan un rastreo generalizado. Los visitantes van directo a ubicaciones muy particulares, creando clústeres de agendamiento que coinciden milimétricamente con los focos de demanda robusta.

El monopolio presencial del Sur: El caso de López Mateos Sur ilustra una anomalía del mercado. A pesar de la vasta extensión del corredor, casi todo su territorio carece por completo de visitantes. Toda la atención presencial de la zona es absorbida por un único y radiante foco en su extremo inferior, comprobando que el interés "hiper-focalizado" detectado en las métricas de demanda corresponde probablemente a un solo desarrollo ancla que acapara el 100% de los recorridos institucionales.

Tendencias Guadalajara

1.- El Salto y los Recorridos de Precisión Macro-Logística:

La evolución de este corredor de manufactura a un hub de comercio exterior se refleja en agendas físicas de extrema precisión. Los prospectos corporativos no realizan un rastreo generalizado; las visitas en sitio coinciden milimétricamente con clústeres enfocados en requerimientos superiores a 5,000 m² para inspeccionar macro-parques y futuros recintos fiscalizados.

2.- Zapopan Norte y el Inventario Tecnológico Especializado:

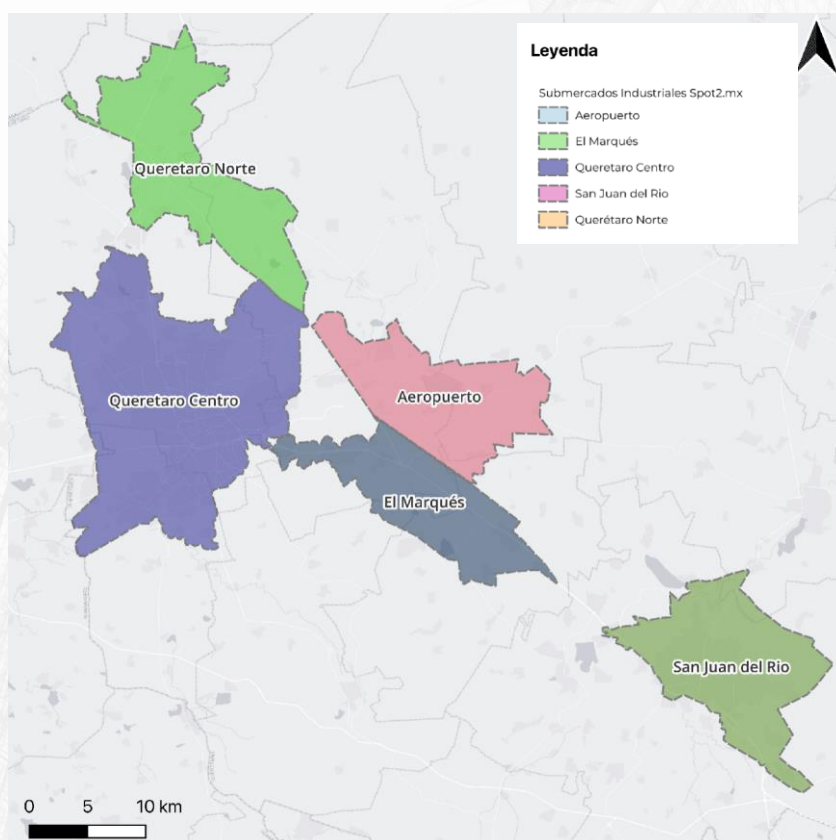
La actividad de prospección presencial confirma la tracción continua en Zapopan Norte para requerimientos altamente especializados. Los usuarios que agendan visitas en esta zona buscan confirmar especificaciones que superan el estándar Clase A —como cuartos limpios y control de humedad—, justificando el piso de renta más sólido del mercado metropolitano (\$4.99 USD/m²/mes).

3.- Acaparamiento Presencial Intraurbano Ininterrumpido:

La Zona Industrial y Periférico Sur presentan un interés hiper-concentrado en la distribución capilar. La agresiva demanda por espacios menores a 1,000 m² se traduce casi en su totalidad en una incesante actividad de recorridos físicos, detonando tendencias aceleradas de reciclaje urbano y modernización ante la nula reserva de tierra céntrica.

Zona Metropolitana de Querétaro

Distribución de Submercados Querétaro



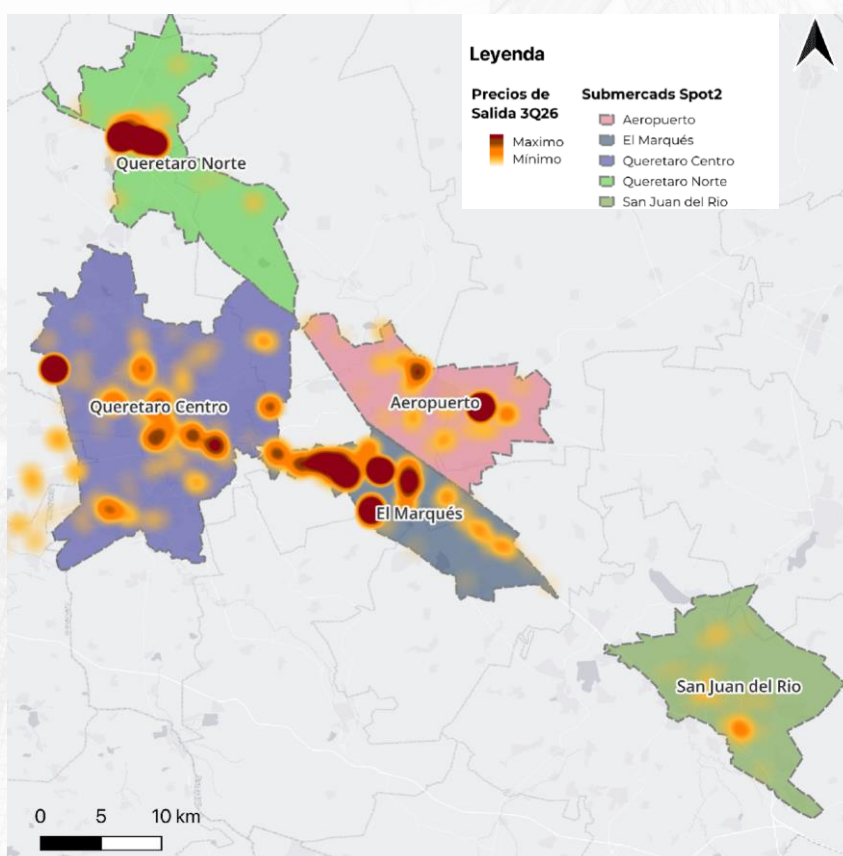
Querétaro Norte: Polígono ubicado en el extremo superior de la región, perfilado como un área de expansión para nuevas reservas territoriales y desarrollos industriales.

Querétaro Centro: El mercado de mayor extensión superficial en el poniente de la imagen, representando el núcleo urbano consolidado y el inventario más maduro.

Aeropuerto y El Marqués: Dos corredores colindantes en la zona centro-oriente que conforman el principal motor logístico y de manufactura avanzada del estado. Su proximidad permite capitalizar la infraestructura aérea para el dinamismo de cadenas de suministro y el nearshoring.

San Juan del Río: Submercado satélite o periférico situado al sureste, separado del bloque principal. Mantiene dinámicas propias enfocadas en manufactura gracias a su conectividad carretera estratégica hacia el centro del país.

Análisis Espacial de Precios por Submercado



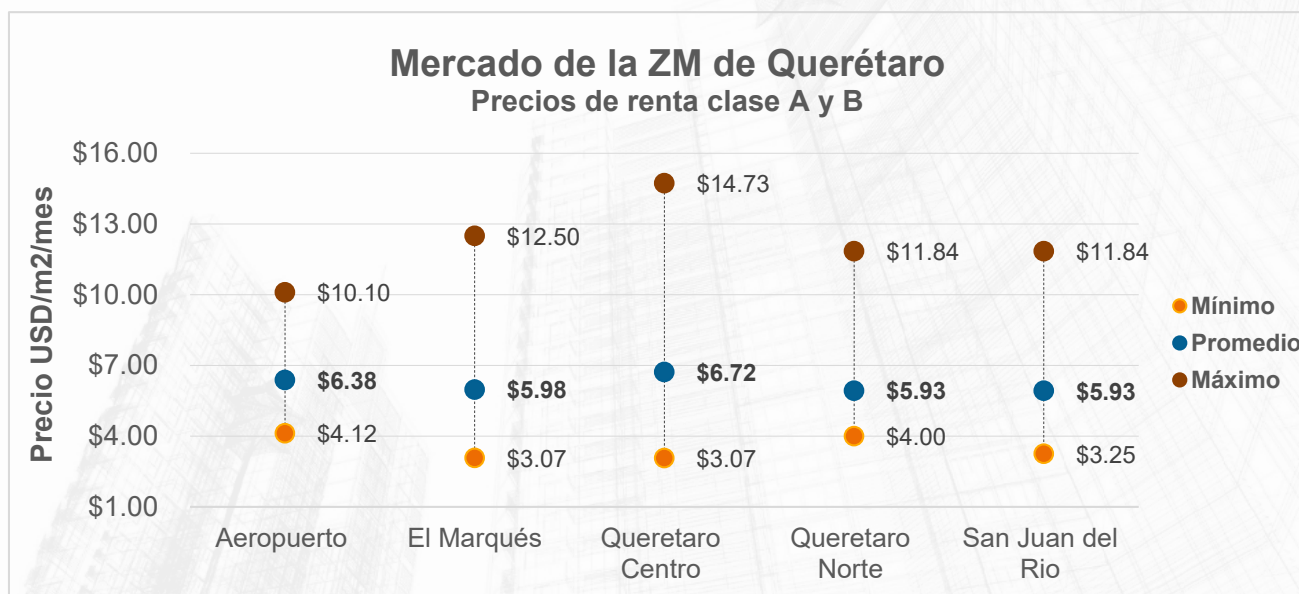
Eje El Marqués - Aeropuerto: Registra las concentraciones más intensas de precios máximos (puntos rojos), impulsadas por el clúster logístico y de manufactura avanzada con promedios de \$5.98 a \$6.38 USD/m²/mes y picos de hasta \$12.50 USD/m²/mes.

Querétaro Centro: Presenta focos de alto valor por la escasez de tierra urbana, liderando la ZM con el promedio más elevado (\$6.72 USD/m²/mes) y el tope del mercado (\$14.73 USD/m²/mes).

Querétaro Norte: Exhibe un hotspot de precio elevado muy localizado, consolidándose como corredor de expansión para absorbentes de gran escala con un promedio de \$5.93 USD/m²/mes y techos de \$11.84 USD/m²/mes.

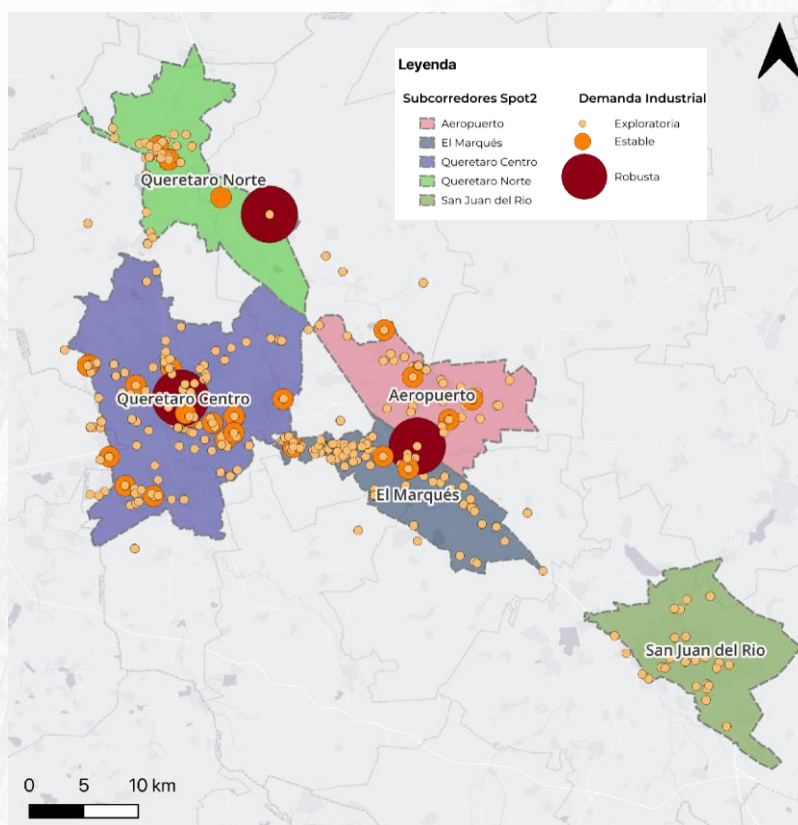
San Juan del Río: Muestra menor densidad térmica, operando como un submercado periférico de manufactura con precio de entrada bajo (\$3.25 USD/m²/mes) y promedio constante de \$5.93 USD/m²/mes.

Rangos de Precios de Salida por Submercado



- **Querétaro Centro:** Se posiciona como el mercado más costoso, registrando el promedio más alto de la zona metropolitana con \$6.72 USD/m²/mes y alcanzando un tope máximo de \$14.73 USD/m²/mes. Esto refleja la escasez de tierra y el alto valor del metro cuadrado en zonas urbanas consolidadas.
- **Aeropuerto:** Demuestra un mercado con una barrera de entrada elevada, presentando el precio mínimo más alto de todos los corredores (\$4.12 USD/m²/mes) y el segundo promedio más fuerte (\$6.38 USD/m²/mes).
- **El Marqués:** Aunque su promedio se asienta en \$5.98 USD/m²/mes, su rango va desde un mínimo de \$3.07 hasta un máximo de \$12.50 USD/m²/mes, lo que sugiere una convivencia de naves de diversas clases y antigüedades.
- **Querétaro Norte y San Juan del Río:** Ambos corredores muestran un comportamiento casi idéntico en sus techos y promedios, compartiendo un máximo de \$11.84 USD/m²/mes y un promedio de \$5.93 USD/m²/mes. La diferencia principal radica en el piso de salida, siendo ligeramente superior en Querétaro Norte (\$4.00) frente a San Juan del Río (\$3.25).

Demanda Industrial en la ZM de Querétaro

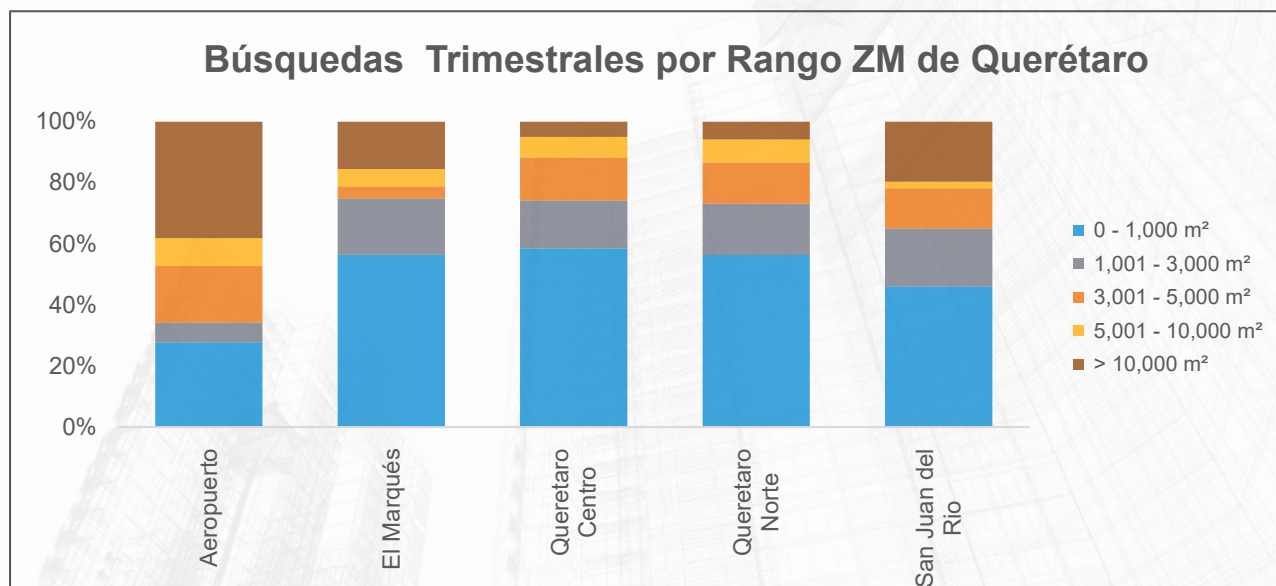


Alta fragmentación y prospección (Centro y El Marqués): Concentran el mayor volumen de búsquedas, dominado por espacios pequeños de 0 a 1,000 m². Su densa aglomeración espacial se compone principalmente de Demanda Exploratoria y Estable, reflejando un mercado muy activo de PyMEs y logística urbana que se mantiene en fases de análisis preliminar.

Proyectos "Big-Box" e intención de cierre (Aeropuerto y Norte): El corredor Aeropuerto concentra casi el 40% de las búsquedas de gran escala (>10,000 m²). En el territorio, estos polígonos destacan por concentrar marcadores de Demanda Robusta, lo que indica que los macro-proyectos que llegan aquí tienen requerimientos sólidos y alta probabilidad de cierre.

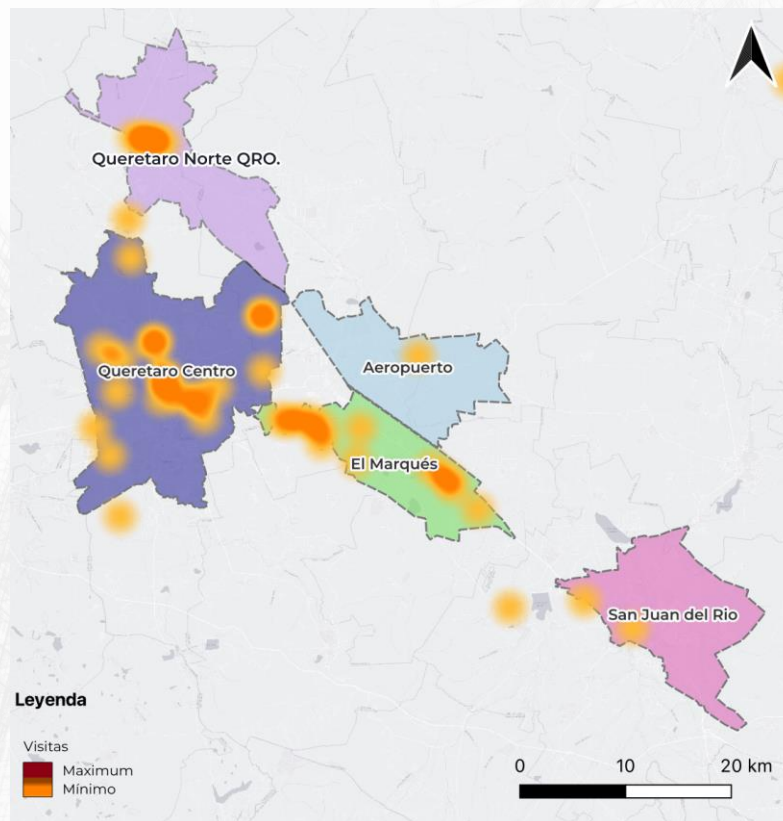
Monitoreo periférico (San Juan del Río): Aunque capta requerimientos mixtos tanto pequeños como mayores a 10,000 m², su huella espacial es de baja densidad y puramente exploratoria.

Análisis de la Demanda



- **Vocación "Big-Box" (Aeropuerto):** El submercado del Aeropuerto se desmarca del resto al concentrar la mayor proporción porcentual de búsquedas para naves de gran escala (>10,000 m²), las cuales representan casi el 40% de su demanda. Adicionalmente, tiene una participación muy fuerte en el rango de 3,001 a 5,000 m². Esto confirma su rol como el hub preferido para macro-centros de distribución y manufactura pesada.
- **Dominio del formato Micro/Pequeño (Centro, El Marqués y Norte):** En contraste, corredores como El Marqués, Querétaro Centro y Querétaro Norte muestran un mercado dominado abrumadoramente por requerimientos pequeños. En estos tres submercados, las búsquedas de naves de 0 a 1,000 m² representan más del 50% de la demanda, seguidas por espacios de 1,001 a 3,000 m². Esto indica un ecosistema muy activo de pequeñas y medianas empresas (PyMEs), proveedores locales y logística de última milla.
- **Mercado Mixto (San Juan del Río):** Mantiene una base sólida de requerimientos pequeños (0 a 1,000 m²), pero conserva una participación importante de búsquedas superiores a 10,000 m² (aproximadamente el 20%), reflejando su naturaleza industrial descentralizada.

Visitas 3Q 2026



Micro-logística hiperactiva: La fragmentación de espacios menores a 1,000 m² en Centro y El Marqués sostiene el mayor dinamismo físico. La urgencia por posiciones de última milla fuerza múltiples recorridos para asegurar el inventario disponible.

Cuello de botella en Big-Box: El vacío de tracción presencial en el corredor Aeropuerto es la métrica más reveladora. Si esta zona concentra el 40% de los macro-proyectos y la mayor demanda robusta, la ausencia de visitas sugiere operaciones dominadas por Build-to-Suit o pre-arrendamientos. Los grandes jugadores están negociando reservas territoriales sin requerir inspecciones de naves estabilizadas.

Reserva especulativa: San Juan del Río funciona estrictamente como un radar a largo plazo, confirmando mediante su nula actividad física que aún no existe urgencia transaccional que justifique el despliegue a sitio por parte de las empresas.

Tendencias Querétaro

1.- Cuello de Botella Big-Box y Pre-Arrendamientos (Eje Aeropuerto - El Marqués):

El corredor Aeropuerto evidencia una métrica reveladora: concentra casi el 40% de las búsquedas digitales mayores a 10,000 m², pero exhibe un vacío de tracción presencial. Esta ausencia de visitas físicas confirma que el dinamismo del nearshoring global en la zona está dominado por negociaciones de tierra o pre-arrendamientos (Build-to-Suit), donde no es necesario inspeccionar naves estabilizadas.

2.- Micro-logística Hiperactiva y Saturación en Querétaro Centro:

Frente a una escasez crítica de inventario, el Centro ostenta los topes tarifarios más altos de la región (\$14.73 USD/m²/mes). La alta fragmentación de la demanda —con más del 50% enfocada en espacios de 0 a 1,000 m²— fuerza un intenso volumen de recorridos presenciales simultáneos por parte de PyMEs urgidas por asegurar posiciones logísticas urbanas.

3.- Querétaro Norte como Hub Focalizado vs. Radar en San Juan del Río:

Querétaro Norte ha evolucionado de ser una zona en exploración a captar recorridos físicos dirigidos para manufactura a gran escala, manteniendo precios competitivos. En contraste agudo, San Juan del Río funciona puramente como un radar a largo plazo: recibe prospección digital mixta, pero su nula actividad de visitas demuestra que aún no existe urgencia de mercado que justifique el despliegue a sitio por parte de las empresas.

Indicadores Trimestrales

Indicadores Trimestrales

\$8.80

USD/m²

**Precio promedio
por m2 industrial
nacional**

El precio de salida promedio a nivel nacional se sitúa en \$8.80 USD/m², una cifra que refleja el balance entre las rentas elevadas de mercados saturados por la escasez de tierra y las tarifas más competitivas en los corredores de expansión.

+420

**Visitas
agendadas a
inmuebles del
sector industrial**

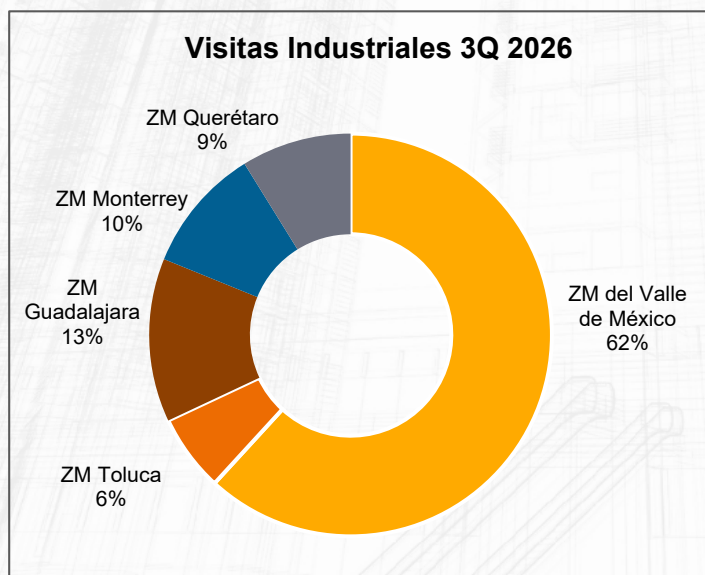
El dinamismo de mercado se mantiene sólido con +420 visitas agendadas, lo que demuestra una prospección activa y un interés continuo por parte de las empresas para asegurar inventario industrial en un mercado altamente competitivo.

1 M

m²

**De inmuebles
visitados
pertenecientes al
sector industrial**

La huella espacial explorada superó la barrera del millón de metros cuadrados, evidenciando una demanda sólida que abarca desde espacios fragmentados para última milla hasta macro-requerimientos logísticos y de manufactura.



La distribución de visitas industriales durante el 3Q 2026 subraya la hegemonía indiscutible de la ZM del Valle de México, la cual concentró el 62% de la prospección física.

En un segundo bloque de interés se ubican Guadalajara (13%) y Monterrey (10%), consolidándose como polos de atracción fundamentales.

Finalmente, Querétaro (9%) y Toluca (6%) mantienen una participación estratégica, funcionando como los principales mercados de desahogo y expansión para el centro del país.

Conclusiones y Perspectivas del Mercado

Resiliencia y apreciación tarifaria sostenida a nivel nacional

A pesar de una contracción en el volumen de nuevas publicaciones industriales durante el trimestre, los precios de salida continúan una trayectoria al alza, posicionando el promedio nacional en \$8.80 USD/m²/mes. La ZMVM se mantiene como el mercado más costoso (\$10.72 USD/m²/mes en promedio), mientras que Querétaro ofrece la mayor competitividad tarifaria del bloque (\$6.32 USD/m²/mes).

Hiper-saturación urbana y la era del Retrofitting

La escasez crítica de reserva territorial en los núcleos urbanos ha fragmentado la demanda, concentrando los requerimientos menores a 1,000 m² en mercados intraurbanos como Iztapalapa e Iztacalco – Venustiano Carranza (ZMVM) y la Zona Industrial (Guadalajara). Esto ha detonado el reciclaje de inventario obsoleto o *brownfields*, impulsando renovaciones bajo estándares ESG para optimizar operaciones de *quick-commerce*.

Desplazamiento de la macro-logística hacia nuevas fronteras periféricas

La saturación de los corredores tradicionales ha forzado el desarrollo de nuevos epicentros para albergar requerimientos *Big-Box* superiores a 10,000 m². Polígonos como AIFA-Zumpango, Ciénega de Flores, y El Salto están absorbiendo estas operaciones masivas mediante formatos especulativos de gran escala y proyectos *Build-to-Suit* (BTS).

Conclusiones y Perspectivas del Mercado

Especialización técnica del inventario Clase A impulsada por el Nearshoring

La Inversión Extranjera Directa está exigiendo especificaciones que superan el estándar tradicional, demandando pisos de súper alta planicidad, cuartos limpios y redundancia de servicios. Corredores enfocados en manufactura avanzada, como Santa Catarina (automotriz) y Zapopan Norte (electrónica), lideran esta transformación cualitativa del espacio industrial.

La factibilidad energética como el principal vector de plusvalía

En mercados de alta demanda, los topes tarifarios máximos ya no responden únicamente a la ubicación geográfica, sino a la capacidad KVA instalada. La garantía de suministro eléctrico para automatización logística y manufactura se ha convertido en el diferenciador crítico que permite a los desarrolladores alcanzar rentas premium, impulsando paralelamente soluciones de autogeneración solar.

Solidez de la demanda dominada por el centro del país

El dinamismo de prospección se mantiene sumamente activo con más de 1 millón de metros cuadrados visitados durante el trimestre. La ZM del Valle de México ejerce una hegemonía indiscutible al concentrar el 62% de las visitas físicas agendadas, seguida por bloques de atracción estratégicos en Guadalajara (13%) y Monterrey (10%)

The background of the image is a black field containing four overlapping circular frames. Each frame shows 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 other three circles are smaller and positioned around the central one, creating a collage effect.

spot2
.mx