



3° TRIMESTRE 2026

EL PULSO DE LOS PRINCIPALES SECTORES INMOBILIARIOS

MÉXICO

Índice

Introducción	4
Resumen por Mercado	5
El Pulso del Sector Comercial	6
Actividad Comercial en las principales Zonas Metropolitanas	
Comparativa trimestral	
Resumen de Precios	
Zona Metropolitana del Valle de México	10
Análisis espacial de precios por submercado	
Precios de salida por corredor	
Precios de salida por tipo de local comercial	
Demanda de la ZM del Valle de México	
Análisis de la demanda	
Visitas retail 3Q 2026	
Tendencias	
Zona Metropolitana de Monterrey	18
Análisis espacial de precios por submercado	
Precios de salida por corredor	
Precios de salida por tipo de local comercial	
Demanda de la ZM de Monterrey	
Análisis de la demanda	
Visitas retail 3Q 2026	
Tendencias	
Zona Metropolitana de Guadalajara	26
Análisis espacial de precios por submercado	
Precios de salida por corredor	
Precios de salida por tipo de local comercial	
Demanda de la ZM de Guadalajara	
Análisis de la demanda	
Visitas retail 3Q 2026	
Tendencias	

Zona Metropolitana de Querétaro

Análisis espacial de precios por submercado
Precios de salida por corredor
Precios de salida por tipo de local comercial
Demanda de la ZM de Querétaro
Análisis de la demanda
Visitas retail 3Q 2026
Tendencias

34

Indicadores Trimestrales

42

Conclusiones y Perspectivas del Mercado

44

Introducción

Durante el tercer trimestre de 2026, el mercado comercial (retail) en México evidenció una profunda reconfiguración en sus patrones de ocupación y valoración tarifaria. Este reporte analiza el comportamiento de la disponibilidad, los precios de salida, la intención de búsqueda digital y la prospección física (visitas presenciales) en las Zonas Metropolitanas del Valle de México, Monterrey, Guadalajara y Querétaro. El objetivo es proporcionar una lectura estratégica que permita a desarrolladores, inversionistas y marcas interpretar las condiciones actuales de cada submercado.

A través de la inteligencia de datos de Spot2, este documento despliega una radiografía geoespacial detallada de la movilidad transaccional en el país. El análisis contrasta fenómenos emergentes, como la hiper-exclusividad del micro-retail en los núcleos urbanos consolidados, frente a la orientación de macro-formatos (*Big Box* y tiendas ancla) hacia grandes corredores viales y periféricos para optimizar su huella física.

Es importante destacar que las métricas presentadas deben leerse considerando el ecosistema de la plataforma. Los precios publicados reflejan las expectativas de salida y no necesariamente las rentas finales pactadas; de igual forma, los mapas de demanda y visitas ilustran el escrutinio físico y digital de los operadores, métricas fundamentales que funcionan como un indicador adelantado para anticipar futuros cierres en un mercado altamente competitivo.

Resumen por Mercado

Durante el tercer trimestre de 2026, el sector retail en México confirma su resiliencia y dinamismo operativo, promediando un precio de salida de las zonas metropolitanas de \$27.56 USD/m²/mes, respaldado por más de 740 visitas físicas agendadas en las principales ZM. A continuación, se presenta la dinámica principal que rige cada región analizada:

- **ZM del Valle de México (ZMVM):** Con un precio de salida promedio de \$29.38 USD/m²/mes, ejerce una hegemonía indiscutible al concentrar el 75% del nuevo inventario comercial. El mercado experimenta una fuerte polarización estratégica: el ecosistema premium (como Lomas Palmas y Roma-Condesa) empuja las tarifas a máximos superiores a los \$40.00 USD/m²/mes priorizando el formato boutique, mientras que el desarrollo de macro-formatos y Big Box muestra interés hacia polos de oportunidad en la periferia Norte y Periférico Sur.
- **ZM de Monterrey:** En el polígono de San Pedro, Margalán-Gómez Morán registra el precio de salida más alto de la ciudad (\$31.40 USD/m²/mes), mientras que en locales pequeños destacan San Jerónimo-Constitución (\$37.90) y Valle Oriente (\$37.08).
- **ZM de Guadalajara:** Atraviesa una evolución dictada por la dualidad de su afluencia comercial. Puerta de Hierro y Plaza del Sol consolidan un modelo de destino cerrado con agendas de inspección masivas y encapsuladas, mientras que Providencia y el corredor Financiero lideran la exploración dinámica de locales a pie de calle. Destaca el comportamiento atípico de Periférico Sur, donde los espacios ancla (>400 m²) registran el precio de salida más alto de la ciudad en su categoría (\$24.22 USD/m²), a diferencia de su promedio general (\$21.45).
- **ZM de Querétaro:** Se posiciona como el mercado metropolitano más eficiente para optimizar costos operativos (\$16.40 USD/m²/mes), destacando a Centro Sur como el polo de mayor interés y de mayor certidumbre presencial. La geografía queretana presenta una fuerte distorsión en la zona Norte, donde la escasez de espacios mixtos frente al auge industrial empuja las rentas de los locales ancla por encima de los \$20.00 USD/m².

El Pulso del Sector Comercial

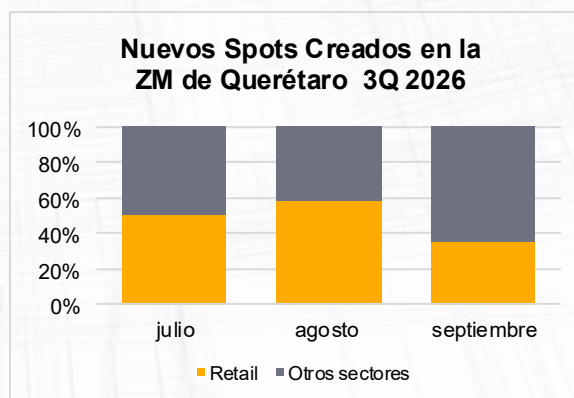
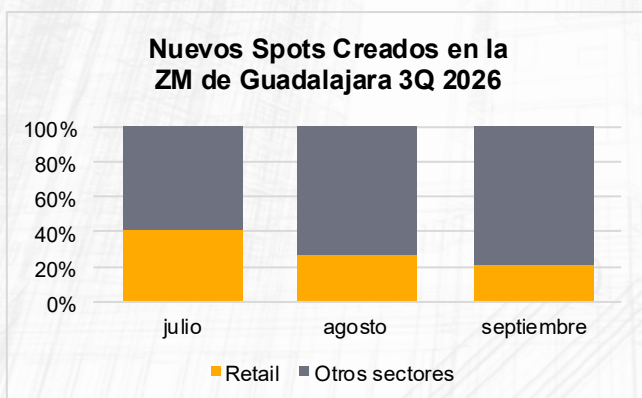
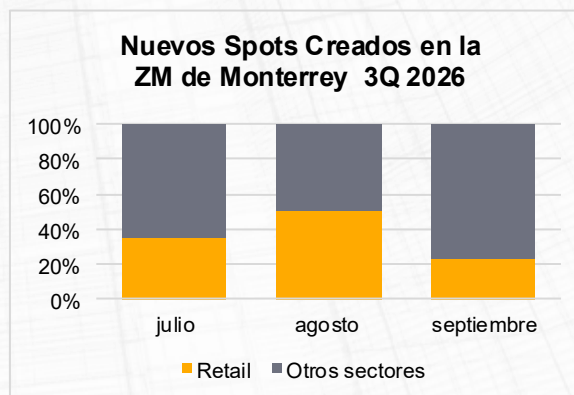
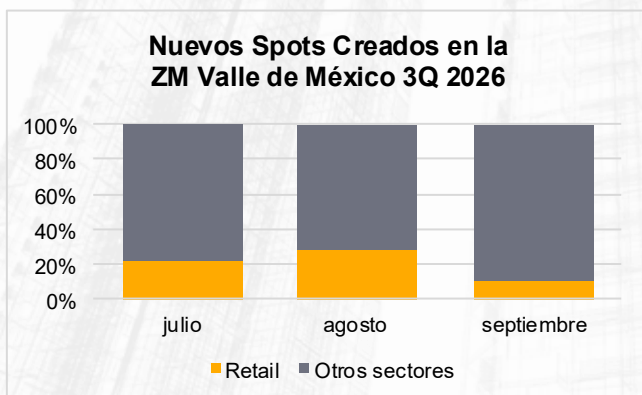
Actividad Comercial en las Principales ZM

3.3 K

Espacios comerciales nuevos publicados en el trimestre

Durante el tercer trimestre de 2026, la proporción de nuevos registros correspondientes al sector comercial (retail) frente a otros giros mostró una marcada volatilidad a través de las diferentes zonas metropolitanas.

Al analizar la tendencia, se observa que agosto funcionó como un mes de repunte para la captación comercial en regiones como Querétaro, Monterrey y el Valle de México, alcanzando en este mes sus mayores cuotas de participación del trimestre. Sin embargo, esta inercia no logró sostenerse; septiembre marcó una contracción generalizada en todos los mercados, cerrando el periodo con las proporciones más bajas de ingreso de inventario retail. Destaca el Valle de México, cuya participación cayó a cerca del 10% al cierre del trimestre.



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

Comparativa trimestral

El comportamiento del mercado comercial durante el tercer trimestre de 2026 exhibe un dinamismo mixto frente al periodo anterior: aunque el volumen absoluto de nuevos espacios creció (alcanzando los 3.3 mil), la participación del sector se contrajo y el precio promedio de las zonas metropolitanas se ajustó, cerrando en \$27.56 USD/m².

A nivel regional, las principales zonas metropolitanas mostraron trayectorias fuertemente contrastantes:

- **La ZM del Valle de México** se mantuvo prácticamente estable, con un ligero ajuste a la baja de \$29.84 a \$29.38 USD/m²/mes (-1.5%), conservándose como el mercado más cotizado.
- **La ZM de Monterrey** registró el mayor incremento de la muestra (+12.3%, de \$20.73 a \$23.28 USD/m²), mientras que la **ZM de Guadalajara** se mantuvo estable (+1.4%, de \$22.24 a \$22.56 USD/m²).
- En contraste, **la ZM de Querétaro** experimentó una corrección a la baja, pasando de \$18.76 a \$16.40 USD/m²/mes (-12.6%), lo que incrementa su atractivo como el mercado metropolitano más accesible para optimizar costos operativos.

Indicador	2Q 2026	3Q 2026	↑ ↓
Espacios retail nuevos publicados	2.8 mil	3.3 mil	↑
Participación del sector en nuevos spots	28.0%	23.3%	↓
Precio promedio Zonas Metropolitanas (USD/m ²)	\$27.70	\$27.56	↓
ZM Valle de México – Precio promedio (USD/m ²)	\$29.84	\$29.38	↓
ZM Monterrey – Precio promedio (USD/m ²)	\$20.73	\$23.28	↑
ZM Querétaro – Precio promedio (USD/m ²)	\$18.76	\$16.40	↓
ZM Guadalajara – Precio promedio (USD/m ²)	\$22.24	\$22.56	↑

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

Resumen de Precios

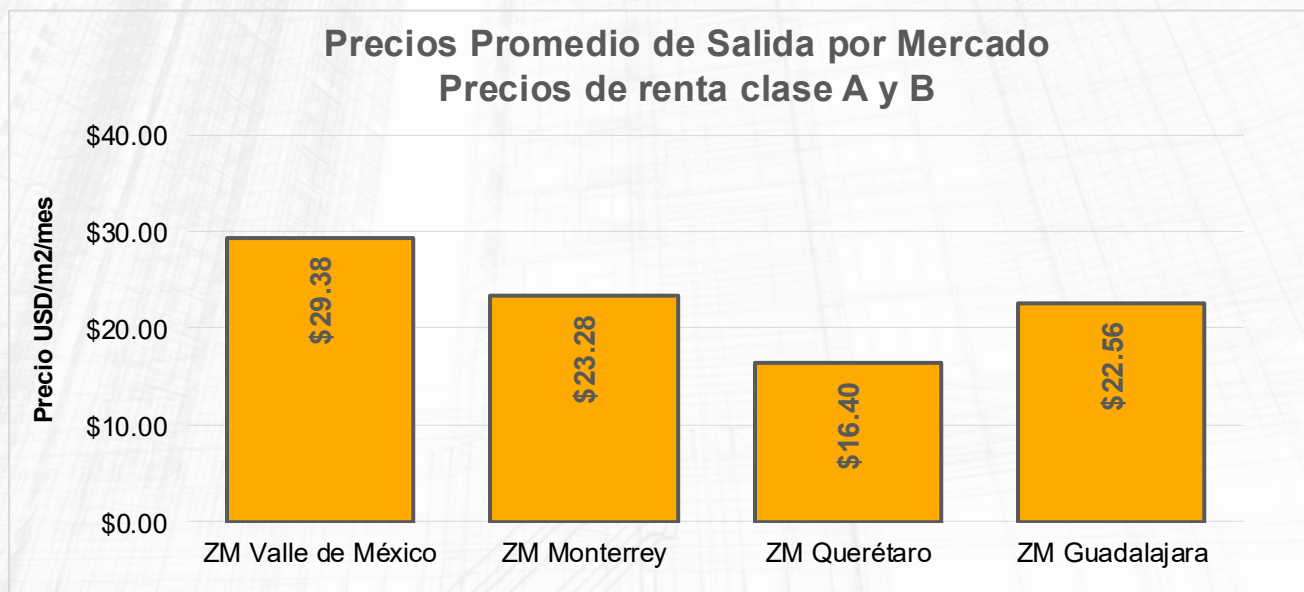
\$27.56
USD/m²

**Precio promedio de
renta de las ZM**

El panorama de rentas comerciales promedia los \$27.56 USD/m² al cierre del trimestre, un indicador fuertemente traccionado por la Zona Metropolitana del Valle de México. Este mercado se consolida como el más cotizado del país, liderando la muestra con un precio de salida promedio de \$29.38 USD/m² para sus espacios clase A y B.

En un segundo nivel de competitividad, las metrópolis de Guadalajara y Monterrey operan bajo un esquema de notable paridad tarifaria. Guadalajara sostiene un promedio de \$22.56 USD/m², mientras que Monterrey se ubica ligeramente por encima, en \$23.28 USD/m², lo que demuestra una consolidación estable y madura en el valor de sus inventarios frente a los picos de la capital.

En claro contraste, la Zona Metropolitana de Querétaro se perfila como el destino más accesible del análisis. Al fijar su promedio en \$16.40 USD/m², ofrece el piso de entrada más competitivo de la muestra, representando una alternativa estratégica para las marcas que buscan optimizar su costo por metro cuadrado sin abandonar el dinamismo del Bajío.



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

Zona Metropolitana del Valle de México

Análisis Espacial de Precios por Submercado

Núcleo de Alta Densidad (Centro-Poniente):

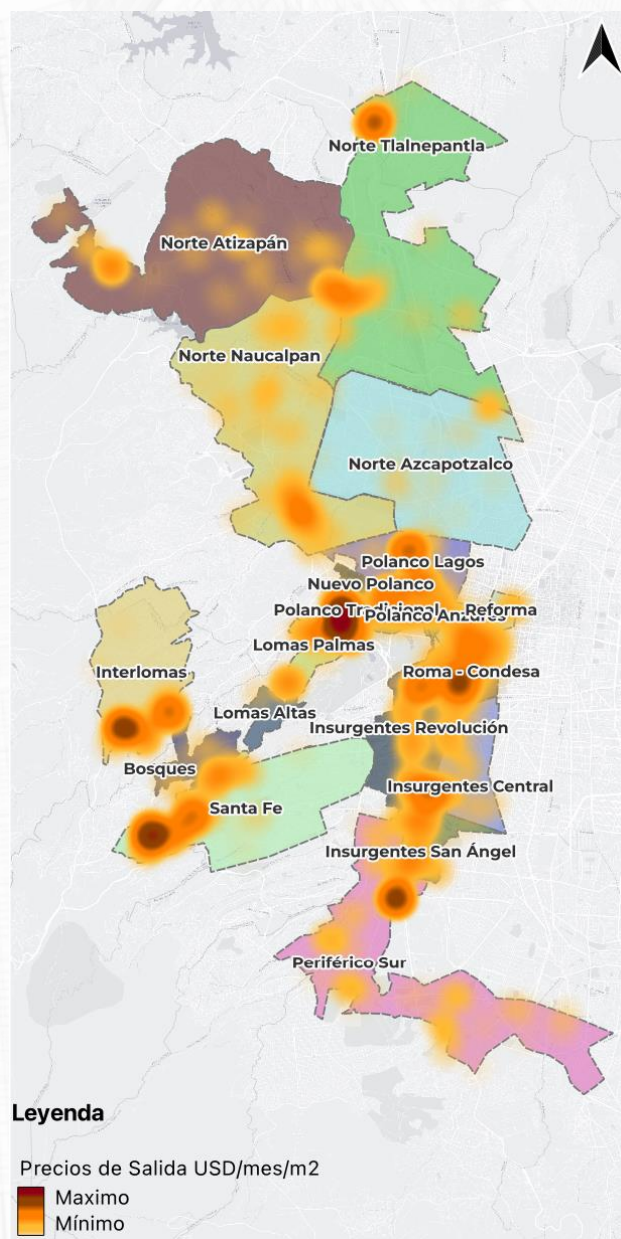
Un corredor continuo de máxima valoración térmica atraviesa esta zona. Roma-Condesa funge como el epicentro, extendiéndose en un bloque sólido que converge con el ecosistema de Polanco y Reforma. Esta concentración refleja un mercado premium caracterizado por alta demanda, barreras de entrada y escasa disponibilidad.

Comportamiento Nodal en la Zona Poniente:

A diferencia del bloque central, submercados como Santa Fe y Bosques muestran promedios más moderados, pero albergan hotspots aislados de altísima intensidad. Estas microzonas comerciales de lujo generan picos de precio focalizados que rompen con su entorno, apoyándose en Lomas Altas como puente térmico de transición y en Lomas Palmas como el corredor de mayor precio promedio (\$41.19).

Linealidad del Corredor Insurgentes: Este eje despliega una morfología térmica lineal que respeta su vocación natural, con clústeres intermitentes de alto valor. Los nodos más fuertes surgen en las intersecciones de Revolución y San Ángel, concentrando la actividad corporativa y comercial antes de diluirse hacia Periférico Sur.

Oportunidad en la Zona Norte: Los polígonos del Norte (Naucalpan, Atizapán, Tlalnepantla, Azcapotzalco) presentan mayor dispersión espacial y temperaturas más suaves. Pese a destellos puntuales de rentas medias, esta macrozona se consolida como un área de expansión clave para formatos comerciales de gran huella que buscan optimizar costos por metro cuadrado.



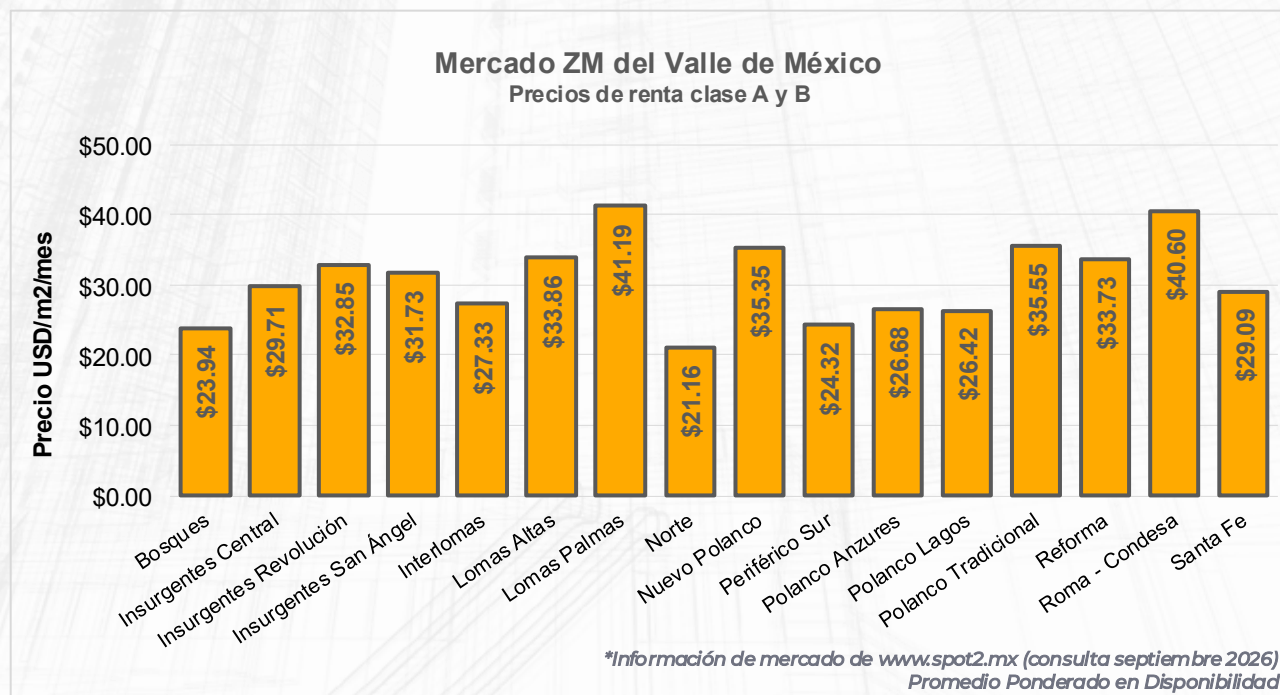
Precios de Salida por Corredor

\$29.38

USD/m²

**Promedio de Precio
de Renta ZM del Valle
de México**

- **Segmento Premium (>\$40 USD/m²/mes):** Este nivel está liderado por Lomas Palmas (\$41.19) y Roma-Condesa (\$40.60). Estos dos corredores se posicionan como los más cotizados del mercado, reflejando una alta demanda y una escasa disponibilidad de metros cuadrados, lo que empuja los precios al alza.
- **Segmento Medio-Alto (\$30 - \$36 USD/m²/mes):** Aquí se agrupa la mayor parte de los corredores corporativos y comerciales tradicionales. Destacan Polanco Tradicional (\$35.55) y Nuevo Polanco (\$35.35), seguidos de cerca por Reforma (\$33.73) y Lomas Altas (\$33.86). El corredor Insurgentes mantiene precios sólidos en sus tramos Revolución (\$32.85) y San Ángel (\$31.73).
- **Segmento de Oportunidad (<\$30 USD/m²/mes):** Submercados clave como Santa Fe (\$29.09), Insurgentes Central (\$29.71) e Interlomas (\$27.33) ofrecen precios más competitivos dentro del rango medio. Las rentas más accesibles se localizan en submercados de menor consolidación comercial, como Polanco Anzures (\$26.68), Polanco Lagos (\$26.42), Periférico Sur (\$24.32), Bosques (\$23.94) y la zona Norte (\$21.16).



Precios de Salida por Tipo de Local Comercial

\$33.48

USD/m²

Locales Pequeños

(21 -60 m²)

\$31.12

USD/m²Locales
Estándar
(61 -150 m²)

\$30.98

USD/m²Locales
Grandes
(151 -400 m²)

\$26.07

USD/m²Anclas /
Departamentales
(>400 m²)

Submercado	Local Pequeño	Local Estándar	Local Grande	Ancla / Departamental
Bosques	\$32.34	\$21.65	\$22.90	\$18.85
Insurgentes Central	\$30.95	\$36.76	\$30.17	\$20.96
Insurgentes Revolución	\$40.58	\$28.37	\$31.38	\$31.05
Insurgentes San Ángel	\$45.57	\$33.71	\$28.49	\$19.13
Interlomas	\$32.69	\$24.95	\$27.36	\$24.30
Lomas Altas	\$36.75	\$33.48	\$36.70	\$28.50
Lomas Palmas	\$50.92	\$38.26	\$38.89	\$36.69
Norte	\$25.08	\$20.99	\$22.35	\$16.21
Nuevo Polanco	\$48.50	\$33.03	\$27.98	\$31.90
Periférico Sur	\$19.36	\$29.98	\$26.96	\$20.96
Polanco Anzures	\$28.36	\$20.49	\$31.47	\$26.38
Polanco Lagos	\$28.68	\$27.32	\$29.17	\$20.50
Polanco Tradicional	\$40.49	\$36.80	\$32.05	\$32.87
Reforma	\$37.10	\$35.26	\$36.18	\$26.39
Roma - Condesa	\$53.04	\$43.45	\$39.77	\$26.14
Santa Fe	\$39.73	\$27.70	\$24.85	\$24.09
Promedio General	\$33.48	\$31.12	\$30.98	\$26.07

*Información de mercado de www.spot2.mx (consulta septiembre 2026)
Promedio Ponderado en Disponibilidad

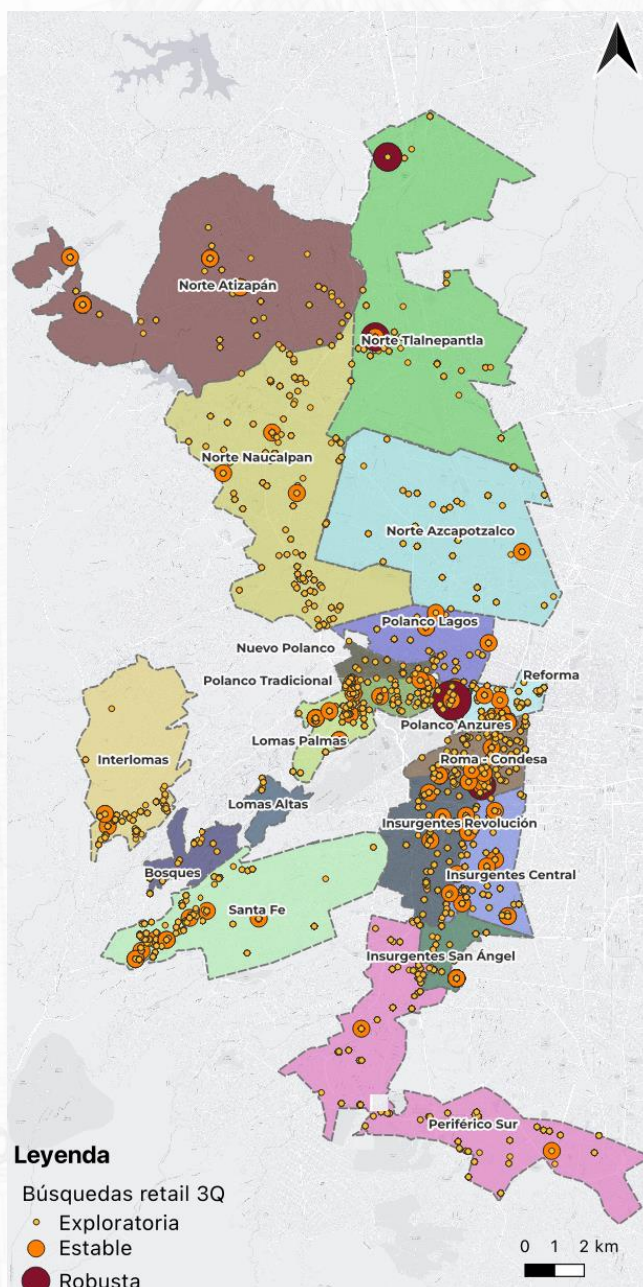
Demanda Retail en la ZMVM

El "Top of Mind" (Centro y Polanco): Se observa una densa saturación de búsquedas exploratorias y estables abarcando Roma-Condesa, Reforma y Polanco. Resalta de manera contundente un núcleo de búsqueda "Robusta" en la zona de Polanco Anzures, indicando una altísima competencia y prioridad de los operadores por asegurar ubicaciones en este cruce de alta demanda.

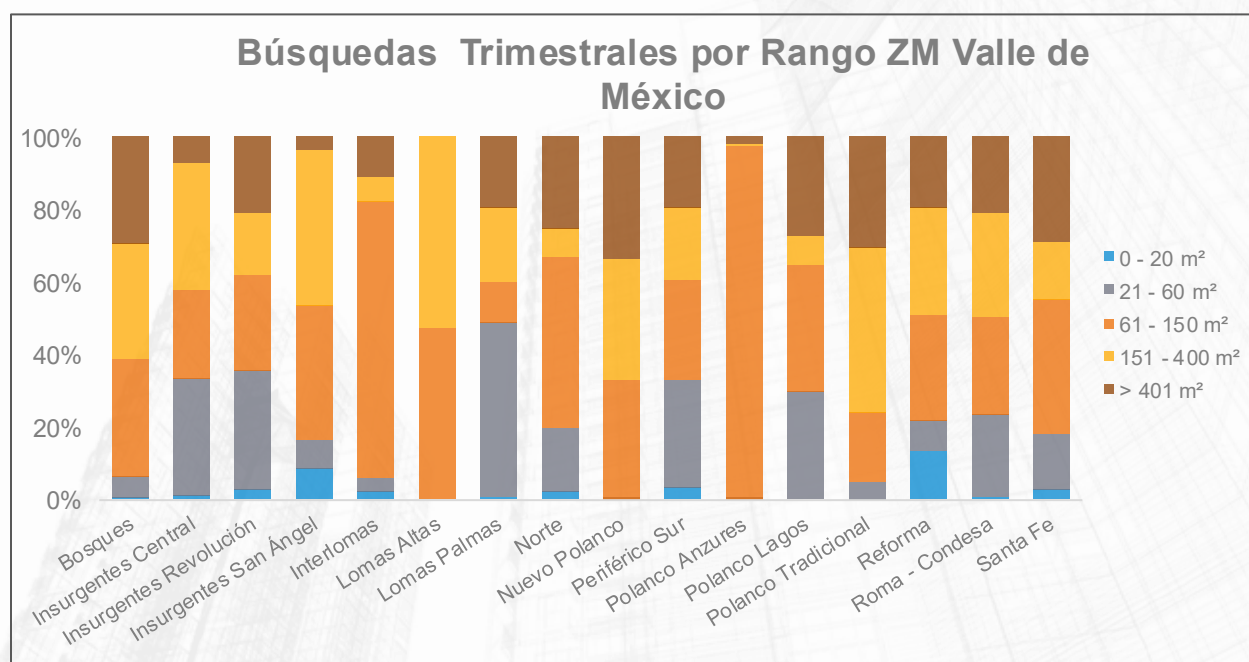
Interés exploratorio lineal en el Poniente: En Santa Fe, la demanda no se agrupa en un solo punto, sino que dibuja un corredor lineal dominado por búsquedas de carácter exploratorio. Esto sugiere que los interesados están sondeando oportunidades a lo largo de su vialidad principal de forma precavida, mientras que Lomas Palmas e Interlomas logran concretar nodos de interés más estable.

Apetito orgánico en Insurgentes: A lo largo de todo este eje (desde su tramo Central hasta San Ángel), la distribución de los puntos exploratorios y estables es notablemente uniforme. Esto valida al corredor como una apuesta comercial madura y constante en el radar de las marcas, reflejando una demanda sostenida.

Polos de expansión agresiva en el Norte: El hallazgo más revelador radica en Tlalnepantla; a pesar de tener una demanda general dispersa, presenta dos nodos fuertemente marcados de búsqueda "Robusta". Este comportamiento atípico sugiere un interés transaccional muy dirigido, probablemente impulsado por formatos comerciales de gran escala (Big Box) que buscan asegurar reservas territoriales amplias en una zona de vocación mixta (industrial-comercial).



Análisis de la Demanda



Concentración atípica en formatos medios y compactos: Polanco Anzures destaca con una demanda casi monolítica por espacios de 61 a 150 m². Por su parte, Lomas Palmas concentra cerca de la mitad de sus búsquedas en metrajes más compactos, de 21 a 60 m². Lomas Altas también muestra un comportamiento cerrado, dividiendo su demanda exclusivamente entre los rangos de 61-150 m² y 151-400 m².

Apetito por grandes superficies (> 401 m²): Los formatos de gran escala tienen una participación fuertemente visible en corredores como Nuevo Polanco, Polanco Tradicional, Bosques, Santa Fe, Polanco Lagos y la zona Norte (≈25-34% de sus búsquedas). Esta proporción confirma la vocación de estas áreas para albergar anclas comerciales, Big Box o agencias que requieren maximizar su huella física.

Consolidación del rango 151-400 m²: Submercados como Insurgentes San Ángel, Lomas Altas y Polanco Tradicional muestran una porción muy significativa de su demanda orientada a este rango.

Presencia marginal del micro-retail (0-20 m²): Los espacios mínimos, típicos de islas comerciales, cajeros o formatos to-go, representan la fracción más pequeña del mercado en general. Únicamente logran una visibilidad discreta en Reforma, Insurgentes San Ángel, Santa Fe e Insurgentes Revolución.

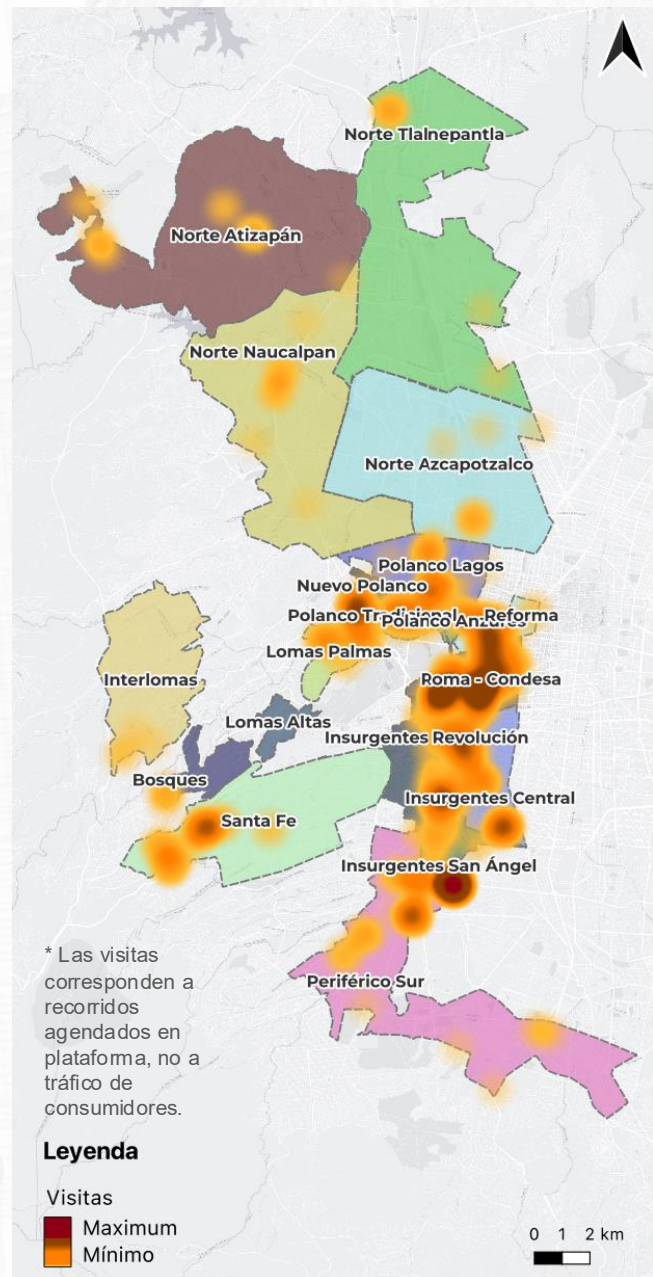
Visitas 3Q 2026

Magnetismo en el circuito central: Existe una concentración de visitas agendadas muy evidente en el corredor Roma-Condesa, el cual actúa como el mayor concentrador de visitas en el mapa. Esta concentración de visitas se fusiona ininterrumpidamente con Reforma y Polanco, demostrando que los operadores recorren de forma continua esta macro-zona, atraídos por la oferta de entretenimiento y estilo de vida.

Tracción de destino en el Poniente: En submercados como Santa Fe y Bosques, el flujo no se distribuye en las calles, sino que se aglomera en "islas" aisladas de muy alta intensidad. Este comportamiento es típico de los grandes centros comerciales o usos mixtos que funcionan como lugares de destino cerrado, concentrando las visitas de su área de influencia en un solo punto.

La arteria de flujo en Insurgentes: La movilidad aquí dibuja perfectamente el trazado de la avenida, funcionando como un eje continuo de visitas agendadas. Sobresale drásticamente el nodo de Insurgentes San Ángel con un rojo profundo, evidenciando que es el ancla principal que concentra las visitas agendadas en la región sur.

Baja actividad en la periferia: Los polígonos del Norte (Naucalpan, Atizapán, Tlalnepantla) y el Periférico Sur muestran manchas térmicas diluidas y en tonos amarillos o naranjas. Esto sugiere un patrón de visitas escasas.



Tendencias Valle de México

La polarización del metraje premium y la orientación al Big Box

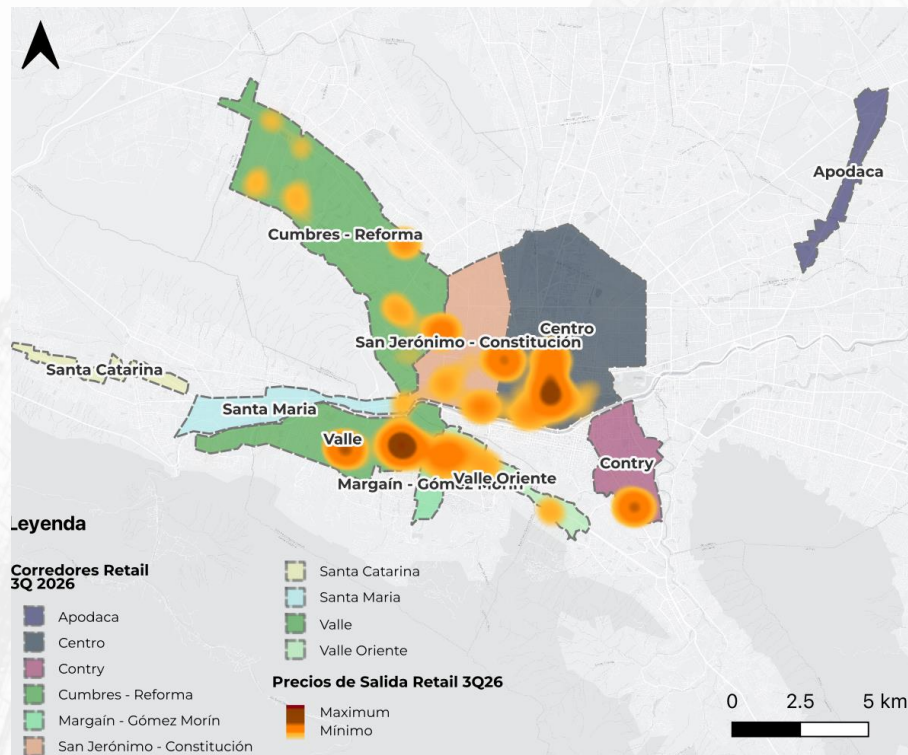
El mercado capitalino experimenta una marcada división estratégica en su oferta inmobiliaria. Por un lado, el núcleo de lujo conformado por corredores como Lomas Palmas y Roma-Condesa rompe la barrera de los \$40.00 USD/m²/mes, con una demanda orientada principalmente a formatos compactos y medianos. En claro contraste, la demanda comercial de gran escala (tiendas departamentales, anclas y Big Box) muestra interés visible hacia polos de oportunidad en la periferia Norte (Tlalnepantla, Naucalpan) y Periférico Sur. En estas demarcaciones, la optimización del costo operativo permite a los operadores asegurar grandes huellas territoriales en zonas de vocación mixta comercial-industrial.

Prospección presencial: Nodos cerrados vs. Corredores continuos

Al analizar las visitas físicas agendadas a los inmuebles, el eje de Insurgentes y el polígono Roma-Condesa-Reforma demuestran un nivel de escrutinio presencial sumamente activo. Las marcas no inspeccionan un solo punto aislado, sino que agendan recorridos continuos a lo largo de estos ejes, confirmando el interés por posicionarse en locales a pie de calle. En contraste, mercados como Santa Fe y Bosques muestran recorridos altamente encapsulados en "islas", lo que indica que el interés presencial en el poniente está estrictamente dirigido a locales dentro de grandes plazas o desarrollos de usos mixtos.

Zona Metropolitana de Monterrey

Análisis Espacial de Precios por Submercado



Núcleo Premium Ininterrumpido: La máxima saturación térmica se ancla en el polígono sur, fusionando Margalín-Gómez Morín (\$31.40 USD/m²), Valle Oriente (\$28.83) y Valle (\$26.43). Este bloque sólido concentra la demanda de alto perfil y dicta las rentas tope del mercado sin fragmentación.

Puentes Térmicos y Nodos Aislados: San Jerónimo-Constitución (\$24.90) opera como el conector natural de alta intensidad hacia el centro. Resulta particularmente analítico el comportamiento de Contry (\$23.38); a pesar de su renta media, genera un hotspot rojo de altísima intensidad totalmente desvinculado del núcleo principal, revelando un micro-mercado corporativo muy cotizado y cautivo en su zona.

Periferia de Oportunidad: Mientras Cumbres-Reforma muestra destellos fragmentados de actividad, los extremos geográficos como Apodaca (\$16.48) y Santa Catarina (\$22.73) carecen de intensidad térmica significativa. Su temperatura fría en el mapa se alinea con su rol de submercados de expansión.

Precios de Salida por Corredor

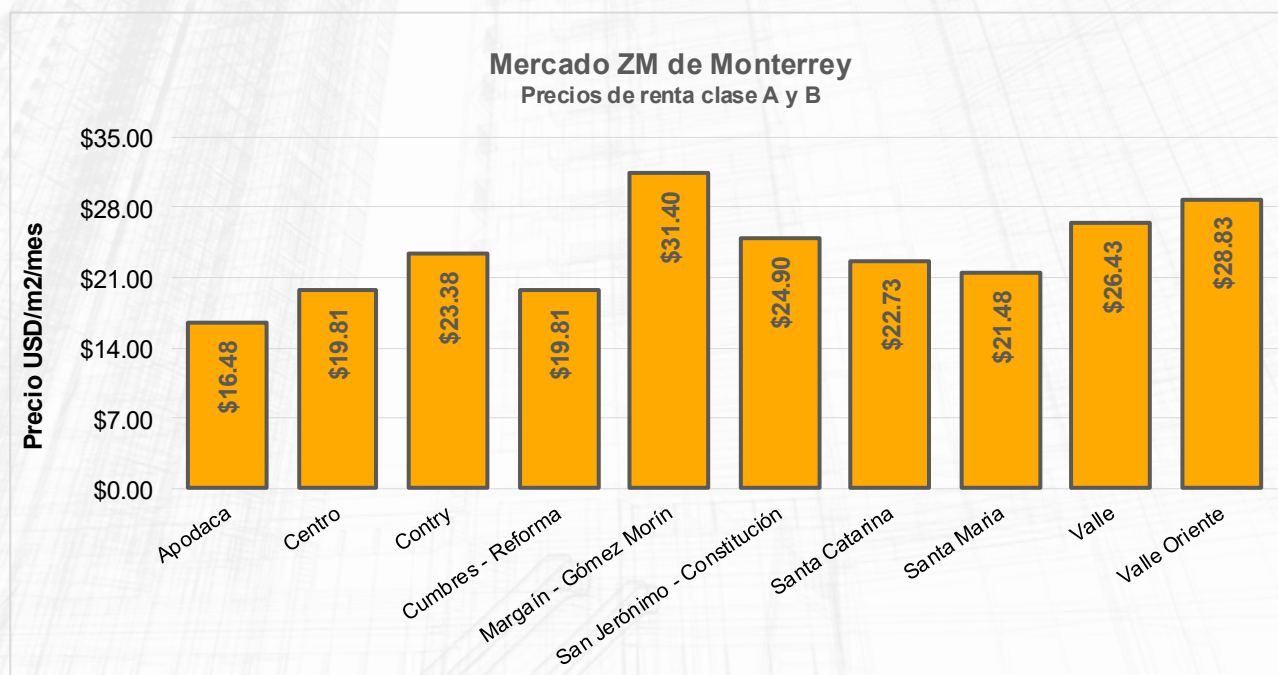
\$23.28

USD/m²

Promedio de Precio
de Renta ZM de
Monterrey

Polos de mayor renta promedio: Margain - Gómez Morín encabeza el mercado con \$31.40 USD/m²/mes, seguido por el eje de Valle Oriente (\$28.83) y Valle (\$26.43). Estos submercados concentran los precios máximos, impulsados por su alta exclusividad corporativa y comercial.

Oportunidad y segmentos medios: San Jerónimo - Constitución (\$24.90) y Contry (\$23.38) se consolidan como opciones competitivas de rango medio. Por otro lado, corredores como Apodaca (\$16.48) y Centro y Cumbres - Reforma (\$19.81) presentan las rentas más accesibles de la zona.



**Información de mercado de www.spot2.mx (consulta septiembre 2026)
Promedio Ponderado en Disponibilidad*

Precios de Salida por Tipo de Local Comercial

\$27.66

USD/m²

Locales
Pequeños
(21 -60 m²)

\$24.68

USD/m²

Locales
Estándar
(61 -150 m²)

\$21.13

USD/m²

Locales
Grandes
(151 -400 m²)

\$19.64

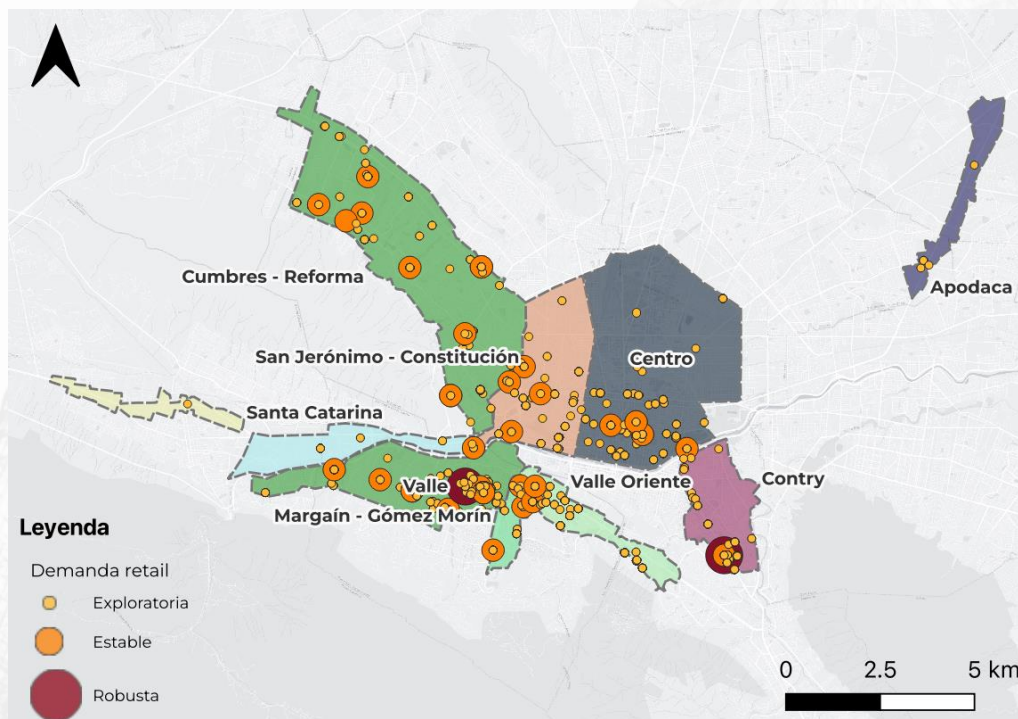
USD/m²

Anclas /
Departamentales
(>400 m²)

Submercado	Local Pequeño	Local Estándar	Local Grande	Ancla / Departamental
Apodaca	\$29.11	\$15.29	\$12.26	\$13.72
Centro	\$23.26	\$21.99	\$17.27	\$11.30
Contry	\$27.93	\$26.46	\$18.27	\$20.86
Cumbres - Reforma	\$24.56	\$22.08	\$18.20	\$14.40
Margaín Gómez Morín	\$30.28	\$33.24	\$33.86	\$28.21
San Jerónimo - Constitución	\$37.90	\$20.50	\$22.04	\$19.18
Santa Catarina	\$29.06	\$23.30	\$20.41	\$18.13
Santa María	\$27.97	\$25.89	\$19.74	\$22.00
Valle	\$23.44	\$28.61	\$28.64	\$25.03
Valle Oriente	\$37.08	\$28.80	\$23.94	\$25.52
Promedio General	\$27.66	\$24.68	\$21.13	\$19.64

**Información de mercado de www.spot2.mx (consulta septiembre 2026)
Promedio Ponderado en Disponibilidad*

Demanda Retail en la ZM de Monterrey

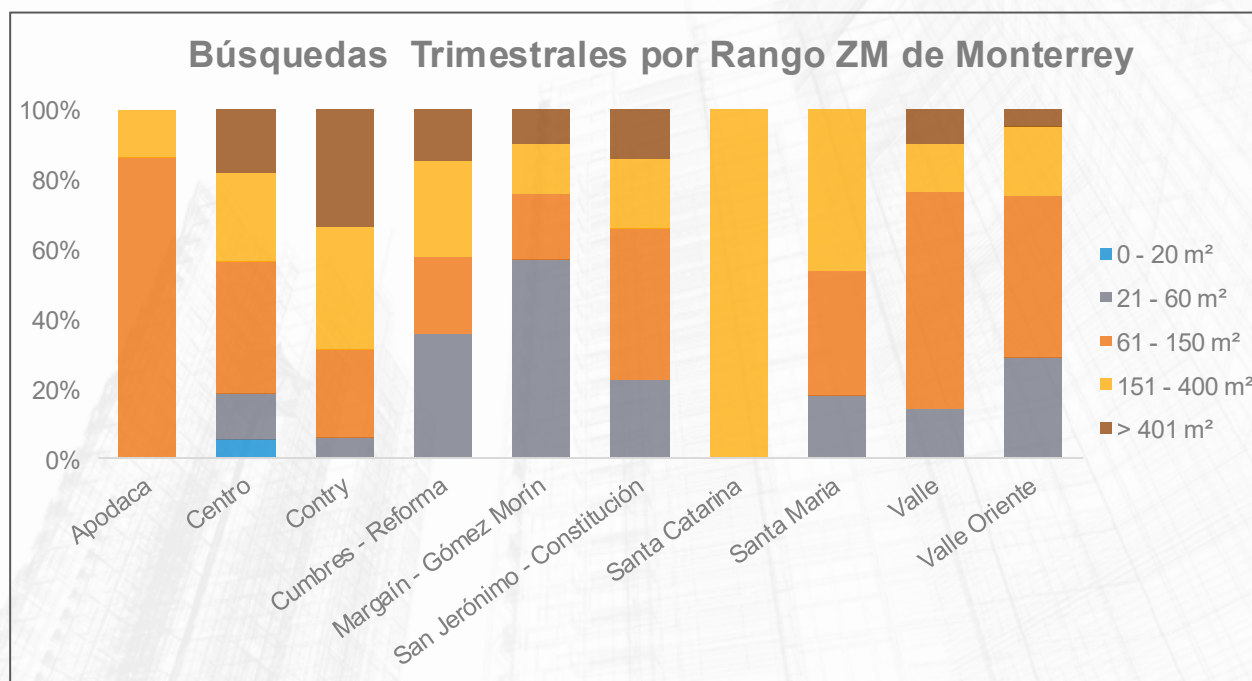


Epicentro Transaccional (Valle y Marguín - Gómez Morín): Este corredor concentra la mayor densidad de interés activo, destacando un nodo de demanda "Robusta" junto a un enjambre de búsquedas estables. Esto confirma que los operadores priorizan asegurar presencia en este clúster primario, absorbiendo los costos premium sin frenar la toma de decisiones.

Corredor Central de Alta Prospección (San Jerónimo, Centro y Valle Oriente): Despliega una franja continua y densa dominada por demanda "Estable" y exploratoria. El comportamiento refleja un mercado dinámico y permeable, donde convergen formatos de servicios, conveniencia y oficinas comerciales atraídos por el flujo urbano central.

Foco Autónomo en Contry y Dispersión Periférica: Al sur, Contry destaca con un polo de demanda "Robusta" bien delimitado, confirmando un mercado cautivo con apetito por conceptos consolidados. En contraste, Cumbres - Reforma muestra un interés comercial de carácter estable pero fragmentado, mientras que Santa Catarina y Apodaca mantienen una demanda incipiente y mayoritariamente exploratoria.

Análisis de la Demanda



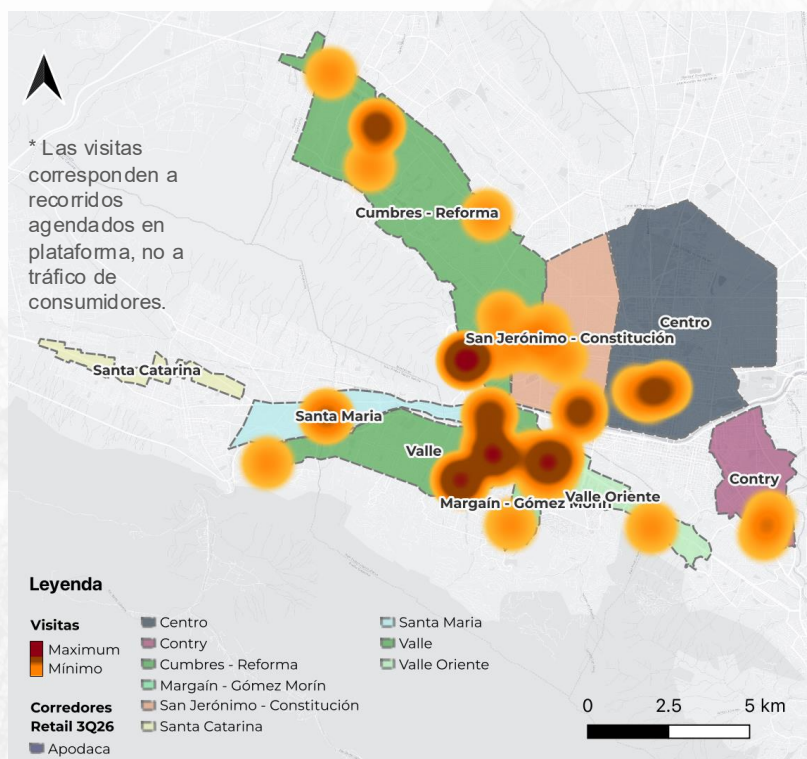
La distribución de requerimientos espaciales en Monterrey refleja dinámicas muy contrastantes según el perfil de cada corredor comercial:

El contraste de los formatos tradicionales: Margaín - Gómez Morín se desmarca del resto al concentrar su mayor volumen de interés en locales reducidos (21 a 60 m²), un comportamiento típico de zonas orientadas a boutiques y servicios premium de alta rentabilidad. En cambio, el metraje de comercio estándar (61 a 150 m²) encuentra su principal motor de interés en los mercados de Apodaca y Valle.

Fenómenos atípicos y macro-espacios: El comportamiento más singular se registra en Santa Catarina, donde la totalidad de las prospecciones apuntan exclusivamente al bloque de 151 a 400 m², sugiriendo la llegada de pad sites o restaurantes de formato completo. Por otro lado, la demanda para formatos de gran escala (> 401 m²) tiene un fuerte arraigo en Contry, Cumbres - Reforma y el Centro.

La particularidad del centro urbano: Cabe destacar que el Centro es el único submercado que logra retener interés por el espectro más bajo (0 a 20 m²). Esta métrica responde directamente a su alta densidad peatonal, la cual viabiliza negocios de impulso, islas y conceptos to-go que no sobrevivirían en corredores diseñados para el automóvil.

Visitas 3Q 2026



El gran nodo de convergencia: El pico absoluto de visitas (rojo oscuro) no se ubica en el corredor más caro, sino exactamente en la intersección donde convergen San Jerónimo - Constitución, Santa María y Valle. Este cruce actúa como el principal embudo de la ciudad, concentrando un alto volumen de visitas agendadas que trasciende las fronteras de los submercados.

Exclusividad frente a volumen: Corredores premium como Margaín - Gómez Morín y Valle Oriente muestran clústeres térmicos evidentes pero más dispersos y menos saturados. Esto confirma su perfil: logran sostener las rentas más altas del mercado (superiores a \$28 USD/m²) ofreciendo exclusividad corporativa y comercial, no por depender de un alto volumen de visitas agendadas.

Anclas magnéticas y vacíos periféricos: Destaca el comportamiento de Cumbres - Reforma y el Centro, que albergan núcleos de saturación máxima muy aislados, lo que indica la presencia de grandes complejos mixtos que monopolizan las visitas en su radio de influencia. En contraste total, la actividad se apaga por completo en Apodaca; su ausencia de visitas en este mapa es coherente con sus precios accesibles (\$16.48 USD/m²) y su clara vocación industrial.

Tendencias Monterrey

El ecosistema de San Pedro y la exclusividad del micro-retail

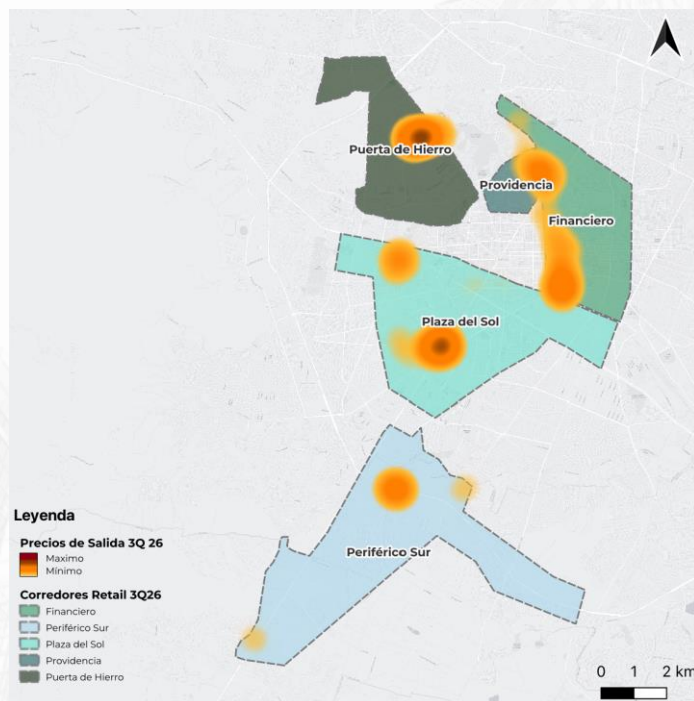
El polígono conformado por Margaín - Gómez Morín, Valle Oriente y Valle confirma su desconexión de las dinámicas del resto del mercado regiomontano. Con Margaín - Gómez Morín promediando \$31.40 USD/m²/mes y concentrando su demanda en formatos de 21 a 60 m², además de Valle Oriente con \$37.08 en local pequeño, esta zona marca el estándar del micro-retail de lujo en la ciudad.

La nueva frontera expansiva y el dominio del formato Pad Site

El hallazgo más disruptivo del trimestre se ubica en Santa Catarina, donde las búsquedas registradas apuntan a inventarios de 151 a 400 m². Este comportamiento señala una fuerte tendencia hacia la apertura de pad sites (locales independientes), formatos drive-thru y sucursales ancla diseñadas para interceptar el flujo vehicular de las vías de conexión intermunicipal.

Zona Metropolitana de Guadalajara

Análisis Espacial de Precios por Submercado



La fragmentación tarifaria por superficie revela que la exclusividad en Guadalajara se concentra en formatos sumamente específicos. Puerta de Hierro cobra un máximo de \$52.30 USD/m² exclusivamente en locales reducidos (21 a 60 m²), evidenciando una feroz competencia por posicionar conceptos boutique en huellas mínimas. Sin embargo, cuando la demanda transita hacia áreas de operación estándar (61 a 150 m²), Providencia absorbe el mercado liderando con \$32.05 USD/m², marcando la pauta para restaurantes consolidados y comercios de formato clásico.

El comportamiento más contraintuitivo del mercado se presenta en los macro-espacios superiores a los 400 metros cuadrados. Aunque Periférico Sur es considerado un submercado accesible en su promedio global (\$21.45), cobra el canon más alto de la ciudad por albergar tiendas ancla o departamentales (\$24.22 USD/m²). Esta inversión de valores confirma su vocación definitiva para modelos Big Box o macro-agencias que capitalizan la exposición vehicular, contrastando drásticamente con Providencia, donde los formatos gigantes se abaratan hasta los \$13.37 USD/m².

Finalmente, el comercio histórico de la ciudad ofrece un refugio de certidumbre frente a estos picos de valor. Plaza del Sol y Periférico Sur muestran la menor dispersión entre sus distintos inventarios (alrededor de \$5 USD/m² entre el formato más caro y el más barato).

Precios de Salida por Corredor

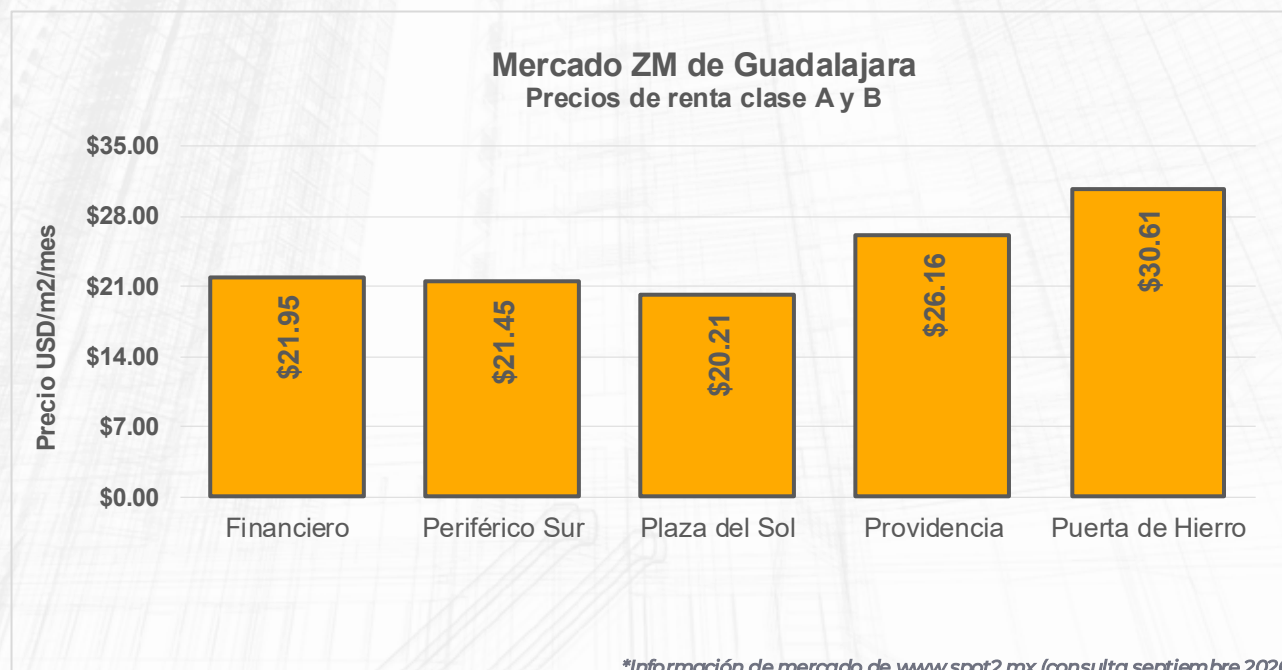
\$22.56

USD/m²

**Promedio de Precio
de Renta ZM de
Guadalajara**

El mercado tapatío está liderado por Puerta de Hierro, que fija el techo de rentas con un promedio de \$30.61 USD/m²/mes, seguido por la cotización de Providencia en \$26.16. Ambas demarcaciones actúan como los referentes definitivos de valor para el sector inmobiliario comercial en la ciudad.

En un espectro de mayor competitividad, el histórico corredor Financiero promedia \$21.95 USD/m²/mes, alineándose estrechamente con el valor de Periférico Sur (\$21.45). Como la alternativa más amigable en términos de costo operativo, Plaza del Sol cierra la estadística con tarifas generales de \$20.21 USD/m²/mes.



*Información de mercado de www.spot2.mx (consulta septiembre 2026)
Promedio Ponderado en Disponibilidad

Precios de Salida por Tipo de Local Comercial

\$25.30

USD/m²

Locales
Pequeños
(21 -60 m²)

\$24.92

USD/m²

Locales
Estándar
(61 -150 m²)

\$20.75

USD/m²

Locales
Grandes
(151 -400 m²)

\$18.13

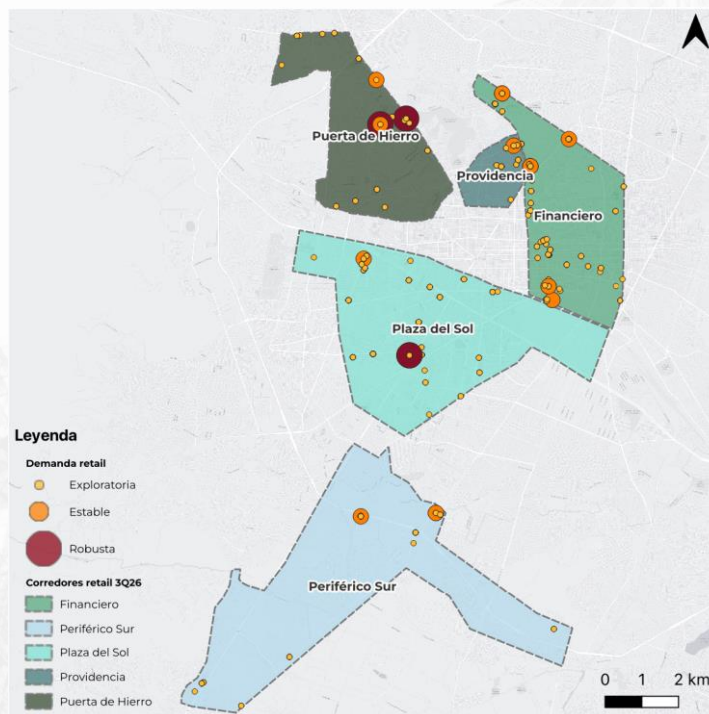
USD/m²

Anclas /
Departamentales
(>400 m²)

Submercado	Local Pequeño	Local Estándar	Local Grande	Ancla / Departamental
Financiero	\$30.49	\$24.44	\$19.85	\$17.19
Periférico Sur	\$20.46	\$21.95	\$19.51	\$24.22
Plaza del Sol	\$21.50	\$23.53	\$18.63	\$18.20
Providencia	\$27.88	\$32.05	\$23.72	\$13.37
Puerta de Hierro	\$52.30	\$26.72	\$24.43	\$19.01
Promedio General	\$25.30	\$24.92	\$20.75	\$18.13

*Información de mercado de www.spot2.mx (consulta septiembre 2026)
Promedio Ponderado en Disponibilidad

Demanda Retail en la ZM de Guadalajara

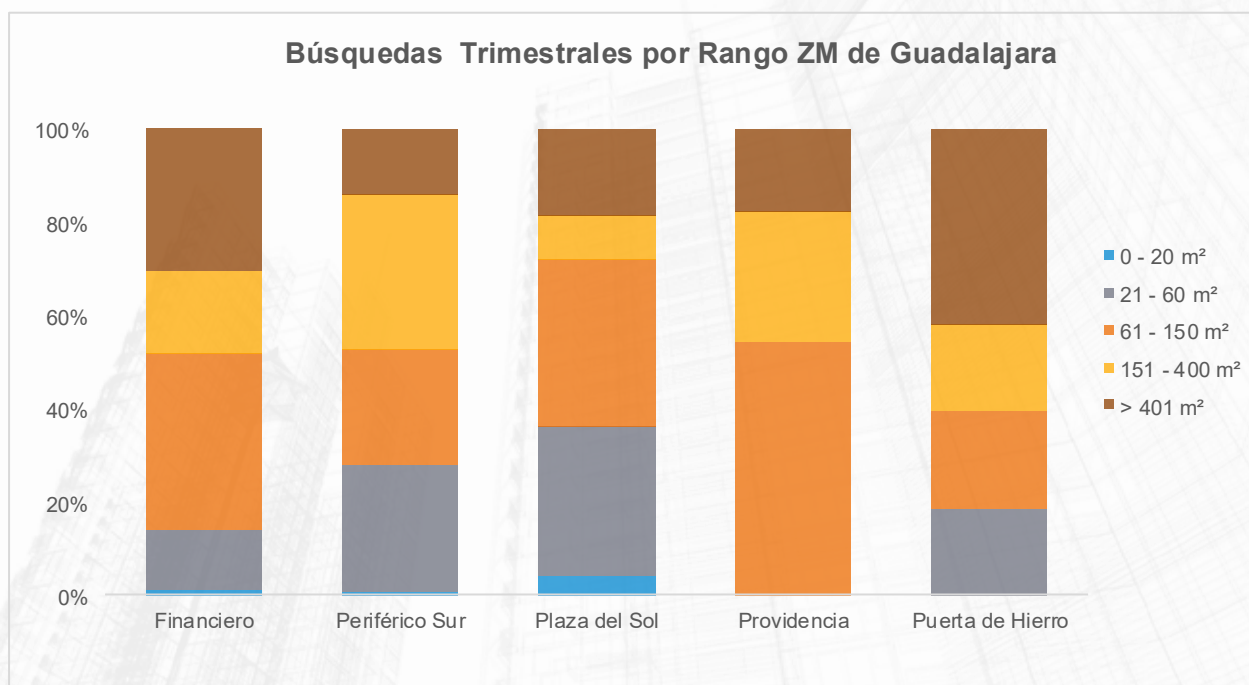


El mapa de demanda comercial en Guadalajara revela una clara polarización del interés transaccional hacia nodos muy específicos. Puerta de Hierro destaca con una aglomeración crítica de prospección "Robusta", evidenciando la urgencia de las marcas por asegurar posiciones definitivas dentro del clúster más premium de la ciudad. De manera paralela, Plaza del Sol logra consolidar un núcleo de demanda igualmente robusto y centralizado, demostrando su capacidad histórica para funcionar como un magneto ineludible para el comercio.

En contraste con la alta concentración de los polos anteriores, el bloque conformado por Providencia y el corredor Financiero exhibe interés mucho más orgánico. Esta macrozona despliega un enjambre denso y continuo de requerimientos de carácter "Estable" y "Exploratorio". Este comportamiento lineal refleja un mercado maduro y altamente permeable, donde los operadores escanean constantemente oportunidades a lo largo de sus avenidas principales en lugar de apostar por un solo desarrollo cerrado.

Finalmente, el cinturón de Periférico Sur registra la menor densidad de interacciones de todo el mapa. La tracción comercial en esta demarcación se limita a prospecciones muy esporádicas y predominantemente exploratorias, con apenas un par de confirmaciones estables. Esta baja actividad de visitas agendadas es congruente con su perfil de corredor de expansión para formatos de gran escala, donde las búsquedas de las marcas son menos frecuentes pero requieren una planeación territorial mucho más amplia.

Análisis de la Demanda

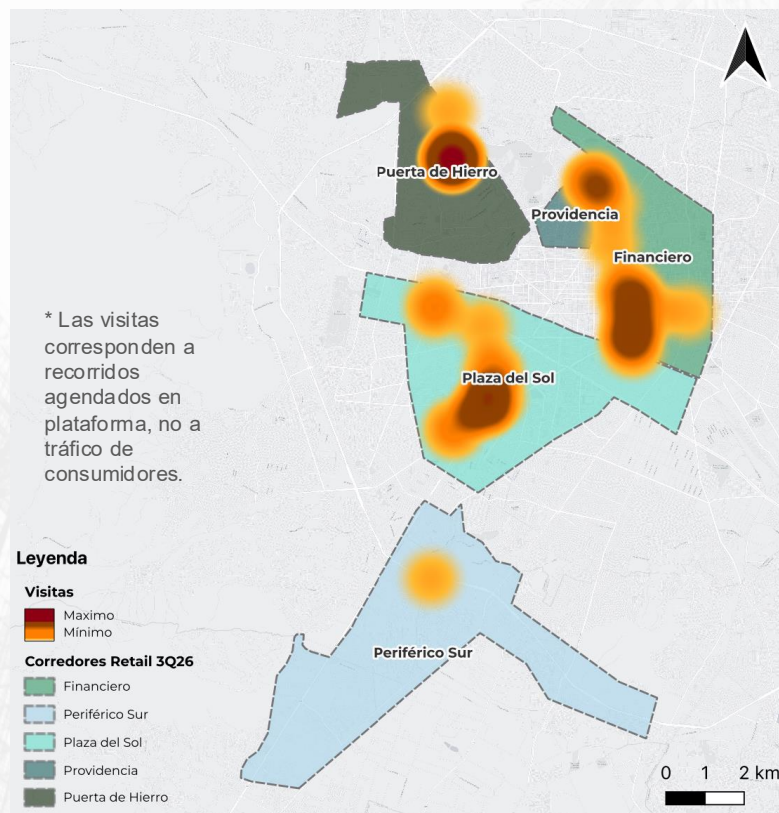


El dominio absoluto del formato estándar: Providencia exhibe un comportamiento altamente focalizado, donde más del 50% de sus búsquedas trimestrales se concentran en el rango de 61 a 150 m², omitiendo por completo el interés en espacios compactos. El corredor Financiero secunda esta preferencia, teniendo su mayor volumen en este mismo metraje tradicional, aunque lo equilibra con un fuerte apetito en el extremo opuesto para macro-superficies.

Tracción por la gran escala: Puerta de Hierro se desmarca al destinar su mayor cuota de prospección (aproximadamente el 40%) a inventarios superiores a los 401 m², liderando el interés de formatos gigantes en la ciudad. Periférico Sur, en cambio, concentra su volumen principal (≈33%) en el bloque de 151 a 400 m².

El refugio del metraje compacto: Plaza del Sol presenta la demanda más atomizada del mercado, destacando como el líder indiscutible en la búsqueda de locales de 21 a 60 m². Adicionalmente, es el submercado con mayor interés por el micro-retail, lo que ratifica su vocación de alto flujo peatonal y consumo de impulso, al tiempo que mantiene una participación moderada (≈19%) de formatos mayores a 401 m².

Visitas 3Q 2026



El flujo orgánico continuo: El eje conformado por Providencia y el corredor Financiero dibuja una franja continua de visitas. Destaca un núcleo de saturación profunda anclado firmemente en la zona Financiera, lo que demuestra un ecosistema de calle y usos mixtos.

Gravedad de destino: En claro contraste, Puerta de Hierro y Plaza del Sol exhiben manchas térmicas masivas pero completamente encapsuladas. Estos hotspots circulares de máxima intensidad revelan el poder de tracción de los grandes centros comerciales tradicionales y desarrollos cerrados. Funcionan como imanes que absorben casi la totalidad de las visitas de su respectivo polígono hacia un solo punto geográfico.

Baja Actividad de Visitas: Finalmente, Periférico Sur presenta un vacío casi total en el mapa, asomando apenas un destello térmico muy tenue. Esta ausencia de aglomeración valida su perfil como un corredor eminentemente vehicular; un área donde el éxito operativo de las marcas no depende del volumen de visitas agendadas, sino de visitas dirigidas en automóvil hacia formatos de gran escala.

Tendencias Guadalajara

Dualidad operativa: Prospección concentrada vs. Exploración lineal

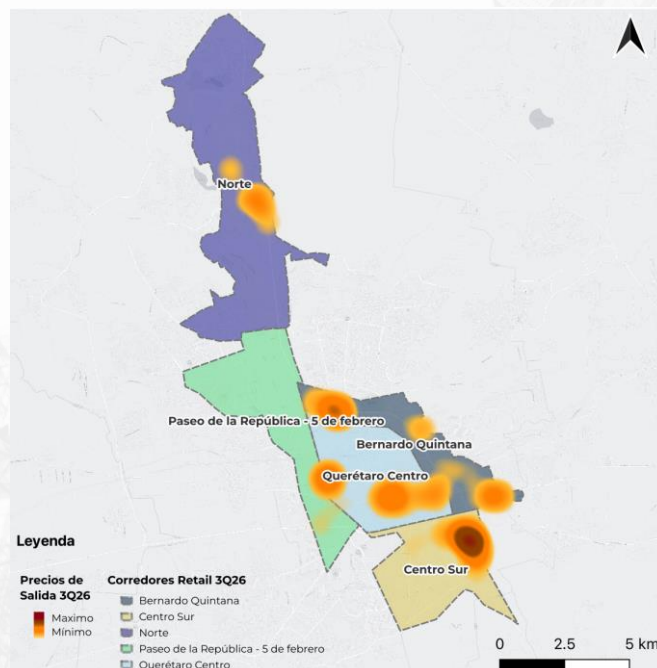
El mapa de recorridos físicos en Guadalajara exhibe dos comportamientos de prospección diametralmente opuestos. Por un lado, Puerta de Hierro y Plaza del Sol operan bajo un modelo de demanda altamente focalizada, donde las agendas de visitas a locales se encapsulan en puntos masivos y específicos (desarrollos consolidados). En contraste, Providencia y el corredor Financiero sostienen una exploración física vibrante y distribuida a lo largo de todas sus avenidas, convirtiéndolos en el entorno predilecto para que restaurantes y servicios evalúen opciones de formato estándar (61 a 150 m²) a pie de calle.

La anomalía del Big Box periférico

Rompiendo con la regla inmobiliaria tradicional que dicta que a mayor superficie el precio por metro cuadrado disminuye, Periférico Sur demuestra que el macro-metrage no siempre es sinónimo de descuento. Al registrar la renta más cara de toda la ciudad específicamente para locales mayores a 400 m² (\$24.22 USD/m²), esta vía rápida confirma su vocación. La prospección de espacios aquí es escasa pero altamente dirigida a macro-agencias y tiendas ancla que valoran la exposición vehicular por encima de la centralidad urbana.

Zona Metropolitana de Querétaro

Análisis Espacial de Precios por Submercado



La dualidad del núcleo urbano: La morfología térmica de Querétaro dibuja un ecosistema histórico y corporativo densamente entrelazado entre el Centro y Centro Sur. Esta macrozona no solo concentra una intensa aglomeración espacial, sino que dicta un espectro de valor muy específico: mientras el Centro cobra un premium por la vocación peatonal promediando \$17.36 USD/m², Centro Sur estabiliza el mercado con una tarifa de \$15.71 USD/m², coronándose como el destino predilecto para locales estándar.

El polo disruptivo del Norte: El polígono Norte rompe con los patrones tradicionales de la ciudad. Su intenso hotspot rojo se traduce directamente en la renta promedio más cara de la metrópoli (\$20.11 USD/m²). Este comportamiento atípico evidencia una escasez de inventario frente al fuerte empuje industrial de la región, lo que eleva dramáticamente el costo de las grandes superficies (local grande de 151-400 m²: \$22.38; ancla de más de 400 m²: \$20.93 USD/m²), generando una anomalía donde el macro-metraje es más costoso que el espacio reducido.

Rentabilidad en los circuitos vehiculares: Las principales arterias operan bajo una lógica de flujo rápido y optimización financiera. Los trazos difuminados de Bernardo Quintana y Paseo de la República en el mapa respaldan su perfil de oportunidad comercial. Con promedios globales altamente accesibles de \$14.62 y \$14.38 USD/m² respectivamente, estas vías se confirman como la geografía ideal para anclar formatos departamentales, priorizando la exposición masiva sin incurrir en los sobrecostos de la centralidad urbana.

Precios de Salida por Corredor

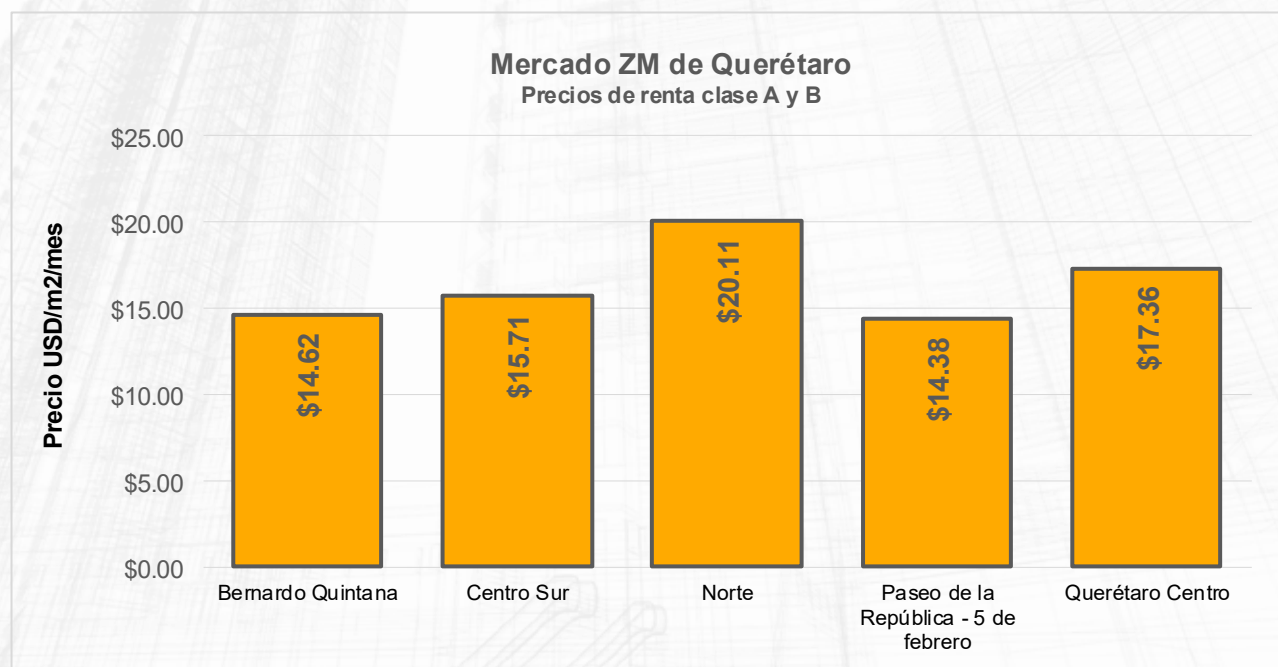
\$16.40

USD/m²

Promedio de Precio
de Renta ZM de
Querétaro

Liderazgo tarifario periférico: La jerarquía de valor en Querétaro exhibe un escenario atípico liderado por el empuje económico de la zona Norte, la cual impone el tope de precio de salida al promediar \$20.11 USD/m²/mes. Este submercado logra desplazar en costo al histórico Querétaro Centro (\$17.36 USD/m²/mes), cuyo precio podría estar asociado a su vocación peatonal y turística.

Vectores de competitividad: Como un contrapeso estabilizador, Centro Sur garantiza certidumbre para corporativos y servicios cotizando en \$15.71 USD/m²/mes. Paralelamente, la franja de mayor optimización operativa recae en los circuitos vehiculares de gran escala: Bernardo Quintana (\$14.62 USD/m²/mes) y Paseo de la República (\$14.38 USD/m²/mes) se consolidan como los ejes estratégicos para las marcas que buscan maximizar su huella física al menor costo posible.



**Información de mercado de www.spot2.mx (consulta septiembre 2026)
Promedio Ponderado en Disponibilidad*

Precios de Salida por Tipo de Local Comercial

\$18.67

USD/m²

Locales
Pequeños
(21 -60 m²)

\$16.46

USD/m²

Locales
Estándar
(61 -150 m²)

\$14.88

USD/m²

Locales
Grandes
(151 -400 m²)

\$13.16

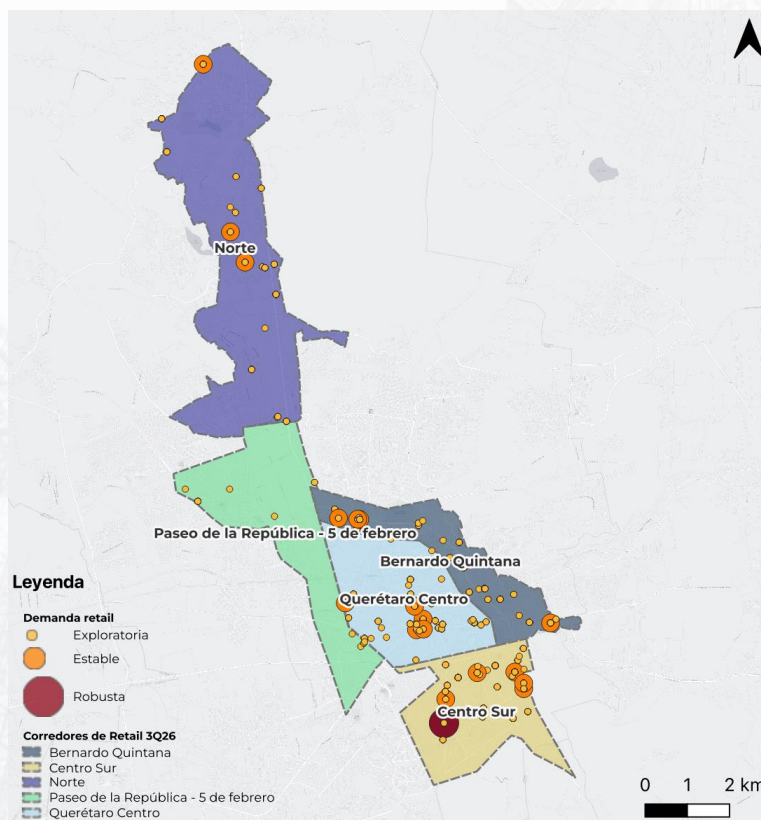
USD/m²

Anclas /
Departamentales
(>400 m²)

Submercado	Local Pequeño	Local Estándar	Local Grande	Ancla / Departamental
Bernardo Quintana	\$18.50	\$15.17	\$13.85	\$11.62
Centro Sur	\$16.88	\$17.50	\$14.01	\$13.30
Norte	\$20.10	\$16.26	\$22.38	\$20.93
Paseo de la República - 5 de febrero	\$17.75	\$14.05	\$12.79	\$12.07
Querétaro Centro	\$20.49	\$17.15	\$14.81	\$12.34
Promedio General	\$18.67	\$16.46	\$14.88	\$13.16

**Información de mercado de www.spot2.mx (consulta septiembre 2026)
Promedio Ponderado en Disponibilidad*

Demanda Retail en la ZM de Querétaro

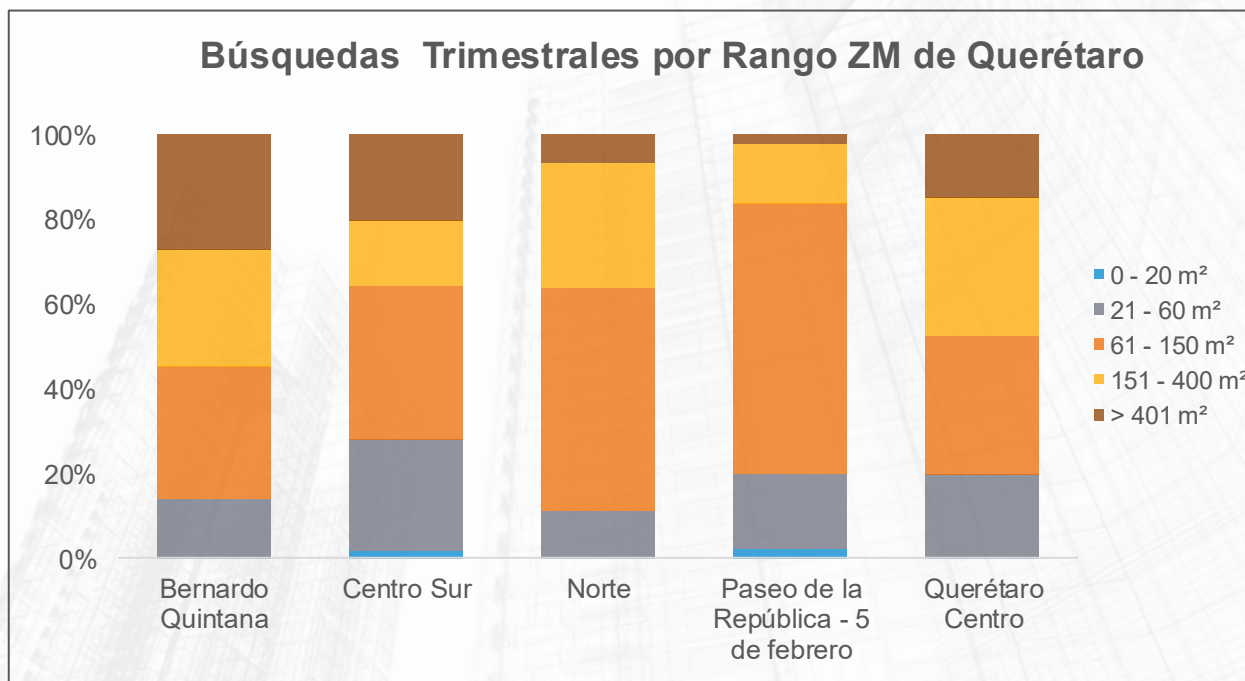


El mapeo de búsquedas en Querétaro revela a Centro Sur como el polo con el interés más consolidado. Al alojar el único nodo de demanda "Robusta", destaca como el submercado donde los usuarios concentran exploraciones profundas y requerimientos muy dirigidos para sus marcas, reflejando una intención de ocupación mucho más madura.

En contraste, el eje formado por Querétaro Centro y Bernardo Quintana opera como el gran laboratorio de prospección de la ciudad. Esta franja exhibe una alta densidad de interés "Estable" y "Exploratorio", lo que demuestra un fuerte apetito por penetrar el núcleo urbano, pero con un comportamiento de sondeo continuo y comparación activa de espacios en la plataforma.

Finalmente, el corredor Norte proyecta un ecosistema de planeación a largo plazo. A pesar de sus precios elevados, las interacciones en el Norte son dispersas, evidenciando que las búsquedas digitales en estas zonas obedecen a un escrutinio estratégico y pausado por emplazamientos de gran escala, alejándose de la urgencia típica del comercio tradicional.

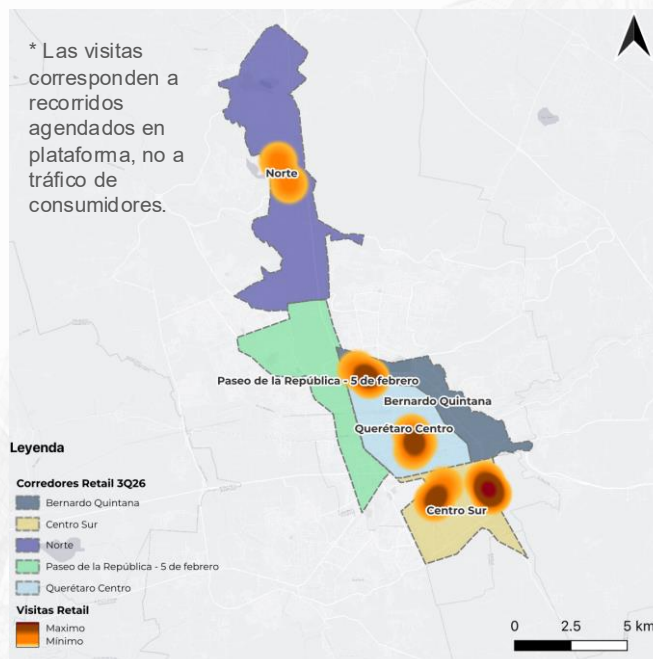
Análisis de la Demanda



La segmentación de búsquedas digitales en Querétaro perfila intenciones de ocupación muy marcadas según la vocación de cada submercado. Por un lado, Paseo de la República y la zona Norte concentran su prospección masiva en el rango estándar de 61 a 150 metros cuadrados, apuntando a la apertura de comercios tradicionales a lo largo de sus ejes en crecimiento. En contraste, Querétaro Centro y Centro Sur logran diversificar mucho más su demanda, absorbiendo una cuota importante de interés en formatos compactos (21 a 60 m²) que resultan ideales para insertar negocios de servicios en el tejido urbano ya consolidado.

En el extremo de las grandes superficies, Bernardo Quintana se posiciona indiscutiblemente como el eje predilecto para los macro-formatos. Este corredor destina la mayor proporción de sus búsquedas a inventarios superiores a los 151 metros cuadrados, confirmando su viabilidad comercial para albergar tiendas ancla o agencias. Finalmente, destaca la ausencia casi total de requerimientos por el micro-retail (0 a 20 m²) a nivel general; esta métrica subraya que el mercado queretano prioriza, desde el primer contacto en plataforma, la exploración de metrajés mucho más robustos.

Visitas 3Q 2026



Fuerte centralización de la prospección presencial

El mapa revela que el interés físico de los operadores y marcas se ancla de manera contundente en los submercados de Centro Sur y Querétaro Centro. Al concentrar los núcleos de máxima intensidad, estos polígonos operan como los principales imanes transaccionales de la ciudad. La alta densidad de solicitudes de visita en la plataforma evidencia que los usuarios priorizan estos corredores para agendar inspecciones, reflejando una intención de ocupación madura enfocada en los clústeres corporativos y de mayor consolidación urbana.

Embudos estratégicos en corredores vehiculares

Fuera del epicentro central, la dinámica de recorridos físicos cambia hacia un modelo de interceptación de flujo. Destaca un clúster de interés muy marcado exactamente en la intersección de Paseo de la República y Bernardo Quintana. En lugar de mostrar una prospección lineal a lo largo de las avenidas, las agendas de visita se aglomeran en este cruce, validándolo como un nodo relevante donde las marcas buscan posicionarse para capitalizar la exposición vehicular.

Tendencias Querétaro

El efecto del auge industrial sobre el comercio de gran escala

La acelerada dinámica corporativa y logística del Bajío ha distorsionado de manera positiva el mercado comercial en el polígono Norte de la ciudad. Impulsado por una escasez de showrooms comerciales en zonas industriales, este submercado registra una anomalía tarifaria: los formatos grandes (151-400 m²: \$22.38) y anclas (>400 m²: \$20.93) superan la barrera de los \$20.00, convirtiéndose en el inventario más caro de la demarcación. Las marcas de gran escala enfrentan precios premium debido a la alta competencia por emplazamientos con vocación mixta (industrial-comercial).

Centro Sur como el polo de mayor certidumbre de demanda

Aunque Querétaro Centro concentra una altísima densidad de recorridos físicos a locales en plataforma, Centro Sur lo supera como el polo de mayor certidumbre. Al captar el único nodo de interés digital clasificado como "Robusto" y respaldarlo con fuertes aglomeraciones de visitas físicas, se consolida como el polo donde se concentra el interés de las firmas corporativas y sucursales bancarias, dejando al Centro y a Bernardo Quintana como zonas de amplio sondeo y comparación.

Indicadores Trimestrales

Indicadores Trimestrales

\$27.56

USD/m²

Precio promedio
por m² de retail

El precio de salida promedio se consolida en \$27.56 USD/m², una cifra que refleja el balance entre las altas cotizaciones de los corredores premium intraurbanos y las tarifas más competitivas que ofrecen los nuevos ejes de expansión vehicular.

+740

Visitas
agendadas a
inmuebles del
sector retail

El dinamismo comercial se mantiene sumamente sólido con más de 740 visitas agendadas en el trimestre, demostrando una prospección física activa y el apetito continuo de las marcas por asegurar las mejores ubicaciones frente a un mercado de alta competencia.

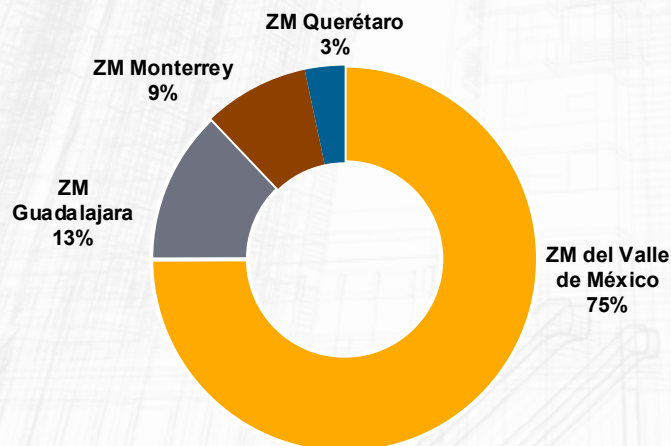
167 K

m²

De inmuebles
visitados
pertenecientes al
sector retail

La huella espacial física explorada alcanzó los 167 mil metros cuadrados, evidenciando una demanda altamente diversificada que abarca desde locales compactos para el consumo de impulso hasta grandes superficies y macro-requerimientos para tiendas departamentales.

Spots Retail 3Q 2026



La generación de inventario comercial durante el 3Q 2026 subraya la hegemonía indiscutible de la ZM del Valle de México, la cual concentró un abrumador 75% de los nuevos spots retail.

En un segundo bloque de relevancia regional se ubican Guadalajara (13%) y Monterrey (9%), consolidándose como los principales motores de atracción comercial fuera de la capital.

Finalmente, Querétaro (3%) mantiene una participación focalizada, destacando como el mercado más estratégico para marcas que buscan penetrar en el Bajío optimizando sus costos operativos.

Conclusiones y Perspectivas del Mercado

Resiliencia tarifaria y descentralización del inventario

Al cierre del tercer trimestre de 2026, el mercado comercial físico en México demuestra una solidez notable, promediando un valor de \$27.56 USD/m²/mes. Esta cifra está fuertemente sostenida por la Zona Metropolitana del Valle de México, la cual no solo impone el techo tarifario general (\$29.38 USD/m²), sino que concentra un abrumador 75% de los nuevos spots retail generados en plataforma. No obstante, mercados como Guadalajara (13% de participación) y Monterrey (9%) han logrado consolidar un bloque de competitividad, estabilizando sus rentas promedio por encima de los \$22.00 USD/m² y operando como motores regionales de alta competitividad. Por su parte, la ZM de Querétaro (\$16.40 USD/m²) se ratifica como la geografía de mayor optimización financiera para expansiones en el Bajío.

La orientación de los macro-formatos hacia anillos periféricos

El análisis detallado de la prospección digital revela un patrón claro en la forma en que el sector comercial valora el territorio. Ante la escasez de tierra y los costos prohibitivos del micro-retail en nodos de lujo (como Roma-Condesa, Lomas Palmas, San Pedro Garza García o Puerta de Hierro), los requerimientos para Big Box, Pad Sites y tiendas ancla (principalmente superiores a los 150 m²) están orientándose hacia grandes ejes viales. Demarcaciones como Periférico Sur (CDMX), Santa Catarina (MTY) y Bernardo Quintana (QRO) concentran interés por formatos de gran escala que buscan exposición vehicular a precios de salida inferiores a los de los núcleos premium, donde la exposición masiva al flujo vehicular compensa la lejanía del centro, permitiendo el despliegue de modelos de negocio basados en accesibilidad automotriz.

Conclusiones y Perspectivas del Mercado

El contraste de la prospección presencial: Nodos cerrados vs. Ejes a pie de calle

Los mapas de visitas agendadas en plataforma exponen dos estrategias de inspección física que están dictando el interés por el inventario. Por un lado, predomina la prospección focalizada en macro-desarrollos (visible en Santa Fe o Puerta de Hierro), donde los operadores limitan sus recorridos exclusivamente a recintos o plazas específicas. Como respuesta contrapuesta, destaca la fuerte inspección física a lo largo de corredores lineales (Roma-Condesa-Reforma, Insurgentes, Providencia-Financiero), donde las marcas realizan exploraciones continuas local por local a lo largo de la avenida. Este segundo modelo demuestra un interés mucho más dinámico, favoreciendo a los retailers que priorizan la integración a nivel de calle dentro de ecosistemas urbanos maduros.

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 an orange location pin icon.

spot2
.mx