

TENDENCIAS PLAYAS Y CIUDADES DE MÉXICO ATRAEN CADENAS DE HOSPITALIDAD DE LUJO Y MARCAS INDEPENDIENTES PARA RESIDENCIAS BRANDED.



ARQUITECTURA

MANDARIN ORIENTAL KANAI SE INTEGRA A LA OFERTA RESIDENCIAL DE LUJO EN RIVIERA MAYA CON UNA PROPUESTA INNOVADORA.



INMOBILIARIO

EDITORIA: CLAUDIA OLGUÍN

I N V E R S I O N E S

T-MEC

PARQUES INDUSTRIALES vivirán escenario diferenciado.

FINSA, SANTA CATARINA

RECONFIGURA ESCENARIO INDUSTRIAL

Logística mantiene expansión, mientras que manufactura entra a un *nearshoring* selectivo y de paciencia en el capital.

Claudia Olguín

La decisión de Estados Unidos de no renovar en su formato actual el T-MEC, crea una nueva configuración en el largo plazo en el mercado inmobiliario industrial orientado a la manufactura de exportación, con la llegada de un *nearshoring* selectivo.

La incertidumbre que este factor crea pese al nuevo ritmo en la continuidad de la integración comercial en América del Norte, se suma a los cambios registrados en 2025, catalogado como un momento diferente en las regiones norte y noroeste de México.

Analistas consideran que la continuidad en la revisión anual impactaría sectores estratégicos como el automotriz, donde usuarios vinculados de parques industriales pusieron una pausa a decisiones de absorción de espacios industriales.

Desde el año pasado, el mercado industrial de las regiones norte y noroeste del país donde se extienden sólidas líneas de manufactura con destino de exportación, habían observado un impacto evidente al comparar los niveles récord del tiempo de pandemia en baja disponibilidad y precios al alza.

Lo registrado en ese lapso mostró un incremento de 36% en la disponibilidad y la sobreoferta de algunos mercados.

El reporte del mercado industrial al cierre de 2025 de JLL México destaca el menor dinamismo en el impacto del *nearshoring* por la integración en cadenas de suministro norteamericanas reflejado en un nivel promedio de 7.6% de disponibilidad.

Sin embargo, Ernesto Rodríguez, CEO de la firma asegura que “si bien (lo anunciado) no era lo que estábamos esperando un acuerdo con reglas claras de largo plazo, hoy en día ya

sabemos cuál va a ser el futuro y qué es lo que va a pasar. Aunque hay algunas renegociaciones, seguimos siendo el socio comercial más importante de Estados Unidos y Canadá el segundo”.

Dice que finalmente el acuerdo comercial va mucho más allá de la manufactura, “tiene que ver con propiedad intelectual, cuestiones ambientales, laborales, de agricultura y otros temas donde habrá distintos movimientos”.

El reporte señala una absorción neta de 83% del volumen promedio registrado en los 6 años previos, al tiempo que el inventario aumentó 8.8% conforme al dinamismo que experimentó previamente la demanda por lo que este nivel no visto desde 2024 elevó el inventario disponible de 23 a 31 meses.

Por su parte, las rentas promedio nacionales alcanzaron los 7.29 dólares por m2 mensual, las mismas que en 2024.

Hasta ese momento, el noroeste que contaba con un inventario de 25.9 millones de m2, un desempeño deficiente con absorción neta negativa y un inventario creciente con sobre oferta en Ciudad Juárez, Mexicali y Tijuana.

En el caso del noreste cuyos mercados suman un portafolio de 33.7 millones de m2, Monterrey se mantiene como el centro indus-

trial con el ajuste saludable y planificado de un inventario que creció 12% con la salida de oferta sofisticada.

De igual manera, destaca en la región el corredor Saltillo-Ramos Arizpe catalogado como el mercado más equilibrado y resiliente ante la demanda automotriz y manufactura por la infraestructura energética que opera en la región.

Rodríguez estima que al momento de proyectos *built to suit* vendrá otro de producto especulativo.

SOMBRA DEL CISNE GRIS

La inercia del sector automotriz en algunas regiones inmobiliarias es importante por el impacto que genera en ingresos. Sólo la industria de autopartes registró un crecimiento anual récord de 9.5%, equivalente a 31 mil millones de dólares al cierre del primer trimestre de 2026.

No obstante, otros nichos como el textil, acero y el déficit energético son vistos como desafíos importantes para la continuidad de nuevos proyectos inmobiliarios que demandarán espacios industriales.

De acuerdo con Spot2, el actual entorno comercial genera incertidumbre sobre las condiciones de esas revisiones recurrentes y pesa

sobre las decisiones de inversión en bienes raíces industriales, al grado de impactar e incluso pausar algunos proyectos.

Aún así, Vianey Sánchez, *head of market research* de la plataforma prevé que en general, con o sin tratado la integración norteamericana seguirá.

“La inversión privada va a seguir con la cautela que traíamos desde 2025 y va a ser generalizada en todo el país. El comercio más bien se vuelve mucho más selectivo y la inversión está mucho más ordenada. Llevamos un año y medio de proyectos pausados o más lentos, pero la diferencia es que ya tenemos certidumbre de que el tratado sigue (aunque se revise año con año)”, asegura.

La salida en el proceso por venir, dice, requerirá “estructurar muy bien las líneas estratégicas de acción de cada región del país, tal vez es momento de poner en marcha la proactividad de los sectores desatendidos”.

En consecuencia, aunque el epicentro de la exposición al T-MEC se concentra en el norte del país por su alta dependencia automotriz, el panorama nacional está más matizado.

Por ejemplo, el Bajío comparte parte de ese riesgo por su peso en autopartes, pero también alberga una base creciente de electrónica, equipo médico y semiconductores que opera bajo una lógica distinta a la automotriz.

Así, concluye que “el resultado es un mapa de riesgo desigual, mientras en el norte automotriz opera bajo la sombra de revisiones anuales que pueden pausar decisiones de inversión, otros nichos industriales del país avanzan con una lógica de oportunidad más que de contención”.

TOP REGIONES MERCADOS INDUSTRIALES

Cifras al 2º semestre de 2025

■ Inventario m2 ■ % disponibilidad ■ Rentas US dls. Mes/m2

NORESTE

Chihuahua	2,256,625	5.0	6.85
Ciudad Juárez	8,317,889	10.6	7.52
Hermosillo*	1,323,396	5.2	6.05
Mexicali	3,350,414	13.4	6.56
Nogales	1,261,716	1.2	5.38
Tijuana	9,464,749	12.9	8.39

NOROESTE

La Laguna*	1,615,488	11.8	5.60
Matamoros	1,670,122	3.4	6.50
Monterrey	19,122,898	12.2	7.71
Nuevo Laredo	1,118,733	10.0	6.40
Reynosa	3,725,701	7.5	6.65
Saltillo-Ramos Arizpe	6,537,156	4.7	7.20

BAJÍO

Aguascalientes	2,389,042	1.0	6.30
----------------	-----------	-----	------

Guadalajara	6,754,587	2.2	7.18
Guanajuato	6,899,406	3.3	5.40
Querétaro	7,105,401	5.6	6.0
San Luis Potosí	3,797,456	5.1	5.50

CENTRO

CDMX	12,868,483	5.0	10.0
Puebla	2,890,984	2.7	6.64
Toluca	3,603,520	8.6	8.20
Mérida*	964,021	5.3	5.56

Fuente: JLL México

*Nuevos mercados