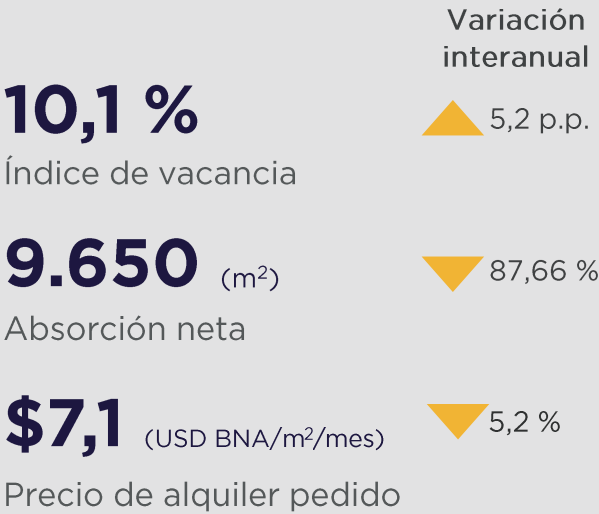


INDICADORES
INMOBILIARIOS T2 2026



INDICADORES ECONÓMICOS
MÁS RECIENTES



*Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos y BCRA.
**BCRA, Estadísticas monetarias (tasas de depósitos, BADLAR bancos privados)
*** Variación desestacionalizada

NUEVA OFERTA Y DEMANDA DINÁMICA MARCAN EL TRIMESTRE

Durante el segundo trimestre de 2026, el mercado industrial Clase A estuvo marcado por nuevos ingresos de superficie y una demanda que se mantuvo dinámica.

El período registró un aumento de la vacancia, explicado principalmente por la incorporación de nueva oferta la cual alcanzó el 10,1 %, volviendo a ubicarse en dos dígitos por primera vez desde comienzos de 2019. Tras varios años de disponibilidad reducida, este cambio configura un escenario con más alternativas para las empresas y condiciones de negociación que varían según las características y la ubicación de los espacios. Este comportamiento, sin embargo, no se manifiesta de manera uniforme en todos los corredores.

En cuanto a la nueva oferta, se incorporaron 122.000 m² de superficie: 64.000 m² en Ruta 8 (Pilar) y 58.000 m² en Zona Oeste. Con estas incorporaciones, el stock total alcanzó los 3.493.333 m².

ZONA OESTE LIDERA UNA ABSORCIÓN NETA POSITIVA
IMPULSADA POR EL E-COMMERCE

La absorción neta fue positiva, con un saldo de 9.650 m². La operación más relevante del período fue la ocupación de aproximadamente 58.000 m² por parte de una empresa de e-commerce en Zona Oeste, que contribuyó a que los 98.166 m² tomados superaran los 88.516 m² liberados.

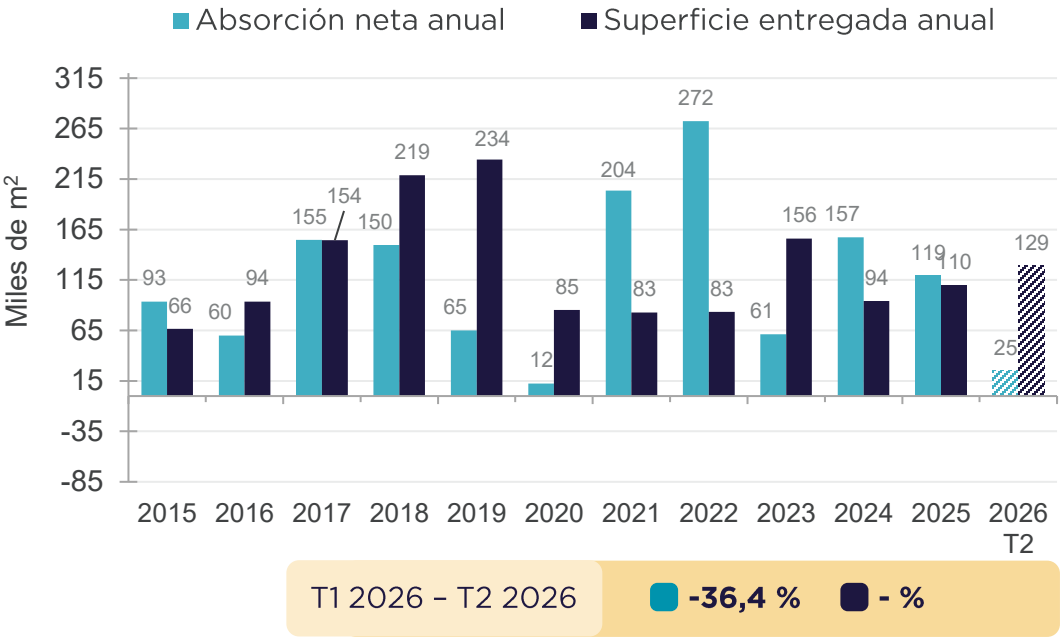
Este movimiento concentró la actividad en dicha zona, que lideró el indicador trimestral con 60.785 m². Ruta 8 (Pilar) también cerró el período con un resultado positivo, sosteniendo la mejora observada desde comienzos de año.

PRECIOS PEDIDOS ESTABLES, VALORES DE CIERRE A LA BAJA

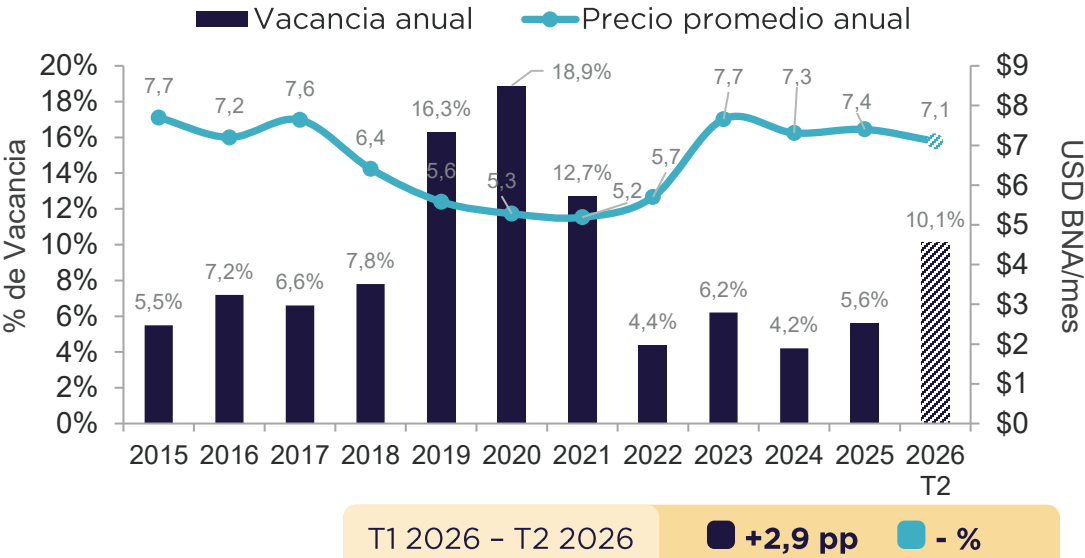
El precio pedido promedio se mantuvo estable en USD 7,1/m²/mes; sin embargo, esta estabilidad no se refleja en los valores de cierre, que muestran una tendencia descendente. Esta baja está asociada al aumento de la disponibilidad y marca el cierre de un ciclo de aproximadamente cinco años con tasas de vacancia por debajo del 5 %. Como resultado, se observa una mayor dispersión entre los precios pedidos y los efectivamente convalidados, lo que refleja un mercado con condiciones de negociación más heterogéneas.

A nivel submercados, las dinámicas fueron dispares: en el Triángulo San Eduardo, el ingreso de superficie premium elevó tanto la vacancia como el precio pedido, mientras que en Ruta 8 (Pilar) la mayor disponibilidad generó presión a la baja sobre los valores.

DEMANDA DE SUPERFICIE VS. SUPERFICIE ENTREGADA

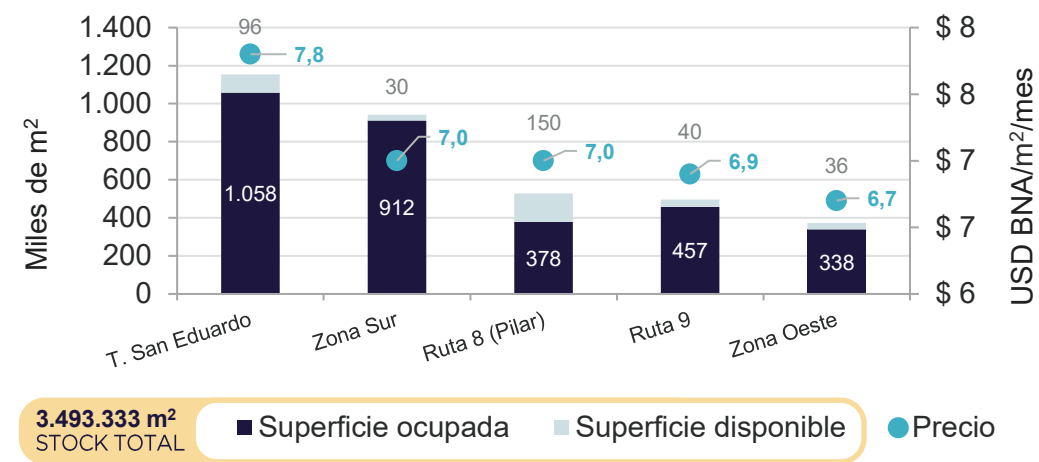


VACANCIA Y PRECIO DE ALQUILER PEDIDO

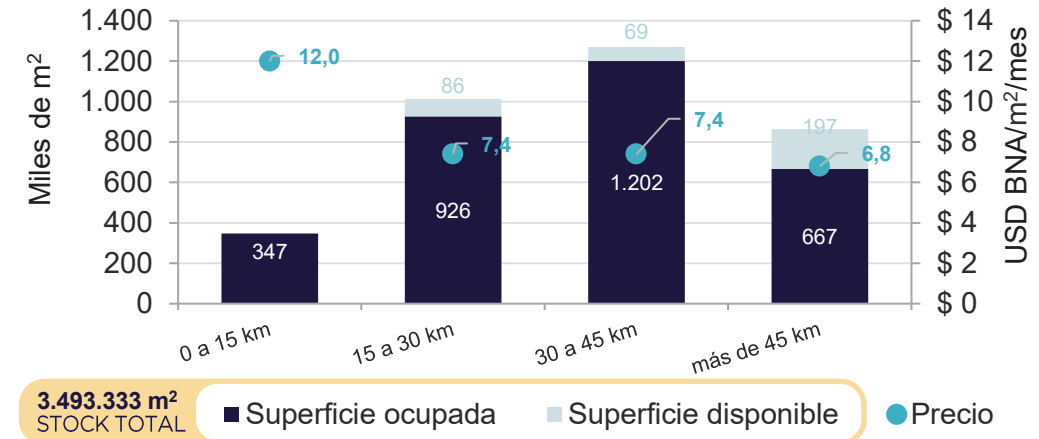


Los precios dentro de los gráficos pueden haber sido redondeados a 1 dígito.

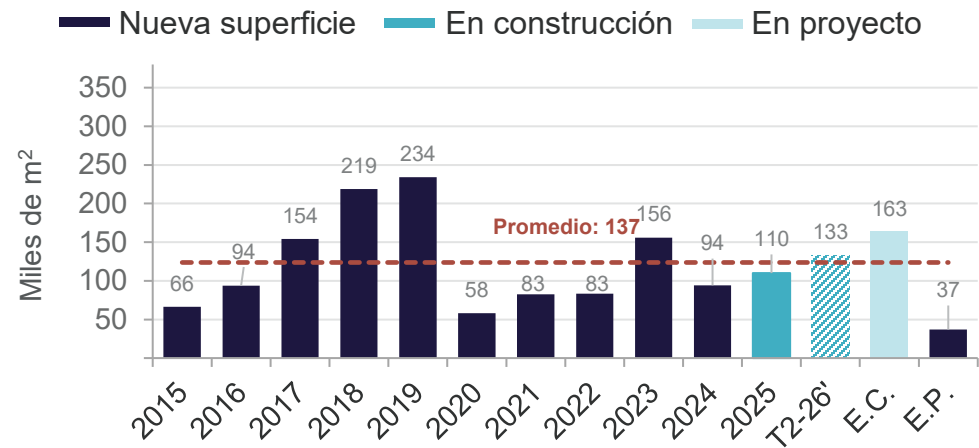
SUPERFICIE Y PRECIO POR SUBMERCADO



SUPERFICIE Y PRECIO POR RADIO



SUPERFICIE ENTREGADA POR AÑO



PANORAMA ECONÓMICO

Durante los primeros meses del año, la actividad económica, según el EMAE del INDEC (marzo), evidenció una recuperación moderada, con un crecimiento del 3,5% respecto al trimestre previo y del 5,5% en comparación interanual.

La inflación mostró cierta volatilidad: tras un repunte puntual mensual, volvió a desacelerarse, acumulando dos meses consecutivos de baja y ubicándose en 2,1% (en mayo).

En materia de construcción, en abril la actividad registró una caída del 4,0%, interrumpiendo el rebote del 4,7% observado en marzo, como consecuencia, entre otros factores, de una baja generalizada en el consumo de insumos clave para las obras.

Respecto a la demanda, los indicadores de consumo muestran un repunte parcial y asimétrico, traccionado por la mejora en las expectativas a corto plazo. Se observan mejoras puntuales en ciertos segmentos de bienes durables impulsados por el financiamiento, mientras que el consumo masivo tradicional continúa mostrando un comportamiento dispar, sin consolidar una reactivación generalizada en los volúmenes de venta.

La evolución del mercado industrial en los próximos meses estará determinada por la capacidad de la demanda para absorber la superficie recientemente incorporada, y por el modo en que la recuperación económica se traslade a los sectores con mayor impacto logístico. Aunque energía, minería, agro e importaciones muestran señales favorables, su incidencia sobre la ocupación de espacios industriales en el AMBA todavía es acotada. En este escenario, el e-commerce continuará teniendo un rol central entre los impulsores de la demanda.

PANORAMA FUTURO

Los nuevos desarrollos integran 163.300 m², los cuales 100.000 m² corresponden exclusivamente al rubro e-commerce, distribuidos entre Zona Norte y Zona Sur. Estos se concentran principalmente en esquemas built to suit, por lo que los proyectos especulativos permanecen prácticamente ausentes, alcanzando apenas 37.000 m². Este comportamiento refleja, entre otros factores, las restricciones vigentes en el acceso al financiamiento en condiciones competitivas, lo que condiciona la orientación hacia esquemas de desarrollo no especulativos.

Por este motivo, la presión sobre la disponibilidad podría provenir menos de construcciones nuevas y más de espacios existentes que retornen al mercado mediante liberaciones o subalquileres, un fenómeno que ya se observa entre operadores logísticos con superficie subocupada. Si bien estos espacios aún constituyen una oferta potencial, podrían ampliar la disponibilidad efectiva en caso de ingresar formalmente al mercado en los próximos meses.

“

“El trimestre mostró una elevada rotación de ocupantes, con significativas tomas y liberaciones, reflejando un mercado activo y con oportunidades para la actividad.”

”

Belén Espindola
Industrial & Retail Broker Jr.

MAPA DE ZONAS INDUSTRIALES



CABA	0 % VACANCIA	12 USD/m ² * PRECIO PEDIDO *Precio de referencia
ZONA NORTE	10,5 % VACANCIA	7,2 USD/m ² PRECIO PEDIDO
Triángulo de San Eduardo	8,3 % VACANCIA	7,8 USD/m ² PRECIO PEDIDO
Ruta 8 (Pilar)		
	28,4 % VACANCIA	7,0 USD/m ² * PRECIO PEDIDO
Ruta 9 (Escobar-Campana-Zárate)		
	8,0 % VACANCIA	6,9 USD/m ² PRECIO PEDIDO
ZONA OESTE	9,7 % VACANCIA	6,7 USD/m ² PRECIO PEDIDO
ZONA SUR	3,2 % VACANCIA	7,0 USD/m ² PRECIO PEDIDO

1 RADIO 1 (0 a 15 km)	0 % VACANCIA	12,0 USD/m ² PRECIO PEDIDO
2 RADIO 2 (15 a 30 km)	8,5 % VACANCIA	7,4 USD/m ² PRECIO PEDIDO
3 RADIO 3 (30 a 45 km)	5,4 % VACANCIA	7,4 USD/m ² PRECIO PEDIDO
4 RADIO 4 (más de 45km)	22,8 % VACANCIA	6,8 USD/m ² PRECIO PEDIDO

Aclaración: Todos los precios expresados en dólares refieren a alquiler promedio por mes en Dólares Estadounidenses a tipo de cambio Banco Nación (BNA)

ESTADÍSTICAS POR SUBMERCADO

SUBMERCADOS	INVENTARIO (m²)	CANTIDAD DE DEPÓSITOS O PREDIOS	SUPERFICIE DISPONIBLE (m²)	RATIO DE VACANCIA (%)	ABSORCIÓN NETA ANUAL HASTA LA FECHA (m²) (*)	EN CONSTRUCCIÓN (m²) (**)	EN PROYECTO (m²) (***)	PRECIO DE ALQUILER PEDIDO (USD BNA/m²/MES)
- Triángulo de San Eduardo	1.153.702	36	96.039	8,3 %	-14.488	0	0	\$ 7,8
- Ruta 8 (Pilar)	527.451	15	149.650	28,4 %	7.750	6.000	0	\$ 7,0
- Ruta 9 (Escobar-Campana-Zárate)	496.571	19	39.730	8,0 %	-7.652	115.000	0	\$ 6,9
ZONA NORTE	2.177.724	70	285.419	13,1%	-14.390	121.000	0	\$ 7,2
ZONA SUR	941.530	30	29.860	3,2 %	-17.260	42.300	37.000	\$ 7,0
ZONA OESTE	374.079	11	36.130	9,7 %	56.470	0	0	\$ 6,7
TOTAL	3.493.333	111	351.409	10,1%	24.820	163.300	37.000	\$ 7,1

ESTADÍSTICAS POR RADIO

SUBMERCADOS	INVENTARIO (m²)	CANTIDAD DE DEPÓSITOS O PREDIOS	SUPERFICIE DISPONIBLE (m²)	RATIO DE VACANCIA (%)	ABSORCIÓN NETA ANUAL HASTA LA FECHA (m²) (*)	EN CONSTRUCCIÓN (m²) (**)	EN PROYECTO (m²) (***)	PRECIO DE ALQUILER PEDIDO (USD BNA/m²/MES)
RADIO 1 (0 a 15 km)	347.414	7	0	0	0	0	0	\$ 12*
RADIO 2 (15 a 30 km)	1.011.923	31	85.590	8,5 %	61.310	42.300	37.000	\$ 7,4
RADIO 3 (30 a 45 km)	1.270.574	45	69.069	5,4 %	-33.240	0	0	\$ 7,4
RADIO 4 (más de 45km)	863.422	28	196.750	22,8 %	-3250	121.000	0	\$ 6,8
TOTAL	3.493.333	111	351.409	10,1%	24.820	163.300	37.000	\$ 7,1

*Valor de referencia. No se incluye en el promedio general.
La cantidad de depósitos o predios incluye naves clase A dentro de parques industriales, naves clase A completas o secciones de naves clase A.

UNA PUBLICACIÓN DE INVESTIGACIÓN DE CUSHMAN & WAKEFIELD

Cushman & Wakefield Argentina forma parte de Cushman & Wakefield (NYSE: CWK), una firma líder global en servicios inmobiliarios comerciales para propietarios e inquilinos, con presencia en casi 400 oficinas y más de 60 países.

En Argentina, la compañía se especializa en el mercado de Real Estate corporativo, brindando servicios de consultoría inmobiliaria, research de mercado, análisis económico y asesoramiento estratégico en los segmentos de oficinas, industrial y logístico.

Cushman & Wakefield Argentina fue reconocida por Euromoney como la mejor empresa de Real Estate del país y forma parte de una organización global que recibe numerosos reconocimientos por su cultura corporativa y su compromiso con la Diversidad, la Equidad y la Inclusión (DEI), la sostenibilidad y las mejores prácticas empresariales.

©2026 Cushman & Wakefield. Todos los derechos reservados. La información contenida en este informe se recopila de múltiples fuentes consideradas confiables, incluidos informes encargados por Cushman & Wakefield ("CWK"). Este informe es únicamente para fines informativos y puede contener errores u omisiones; se presenta sin ninguna garantía ni declaración sobre su precisión.

La continuidad de los datos entre informes (y/o dashboards) no está garantizada, ya que las bases de datos utilizadas por Cushman & Wakefield pueden haber sido objeto de revisiones, modificaciones, reestructuraciones, reclasificaciones o mejoras que podrían haber afectado los datos históricos.

Nada en este informe debe interpretarse como un indicador del desempeño futuro de los valores de CWK. No se debe comprar ni vender valores -de CWK o de cualquier otra empresa- basándose en las opiniones expresadas aquí. CWK renuncia a toda responsabilidad por valores comprados o vendidos basándose en la información contenida en este informe, y al revisar este documento, renuncias a todas las reclamaciones contra CWK, así como contra sus afiliados, directores, empleados, agentes, asesores y representantes, derivadas de la precisión, integridad, idoneidad o uso de la información aquí contenida.

JONATHAN MARTINEZ

Analista de Market Research Argentina
Tel: +54 9 11 3188 5949
jonathan.martinez3@cushwake.com

MARTIN POTITO

Director Brokerage & Research Argentina & Uruguay
Tel: +54 9 11 4477 4455
martin.potito@cushwake.com