

DE LA RECUPERACIÓN A UN MERCADO MÁS DISCIPLINADO

Al cierre de 2025, el mercado de oficinas clase A en Latinoamérica ingresó en una fase de mayor estabilidad operativa, tras el ajuste post-pandemia, con desempeños desiguales entre ciudades y una creciente incidencia de las condiciones económicas locales en la dinámica inmobiliaria. El contexto regional estuvo marcado por un crecimiento moderado, una inflación en descenso en varios países y una mayor estabilidad en las políticas monetarias, factores que condicionaron el ritmo de decisión de las empresas y su estrategia de ocupación.

En este escenario, **Colombia** y **Chile** presentaron entornos macroeconómicos relativamente más predecibles, que favorecieron una mayor actividad corporativa en mercados como **Bogotá** y **Santiago**, mientras que **Brasil** y **México** mostraron un crecimiento más contenido, con tasas de interés aún elevadas, que mantuvieron una demanda resiliente en sus principales submercados de **São Paulo**, **Río de Janeiro** y **Ciudad de México**. **Argentina** continúa con su camino de recuperación económica, el gobierno obtuvo apoyo en las elecciones intermedias que le permitieron da previsibilidad a las empresas para tomar decisiones.

Durante 2025, el mercado de oficinas estuvo además influido por una intensificación en los mandatos de regreso a la oficina y cambios en las dinámicas. Si bien los esquemas híbridos se consolidaron como el modelo predominante, muchas organizaciones avanzaron hacia mayores niveles de asistencia a la oficina, que reforzó la necesidad de espacios que promovieran la colaboración, la cultura organizacional y la experiencia del usuario. En este contexto, los edificios clase A con mejor calidad técnica y ubicación consolidada concentraron la demanda efectiva.

De forma transversal, los criterios ESG adquieren un rol cada vez más relevante en la toma de decisiones corporativas. La eficiencia energética, la reducción de costos operativos, las certificaciones ambientales, el bienestar de los usuarios y la alineación con políticas de sostenibilidad y de gobierno corporativo se consolidaron como factores clave de competitividad. En conjunto, la combinación de una demanda más cauta pero activa, una oferta nueva contenida, el avance del retorno a la oficina y la creciente importancia del ESG configuró un mercado que evolucionó hacia un mayor equilibrio y previsibilidad, donde la calidad del activo, la localización y el desempeño sostenible resultan determinantes para el posicionamiento del segmento clase A.

	Índice de vacancia	Precio de alquiler pedido (USD/m²/mes)	Absorción neta (m²)	Nuevo inventario (m²)
BUENOS AIRES	17,8 % +1,8 p.p. interanual	\$ 23,1 +3,4% interanual	98.554 +132,5% interanual	129.215 +178% interanual
RIO DE JAN.	26,1 % -2,8 p.p. interanual	\$ 14,5 +17,0 % interanual	43.463 -13,3% interanual	0 -- % interanual
SÃO PAULO	12,8 % -3,5 p.p. interanual	\$ 26,3 +20,4% interanual	147.870 -15,7 % interanual	49.908 -35,0% interanual
SANTIAGO	9,2 % -0,3 p.p. interanual	\$ 23,5 +22,3% interanual	74.952 +161,8% interanual	49.618 +458 % interanual
BOGOTÁ	6,7 % -3,8 p.p. interanual	\$ 23,0 +34,5% interanual	66.359 +124,3% interanual	0 -- % interanual
LIMA	11,9 % -2,5 p.p. interanual	\$ 16,3 -1,2 % interanual	27.598 -68,6% interanual	0 -100 % interanual
CDMX	19,4 % -0,1 p.p. interanual	\$ 23,4 +3,3% interanual	84.463 -59,8% interanual	72.638 -33,8% interanual

*El uso de la referencia "Latinoamérica" en este informe refiere a los países Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

DEMANDA DE OFICINAS CLASE A: DESACELERACIÓN RESPECTO A MÁXIMOS RECIENTES

Durante 2025, la absorción neta acumulada de oficinas clase A en los siete principales mercados de Latinoamérica totalizó aproximadamente 543.000 m², lo que representa una contracción interanual cercana al 12.7% frente a 2024. Esta variación responde principalmente a la normalización de la actividad tras un año previo excepcionalmente alto en algunos mercados —especialmente **Ciudad de México**—, así como a una moderación en el ritmo de ocupación en **São Paulo** y **Río de Janeiro**. En contraste, el buen desempeño de **Bogotá**, **Santiago** y **Buenos Aires** compensó parcialmente la caída registrada en otros mercados, lo que dio lugar a un escenario regional marcado por comportamientos locales dispares, más que por una tendencia uniforme.

En **São Paulo**, la absorción neta alcanzó 147.870 m², manteniéndose como el mercado de mayor volumen de la región, aunque con una reducción interanual con respecto a 2024. La demanda se concentró principalmente en submercados secundarios, lo que reflejó un mayor nivel de selectividad para los corredores con mayor disponibilidad y calidad técnica.

Santiago registró una absorción de 74.952 m², más que duplicando el resultado del año anterior, apoyada en una vacancia de un dígito y en una oferta nueva limitada, con foco en ejes consolidados de Las Condes.

En **Bogotá**, la absorción neta cerró en 66.359 m², mostrando una expansión significativa frente a 2024, impulsada por una demanda activa en los principales corredores del CBD, en un contexto de vacancia históricamente baja.

Buenos Aires alcanzó una absorción de 98.554 m², cerrando un año récord de demanda ante buenas perspectivas económicas de sectores como tecnología, energía y financieros.

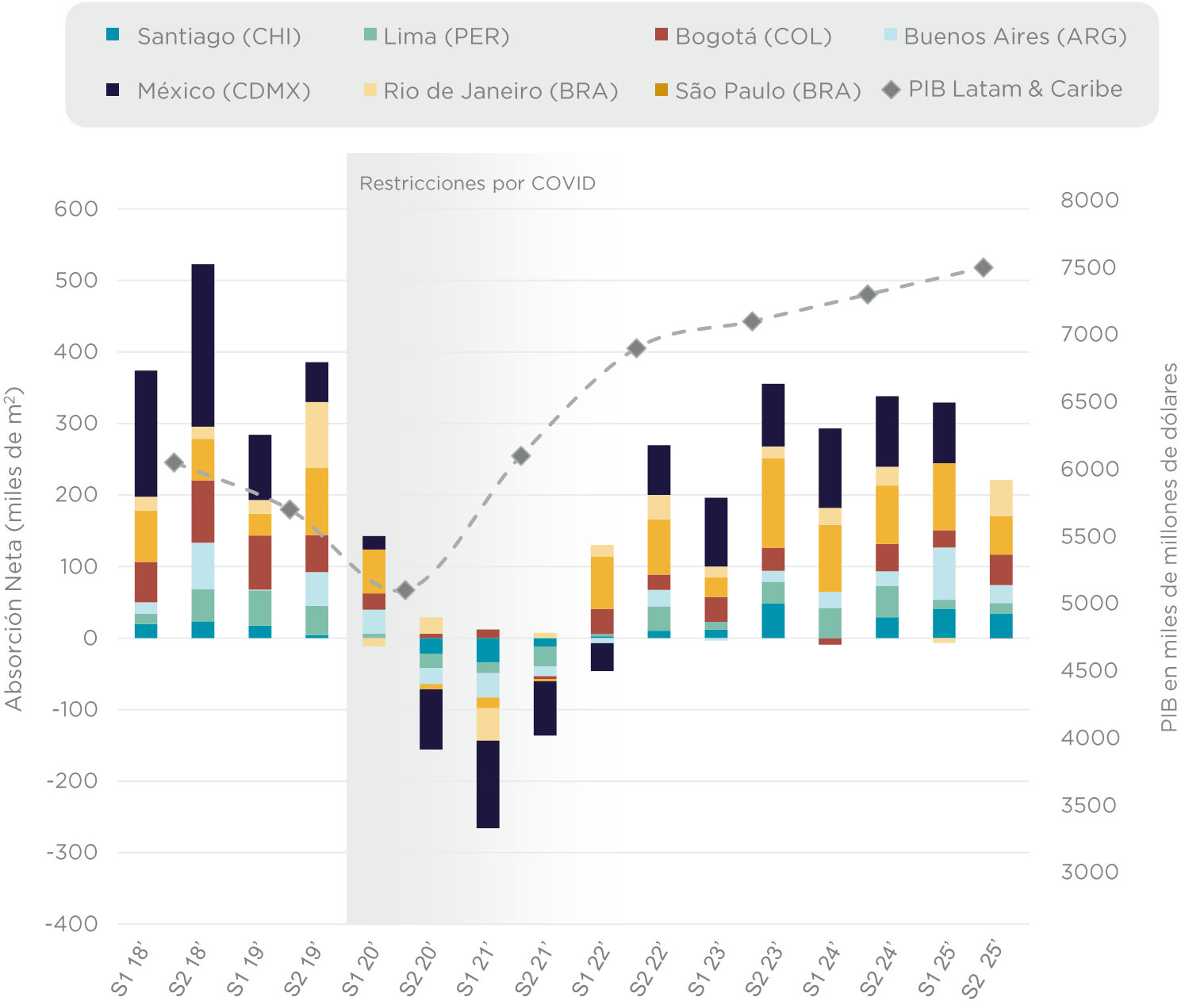
En **Ciudad de México**, la absorción neta totalizó 84.463 m², en 2025 se presentó una absorción menor a la de 2024, cuando ya se observó un nuevo nivel de tendencia, claramente menor al histórico previo a la pandemia.

Lima cerró el año con una absorción de 27.598 m², manteniendo una tendencia positiva y estable, favorecida por la ausencia de nuevas entregas y la concentración de la demanda en San Isidro.

Finalmente, **Río de Janeiro** registró una absorción de 43.463 m², mostrando una disminución moderada interanual, con niveles de vacancia elevados y desempeño más favorable en Cidade Nova y Centro.

En términos cualitativos, el comportamiento de la absorción durante 2025 confirmó una demanda cada vez más selectiva, enfocada en activos clase A con ubicación consolidada, eficiencia técnica y mayor flexibilidad. Más que un año de crecimiento expansivo, 2025 consolidó patrones de ocupación más prudentes y focalizados, dominados por relocalizaciones y optimización de superficies, marcando una etapa de mayor disciplina y previsibilidad en la evolución del mercado regional.

ABSORCIÓN NETA POR PAÍS (2018-2025)



Buenos Aires y Sao Paulo fueron las 2 ciudades con mayor absorción neta el año 2025

-12,7 %

Fue la disminución de la **absorción neta** en Latinoamérica (2024 - 2025)

PBI Sudamérica: Fuente: World Bank.

VACANCIA REGIONAL EN DESCENSO Y DESARROLLO
CONTENIDO DE NUEVA OFERTA

Al cierre de 2025, la vacancia promedio de los siete principales mercados de oficinas Clase A en Latinoamérica se ubicó en torno al 14,8%, lo que representa una reducción interanual cercana a 1,6 p.p. frente a 2024. Esta evolución responde a un entorno de mayor absorción efectiva, una incorporación limitada de nueva oferta y un reordenamiento gradual de la ocupación hacia edificios de mejor desempeño.

Los niveles de vacancia mostraron comportamientos dispares entre mercados. **Bogotá** cerró el año con una vacancia de 6,7%, registrando la mayor compresión interanual del conjunto (3,8 p.p.) y posicionándose como el mercado más ajustado de la región. **Santiago** de Chile se mantuvo en niveles de un dígito, con una vacancia de 9,2%, apoyada en una oferta controlada y una absorción sostenida en submercados consolidados. **São Paulo** redujo su vacancia hasta 12,8%, con una mejora interanual cercana a 3,5 p.p., especialmente en corredores secundarios del CBD.

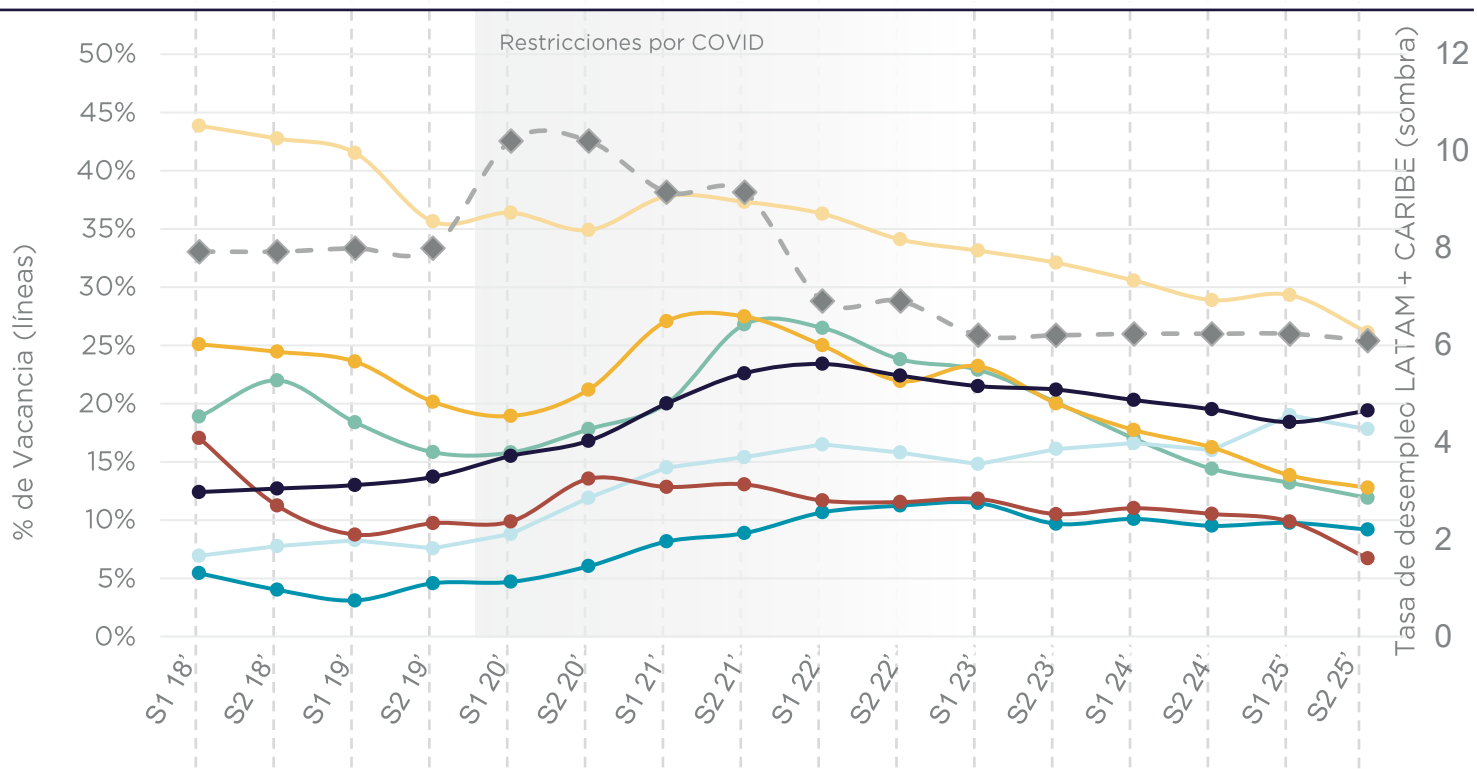
En **Buenos Aires**, la vacancia se ubicó en 17,8%, mostrando una leve mejora frente al año anterior, por entrega de superficies en el primer semestre. **Ciudad de México** cerró 2025 con una vacancia de 19,4%, prácticamente estable interanualmente, lo que evidenció que el proceso de normalización avanza de forma gradual pese a la reducción del pipeline. **Lima** registró una vacancia de 11,9%, con una caída interanual cercana a 2,5 p.p., favorecida por la ausencia de nuevas entregas, mientras que **Río de Janeiro**, pese a mantener la vacancia más alta del conjunto con 26,1%, continuó mostrando señales de mejora, principalmente en submercados como Cidade Nova y Centro .

En paralelo, la incorporación de nuevo inventario clase A en 2025 fue limitada y concentrada en pocos mercados, lo que confirmó un ciclo de desarrollo cauteloso. **São Paulo** incorporó 49.908 m², un 35% menos que en 2024 (76.718 m²), mientras que **Ciudad de México** sumó 72.638 m², con una contracción relevante frente a los 109.709 m² del año anterior. **Santiago** agregó 49.618 m², recuperándose frente al bajo volumen de 2024 (8.885 m²), aunque todavía lejos de niveles históricos.

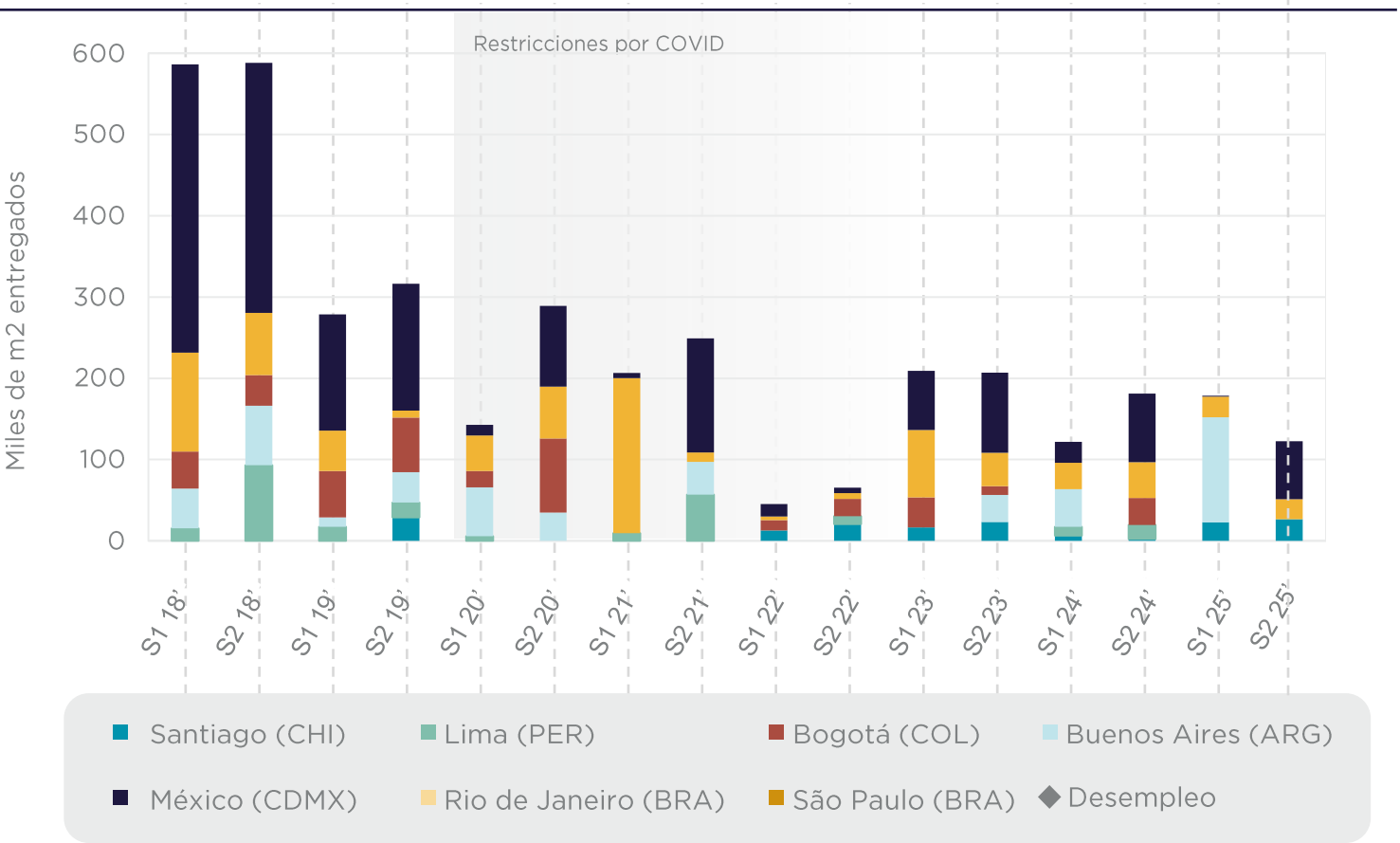
Buenos Aires registró la mayor incorporación del año, con 129.215 m², explicada por la finalización de proyectos iniciados en ciclos previos. En contraste, **Bogotá**, **Lima** y **Río de Janeiro** no incorporaron nuevo inventario relevante durante 2025, reforzando escenarios de oferta altamente controlada.

En conjunto, la combinación de vacancia en descenso y limitada incorporación de nueva oferta (a excepción de Buenos Aires) confirmó que el mercado de oficinas clase A en Latinoamérica evolucionó hacia un equilibrio progresivo entre oferta y demanda y un desarrollo disciplinado, reduciendo el riesgo de sobreoferta y aportando mayor previsibilidad a la evolución futura del mercado.

VACANCIA (%) POR PAÍS (2018-2025)



NUEVO INVENTARIO (m²) POR PAÍS (2018-2025)



PRECIOS DE ARRIENDO: AJUSTES DIFERENCIADOS POR MERCADO EN 2025

Durante 2025, el precio promedio de arriendo clase A en Latinoamérica se ubicó en torno a USD 21,4/m²/mes, lo que representó un incremento interanual cercano al 12% con respecto a 2024. Esta variación refleja un entorno en el que los ajustes de precio se registraron principalmente en mercados con fundamentos de ocupación más sólidos, mientras que otros continuaron mostrando comportamientos más estables o correctivos, manteniendo una dispersión relevante entre ciudades.

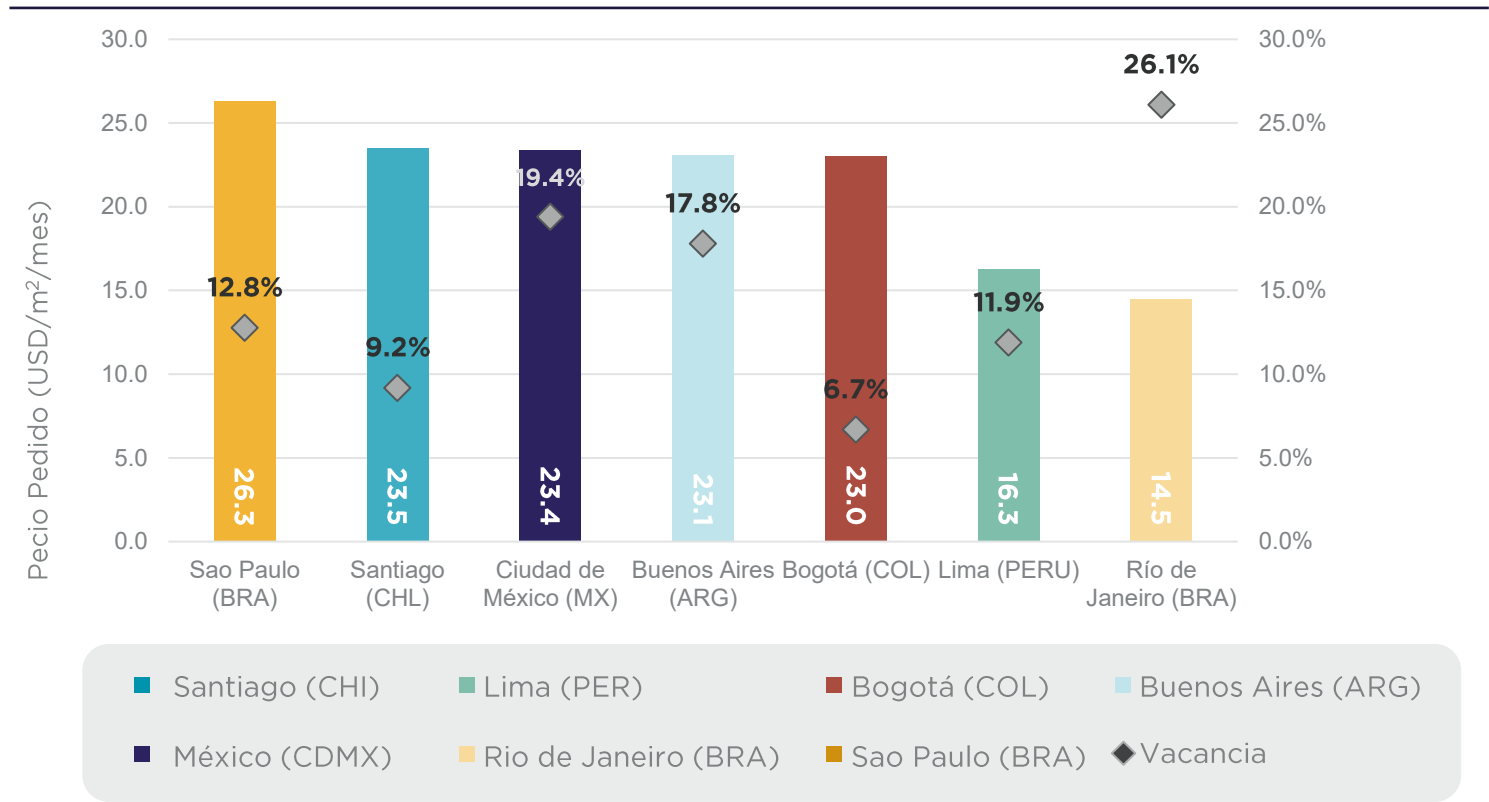
Bogotá lideró los incrementos de precio en la región, cerrando 2025 con un arriendo promedio cercano a USD 23,0/m²/mes, lo que implica una variación interanual superior al 30%, asociada a niveles de vacancia históricamente bajos y a una demanda activa por espacios clase A bien localizados. **Santiago** también presentó un ajuste significativo, alcanzando un promedio de USD 23,5/m²/mes, con un crecimiento interanual cercano al 22%, respaldado por una oferta limitada y una absorción consistente en los principales corredores corporativos.

En **São Paulo**, el precio promedio se ubicó en torno a USD 26,3/m²/mes, registrando un aumento interanual cercano al 20%, con fuertes presiones al alza en submercados prime. **Ciudad de México** cerró el año con un arriendo promedio de USD 23,4/m²/mes, mostrando un crecimiento interanual más moderado, cercano al 3%, reflejo de un mercado que continúa ajustándose, con incrementos focalizados en corredores centrales.

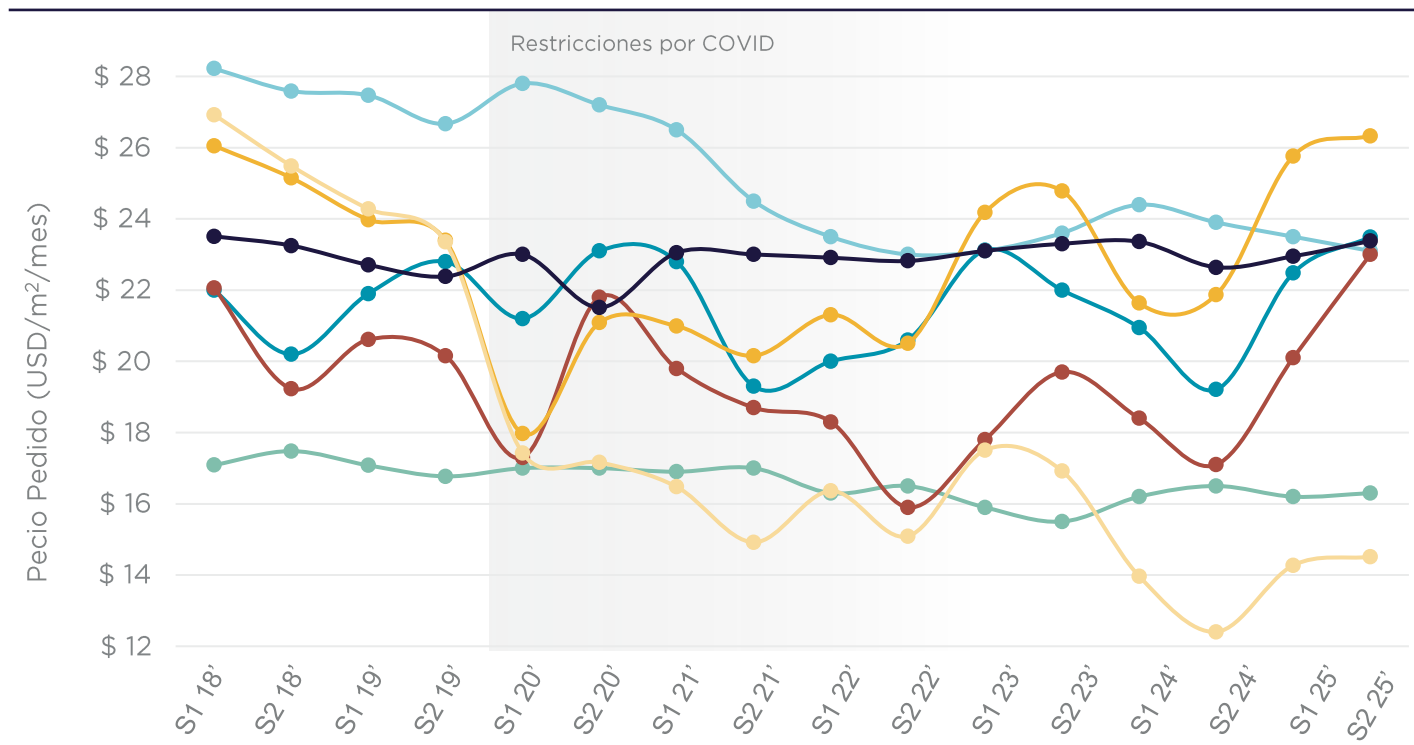
En contraste, **Buenos Aires** mantuvo un comportamiento más estable, con precios promedio cercanos a USD 23,1/m²/mes y variación interanual acotada, lo que evidencia un contexto aún dominado por negociaciones enfocadas en incentivos. **Lima** registró un arriendo promedio de USD 16,3/m²/mes, con una disminución interanual cercana al -1,2%, asociada a la competencia entre activos y a la sensibilidad de la demanda al precio. Por su parte, **Rio de Janeiro** cerró 2025 con un promedio de USD 14,5/m²/mes, mostrando un aumento interanual cercano al 17%, impulsado principalmente por los submercados más consolidados.

En conjunto, la evolución de los precios durante 2025 confirma un escenario en el que los ajustes al alza se concentraron en mercados y corredores con fundamentos más sólidos, mientras que en aquellos con mayor disponibilidad los valores tendieron a estabilizarse o ajustarse de forma más gradual. Esta dispersión refuerza un contexto regional en el que el precio de arriendo responde cada vez más a las condiciones específicas de cada mercado, con una creciente diferenciación entre activos prime y secundarios

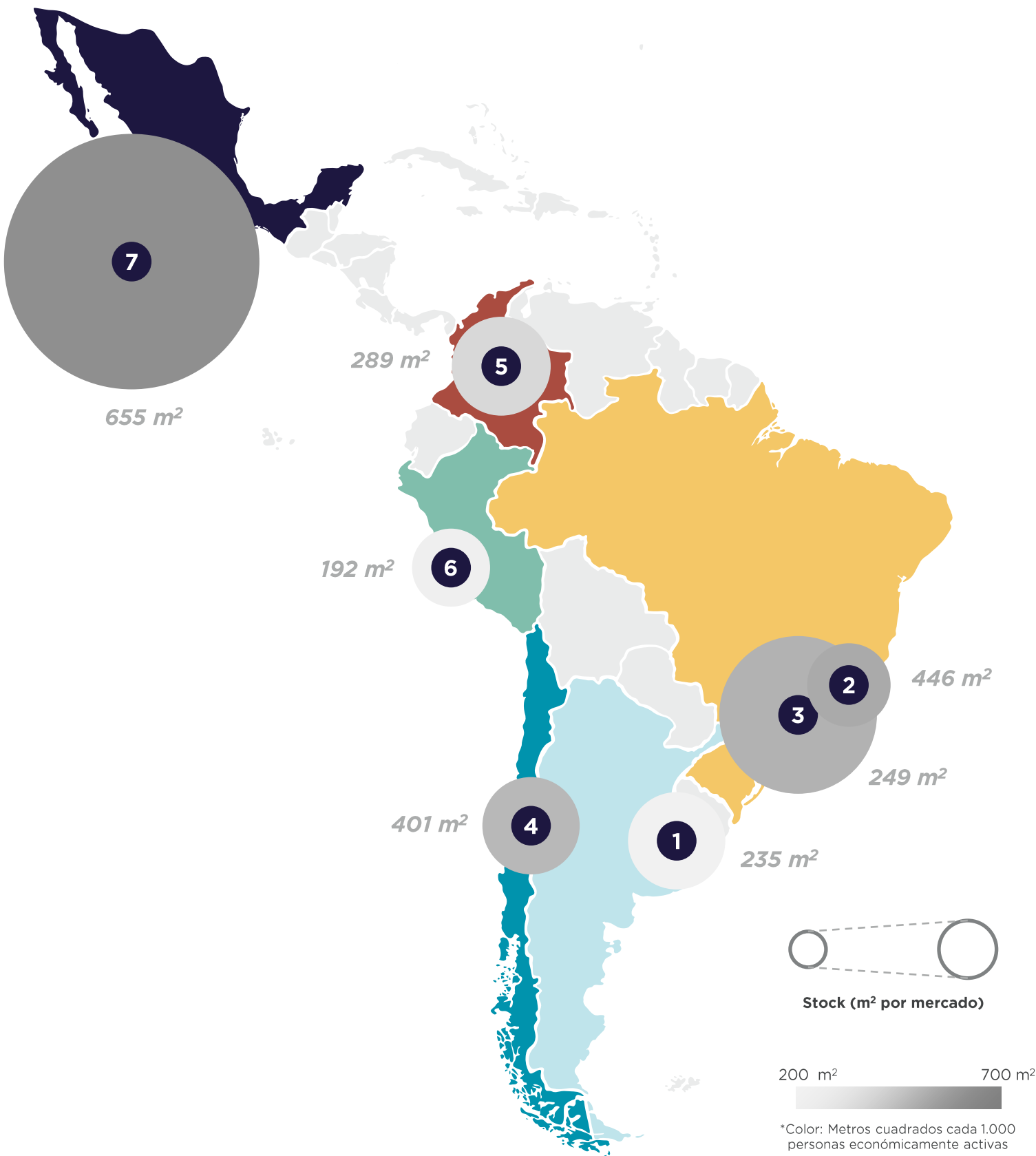
PRECIO DE ALQUILER PEDIDO (USD/m²/mes) y VACANCIA (%)



PRECIO DE ALQUILER PEDIDO (USD/m²/mes) POR PAÍS (2018-2025)



STOCK DE OFICINAS CLASE A Y RELACIÓN CON LA PEA POR MERCADO



1	ARGENTINA: BUENOS AIRES		
	8,1 mil. personas* PEA	1.903.105 m² STOCK CLASE A	235 m² M² C/1.000 PEA
2	BRASIL: RIO DE JANEIRO		
	6,7 mill. personas PEA	1.562.748 m² STOCK CLASE A	446 m² M² C/1.000 PEA
3	BRASIL: SÃO PAULO		
	12,3 mill. personas PEA	3.063.815 m² STOCK CLASE A	249 m² M² C/1.000 PEA
4	CHILE: SANTIAGO		
	4,56 mill. personas PEA	1.829.823 m² STOCK CLASE A	401 m² M² C/1.000 PEA
5	COLOMBIA: BOGOTÁ		
	4,7 mill. personas PEA	1.356.125 m² STOCK CLASE A	289 m² M² C/1.000 PEA
6	PERÚ: LIMA		
	5,83 mill. personas PEA	1.118.740 m² STOCK CLASE A	192 m² M² C/1.000 PEA
7	MÉXICO: CIUDAD DE MÉXICO		
	11,3 mill. personas PEA	7.402.333 m² STOCK CLASE A	655 m² M² C/1.000 PEA

PEA: Población Económicamente Activa Nacional (“Fuerza de Trabajo”) refiere a Empleados + Desempleados correspondientes al centro urbano de la ciudad

ESTADÍSTICAS DE MERCADO DE OFICINAS CLASE A

SUBMERCADOS	INVENTARIO CLASE A	CANTIDAD DE EDIFICIOS	SUPERFICIE DISPONIBLE (m²)	RATIO DE VACANCIA (%)	ABSORCIÓN NETA ANUAL HASTA LA FECHA (m²) YTD	EN CONSTRUCCIÓN (m²)*	EN PROYECTO (m²)*	PRECIO DE ALQUILER PEDIDO CLASE A (USD/m²/mes)
ARGENTINA: BUENOS AIRES	1.903.105	123	333.487	17,8%	98.554	129.215	129.399	23,1
BRASIL: RIO DE JANEIRO	1.562.748	78	407.919	26,1%	43.463	0	0	14,5
BRASIL: SÃO PAULO	3.063.815	135	391.229	12,8%	147.870	260.550	82.652	26,3
CHILE: SANTIAGO	1.829.823	111	167.896	9,2%	74.952	49.618	246.475	23,5
COLOMBIA: BOGOTÁ	1.356.125	121	91.478	6,7%	66.359	0	214.163	23,0
PERÚ: LIMA	1.118.740	77	140.746	11,9%	27.598	0	38.220	16,3
MÉXICO: CIUDAD DE MÉXICO	7.402.333	458	1.434.952	19,4%	84.463	72.638	382.290	23,4
TOTAL LATINOAMÉRICA	18.236.689	1.103	2.967.707	14,8%	543.259	301.379	1.271.097	\$21,4

Consideraciones metodológicas: La clasificación de oficinas Clase A utilizada en este informe se basa en criterios técnicos y funcionales ampliamente reconocidos en la industria; sin embargo, existen diferencias metodológicas y de ponderación entre países, según lo evidenciado en el análisis regional de criterios de clasificación de 2025. Los mercados de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú aplican umbrales distintos respecto a variables como: superficie rentable mínima, antigüedad, fachada, sistemas de seguridad, amenities, certificaciones de sustentabilidad, tipo de aire acondicionado, número de ascensores, propiedad única/multipropietario y normativas de accesibilidad. Asimismo, algunos países incorporan criterios locales adicionales, metodologías de ponderación porcentual, o permiten flexibilidad del investigador en casos en que los atributos del activo no encajan plenamente en los estándares nacionales. Por este motivo, la denominación “Clase A” puede no ser estrictamente equivalente entre mercados, incluso cuando los edificios presentan características similares. Este informe procura armonizar estas diferencias para efectos comparativos, pero se recomienda interpretar la categoría “Clase A” dentro del contexto técnico y normativo de cada mercado.

HABLEMOS

ROSARIO MENESES
Market Research Manager Chile
Market Research Coordinator
South America
Rosario.meneses@cushwake.com

IGNACIO ALVAREZ
Market Research Coordinator
Argentina
Ignacio.alvarez@cushwake.com

DENNYS ANDRADE
Head of Market Research Brazil
Dennys.andrade@cushwake.com

JUNIOR RUIZ
Market Research Manager
Colombia
Junior.Ruiz@cushwake.com

DENISE VARGAS
Market Research Coordinator
Perú
Denise.vargas@cushwake.com

JOSÉ LUIS RUBI
Market Research Director
México
Joseluis.rubi@cushwake.com

UNA PUBLICACIÓN DE INVESTIGACIÓN DE CUSHMAN & WAKEFIELD

Cushman & Wakefield (NYSE: CWK) es una firma líder global en servicios inmobiliarios comerciales para propietarios e inquilinos, con aproximadamente 52,000 empleados en casi 400 oficinas y 60 países. En 2023, la empresa reportó ingresos de \$9,500 millones a través de sus servicios principales de gestión de propiedades, instalaciones y proyectos, arrendamiento, mercados de capitales, tasaciones y otros servicios. También recibe numerosos reconocimientos de la industria y el sector empresarial por su cultura galardonada y su compromiso con la Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI), la sostenibilidad y más. Para obtener más información, visita www.cushmanwakefield.com.

©2024 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 tableros de control) 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.