



Lima

- La tasa de vacancia aumentó 2.2 pp respecto al 1S 2025, producto de la desocupación de espacios existentes clase A y el ingreso de nuevos espacios clase B con disponibilidad superior al 80%.
- La producción de este periodo alcanzó el nivel más alto en la serie histórica y superó el resultado del 2S 2021, cuando se incorporaron 116,250 m². Este desempeño se sustentó principalmente en la inauguración de dos nuevos desarrollos y en la incorporación de espacios clase B de mejor calidad.
- La absorción neta del 2S 2025 aumentó un 153% respecto con 1S 2025, impulsada por el ingreso de nuevos espacios clase A que fueron pre-arrendados durante su fase de construcción.

Después de una década, el mercado logístico en Lima vuelve a registrar el ingreso de proyectos de dos nuevos desarrolladores en un mismo año. Este dinamismo responde a una sólida expansión y confianza en el sector, además de una creciente demanda de espacios de mayor calidad impulsada por la tendencia *fly to quality*.

La necesidad de contar con espacios de mayor calidad concentró el 69% de la demanda semestral en espacios de clase A, principalmente a través del pre-arrendamiento de nuevos activos por parte de empresas del sector alimentos y logístico en los submercados Lurín y Faucett. Este dinamismo llevó la absorción anual a niveles históricos con un crecimiento del 13% respecto a 2024.

Por segundo periodo consecutivo, la brecha de renta entre los espacios clase A y clase B se redujo, alcanzando un diferencial de 12% a favor de la clase A. Este resultado inusual responde al incremento del promedio de renta en los espacios clase B, que registró una variación positiva de 12% semestral, impulsada por la

incorporación de espacios con características superiores respecto a la oferta tradicional de esta categoría.

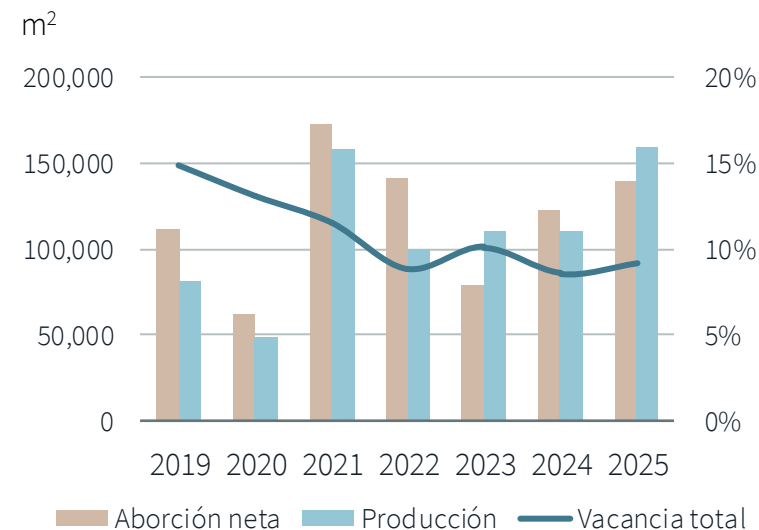
Proyección

Durante el 2025, el mercado logístico mantuvo su expansión con la apertura del submercado Ventanilla y el inicio de operaciones de dos nuevos desarrolladores. Se prevé que este comportamiento continúe en 2026 y 2027, impulsado por la llegada de inversionistas extranjeros con experiencia en el sector y la creación de dos nuevos submercados adicionales.

En 2026, se proyecta una producción superior a 170,000 m², de los cuales el 60% corresponderá a espacios clase A concentrados en los submercados Lurín, Faucett y Villa El Salvador. En cuanto a las rentas, se anticipa estabilidad en el corto plazo, como resultado del equilibrio entre la oferta y demanda, aunque la situación política post-electoral podría influir en el ritmo de expansión del mercado durante el primer semestre de 2026

Indicadores 2S 2025		Proyección
Inventario	1'870,942 m ²	↑
Absorción neta	100,066 m ²	↓
Vacancia total	9.2%	↓
Promedio de renta clase A	USD 6.6/m ²	→
Promedio de renta clase B	USD 5.7/m ²	→
Producción	150,195 m ²	↓
En construcción	122,050 m ²	↓
Pre-arriendo	35.3%	↑

Evolución histórica de la oferta y demanda





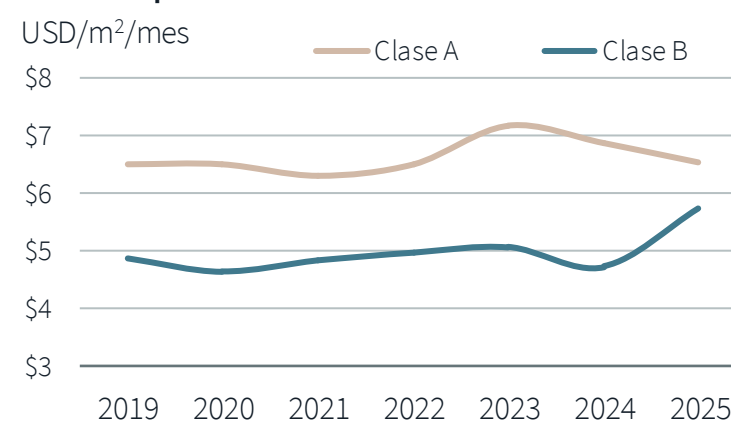
Transacciones en renta más relevantes, 2S 2025

Sector de arrendatario	Submercado	Clase	Área (m ²)	Tipo	Condición del espacio
Alimentos	Faucett	A	~23,000	Reubicación	Estreno
Servicios	Lurín	A	~5,000	Reubicación	Estreno
<i>Retail</i>	Ventanilla	A	~4,000	Reubicación	Estreno
Logístico	Gambetta	B	~5,000	Reubicación	Estreno
Maquinaria	Ventanilla	B	~4,000	Reubicación	Estreno
Automotriz	Lurín	B	~3,000	Reubicación	Estreno
Farmacéutico	Lurín	B	~3,000	Reubicación	Estreno

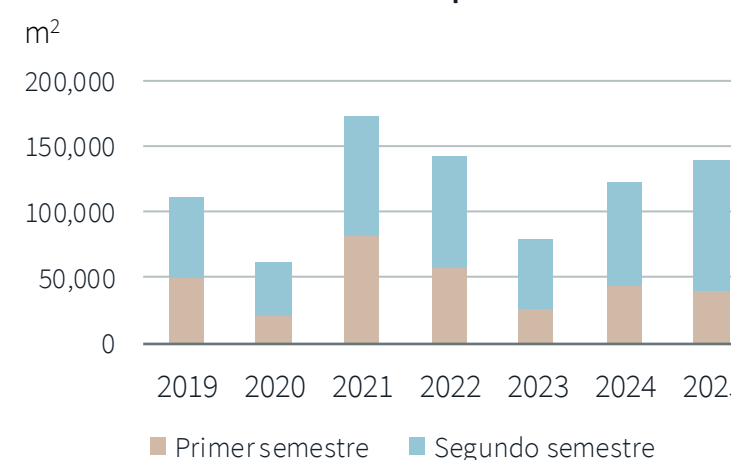
Estadística de mercado

Submercado	Inventario (m ²)	Absorción neta semestral (m ²)	Vacancia (%)	Promedio de renta (USD/m ² /mes)	Producción semestral (m ²)	En construcción (m ²)
Lurín	1'187,834	40,764	12.4%	5.4	65,771	39,000
Villa El Salvador	385,075	-8,622	2.2%	6.3	0	0
Huachipa	162,580	0	0%	0	0	0
Gambetta	46,974	11,260	0%	0	11,260	0
Faucett	43,879	28,564	0%	0	28,564	43,298
Ventanilla	44,600	28,100	37.0%	8.6	44,600	39,750
Total	1'870,942	100,066	9.2%	5.8	150,195	122,048

Histórico promedio de renta



Evolución de la absorción neta por semestre

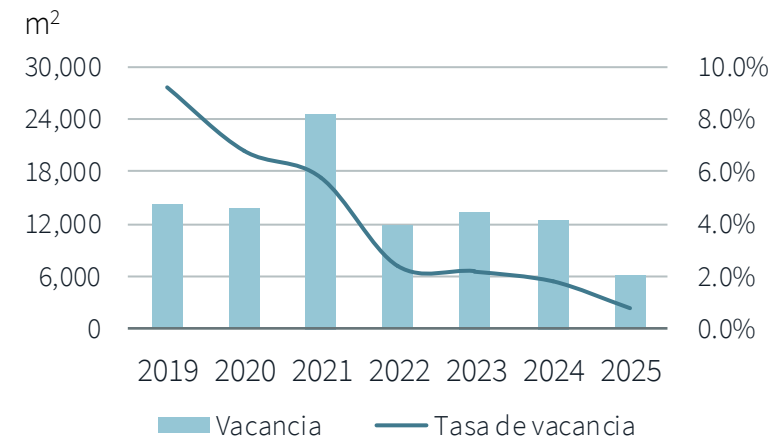




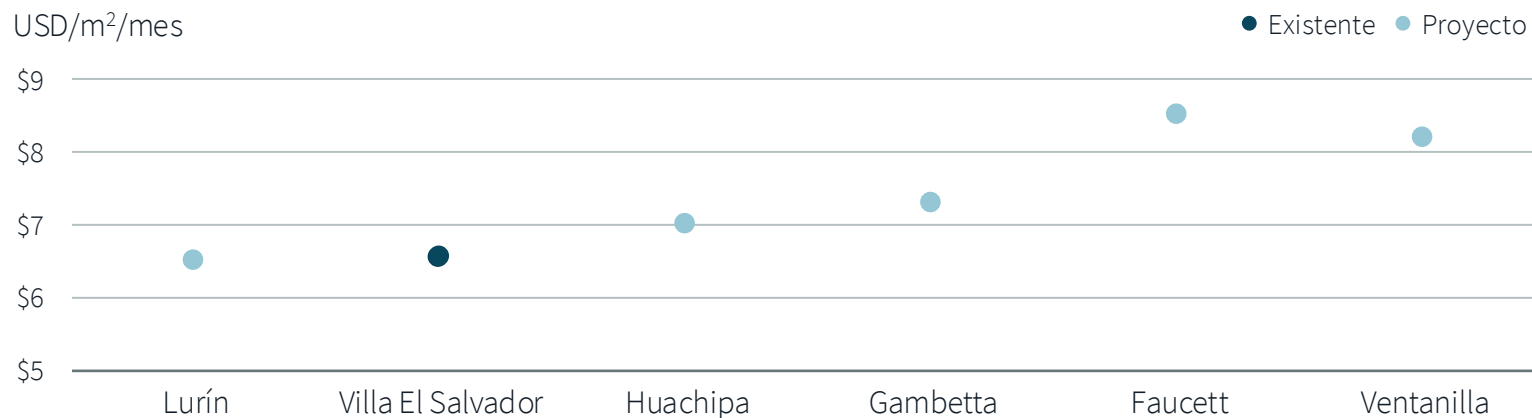
Estadística de mercado

Clase	Inventario (m ²)	Absorción neta semestral (m ²)	Vacancia (%)	Promedio de renta (USD/m ² /mes)	Producción semestral (m ²)	En construcción (m ²)
Clase A	753,564	69,214	0.8%	6.6	73,704	76,048
Clase B	1'117,378	30,852	14.9%	5.7	76,491	46,000
Total	1'870,942	100,066	9.2%	5.8	150,195	122,048

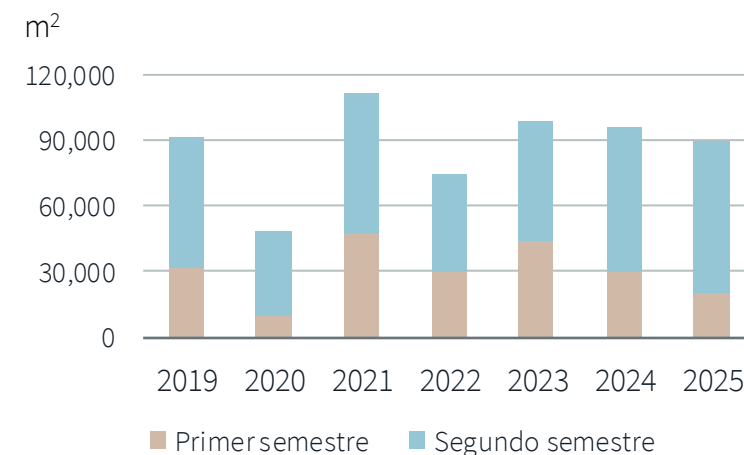
Evolución de la vacancia – Clase A



Rentas promedio Clase A por submercado



Evolución de la absorción neta – clase A





Prácticas típicas del mercado

Contratos de Arrendamiento

Renta	USD/ m ² / mes
Plazo típico de contrato	Entre 3 – 5 años
Frecuencia de pago de la renta	Mensual
Garantía al contrato	Entre 2 a 3 meses en efectivo o carta fianza.
Condiciones de entrega	El espacio se entrega libre, sin racks, ni oficinas.
Derecho de renovación	Sí (acordada entre ambas partes).
Incremento a la alquiler	IPC USA o 3% (el que resulte mayor). El incremento aplica a partir del segundo año de contrato y con frecuencia anual.
Unidad de medida	Metros cuadrados (m ²)

Tarifas de transacción

Comisión de intermediación	1.5 meses de alquiler o 3% del valor total del contrato.
Comisión de intermediación (a cargo de propietario / inquilino)	Propietario
Tasas legales (a cargo de propietario / inquilino)	Cada parte es responsable de sus propios costos legales.

Impuestos

Impuestos locales a la propiedad	Propietario (anualmente)
IGV al arrendamiento y cargo por servicio (a pagar por el inquilino)	18%

Cargos por servicios, reparaciones y seguros

Servicios públicos (se mide por separado)	Electricidad, agua, etc. pagado por el inquilino en función del consumo.
Área administrativa (mezzanine)	A requerimiento del inquilino, pagado mensualmente por m ² .
Mantenimiento áreas comunes (Comedor, tóxico, patio de maniobras, etc.)	Pagado proporcionalmente por el inquilino en función al espacio que ocupa.
Externa/ Estructural	Propietario
Seguro de la operación	Inquilino

Cancelación de arrendamiento

Subarriendo y cesión	Normalmente sí (sujeto a aprobación del propietario).
Terminación Anticipada	El inquilino es responsable del pago de la totalidad del contrato a menos que se estipule una opción de terminación en el contrato de arrendamiento: 6 meses de penalidad es lo habitual.
Responsabilidad de los inquilinos a la restitución al final del contrato	Condición en Caso Gris o estado original, teniendo en cuenta el desgaste normal en el tiempo.

Compra de propiedades

Estructura multipropietario (propiedad parcial del edificio)	Estructura multipropietario es usual
Comisión de intermediación	3 – 5% pagado por el vendedor.
Comisiones legales	Cada parte responsable de sus propios costos legales
Otros costos de transacción	Normalmente pagado por el comprador



COPYRIGHT © JONES LANG LASALLE IP, INC. 2026

Este informe se ha elaborado únicamente con fines informativos y no pretende ser un análisis completo de los temas tratados, que son inherentemente impredecibles. Se ha basado en fuentes que consideramos fiables, pero no las hemos verificado de forma independiente y no garantizamos que la información del informe sea exacta ni completa. Las opiniones expresadas en el informe reflejan nuestro criterio a la fecha y están sujetas a cambios sin previo aviso. Las declaraciones prospectivas implican riesgos e incertidumbres, conocidos y desconocidos, que pueden hacer que las realidades futuras difieran sustancialmente de las implícitas en dichas declaraciones. El asesoramiento que brindamos a nuestros clientes en situaciones particulares puede diferir de las opiniones expresadas en este informe. No se deben tomar decisiones de inversión ni comerciales basándose únicamente en las opiniones expresadas en este informe.