

The Real Estate Boom in Mazatlán, Sinaloa, Mexico: How Is the Market Moving? And Marketing Strategies

Diginomics.

2026; 5:305

DOI: 10.56294/digi2026305

ISSN: 3072-8428

El Boom Inmobiliario de Mazatlán, Sinaloa, México: ¿Cómo se Mueve el Mercado? Y estrategias de Marketing

Liberato Cervantes Martínez¹  , Víctor Manuel Martínez García²  , Yennifer Díaz Romero³  , Paola Marisela Rios Miranda⁴  

¹Universidad Autónoma de Sinaloa, Facultad de Ciencias Económico Administrativas de Mazatlán. Mazatlán, México.

²Universidad Autónoma de Sinaloa, Facultad de Arquitectura y Diseño Mazatlán. Mazatlán, México.

³Universidad Autónoma de Sinaloa, Facultad de Educación Mazatlán. Mazatlán, México.

⁴Universidad Autónoma de Sinaloa, Vicerrectoría. Mazatlán, México.

Citar como: Cervantes Martínez L, Martínez García VM, Díaz Romero Y, Rios Miranda PM. The Real Estate Boom in Mazatlán, Sinaloa, Mexico: How Is the Market Moving? And Marketing Strategies. Diginomics. 2026; 5:305. <https://doi.org/10.56294/digi2026305>

Autor para la correspondencia: Víctor Manuel Martínez García 

ABSTRACT

This article analyzes the real estate boom in Mazatlán, Sinaloa, highlighting the key factors that have driven the city's recent urban and tourism development. The study examines the impact of national and foreign investment, infrastructure improvements, and public policies that have encouraged market expansion. It also explores the most effective marketing strategies used by real estate companies, emphasizing digital transformation, brand building, and personalized customer experiences. The findings suggest that competitiveness in Mazatlán's real estate market largely depends on technological innovation, professional service standards, and adaptation to emerging consumer trends. Mazatlán is projected to remain one of the most promising real estate investment destinations on Mexico's Pacific coast.

Keywords: Urban Development; Sales Strategies; Digital Marketing; Mazatlán; Real Estate Market; Residential Tourism.

RESUMEN

El presente artículo analiza el auge inmobiliario en Mazatlán, Sinaloa, destacando los factores que han impulsado el desarrollo urbano y turístico de la ciudad en los últimos años. El estudio identifica el impacto de la inversión nacional y extranjera, las mejoras en infraestructura y las políticas públicas que han favorecido la expansión del mercado inmobiliario. Asimismo, se examinan las estrategias de marketing más efectivas aplicadas por las empresas del sector, con énfasis en la digitalización, la construcción de marcas sólidas y la personalización de la experiencia del cliente. Se concluye que la competitividad del mercado inmobiliario mazatleco depende en gran medida de la innovación tecnológica, la profesionalización de los servicios y la adaptación a las nuevas tendencias del consumidor. Mazatlán se proyecta como uno de los destinos más prometedores del Pacífico mexicano para la inversión en bienes raíces.

Palabras clave: Desarrollo Urbano; Estrategias de Venta; Marketing Digital; Mazatlán; Mercado Inmobiliario; Turismo Residencial.

INTRODUCCIÓN

El puerto turístico de Mazatlán se ha convertido en un punto muy atractivo para la inversión inmobiliaria, situado al Noroeste de México en el estado de Sinaloa. En los últimos años, la ciudad ha visto un crecimiento enorme en la construcción y venta de propiedades, desde casas hasta grandes desarrollos turísticos. ¿Por qué? Pues porque Mazatlán tiene una infraestructura turística en desarrollo, una belleza natural que atrae y un costo de vida más accesible que en otros lugares. Esto ha hecho que el mercado inmobiliario sea muy dinámico y esté en constante cambio.⁽¹⁾

Se reporta un crecimiento del 8 % en ventas inmobiliarias en el primer semestre, con más de 3 000 operaciones concretadas y alrededor de 13 000 unidades habitacionales en comercialización, incluyendo desarrollos verticales, fraccionamientos y complejos turísticos. La confianza del consumidor y la participación de desarrolladores locales y nacionales ha diversificado y profesionalizado el sector. Se proyecta que la vivienda de interés social mantenga una venta entre 70 y 80 %, con nuevos desarrollos planeados principalmente en la zona oriente de Mazatlán y periferias. Además, el crecimiento vertical predomina en la zona hotelera, mientras que el desarrollo horizontal se da en las periferias. El sector industrial también comenzará a ver inversiones, especialmente hacia el aeropuerto y zonas industriales cercanas.⁽²⁾

El puerto, que es uno de los más importantes de México, sigue impulsando el comercio y el turismo, mientras que la reciente mejora en el aeropuerto y las carreteras ha facilitado la conexión con otros destinos nacionales e internacionales. Además, el sector inmobiliario se ha visto favorecido por incentivos fiscales y políticas gubernamentales que han buscado atraer a más inversionistas, tanto nacionales como internacionales. Esto, combinado con un entorno económico en constante mejora, ofrece condiciones ideales para invertir en bienes raíces.⁽³⁾

MÉTODO

La presente investigación se desarrolló bajo un enfoque cualitativo-descriptivo, orientado a analizar el fenómeno del crecimiento inmobiliario en Mazatlán y las estrategias de marketing aplicadas por las empresas del sector. Se realizó una revisión documental de fuentes primarias y secundarias, tales como informes institucionales, portales especializados, artículos académicos, y notas periodísticas publicadas entre 2023 y 2025.

El procedimiento consistió en la recopilación y sistematización de información proveniente de organismos locales y nacionales relacionados con la construcción y el desarrollo urbano, como la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios de Mazatlán (ADIM), la Secretaría de Economía y publicaciones digitales como Doorvel News y El Faro Noticias. Posteriormente, se efectuó un análisis de contenido para identificar las principales tendencias, factores de crecimiento y desafíos del mercado inmobiliario.

Asimismo, se examinaron las estrategias de marketing empleadas por las empresas inmobiliarias locales, considerando su presencia digital, posicionamiento de marca, experiencia del cliente y alianzas comerciales. El estudio adoptó un enfoque interpretativo, orientado a comprender cómo las prácticas de promoción y venta influyen en la dinámica del mercado y en la percepción de Mazatlán como destino de inversión.

DESARROLLO

Marco teórico

El reto de la competencia

Con tanto crecimiento, la competencia entre las empresas inmobiliarias de Mazatlán se ha vuelto muy fuerte. Es como cuando hay muchos negocios vendiendo el mismo producto: cada uno tiene que encontrar la forma de destacarse. El gran desafío es entender qué busca cada tipo de comprador, ya sean personas que quieren vivir aquí, inversionistas o quienes buscan una casa para vacacionar.

Además, muchas empresas aún no están usando al máximo las herramientas digitales y el análisis de datos para sus estrategias de marketing. Se quedan en lo tradicional o en el uso básico de redes sociales, perdiendo la oportunidad de llegar a más gente de manera efectiva. También falta información detallada sobre el mercado local, lo que a veces hace que las decisiones de marketing no sean las más acertadas.⁽⁴⁾

Claves del éxito en el marketing inmobiliario de Mazatlán

Para tener éxito en este mercado tan competitivo, las empresas inmobiliarias están usando varias estrategias:

- **Marketing Digital a Fondo:** Esto significa tener páginas web bien hechas, aparecer en los resultados de búsqueda de Google (lo que se conoce como SEO), hacer publicidad en redes sociales como Facebook e Instagram con fotos y videos de alta calidad, y enviar correos electrónicos con información de interés a quienes buscan propiedades. La idea es que te encuentren fácilmente en internet.
- **Construir una Marca Fuerte:** Crear una imagen que la gente reconozca y asocie con calidad y confianza. Esto incluye desde un buen logo hasta la forma en que se comunican. También es clave usar fotos y videos profesionales para mostrar las propiedades de la mejor manera posible, incluso con drones para vistas espectaculares.
- **Experiencias Únicas y Personalizadas:** Ofrecer tours virtuales para que la gente pueda “recorrer” una propiedad desde su casa, algo muy útil para compradores de otros países. También, cuando el cliente ya está en Mazatlán, hacerle visitas guiadas que no solo muestren la casa, sino también los alrededores y los servicios disponibles.
- **Hacer Alianzas Estratégicas:** Trabajar con otras inmobiliarias, tanto locales como internacionales (especialmente de Estados Unidos y Canadá), para llegar a más clientes. También es importante asistir a ferias y eventos del sector para hacer contactos y estar al día con las tendencias.
- **Servicio al Cliente de Primera:** Dar un acompañamiento completo a los compradores, desde que empiezan a buscar hasta que cierran la venta, e incluso después. Esto incluye ayuda en varios idiomas, asesoría legal, fiscal y financiera. Un buen servicio crea confianza y recomendaciones.⁽⁵⁾

Retos del sector inmobiliario en México

Aunque Mazatlán brilla en el panorama inmobiliario, es importante recordar que este auge es parte de un contexto más amplio en México, donde el sector enfrenta desafíos significativos. A nivel nacional, el crecimiento y la competencia

no son los únicos factores a considerar; también existen problemas que pueden afectar la estabilidad y la equidad del mercado.

Uno de los principales problemas es la saturación en ciertos segmentos del mercado, especialmente en ciudades con rápido crecimiento. Esto puede llevar a una sobreoferta de propiedades, lo que a su vez presiona a la baja los precios y reduce los márgenes de ganancia para desarrolladores e inversionistas. La diferenciación se vuelve crucial, pero no todas las empresas logran destacar de manera efectiva en un mar de ofertas similares. Además, el mercado inmobiliario mexicano es heterogéneo. Las necesidades y expectativas de los compradores varían enormemente de una región a otra, y dentro de una misma ciudad. Esto exige estrategias de marketing muy específicas y adaptadas, que no siempre se implementan de forma sistemática. Muchos agentes y desarrolladores aún dependen de enfoques generales, lo que limita su capacidad para conectar con los diversos perfiles de clientes.

Otro desafío importante es la lenta adopción de la tecnología y el análisis de datos. Si bien el marketing digital está ganando terreno, la mayoría de las empresas no están aprovechando al máximo herramientas avanzadas como el análisis predictivo del comportamiento del consumidor o la automatización de procesos. Esto reduce la eficiencia de sus campañas y limita su alcance a segmentos clave del mercado que son predominantemente digitales. La falta de estudios locales profundos es otra barrera. A menudo, las decisiones de marketing se toman sin una comprensión clara de las dinámicas específicas del mercado local y las tendencias emergentes. Esto puede llevar a estrategias desalineadas con la realidad, resultando en recursos mal invertidos y oportunidades perdidas.

Por otro lado, percepción y la reputación de los desarrollos inmobiliarios son fundamentales. La confianza de los compradores, especialmente los extranjeros, depende en gran medida de la transparencia en el proceso de compra y de la solidez de las empresas promotoras. La ausencia de una comunicación clara y efectiva puede generar dudas y afectar negativamente las decisiones de compra, haciendo que el sector sea vulnerable a la desconfianza y, en ocasiones, a prácticas poco éticas. Abordar estos problemas es clave para asegurar un crecimiento más sólido y equitativo del sector inmobiliario en todo México, aunado a la perspectiva de crecimiento económico de la región.⁽⁶⁾

Mazatlán, Sinaloa: un futuro brillante

Mazatlán sigue siendo un lugar muy atractivo para invertir en bienes raíces. El sector crece gracias al turismo, la inversión extranjera y el estilo de vida que ofrece. Para las empresas, la clave está en ser innovadoras en el marketing digital, construir una marca sólida, ofrecer experiencias que sorprendan, hacer buenas alianzas y brindar un servicio al cliente excepcional.

Quienes logren adaptarse a las nuevas formas de vender y ofrecer algo diferente y de valor, serán los que aprovechen al

máximo las grandes oportunidades que Mazatlán tiene para el futuro del mercado inmobiliario.

CONCLUSIONES

El análisis del auge inmobiliario en Mazatlán, Sinaloa, permite reconocer que este fenómeno responde a una combinación de factores económicos, turísticos y estratégicos que han posicionado al puerto como un polo de desarrollo y atracción de inversiones. La mejora en la infraestructura urbana, las políticas gubernamentales favorables y el incremento del turismo nacional e internacional han impulsado significativamente la expansión del mercado de bienes raíces.

Se identifica que el éxito de las empresas inmobiliarias locales depende cada vez más de su capacidad para adaptarse a los entornos digitales, aprovechar las herramientas tecnológicas y diseñar estrategias de marketing enfocadas en la experiencia del cliente. Las acciones orientadas al fortalecimiento de la marca, la comunicación transparente y la innovación en la promoción de propiedades se consolidan como elementos diferenciadores en un mercado altamente competitivo.

Sin embargo, persisten desafíos relacionados con la saturación en ciertos segmentos, la falta de estudios de mercado locales y la limitada profesionalización en el uso del análisis de datos. Superar estas limitaciones permitirá no solo mantener el crecimiento sostenido del sector, sino también garantizar un desarrollo más equilibrado y sustentable.

En síntesis, Mazatlán se perfila como un referente del desarrollo inmobiliario en el Pacífico mexicano, siempre que el sector continúe apostando por la innovación, la ética profesional y la visión a largo plazo.

FINANCIACIÓN

Los autores no recibieron financiación para el desarrollo de la presente investigación.

CONFLICTO DE INTERESES

Los autores declaran que no existe conflicto de intereses.

CONTRIBUCIÓN DE AUTORÍA

Conceptualización: Liberato Cervantes Martínez.

Curación de datos: Yennifer Díaz Romero.

Análisis formal: Víctor Manuel Martínez García.

Investigación: Liberato Cervantes Martínez.

Metodología: Paola Marisela Rios Miranda.

Administración del proyecto: Yennifer Díaz Romero.

Recursos: Yennifer Díaz Romero.

Software: Víctor Manuel Martínez García.

Supervisión: Liberato Cervantes Martínez.

Validación: Paola Marisela Rios Miranda.

Visualización: Yennifer Díaz Romero.

Redacción – borrador original: Liberato Cervantes Martínez.

Redacción – revisión y edición: Paola Marisela Rios Miranda.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Quiñonez M. El boom inmobiliario en Mazatlán: un fenómeno en expansión. Adimmazatlan.org; 2024 ago 27. Disponible en: <https://adimmazatlan.org/el-boom-inmobiliario-en-mazatlan-un-fenomeno-en-expansion/>
2. Team D. Mazatlán 2025: el renacer inmobiliario del Pacífico mexicano. Doorvel News; 2025. Disponible en: [https://www.doorvel.com/news/](https://www.doorvel.com/news/inmobiliario/mazatlan-2025-el-renacer-inmobiliario-del-pacifico-mexicano)
3. El Faro Noticias. Invertir en Mazatlán: oportunidades en el mercado inmobiliario y las preventas. 2025. Disponible en: <https://elfaronoticias.com.mx/invertir-en-mazatlan-oportunidades-en-el-mercado-inmobiliario-y-las-preventas/>

4. Qualtrics. Análisis de la competencia. 2025 jun 11. Disponible en: <https://www.qualtrics.com/es/gestion-de-la-experiencia/marca/analisis-de-la-competencia/>
5. Domínguez J. SEO para inmobiliarias. SEOTOPSECRET; 2025 may 9. Disponible en: <https://www.seotopsecret.com/blog/seo-para-inmobiliarias>
6. Víctor C. Comunicación de crisis, redes sociales y reputación corporativa [tesis doctoral]. Universidad Complutense de Madrid; 2015. Disponible en: https://www.ucm.es/data/cont/media/www/pag-73273/TesisDoctoral_CarlosCosta-2015.pdf