

STATISTICS DAY 2025

RADIOGRAFÍA DEL MERCADO INMOBILIARIO DEL CORREDOR COSTERO TIJUANA-ROSARITO-ENSENADA

El pasado **16 de diciembre** de 2025 se llevó a cabo el evento **Statistics Day 2025 – Corredor Costero Tijuana-Rosarito-Ensenada** (Cocotren), en la sede del Desarrollo NAOS, en Playas de Tijuana, Baja California.

El encuentro reunió a aproximadamente **40 desarrolladores, agentes inmobiliarios, inversionistas y actores clave del sector inmobiliario y turístico** del corredor costero, convocados por **Luis Bustamante** con el objetivo de analizar información estadística actualizada, compartir visiones y fortalecer la coordinación entre el sector privado y las autoridades.



PARTICIPANTES CLAVE DEL EVENTO:

Agente inmobiliario Luis Bustamante y la Secretaria de Turismo de B.C. Lic. Zaida Lopez

El evento contó con la participación de representantes del sector público, privado y de medios de comunicación, entre ellos:

- **Lic. Zaida López**, Secretaria de Turismo de Baja California
- **Samuel Vidania**, Subsecretario de Desarrollo Urbano de Playas de Rosarito
- **Leonardo Irán Verdugo**, Secretario de Desarrollo Económico y de Turismo de Playas de Rosarito
- **Erica Bernal**, Cluster de Turismo Inmobiliario
- **Fanny Miller**, Presidenta/Directora del periódico El Latino – San Diego
- **Luis Bustamante**, agente inmobiliario especializado en turismo inmobiliario y coordinador del ejercicio estadístico Statistic Day

PRESENTACIÓN DEL EJERCICIO ESTADÍSTICO: UNA MIRADA AL MERCADO 2025

El evento dio inicio con la presentación del ejercicio estadístico anual **Statistic Day**, a cargo de **Luis Bustamante**, quien expuso los resultados consolidados del **corredor costero Tijuana-Rosarito-Ensenada**.



Durante su intervención se presentaron datos relativos a:

- Inventario inmobiliario con un valor superior a los **840 millones de dólares**.
- Ventas registradas durante 2025, comparadas con años anteriores, reflejando un proceso de **desaceleración del mercado**.
- Distribución del inventario por tipología, incluyendo lotes, condominios y casas.
- **Impacto económico del sector inmobiliario**, en términos de generación de empleo y recaudación fiscal.

Si te interesa conocer más de los datos:

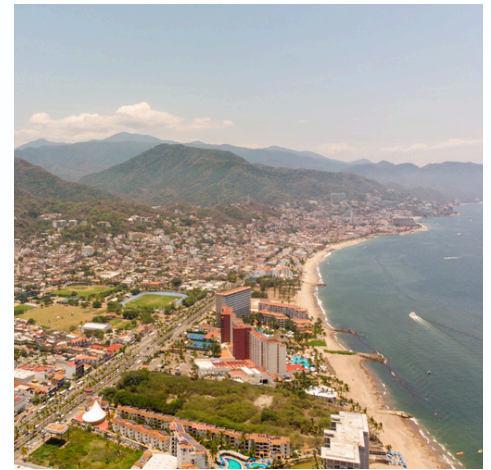
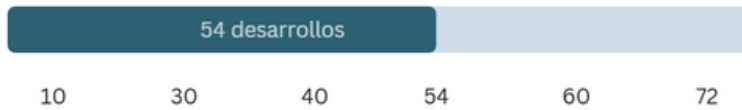


CONSULTA AQUÍ LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA APLICADA A DESARROLLOS EXCLUSIVAMENTE DEL CORREDOR COSTERO TIJUANA-ROSARITO-ENSENADA



Se destacó que el estudio se elaboró con una muestra representativa de 54 desarrollos de un universo de 72, lo que equivale a una **cobertura del 75%**, permitiendo contar con *información confiable* para la toma de decisiones tanto públicas como privadas.

Desarrollos
inmobiliarios



Diálogo institucional con la Secretaría de Turismo de Baja California



La Lic. Zaida López, **Secretaria de Turismo de Baja California**, abrió el diálogo institucional destacando:

- **El valor del ejercicio estadístico** y el trabajo que viene realizando el sector inmobiliario.
- Que su participación tuvo como objetivo **escuchar al sector y conocer sus necesidades y propuestas**.
- La importancia de fortalecer **la certeza jurídica** para el comprador extranjero, particularmente el estadounidense.
- Que **el sector inmobiliario forma parte del ecosistema turístico del Estado**, mostrando apertura para colaborar en acciones de promoción y vinculación.
- Oportunidades de **conectividad internacional**, mencionando el interés de WestJet (Ontario) para fortalecer rutas hacia México, así como el potencial de nichos como salud y retiro.



Secretaria de Turismo de B.C. Lic. Zaida Lopez

Asimismo, asumió el compromiso de gestionar una reunión de trabajo adicional con un mayor número de desarrolladores, con el objetivo de vincularlos con el área correspondiente en materia de seguridad, estableciendo **canales directos de atención y coordinación**.

Continuidad del ejercicio estadístico: Cluster de Turismo Inmobiliario

Durante su intervención, **Erica Bernal, del Cluster de Turismo Inmobiliario**:

- Reconoció el trabajo de articulación entre desarrolladores, agentes inmobiliarios y autoridades.
- Confirmó que se dará continuidad a la elaboración y coordinación del ejercicio estadístico anual **Statistic Day**, fortaleciendo su institucionalización y seguimiento.



Erica Bernal, Cluster de Turismo Inmobiliario





Fanny Miller, directora de periódico El Latino en U.S.

El mercado latino en Estados Unidos: una oportunidad estratégica

Por su parte, **Fanny Miller, Presidenta/Directora del periódico El Latino** – San Diego, enfatizó:

- La relevancia del mercado latino en Estados Unidos como segmento estratégico.
- La existencia de más de **30 millones de latinos** en ese país con vínculos activos con México.
- La invitación a desarrolladores y

agentes inmobiliarios a promover sus proyectos en Estados Unidos, comunicando de forma clara los procesos y generando certeza para el comprador.

- Que en estados como California, una proporción significativa de la población latina es de origen mexicano, lo que **representa una oportunidad directa para el corredor costero**.

Infraestructura y seguridad: retos del corredor costero

Karen Harrell, de Hased Inmobiliaria, señaló:

- La necesidad de extender y mejorar la **infraestructura en el corredor costero**.
- La importancia de fortalecer las condiciones de **seguridad** en los desarrollos inmobiliarios.
- La petición de **apoyo gubernamental** para atender estos temas y mejorar la percepción y atención al cliente.



Karen Harell, Hased Inmobiliaria



Jaime Ponce, Director Comercial de Naos Living

La experiencia de compra y el valor del estilo de vida

Como anfitrión del evento, **Jaime Ponce, Director Comercial de Naos Living**, destacó:

- El reconocimiento y felicitación a **Luis Bustamante** por el trabajo presentado.
- Que el conocimiento del mercado mostrado permite detonar estrategias adecuadas para el sector.
- La importancia de **generar una experiencia de compra integral**, no limitada únicamente a la venta del producto inmobiliario.
- La necesidad de que los **equipos comerciales estén bien preparados** para transmitir correctamente el valor del corredor.

- Que el enfoque debe ser vender **el estilo de vida de Baja California**, posicionando al corredor **como destino**, no solo como producto.
- La relevancia de participar en eventos en Estados Unidos y realizar actividades de promoción directa para fortalecer el **posicionamiento internacional**.

Acciones municipales desde Playas de Rosarito

Finalmente, **Leonardo Irán Verdugo, Secretario de Desarrollo Económico y de Turismo de Playas de Rosarito**, presentó acciones específicas del municipio:



Irán Verdugo, Sec. de Desarrollo Económico y de Turismo de Rosarito

- Existencia de paquetes de incentivos fiscales para promover la inversión.
- Participación del área de Asuntos Binacionales y de la Oficina de Promoción Económica.
- Que **aproximadamente 10% de la población de Rosarito es extranjera**, reforzando su vocación internacional.
- Intención de reactivar campañas de actas de nacimiento para mexicanos en el extranjero, facilitando trámites de identificación y procesos de compra inmobiliaria.

Asimismo, mencionó como ejes de trabajo municipales:

- Baja California Lifestyle
- Incentivos fiscales para desarrolladores
- Esfuerzos coordinados entre sector público y privado
- Avances en la implementación de la Ventanilla Única



Estrategia de promoción internacional: Baja Real Estate



En un mercado donde los retos políticos y económicos han reducido el interés del inversionista mexicano, **la clave está en unir fuerzas.**
-LUIS BUSTAMANTE

**BAJA™
REAL
ESTATE**

Posteriormente, Luis Bustamante presentó la estrategia de promoción internacional **Baja Real Estate**, orientada a impulsar la promoción de los **desarrollos del corredor costero en Estados Unidos**.

Se señaló que el programa estará enfocado principalmente al mercado latino en Estados Unidos, **identificado como uno de los segmentos con mayor potencial para absorber la oferta inmobiliaria del corredor**, especialmente en productos de segunda residencia, inversión y retiro.

La estrategia busca posicionar de manera estructurada al corredor Tijuana–Rosarito–Ensenada como **un destino inmobiliario competitivo a nivel internacional, apoyándose en:**

- Información estadística sólida
- Comunicación clara
- Generación de confianza para el comprador extranjero

Como referencia del programa, se mencionó el portal www.bajarealestate.pro.

Acuerdos y compromisos alcanzados

Como resultado del encuentro, se establecieron los siguientes acuerdos:

- Gestión de una nueva reunión de trabajo, encabezada por la Secretaría de Turismo de Baja California, con mayor número de desarrolladores, enfocada en temas de seguridad y atención.
- Continuidad e institucionalización del ejercicio Statistics Day bajo la coordinación del Cluster de Turismo Inmobiliario.
- Fortalecer la vinculación público–privada en promoción, certeza jurídica, seguridad e infraestructura.



- Enfoque estratégico en la promoción del corredor costero en Estados Unidos, particularmente hacia el mercado latino.
- Cierre
- El Statistics Day 2025 permitió alinear visiones entre el sector inmobiliario y las autoridades estatales y municipales, validar con información estadística la relevancia económica del corredor costero Tijuana–Rosarito–Ensenada, y establecer bases claras para una agenda de trabajo conjunta, orientada a la promoción, seguridad y atracción de inversión.

