

# Perspectivas de los agentes inmobiliarios sobre el sector de bienes raíces en Paraguay

## *Perspectives of real estate in Paraguay*

[Carlos Rafael Riquelme Benítez](#)<sup>1</sup>, [Chap Kau Kwan Chung](#)<sup>2</sup>, [Sandra Nathalia Franco Ramos](#)<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Universidad Americana. Asunción, Paraguay.

<sup>2</sup>Universidad del Pacífico. Asunción, Paraguay.

Recibido: 16/02/2024

Aceptado: 20/05/2024

### RESUMEN

En el dinámico escenario económico de Paraguay, el sector inmobiliario se revela como un componente esencial, manifestando las complejidades y oportunidades inherentes a un mercado en constante evolución. En el caso de este país, una economía aún en crecimiento y con un componente demográfico en constante cambio, ha provocado cambios notables en el ámbito inmobiliario. El estudio pretende describir las perspectivas de los agentes inmobiliarios sobre el sector de bienes raíces en Paraguay. El estudio adoptó un enfoque cualitativo, no experimental, de tipo transversal y descriptivo. Se llevaron a cabo entrevistas con 13 agentes del sector inmobiliario en Paraguay mediante el método de juicio durante el año 2023. La herramienta empleada consistió en una guía compuesta por 14 preguntas abiertas. Los agentes inmobiliarios perciben el mercado paraguayo como excelente y en constante crecimiento, las áreas más atractivas para invertir son Asunción y Central, las propiedades más demandadas son casas, terrenos y dúplex. Asimismo, los clientes valoran la experiencia, reputación, calidad del servicio y transparencia en las agencias y la colaboración entre agencias necesita mejoras como comunicación y estandarización de criterios. Se concluye que existe una visión rica y matizada del negocio inmobiliario en Paraguay. La percepción no es estática, sino dinámica, influenciada por factores económicos, sociales y culturales.

**PALABRAS CLAVE:** agentes inmobiliarios, bienes raíces, sector inmobiliario, Paraguay

### ABSTRACT

In Paraguay's dynamic economic scenario, the real estate sector is an essential component, manifesting the complexities and opportunities inherent in a constantly evolving market. In the case of this country, an economy that is still growing and with a constantly changing demographic component, has brought about notable changes in the real estate field. The study aims to describe the perspectives of real estate agents on the real estate sector in Paraguay. The study adopted a qualitative, non-experimental, cross-sectional and descriptive approach. Interviews were carried out with 13 real estate agents in Paraguay using the trial method during the year 2023. The tool used consisted of a guide made up of 14 open questions. Real estate agents perceive the Paraguayan market as excellent and constantly growing, the most attractive areas to invest in are Asunción and Central, the most in-demand properties are houses, lands and duplexes. Likewise, clients value the experience, reputation, quality of service and transparency in agencies and collaboration between agencies needs improvements such as communication and standardization of criteria. It is concluded that there is a rich and nuanced vision of the real estate business in Paraguay. Perception is not static, but dynamic, influenced by economic, social and cultural factors.

**KEY WORDS:** real estate agents, real estate, real estate sector, Paraguay

### RESUMO

No dinâmico cenário econômico do Paraguai, o setor imobiliário revela-se como uma componente essencial, manifestando as complexidades e oportunidades inerentes a um mercado em constante evolução. No caso deste país, uma economia ainda em crescimento e com uma componente demográfica em constante mudança, tem provocado alterações notáveis no domínio imobiliário. O estudo tem como objetivo descrever as perspectivas dos

agentes inmobiliarios sobre el sector inmobiliario en Paraguay. El estudio adoptó un abordaje cualitativo, no experimental, transversal y descriptivo. Se realizaron entrevistas con 13 corredores inmobiliarios de Paraguay por el método experimental durante el año de 2023. La herramienta utilizada consistió en un guía compuesto por 14 preguntas abiertas. Los corredores inmobiliarios perciben el mercado paraguayo como excelente y en constante crecimiento, las áreas más atractivas para invertir son Asunción y Central, los inmuebles más procurados son casas, terrenos y duplexes. De la misma forma, los clientes valorizan la experiencia, la reputación, la calidad del servicio y la transparencia en las agencias y la colaboración entre agencias necesita mejoras como comunicación y estandarización de criterios. Se concluye que existe una visión rica y matizada del negocio inmobiliario en Paraguay. La percepción no es estática, sino dinámica, influenciada por factores económicos, sociales y culturales.

**PALAVRAS-CHAVE:** inmobiliarias, inmuebles, sector inmobiliario, Paraguay

## ÑEMOMBYKY

Pe tenda mba'erepy rehegua oku'embaréva Paraguáipegua, pe mba'aporeko yvy rehegua ojehecha peteĩ moingoharõ, ohechauka jehe'ahasýva ha ijahápe juaju ñemuha akóinte okakuaáva rehe. Ñane retãmegua káso, ha'e peteĩ virupurukuaa okakuaáva gueteri ohóvo peteĩ papapyavareko akóinte iñambuéva, ojapo tuicháva ñemoambue pehẽ yvy reheguápe. Pe jehapykueho ombotechapyrehaise ava yvy reheguakuéra oha'arõva mba'erepyeta ikatu'ýva omýi hendagui Paraguáipe. Pe jehapykueho omoneikuri peteĩ ñema'ẽ tekoguáva, hembiaspyre'ýva, mbovoháicha ha techapyrehaíva. Ojejapokuri ñomongeta jovái 13 avakuéra oíva yvy rehegua Paraguáipe tapereko tekoandu regua ary 2023 aja. Umi tembiporu ha'ekuri 14 porandu oñembohape pyre. Umi ava yvy kuave'ẽhára ohechakuaa ñemuha paraguáipegua iporãiterei ha akóinte okakuaa, umi tenda ojehecharamovéva oñemoige haña viru ha'e Paraguay ha ijerere vore mbyteguáva, umi mba'e ojepotavéva ha'e óga, yvy ha ógajo'a. Upéichante avei, ñemuharakuéra omomba'eguasu tembiasaeta, terakuã, temipytyvõ ha mba'apo potĩ umi mba'apoharenda pytyvõrãguáva ha ñopytyvõ tembiapoharenda pytyvõguáva ojuapyt'epe oikotevẽ temiandu ñoñe'ẽme'ẽ ha marandupy. Oñemohu'ã oíha peteĩ jehecha porã ha ojopara porãva yvy rehegua ñemu Paraguáipe. Pe oñeha'arõva ndaheko pytaí, katu heko ku'e, vore viruporu, avaaty ha aradukuaa pokatúpe.

**ÑE'Ë REKOKATU:** yvy vendehára, mba'erepyeta omýi'ýva, vore yvyrehegua, Paraguay

**AUTOR CORRESPONDIENTE:** Chap Kau Kwan Chung. Doctora en Economía y Administración de Empresas. Universidad del Pacífico. Asunción, Paraguay. **Email:** [wendy505@hotmail.com](mailto:wendy505@hotmail.com)

**CONFLICTO DE INTERÉS:** No existe conflicto de interés.

**CONTRIBUCIÓN DE AUTORES:** **CKKC:** conceptualización, redacción, análisis formal, borrador original, revisión y edición. **SNFR:** conceptualización, análisis formal, redacción, borrador final. **RRB:** conceptualización, curación de datos, análisis formal, redacción, borrador final, revisión y edición.

**FINANCIAMIENTO:** Propio.

## INTRODUCCIÓN

En el dinámico escenario económico de Paraguay, el sector inmobiliario se revela como un componente esencial, manifestando las complejidades y oportunidades inherentes a un mercado en constante evolución. En las últimas décadas, el crecimiento monumental y significativo del desarrollo inmobiliario ha sido evidente en varias ciudades de América

Latina, especialmente en Chile, México y Brasil, y en menor medida en Argentina, Colombia, Ecuador, Paraguay y otros países (Delgadillo, 2021). Simultáneamente, este sector desempeña un papel crucial en la economía, generando un impulso significativo que se extiende a diversos sectores productivos, tales como el industrial, energético, forestal, transporte, comunicaciones, comercial, turístico y financiero, entre otros, indicando signos de una economía en constante progreso (Freire & Freire, 2020).

Las ciudades y otras áreas urbanizadas constituyen en la actualidad los principales espacios de reproducción social y económica, generando un dinamismo notable en este sentido (Águila & Trigo, 2020). En América Latina, este proceso de urbanización ha ocurrido de manera rápida y constante, influenciado principalmente por el dinamismo económico experimentado por la región, llevándola a convertirse en la más urbanizada entre las regiones en desarrollo a nivel mundial (Marchant et al., 2022). La expansión urbana global ha experimentado cambios significativos en los últimos tiempos (Lukas et al., 2020), sumado a la dinámica global y a factores y condiciones locales que conforman un mercado notablemente diversificado. En particular, en América Latina, las agencias internacionales como el Banco Interamericano para el Desarrollo (BID) y el Banco Mundial, junto con la llegada de empresas y corporaciones con presencia regional conectadas a circuitos financieros globales, han contribuido a la promoción de reformas en los modelos de financiamiento, colaborando así con el desarrollo del sector inmobiliario (Rolnik et al., 2021).

La actividad inmobiliaria, en términos sociales, desempeña un papel trascendental y, al mismo tiempo, elemental y básico. Además de satisfacer la necesidad de vivienda, realiza otras operaciones financieras significativas en el ámbito de las inversiones, el mercado hipotecario y la rentabilidad económica (Cevallos & Rivadeneira, 2020).

En el caso de Paraguay, una economía aún en crecimiento y con un componente demográfico en constante cambio ha provocado cambios notables en el ámbito inmobiliario. Desde el auge de proyectos residenciales hasta la expansión de proyectos comerciales, especialmente impulsados por el sector privado, como promotores inmobiliarios, empresas constructoras, instituciones financieras y propietarios de tierras, se busca maximizar las inversiones realizadas en el sector (Bernabeu & Navarrete, 2020).

El análisis de la percepción del negocio inmobiliario por parte de los agentes va más allá de una evaluación subjetiva; se convierte en un examen estratégico que desentraña las complejidades del mercado. Factores como la legislación vigente, las tendencias del mercado, la competencia entre agentes y las expectativas de compradores y vendedores convergen para formar una percepción colectiva que influye directamente en las decisiones comerciales y en la adaptabilidad del sector a las dinámicas cambiantes.

La percepción del negocio inmobiliario está intrínsecamente vinculada a las dinámicas económicas, sociales y culturales de una nación. Como señala Zuluaga Giraldo (2023), el espacio urbano no es simplemente un producto físico, sino que implica una producción y apropiación realizada por diversos actores sociales con prácticas e intereses diversos. Las urbanizaciones populares ganan cada vez más relevancia, especialmente considerando la alta urbanización experimentada en Paraguay en las últimas décadas (Sagüi et al., 2020). A nivel local, se ha observado un aumento generalizado de los precios de los bienes inmuebles en Asunción, según las constantes observaciones de los agentes económicos (Escobar-Espínola & Báez-Martínez, 2021). La percepción de estos cambios por parte de los agentes inmobiliarios no solo refleja la realidad del mercado, sino que también contribuye activamente a la formulación de estrategias y políticas en el ámbito inmobiliario.

El propósito central de este estudio es profundizar en las percepciones del negocio inmobiliario en Paraguay desde la perspectiva de los agentes inmobiliarios. Se busca identificar patrones, desafíos y oportunidades que caracterizan la experiencia de estos profesionales en el mercado. Este estudio se sumerge en la percepción del negocio inmobiliario en Paraguay, explorando las visiones y desafíos desde la perspectiva íntima de los agentes inmobiliarios, quienes no solo actúan como intermediarios, sino también como narradores y participantes activos en la construcción del paisaje inmobiliario nacional.

## MATERIALES Y MÉTODOS

Se basó en un estudio cualitativo, no experimental, transversal y descriptivo. Se entrevistó a 13 agentes del sector inmobiliario de Paraguay por juicio en el 2023. Los criterios de inclusión consistieron en ser agente de bienes raíces y participar de manera voluntaria, mientras que el único criterio de exclusión fue no tener ninguna conexión con el sector inmobiliario. El instrumento utilizado comprendió una guía compuesta por 14 preguntas abiertas, categorizadas según los siguientes aspectos: la situación actual y futura de los negocios inmobiliarios, las perspectivas de los clientes y las estrategias de marketing empleadas por el sector inmobiliario (tabla 1).

**Tabla 1.** Guía de pregunta utilizada en la entrevista

Categoría	Pregunta
Actualidad de los negocios inmobiliarios	1. En su opinión, ¿cómo describiría el estado actual del mercado inmobiliario en Paraguay?
	2. ¿Cómo se ha visto afectado el mercado inmobiliario en Paraguay debido a la pandemia de COVID-19? ¿Ha habido cambios significativos en la demanda o en el tipo de propiedades buscadas?
	3. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta como agente inmobiliario en Paraguay? Ej: Competencia en el mercado, obtener

---

	<p>clientes potenciales, problemas de financiamiento para los compradores, burocracia y trámites complicados, altos costos asociados a las transacciones, etc.</p>
	<p>4. ¿Cuáles son las áreas geográficas en Paraguay que considera más atractivas para invertir en bienes raíces en la actualidad? ¿Hay alguna razón específica para ello?</p>
	<p>5. ¿Cuál es su opinión sobre la evolución de los precios de las propiedades en Paraguay en los últimos años? ¿Ha habido alguna tendencia particular que haya observado?</p>
Clientes	<p>6. ¿Qué tipos de propiedades son más demandados por los clientes en Paraguay? Ej: Casas, apartamentos, terrenos, locales comerciales, propiedades industriales, etc.</p>
	<p>7. En su experiencia, ¿qué aspectos valoran más los clientes al elegir una agencia inmobiliaria en Paraguay? Ej: Experiencia y reputación de la agencia, variedad de propiedades disponibles, calidad del servicio al cliente, conocimiento del mercado inmobiliario local, precios competitivos, transparencia en las transacciones, etc.</p>
	<p>8. ¿Cuál es su percepción sobre el nivel de satisfacción general de los clientes que han realizado transacciones inmobiliarias en Paraguay? ¿Hay alguna área en la que considere que se pueda mejorar?</p>
Estrategias de marketing	<p>9. ¿Qué estrategias de marketing considera más efectivas para promocionar las propiedades y atraer a los potenciales compradores en Paraguay?</p>
	<p>10. ¿Cómo ha influido la presencia y el uso de plataformas digitales en el negocio inmobiliario en Paraguay? ¿Ha tenido algún impacto en la forma en que se realizan las transacciones o en la relación con los clientes?</p>
	<p>11. En su experiencia, ¿qué papel juegan las redes sociales en la promoción y venta de propiedades en Paraguay? ¿Ha obtenido resultados positivos al utilizar estas plataformas?</p>
Situación futura	<p>12. ¿Cuál es su visión a largo plazo sobre el futuro del mercado inmobiliario en Paraguay? ¿Cuáles son las oportunidades y desafíos que visualiza?</p>
	<p>13. ¿Qué medidas o acciones considera necesarias para mejorar la colaboración y el trabajo conjunto entre las agencias inmobiliarias en Paraguay?</p>
	<p>14. ¿Qué oportunidades ve en el mercado inmobiliario de Paraguay para el desarrollo de nuevos servicios o enfoques innovadores?</p>

---

Fuente: Elaboración propia (2023).

## RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Luego de haber realizado la entrevista pertinente a 13 agentes inmobiliarios, se obtienen los siguientes resultados. En la tabla 2 se presentan datos detallados sobre las características de los agentes inmobiliarios, abarcando aspectos demográficos y profesionales. Se observa que la mayoría de los agentes inmobiliarios entrevistados son solteros, representando un 53,85%. El grupo etario predominante se encuentra en la franja de 30 a 39 años, abarcando un 61,54%, y hay una ligera mayoría de agentes del sexo masculino, con un 53,85%.

En lo que respecta a las características profesionales, el 69,23% de los encuestados están empleados en empresas de gran envergadura, con 50 o más colaboradores. Además, la mayoría cuenta con una experiencia laboral en el sector inmobiliario de 3 a 4 años, alcanzando un porcentaje del 53,85%. Es relevante destacar que el 84,62% de los agentes inmobiliarios desempeñan roles como colaboradores dentro de empresas especializadas en bienes raíces.

**Tabla 2.** Características sociodemográficas de agentes inmobiliarios encuestados

Variable	Respuesta	Frecuencia (%)
Sexo	Masculino	7 (53,85%)
	Femenino	6 (46,15%)
Edad	20 - 29	2 (15,38%)
	30 - 39	8 (61,54%)
	40 - 49	3 (23,08%)
Estado civil	Soltero/a	7 (53,85%)
	Concubinado/a	1 (7,69%)
	Casado/a	5 (38,46%)
Tamaño de la empresa en donde trabaja	Micro y Pequeñas (1 a 10 personas)	1 (7,69%)
	Medianas (11 a 49 personas)	3 (23,08%)
	Grandes (50 a más)	9 (69,23%)
Años de antigüedad en el trabajo	< 1	2 (15,38%)
	1 a 2	2 (15,38%)
	3 a 4	7 (53,85%)
	5 a 6	2 (15,38%)
Jerarquía de cargo	Colaborador	11 (84,62%)
	Propietario/Dueño	2 (15,38%)

Fuente: Elaboración propia (2023)

Ya en un ámbito más puntual, la entrevista arrojó los siguientes resultados: En la P1, los entrevistados consideran que el estado actual del mercado inmobiliario en Paraguay

presente características positivas y favorables a la inversión, resaltando los siguientes puntos:

“Excelente” (E1).

“En constante crecimiento” (E2, E3, E7, E10, E11).

“Siempre fluctuando, aunque con los precios estables” (E4).

“El mercado inmobiliario en Paraguay ha registrado un enorme crecimiento en los últimos años y mantiene un gran potencial para seguir por esa senda ya que existe en el país un importante déficit, tanto de vivienda como de infraestructura a nivel general, además de ofrecer una buena rentabilidad para inversionistas” (E5).

“En constante movimiento” (E6).

“Clima favorable para invertir en Paraguay” (E8).

“En auge” (E12, E13).

Con respecto a la P2, los entrevistados expresan que hubo efectos en el mercado inmobiliario en Paraguay debido a la pandemia, pero que los mismos no han sido considerables. Se pueden observar opiniones encontradas con relación a este punto.

“Aumentaron los precios” (E1).

“Hubo un aumento de demanda” (E2).

“No, si mayor incertidumbre en contraer cuentas” (E3).

“Hubo más demanda de terrenos y de inmuebles para vivienda que para inversión” (E4).

“El efecto que ha causado la pandemia del coronavirus en el mundo es complicado y más en la parte económica de los países, y Paraguay no es una excepción.” (E5).

“Mayor presencia de inversionistas regionales” (E6).

“No fue afectado” (E7).

“Afecto el precio de los alquileres” (E10).

“En la demanda no, en el tipo de productos buscados si, más inmuebles para vivienda. Los desarrollos de edificios estaban frenados” (E11).

“No lo hubo, el mercado no paró” (E13).

Con respecto a la P3, se consultó sobre los principales desafíos que enfrenta cada uno como agente inmobiliario en Paraguay. Los agentes expresaron motivos diversos. A continuación, los siguientes puntos de vista:

“Burocracia en trámites e informalidad” (E1, E3, E4, E9, E11).

“La competencia mediocre que nos deja mal parado como país” (E2).

“Carencia de cultura inmobiliaria por parte de vendedores y compradores para acudir a un agente inmobiliario.” (E7).

“Competencia desleal, algunos no están preparados para ejercer, lo hacen a media y perjudica a los que están capacitados, por el mal servicio de ellos.” (E8).

“Obtener clientes potenciales” (E10).

“Tasas altas de AFD” (E13).

En la P4 se consultó sobre las áreas geográficas que consideran más atractivas para realizar inversiones en bienes raíces. Los entrevistados agruparon sus comentarios en Asunción y Central. Algunas respuestas coinciden, a la par que se agregan comentarios.

“Central” (E1, E3, E13).

“Asunción. Para inversión en departamentos” (E2, E7, E10).

“Central, específicamente Luque, por los impuestos bajos y la relación costo beneficio.” (E4).

“Zona Central para residencias. Por la cercanía al eje corporativo y los bajos costos.” (E6).

“Asunción por el tema de los edificios en constante crecimiento, Fernando de la Mora, Luque, Villa Elisa, San Bernardino.” (E8).

“La ciudad de Luque, por su cercanía al nuevo eje corporativo.” (E9).

“Asunción y Central (Luque, Fdo de la Mora, Villa Elisa) porque tienen alta demanda de alquileres y mejor rentabilidad” (E11).

“Luque, Fernando, Lambaré” (E12).

Con relación a la pregunta 5, las percepciones sobre los precios inmobiliarios varían: mientras algunos consideran que están sobrevaluados, otros no detectan ninguna sobrevaloración.

“Ninguna.” (E2, E4, E7).

“Las propiedades siempre están en evolución en cuando al precio, algunas zonas son más significativas la evolución por la demanda que hacen dichas zonas.” (E8).

“Los precios subieron un 20% lo últimos 2 años.” (E9).

“Han aumentado los precios.” (E1, E6, E10, E12).

“No han aumentado mucho.” (E11, E13).

La P6 consulta sobre el tipo de propiedad más demandado por los clientes en Paraguay. Los agentes coinciden mayormente con las casas, terrenos y dúplex.

“Casas, terrenos y dúplex” (E1, E2, E6, E7, E8, E9).

“Dúplex y departamentos” (E3, E12, E13).

“Departamentos, casas, terrenos.” (E4, E10, E11).

En relación con la pregunta P7 se observan opiniones diversas sobre los aspectos más valorados por los clientes al elegir una agencia inmobiliaria en Paraguay. Se proporcionan ejemplos como la experiencia y reputación de la agencia, la variedad de propiedades disponibles, la calidad del servicio al cliente, el conocimiento del mercado inmobiliario local, precios competitivos y la transparencia en las transacciones. Entre los puntos destacados se encuentran:

“Experiencia y reputación.” (E1, E4, E7, E11).

“Calidad del servicio y transparencia.” (E2, E10, E12).

“Precios competitivos y transparencias en las gestiones.” (E3, E9).

“Todas las anteriores” (E6, E13).

“Calidad de servicio al cliente, conocimiento del mercado.” (E8).

Con la pregunta P8 se busca evaluar el nivel general de satisfacción de los clientes con las transacciones inmobiliarias en Paraguay, así como identificar las áreas que requieren mejoras. Una vez más, se encuentran respuestas diversas en este aspecto.

“Muy buena.” (E1).

“Servicio de postventa.” (E2).

“En la atención quizás cada percepción del cliente es diferente.” (E3).

“En la formalidad de las agencias y la calidad del servicio.” (E4).

“Mejorar el servicio en catastro.” (E7).

“En general buena, hay que trabajar más en la post venta, para fidelizar a los clientes.” (E8).

“Alta satisfacción, mejorar los tiempos del registro público.” (E9).

“Fidelización de clientes.” (E10).

“Se puede mejorar la calidad del servicio de los agentes formalizando más el sector” (E11).

“Pienso que el 90% está satisfecho y un 10% pienso que le tocó un mal asesor Inmobiliario.”  
(E12).

A continuación, en la pregunta P9 se indaga acerca de las estrategias de marketing que los entrevistados perciben como más efectivas para promover propiedades y atraer clientes potenciales. En su mayoría, las respuestas son consistentes al señalar que la publicidad y la presencia en redes sociales son recursos efectivos para este propósito.

“Pautas en redes sociales.” (E1, E8, E10, E12, E13).

“Publicidad dirigida.” (E2, E4, E7, E11).

“Prospectar marketing digital.” (E3).

“Buenas fotos en donde se pueda apreciar el inmueble” (E9).

En relación con la pregunta P10, se exploró el impacto de la presencia y el uso de plataformas digitales en el negocio inmobiliario en Paraguay. Las respuestas reflejan una recepción positiva y destacan los efectos beneficiosos que estas plataformas aportan al ámbito inmobiliario.

“Mejoran la probabilidad de negociar.” (E1).

“Si, un alto impacto.” (E2, E10, E13).

“Mucho ayuda a un mejor alcance.” (E3, E6).

“Son la mejor herramienta para atraer clientes potenciales por el alcance que tienen.” (E4).

“La tecnología viene ganando lugar en el sector inmobiliario desde hace más de una década. La pandemia le ha dado la oportunidad para consolidarse en esta industria en muchos países.” (E5).

“No. Sólo la plataforma de REMAX la mejor.” (E7).

“Muy buena.” (E8).

“Mayor facilidad para ver múltiples opciones” (E9).

Mediante la pregunta P11, se indaga acerca del papel desempeñado por las redes sociales en la promoción y venta de propiedades en Paraguay. En relación con este tema, los agentes inmobiliarios sostienen que las redes sociales juegan un papel crucial en dicha actividad.

“Son el medio más fuerte.” (E1).

“Un papel de suma importancia.” (E2).

“Importante, favorece a la difusión.” (E3).

“Tienen muy buen alcance y efectividad” (E4).

“Es el portal número 1.” (E6).

“Si. Pero pautando.” (E7).

“Si, hoy en día las redes sociales tienen un gran alcance, y son una herramienta muy útil para este rubro.” (E8).

“Un papel primordial, si he tenido buenos resultados.” (E9, E10).

“Es fundamental por el alcance que tienen, sí tuve resultados positivos.” (E11).

“Pienso que juega un 80%, el asesor necesita saber cerrar cara a cara aparte de hacer lindos videos.” (E12).

En relación con la pregunta P12, se exploró la perspectiva a largo plazo que mantienen los agentes inmobiliarios encuestados respecto al futuro del mercado inmobiliario en Paraguay, así como las oportunidades y obstáculos que identifican. De acuerdo con la información recabada, se vislumbra un panorama esperanzador con numerosas oportunidades, aunque se reconoce la necesidad de un esfuerzo considerable para materializarlas.

“Mayor inversión de extranjeros.” (E1).

“Crecimiento e inversión constante.” (E2).

“Hay muchas oportunidades el mayor desafío las competencias desleales.” (E3, E7).

“Está creciendo el mercado de los inversores, por las ventajas impositivas que tiene el país.

Muchos inversores extranjeros están llegando.” (E4).

“El Paraguay cuenta con un mercado en alza, más oportunidades nos esperan.” (E8).

“Alta demanda. El desafío, la informalidad en el sector.” (E10).

La pregunta P13 tiene como objetivo indagar sobre las acciones necesarias para mejorar la colaboración y el trabajo conjunto entre las agencias inmobiliarias en Paraguay. Las respuestas de los encuestados fueron variadas, reflejando diversos puntos de vista sobre este tema.

“Comunicación.” (E1).

“Mejorar la red de networking.” (E2).

“Unificar los criterios de tasación de las inmuebles.” (E3).

“Considero que es muy fácil trabajar de forma colaborativa, la limitante es la informalidad y falta de experiencia de algunos.” (E4).

“Captar inmuebles para posteriormente venderlos o alquilarlos, y la captación de clientes que desean comprar o alquilar.” (E5).

“Estandarización de criterios.” (E6).

“Una certificación para agentes independientes.” (E7).

En la pregunta P14, se indagó acerca de las oportunidades en el mercado inmobiliario de Paraguay, con un enfoque especial en el desarrollo de nuevos servicios o enfoques innovadores. Una vez más, los entrevistados ofrecieron respuestas diversas y únicas. Como aspecto positivo, se destaca que la mayoría identifica oportunidades en dicho mercado.

“El mercado inmobiliario paraguayo está en crecimiento. Ideal para el inversionista.” (E1).

“Implementación de las nuevas tecnologías.” (E2, E8).

“Mucha oportunidad. Es un mercado atractivo y en etapa de crecimiento.” (E3).

“Positivo.” (E7).

“Veo oportunidad en la construcción y venta de materiales para la misma.” (E9).

“Administración de alquileres.” (E10).

“Paraguay tiene muchas ventajas impositivas y áreas no explotadas aún, hay mucho por crecer.” (E11).

Los resultados obtenidos de las entrevistas ofrecen una visión integral de la percepción de los agentes inmobiliarios respecto al negocio inmobiliario en Paraguay. Desde esta perspectiva, se destaca un entorno en auge con un crecimiento favorable a nivel nacional. Un estudio en un país vecino resalta limitaciones y desafíos en el actual proceso de valorización inmobiliaria, evidenciando características similares a nivel global debido a condiciones geográficas y económicas específicas (Braticevic, 2020). A pesar de la reciente pandemia de COVID-19, se aprecian perspectivas positivas y una evaluación del comportamiento del mercado inmobiliario en tres fases: previa a la pandemia, durante las restricciones y posterior a la normalidad (Pérez et al., 2023).

En el contexto latinoamericano, las ciudades se presentan como oportunidades para el mercado inmobiliario, especialmente destacando aspectos como la preservación de

ecosistemas, la proximidad a la naturaleza y el aumento del valor de las propiedades (Jiménez & Palacios, 2023). La descentralización hacia áreas como Gran Asunción y el departamento Central se sugiere desde la perspectiva analizada, mientras que la vivienda, considerada escasa y sujeta a reglas financieras, ejerce presión sobre los precios (Vergara-Perucich, 2021).

La fidelización del cliente emerge como un proceso crucial, siendo la calidad de atención y la experiencia en el rubro aspectos fundamentales según los agentes inmobiliarios. Aunque la experiencia del cliente es generalmente positiva, áreas como la postventa o el servicio de catastro pueden mejorar para optimizar la satisfacción (Durán Bravo et al., 2020).

La importancia del marketing digital en las decisiones de compra de los clientes se subraya, siendo la publicidad pauta y la presencia en redes sociales herramientas estratégicas para una comunicación efectiva y un impacto positivo en las transacciones, según los profesionales del sector (Puican Rodríguez & Malca Florindes, 2021).

En un contexto de crecimiento poblacional exponencial, la construcción sostenible se presenta como una demanda creciente, con compradores buscando espacios seguros, confortables, de alta calidad y respetuosos con el medio ambiente (Sánchez Correa & Arroyo Martínez, 2022). Profesionales en el área destacan que Paraguay ofrece un mercado inmobiliario lleno de oportunidades y en constante crecimiento, especialmente propicio para la inversión.

## CONCLUSIONES

En conclusión, este estudio revela una visión rica y matizada del negocio inmobiliario en Paraguay. La percepción no es estática, sino dinámica, influenciada por factores económicos, sociales y culturales. Las colaboraciones estrechas entre agentes inmobiliarios, autoridades y otros actores son esenciales para enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades. La adaptación a las tendencias tecnológicas, la promoción de la transparencia y un uso estratégico de la publicidad y redes sociales son elementos cruciales para un crecimiento sostenible. Este análisis no solo ofrece una comprensión profunda de la percepción del negocio inmobiliario en Paraguay, sino también destaca la necesidad de enfoques colaborativos para fortalecer esta industria fundamental.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Águila, M. J., & Trigo, J. P. (2020). Crecimiento urbano y segregación socioespacial en Valdivia. *Urbano*, 23(42), 32-43. <https://doi.org/10.22320/07183607.2020.23.42.03>
- Bernabeu, M. M., & Navarrete, M. J. (2020). Los productores del espacio urbano: agente y promotores inmobiliarios. Una aproximación desde el área metropolitana de Mendoza, Argentina. *Urbe*, 11, 56-67. <https://doi.org/10.29393/ur11-10pemm20010>

- Braticevic, S. I. (2020). Análisis de las dinámicas del mercado inmobiliario regional en el Norte Grande argentino. *Acta Geográfica*, 14(34), 97-118. <https://doi.org/10.5654/acta.v14i34.5702>
- Cevallos, A., & Rivadeneira, L. (2020). Relación entre calidad del servicio al cliente y ventas de empresas inmobiliarias: revisión sistemática literaria. *593 Digital Publisher CEIT*, 5-1(5), 40-49. <https://doi.org/10.33386/593dp.2020.5-1.319>
- Delgadillo, V. (2021). Financiarización de la vivienda y de la (re)producción del espacio urbano. *Revista Invi*, 36(103), 1-18. <https://doi.org/10.4067/s0718-83582021000300001>
- Durán Bravo, P., Cisneros Martínez, N., & Pancardo Peralta, R. (2020). Comunicación corporativa para la fidelización del cliente. *InMediaciones de la Comunicación*, 15(1), 183–200. <https://doi.org/10.18861/ic.2020.15.1.2963>
- Escobar-Espínola, F. A., & Báez-Martínez, J. F. (2021). Real Estate Bubbles: A preventive model for Asunción's real estate Market. Period 1995-2015. *Población y Desarrollo*, 27(52), 43-57. <https://doi.org/10.18004/pdfce/2076-054x/2021.027.52.043>
- Freire, S., & Freire, R. (2020). Los negocios inmobiliarios en la ciudad de Quito y actividades emprendidas por la inmobiliaria Torre Marshal. *Revista ERUDITUS*, 1(1), 75-92. <https://doi.org/10.35290/re.v1n1.2020.292>
- Jiménez, Ú. B., & Palacios, M. R. (2023). Gentrificación verde y metropolitanización en ciudades latinoamericanas. *Ciencia latina*, 7(1), 644-660. [https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v7i1.4419](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i1.4419)
- Lukas, M., Fragkou, M. C., & Vásquez, A. (2020). Hacia una ecología política de las nuevas periferias urbanas: suelo, agua y poder en Santiago de Chile. *Norte Grande Geography Journal*, 76, 95-119. <https://doi.org/10.4067/s0718-34022020000200095>
- Marchant, C., Riesco, M., & Monje-Hernández, Y. (2022). Crecimiento y fragmentación del periurbano valdiviano. Efectos del urbanismo neoliberal en una ciudad intermedia del sur de Chile. *EURE*, 49(147), 1-25. <https://doi.org/10.7764/eure.49.147.09>
- Pérez, V. I., Cortizo, D. E., & Frediani, J. C. (2023). Mercado inmobiliario y COVID-19: Precios del suelo y expansión urbana en el Partido de la Plata (2018-2022). *Cuadernos de Geografía: Revista Colombiana de Geografía*, 32(2), 328-344. <https://doi.org/10.15446/rcdg.v32n2.104945>
- Puican Rodríguez, M. C. V. H., & Malca Florindes, M. E. J. A. (2021). El marketing digital en la decisión de compra de los clientes de las empresas de electrodomésticos de la ciudad de Jaén . *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 5(6), 10557-10574. [https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v5i6.1096](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v5i6.1096)

- Ribardièrre, A., & Valette, J. (2021). Lectura de las desigualdades en la zona metropolitana del Valle de México a partir de los precios inmobiliarios. *Territorios*, 44. <https://doi.org/10.12804/revistas.uosario.edu.co/territorios/a.8153>
- Rolnik, R., Guerreiro, I., & Toro, A. (2021). El arriendo -formal e informal- como nueva frontera de la financiarización de la vivienda en América Latina. *Revista Invi*, 36(103), 19-53. <https://doi.org/10.4067/s0718-83582021000300019>
- Sánchez Correa, L. M., & Arroyo Martínez, S. (2022). Administrative and Technological Innovation as a strategy for addressing the current challenges of the vertical real estate market: A Theoretical review. *Economía Teoría y Práctica*, 57, 71-94. <https://doi.org/10.24275/etypuam/ne/572022/sanchez>
- Sagüi, N. J., Canese de Estigarribia, M. I., & Estigarribia Canese, S. E. (2020). Derechos socio-ambientales en urbanizaciones populares del área metropolitana de Asunción, Paraguay. *F@ro: revista teórica del Departamento de Ciencias de la Comunicación*, 1(31), 47-74. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8074966.pdf>
- Vergara-Perucich, F. (2021). Precios y financiarización: evidencia empírica en mercado de la vivienda del Gran Santiago. *Revista Invi*, 36(103), 137-166. <https://doi.org/10.4067/s0718-83582021000300137>
- Zuluaga Giraldo, L. M. (2023). Producción desigual del espacio urbano y el derecho a la vida urbana. *La Tadeo de arte*, 9(11). <https://doi.org/10.21789/24223158.2000>