

magazONE

REAL ESTATE, CITY & CULTURE BY ONE

The Next Era

“ONE buscó construir su futuro y, en el proceso, modificar el nuestro.”

LUCA GRANJA

The Big Story: Asunción está cambiando

Recoleta, en datos

Propiedades destacadas

Mercado y noticias del mes

Radar de la oferta

magazONE Conversations

En esta *edición*

The Big Story

3

Asunción está cambiando. La forma de vivirla también.

magazONE Conversations

6

Luca Granja: "ONE buscó construir su futuro y, en el proceso, modificar el nuestro."

Mercado

11

Notas del mercado inmobiliario y de la ciudad, con su fuente

Recoleta, en datos

12

Lo que se ofrece hoy en el barrio de la edición

Radar de la oferta

13

Precios de lista, alquileres y distribución por barrio

Propiedades destacadas

14

Las 5 propiedades en venta de la edición

La web informa hoy. magazONE interpreta el mes.

Los datos de la edición salen del catálogo publicado de One Inmo al 8 de octubre de 2026: propiedades disponibles, precios de lista y superficies. No incluyen precios de cierre ni estimaciones del mercado completo. Los titulares de la sección Mercado son de terceros y llevan su fuente.

Asunción está *cambiando.* La forma de vivirla también.

La ciudad crece hacia arriba, aparecen nuevos polos residenciales y una nueva generación de compradores e inquilinos exige algo más que metros cuadrados.

Durante mucho tiempo, hablar de real estate en Asunción significó hablar casi exclusivamente de ubicación, metros cuadrados y precio.

Hoy eso ya no alcanza.

La ciudad está creciendo hacia arriba, nuevos polos residenciales aparecen fuera de los circuitos tradicionales y una nueva generación de compradores e inquilinos empieza a exigir algo diferente: mejores servicios, tecnología, amenities útiles, conectividad, espacios flexibles y una experiencia mucho más simple alrededor de la vivienda.

El cambio no está ocurriendo únicamente dentro de los edificios.

Está ocurriendo en la forma en que buscamos una propiedad, en cómo evaluamos una inversión, en la velocidad con la que esperamos recibir una respuesta y hasta en lo que entendemos por “vivir bien”.

Asunción atraviesa una transformación silenciosa.

Barrios que hace algunos años tenían un perfil predominantemente residencial hoy concentran edificios, gastronomía, oficinas y nuevos servicios. Al mismo tiempo, zonas ya consolidadas compiten por mantenerse relevantes frente a desarrollos cada vez más completos.

El metro cuadrado sigue importando.

Pero también importa todo lo que existe alrededor de ese metro cuadrado.

La pregunta ya no es solamente:

¿Dónde quiero vivir?

También es:

¿Cómo quiero vivir?

Y esa diferencia está empezando a modificar todo el mercado.

De propiedad a experiencia

La vivienda dejó de ser solamente un espacio físico.

Para muchos compradores, especialmente en segmentos urbanos, el edificio forma parte de la experiencia.

Coworking, gimnasio, espacios comunes, seguridad, tecnología, estacionamiento para bicicletas, áreas sociales y soluciones para mascotas empiezan a influir en decisiones que antes se tomaban casi exclusivamente por ubicación y precio.

Esto también cambia la lógica del desarrollo.

El proyecto inmobiliario que compite hoy no necesariamente es el que ofrece más metros.

Muchas veces es el que entiende mejor cómo serán utilizados.

El nuevo comprador está más informado

Al mismo tiempo, el cliente tiene acceso a mucha más información.

Compara.

Busca.

Pregunta.

Calcula rentabilidad.

Revisa zonas.

Contrasta precios.

Y espera respuestas inmediatas.

Eso obliga también a las inmobiliarias a evolucionar.

Publicar una propiedad en un portal ya no debería ser el final del trabajo.

Debería ser apenas el comienzo.

La tecnología permite hoy conectar datos, automatizar procesos, responder consultas más rápido y acompañar tanto al propietario como al comprador durante toda la operación.

El desafío no está simplemente en incorporar nuevas herramientas.

Está en utilizarlas para construir una mejor experiencia.

La próxima etapa

Asunción todavía tiene muchísimo por desarrollar.

Y precisamente por eso este momento resulta interesante.

La ciudad está definiendo cómo quiere crecer.

Los desarrolladores están definiendo qué quieren construir.

Los compradores están redefiniendo qué valoran.

Y las inmobiliarias también tienen que decidir qué lugar quieren ocupar dentro de ese cambio.

Quizás la próxima era del real estate paraguayo no llegue con una única gran revolución.

Quizás llegue a través de cientos de pequeñas mejoras: mejores edificios, mejores datos, mejores agentes, mejores herramientas y procesos cada vez más simples.

Pero todas apuntan hacia la misma dirección.

Una nueva manera de vivir la ciudad ya está empezando a construirse.

**Y apenas estamos
viendo el comienzo.**

Recibí magazONE en tu correo.

Elegís cada cuánto: por semana, cada 15 días o una vez al mes.

oneinmo.net/magazOne/newsletter



MAGAZONE CONVERSATIONS · ISSUE 01

Luca *Granja*

“ONE buscó construir su futuro y,
en el proceso, modificar el nuestro.”

Luca Granja explica qué es el ecosistema, por qué una inmobiliaria necesita tecnología y qué significa Be ONE.

magazONE

¿Qué es ONE para vos hoy? No qué vende ni qué servicios tiene, sino qué querés que represente realmente cuando alguien escucha “ONE”.

Luca: ONE es una inmobiliaria replanteada para el entorno digital. Más que adaptarnos a lo que ya existe, queremos construir un ecosistema inmobiliario pensado desde cero para funcionar en un mundo mucho más tecnológico, conectado y rápido.

magazONE

¿Qué sentías que estaba mal, atrasado o mal resuelto en las inmobiliarias tradicionales como para decir: “hay que hacer esto de otra manera”?

Luca: Creo que el problema está mucho en las soluciones y en cómo funcionan hoy los portales. Con ONE, mi idea es que alquilar, comprar o vender pueda ser mucho más rápido, por los canales que estamos construyendo y, sobre todo, por la tecnología que estamos incorporando.

Esto recién comienza, pero lo que viene es muy prometedor.

magazONE

Cuando hablás de tecnología, ¿qué querés que cambie concretamente?

Luca: Cuando hablo de tecnología, hablo de TEO, la tecnología del ecosistema ONE (Technology Ecosystem of ONE; en inglés suena un poco mejor, jaja).

Hablo de encontrar propiedades mucho más rápido, de facilitarle el proceso tanto al que busca como al que ofrece, y de tener una operación mucho más completa detrás gracias a Skyline.

La tecnología no está para decorar la experiencia: está para hacerla más simple, más rápida y más eficiente para las dos puntas.

magazONE

¿Qué es Skyline?

Luca: Skyline, para mí, es una inmobiliaria con todos sus departamentos viviendo en mi celular.

Ahí conviven comercial, propiedades, operaciones, administración, marketing, reportes y gestión.

Y TEO es la capa inteligente que se mete dentro de esa estructura, con sus subagentes incluso dentro de mi WhatsApp.

La idea es que yo no tenga que ir buscando herramientas: que la inmobiliaria venga conmigo.

magazONE

¿En qué momento ONE dejó de ser solamente una inmobiliaria?

Luca: ONE ya te lo dice desde el nombre. Para mí representa nuestra próxima era: Our Next Era. Es mirar hacia adelante y construir la inmobiliaria que queremos usar nosotros mismos.

Primero la construimos para nosotros, para resolver nuestra propia operación; y después, naturalmente, para cualquier agente que quiera formar parte de ONetwork.

Crear el futuro que nosotros mismos queremos habitar.

magazONE

¿Por qué un agente querría formar parte de ONetwork?

Luca: Creo que el simple hecho de tener gran parte de la operación automatizada y agentes trabajando para vos ya cambia muchísimo.

Poder tirar un mensaje desde WhatsApp y que detrás haya tecnología resolviendo tareas, buscando información o moviendo procesos te da una facilidad enorme. Y en un rubro como el inmobiliario, donde prácticamente nunca estás quieto, esa facilidad importa muchísimo.

magazONE

¿Qué experiencia querés que tenga alguien cuando entra a ONE?

Luca: Hoy entrás a la web y ya tenés a TEO para acompañarte, tenés magazONE para informarte y también para evaluar mejor una inversión, tenés un portal cómodo para buscar propiedades y agentes que se capacitan día tras día.

La experiencia que quiero construir con ONE es justamente esa: que no dependas solamente de encontrar una publicación, sino que tengas información, tecnología y personas preparadas acompañándote en todo el proceso.

magazONE

¿Por qué una inmobiliaria necesita tener una revista?

Luca: No sé si diría que una inmobiliaria necesita tener una revista. En nuestro caso nació más por el afán de mantener informados a nuestros clientes.

Tanto propietarios como locatarios reciben mes a mes magazONE, y después quisimos llevar esa misma lógica a la web, donde las novedades del rubro se van actualizando día a día. Incluso, si alguien quiere recibir un newsletter, puede suscribirse y elegir con qué frecuencia quiere recibirlo.

La idea es que ONE también sea una fuente de información útil, no solamente un lugar donde entrás a ver propiedades.

magazONE

¿Qué puede encontrar alguien dentro de magazONE?

Luca: magazONE tiene que ser útil de verdad. Por eso tiene una calculadora de ROI, integra propiedades del mismo portal, suma entrevistas como esta y, más adelante, queremos conversar también con exponentes del rubro.

Además, va incorporando novedades de Asunción, movimientos del mercado y temas que puedan ayudar a entender mejor dónde estamos parados.

No es solamente contenido para leer, sino una herramienta para evaluar, comparar y tomar mejores decisiones.

magazONE

¿Hacia dónde querés llevar ONE en los próximos años?

Luca: ONE está pensando en desarrollar futuro, y B-ONE llega justamente para eso. Queremos que ese futuro sea lo más ambicioso posible: no solamente acompañar cómo cambia el rubro inmobiliario, sino intentar empujarlo.

Me gustaría que ONE ayude a revolucionar la manera en que se entiende y se vive el real estate en Paraguay y, por qué no, más adelante también afuera.

magazONE

¿Qué significa desarrollar futuro con B-ONE?

Luca: Diseñar una nueva forma de vivir. Para mí, B-ONE no debería limitarse a construir edificios.

Tiene que pensar cómo vivimos, cómo usamos los espacios, qué tecnología necesitamos, qué servicios esperamos y cómo todo eso puede integrarse mejor. Si vamos a desarrollar futuro, tiene que empezar desde ahí.

magazONE

¿Qué te gustaría que alguien dijera de ONE dentro de cinco años?

Luca: Me gustaría que digan que ONE buscó construir su propio futuro y, en el proceso, terminó modificando también el nuestro.

Que fue una inmobiliaria que vino a revolucionar la manera de hacer las cosas y que logró convertirse en una inmobiliaria modelo, primero en Paraguay y después, ojalá, mucho más allá.

magazONE

¿Y a vos qué te mueve personalmente a construir algo así?

Luca: ¿Qué me mueve? Precisamente en tu pregunta está la respuesta: la ambición. Las ganas de construir algo que perdure y de hacer bien las cosas.

Vi a mi mamá laburar incansablemente, día y noche, muchas veces de una manera mucho más desprolija porque antes no estaban todas las herramientas que tenemos hoy. Y ahí entendí algo: muchas veces la solución no está tan lejos, está en darse la vuelta y mirar el entorno.

Hoy ese entorno es digital. Entonces, si tenemos tecnología, automatización, inteligencia artificial y herramientas que pueden hacer más eficiente el trabajo, para mí no tiene sentido seguir haciendo todo de la misma manera.

magazONE

¿ONE nace también de tomar ese esfuerzo y convertirlo en algo escalable?

Luca: Totalmente. Y por sobre todo, escalable.

La idea siempre fue hacer algo distinto a lo que hacen todos, construir una estructura que no dependa solamente de trabajar más horas, sino de trabajar mejor, con sistemas, tecnología y una visión más amplia.

Es justamente de ahí que nace GRUPO ONE: de entender que ONE podía ser mucho más que una inmobiliaria.

magazONE

¿Qué es GRUPO ONE?

Luca: GRUPO ONE es la estructura que reúne todo lo que estamos construyendo.

Está ONE Inmo, que es la inmobiliaria. Está B-ONE, nuestra futura desarrolladora (Build Our Next Era, o también Be ONE), que viene a escalar esa visión y llevarla al desarrollo inmobiliario.

También está Stay ONE, como submarca enfocada en estadías y alquiler temporario; ONetwork, como la red de agentes y profesionales que queremos conectar dentro del ecosistema; magazONE, como nuestro

espacio editorial e informativo; y después toda la capa tecnológica, con Skyline y TEO, que hacen que todo esto funcione de manera integrada.

No construir negocios aislados, sino un ecosistema.

magazONE

¿Qué conecta a todas esas marcas?

Luca: Lo conecta B-ONE, o mejor dicho, la idea de Be ONE: sé único. Ese concepto atraviesa todo el grupo.

ONE Inmo, Stay ONE, ONetwork, magazONE, Skyline, TEO y lo que venga después pueden hacer cosas distintas, pero todos parten de la misma intención: hacer algo propio, diferente y con identidad.

No queremos replicar lo que ya existe; queremos construir nuestra propia manera de hacerlo.

magazONE

¿Qué significa realmente ser únicos?

Luca: Ser únicos no significa inventar todo desde cero. Significa usar incluso los mismos portales que usa el mercado, pero acompañarlos con otras herramientas, otra tecnología y otra forma de trabajar.

Significa capacitar constantemente a los agentes, dar apoyo real a los colegas, reforzar lazos y construir una red que funcione de verdad. Y, sobre todo, significa entender qué busca cada punta de la operación y darle justamente eso.

Para mí, ser realmente únicos es hacer que todo el ecosistema funcione mejor para todos.

magazONE

¿ONE quiere competir contra otras inmobiliarias o colaborar con ellas?

Luca: Te aplico de vuelta el concepto de Build Our Next Era. No buscamos competir por competir; buscamos construir una nueva forma de colaborar.

El rubro inmobiliario funciona mejor cuando hay red, confianza, información compartida y herramientas que facilitan el trabajo entre colegas. Si ONE puede aportar tecnología, procesos, capacitación y una estructura que haga más fácil esa colaboración, entonces ahí también estamos construyendo nuestra próxima era.

magazONE

¿Qué tiene que cambiar para que eso ocurra?

Luca: Tienen que sumarse a ONE. Suena simple, pero en el fondo es eso.

Si queremos cambiar la manera de colaborar, necesitamos que más agentes, colegas y profesionales se animen a formar parte de una estructura donde compartir herramientas, tecnología, capacitación y oportunidades tenga sentido para todos.

ONEtwork nace justamente para eso: para que colaborar deje de ser una intención y pase a ser parte del sistema.

magazONE

¿Qué le dirías a un agente que todavía no sabe si sumarse a ONEtwork?

Luca: Le diría que mire cómo está trabajando hoy y se pregunte cuánto de su tiempo realmente está usando para vender, captar y relacionarse con clientes, y cuánto pierde resolviendo cosas operativas que podrían estar mucho mejor acompañadas.

ONEtwork busca justamente eso: que el agente no esté solo. Que tenga tecnología, herramientas, capacitación, apoyo y una red detrás.

No queremos que alguien se sume a ONE solamente por una marca. Queremos que se sume porque entiende que puede trabajar mejor, crecer más rápido y formar parte de algo que está intentando construir una nueva manera de hacer inmobiliaria.

Si eso te hace sentido, probablemente ya entendiste de qué se trata ONE.

magazONE

¿Qué cambiarías primero del rubro inmobiliario paraguayo?

Luca: El enfoque y, de cierta manera, también ese rechazo que existe hacia el agente inmobiliario.

Muchas veces se lo ve como alguien que simplemente publica una propiedad y cobra una comisión, cuando en realidad un buen agente puede aportar muchísimo valor en todo el proceso.

Parte de lo que queremos hacer con ONE es elevar ese estándar: capacitar mejor, dar mejores herramientas, profesionalizar la experiencia y hacer que el cliente

entienda por qué vale la pena tener a un buen agente de su lado.

magazONE

¿Parte de ese rechazo se lo ganó el propio rubro?

Luca: Y... cosechás lo que sembrás. Si durante años hubo malas prácticas, poca preparación, informalidad o agentes que no aportaban valor real, es lógico que parte del mercado haya generado rechazo.

Por eso no alcanza con pedir que la gente vea distinto al agente inmobiliario; primero el rubro tiene que hacer méritos para que esa percepción cambie. En ONE queremos empezar por ahí: elevar el estándar, profesionalizar más y demostrar con hechos por qué un buen agente sí hace la diferencia.

magazONE

¿Qué representa a un agente ONE?

Luca: Be ONE. Para mí, un agente que representa a ONE no tiene que parecerse a todos los demás.

Tiene que tener criterio, prepararse, usar bien las herramientas, cuidar al cliente y entender que cada operación deja una impresión de la marca. Ser ONE también es eso: hacer las cosas de una manera propia, profesional y distinta.

magazONE

¿Y si tuvieras que resumir toda la filosofía de ONE en una sola idea?

Luca: B-ONE.

Porque puede significar Be ONE: sé único. Pero también Build Our Next Era: construyamos nuestra próxima era.

Para mí, ahí está resumida toda la filosofía de ONE: tener identidad propia y, al mismo tiempo, construir algo nuevo.

Mercado

Notas del mercado inmobiliario y de la ciudad. Los titulares son de terceros y llevan su fuente.

5Días Paraguay · 14 ago. 2026

Itacuí apuesta por departamentos eficientes para captar el capital extranjero en Paraguay

ABC Color · 26 jul. 2026

Georreferenciación de inmuebles en Paraguay: documentos, costos, pasos y cuánto demora el trámite en el RUN

Última Hora · 21 jun. 2026

“El desarrollo inmobiliario precisa de mayor infraestructura y más créditos”

5Días Paraguay · 31 jul. 2026

REMAX Paraguay impulsa una cultura de excelencia para transformar la industria inmobiliaria

Afuera

contxto.com · 01 oct. 2026

Real Estate Startup Investment Faces Challenges, Despite Robust Housing Demand

TradingView · 05 oct. 2026

Should Investors Worry About a Market Correction? ETFs to Consider

News is My Business · 29 may. 2026

Puerto Rico housing affordability remains under strain

Recoleta, *en datos*

Lo que se ofrece hoy en el barrio de la edición.

Propiedades publicadas

3

En alquiler

2

Alquileres, por mes

**Desde Gs. 5.000.000
hasta Gs. 8.500.000**

En venta

1

Tipos de propiedad

Departamento



Radar de la oferta

Calculado con las 37 propiedades publicadas en oneinmo.net al 8 de octubre de 2026.
Son precios de lista, no de cierre, ni un relevamiento de todo el mercado.

Propiedades publicadas

37

32 en alquiler · 5 en venta

Precio de lista mediano por m², ventas

US\$ 1.109

Sobre 4 propiedades. Muestra pequeña.

Alquiler mediano · Monoambiente

Gs. 3.450.000

Por mes, sobre 4 propiedades.

Alquiler mediano · 1 dormitorio

Gs. 3.800.000

Por mes, sobre 7 propiedades.

Alquiler mediano · 2 dormitorios

Gs. 5.935.000

Por mes, sobre 12 propiedades.

Alquiler mediano · 3 dormitorios

Gs. 12.835.000

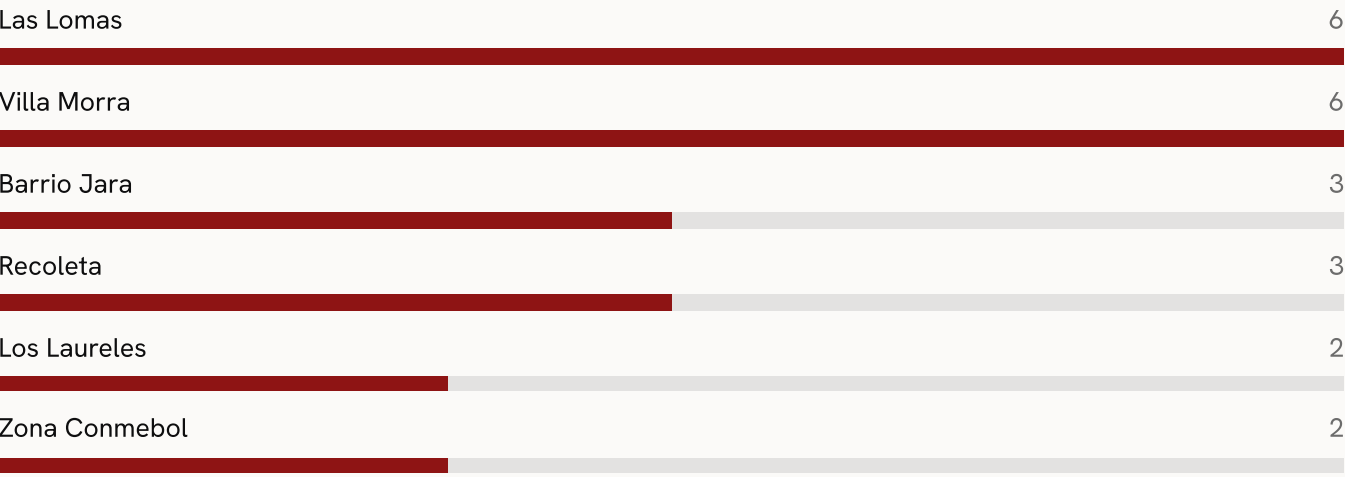
Por mes, sobre 4 propiedades.

Alquiler mediano · 4 dormitorios o más

Gs. 12.000.000

Por mes, sobre 3 propiedades.

Dónde está la oferta



Propiedades *destacadas* en venta



Departamento · Recoleta, Asunción

Departamento 1D Barrio Recoleta - WE Recoleta

En venta exclusivo departamento de 1 dormitorio en Barrio Recoleta - Edificio WE Recoleta. Ubicación inmejorable en el corazón residencial y gastronómico de Recoleta, a pasos de Avda. Choferes del Chaco y Avda.

US\$ 94.500 Gs. 689.850.000

52 m² · 1 dormitorio · 1 baño · 1 cochera

oneinmo.net/propiedades/departamento-1d-barrio-recoleta-we-recoleta

Propiedades destacadas · 2



Monoambiente · Los Laureles, Asunción

Vendo Monoambiente - B° Los Laureles

Piso 6 con vista abierta en uno de los barrios residenciales más cotizados y demandados para alquileres corporativos y residenciales. Título al día, listo para escriturar.

US\$ 55.000 Gs. 401.500.000

40 m² · Monoambiente · 1 baño

oneinmo.net/propiedades/vendo-monoambiente-b-los-laureles



Dúplex · Zona Sanatorio San Sebastián, Fernando de la Mora

Duplex A Estrenar De 3 Dormitorios

En venta hermoso dúplex a estrenar de 3 dormitorios en Fernando de la Mora (Norte) – Zona Sanatorio San Sebastián. Ubicación estratégica con salida rápida hacia Asunción por Avda. Mariscal López y Avda.

Gs. 890.000.000 US\$ 121.918

175 m² · 3 dormitorios · 3 baños · 2 cocheras

oneinmo.net/propiedades/duplex-a-estrenar-de-3-dormitorios

Propiedades destacadas · 3



Casa · Cuarto Barrio, Luque

Casa Con 4 Dorm, Piscina Y Cochera Para Varios Vehículos En Luque

En venta confortable residencia de 4 dormitorios con piscina y amplia cochera en Luque - Cuarto Barrio.

US\$ 270.000 Gs. 1.971.000.000

320 m² · 4 dormitorios · 5 baños · 4 cocheras

oneinmo.net/propiedades/casa-con-4-dorm-piscina-y-cochera-para-varios-vehiculos-en-luque



Terreno · Villa Elisa, Villa Elisa

Terreno en Villa Elisa (13,74 x 44 m)

Medidas: 13,74 metros de frente por 44 metros de fondo. Superficie total: 604,56 m². Asesoramiento integral: Sol Aguilera | ONE Inmo.

Gs. 330.000.000 US\$ 45.205

604 m² · Terreno

oneinmo.net/propiedades/terreno-en-villa-elisa-13-74-x-44-m

Be ONE. Build Our Next Era.

Real estate, *powered by ONE.*

Seguí leyendo todos los días en oneinmo.net/magazOne

Recibí la revista en tu correo: oneinmo.net/magazOne/newsletter

One Inmo

Juan Boggino 1225 casi Carreras Saguier
Asunción, Paraguay

Contacto

WhatsApp y teléfono: +595 971 577056
admin@oneinmo.net
oneinmo.net