

Comprar inmuebles en Paraguay en 2026: por qué el precio en dólares no basta

Asunción, rentabilidad del alquiler, riesgo cambiario y seguridad jurídica para el inversor extranjero

La construcción y la inversión inmobiliaria acompañan el crecimiento de Paraguay, pero comprar un apartamento en dólares no garantiza obtener una rentabilidad en dólares. Los alquileres dependen de ingresos locales, la nueva oferta se concentra en determinados segmentos y la seguridad del título exige comprobaciones que no pueden sustituirse por la reputación del promotor. Para el inversor extranjero, la oportunidad existe; el criterio decisivo es distinguir precio anunciado, renta efectiva, liquidez y riesgo jurídico.

26 de octubre de 2026

1 Crecimiento económico no significa que todas las viviendas se revaloricen

El contexto macroeconómico paraguayo continúa siendo favorable. Según el Banco Central del Paraguay (BCP), el PIB creció un 4,0% interanual en el segundo trimestre de 2026 y acumuló un avance del 5,7% durante el primer semestre. La construcción fue una de las actividades que contribuyeron positivamente al resultado. Ese dinamismo ayuda a explicar el interés por nuevos edificios residenciales y proyectos de uso mixto, pero no prueba que los precios de venta estén aumentando de manera uniforme ni que la demanda de alquiler crezca al mismo ritmo que la oferta.

La diferencia es esencial. Un mercado puede construir más metros cuadrados porque dispone de financiación, suelo urbanizable y compradores de inversión, sin que aumente proporcionalmente el número de inquilinos dispuestos a pagar alquileres altos. Los permisos, las reservas en preventa y la publicidad de promociones son indicadores de actividad; la absorción real se comprueba con operaciones cerradas, ocupación efectiva y evolución de rentas. No conviene confundirlos.

El censo de 2022 registró 462.241 habitantes en Asunción y 1.883.927 en el departamento Central. Es una advertencia metodológica: la capital administrativa no equivale al conjunto de su área metropolitana. La expansión residencial de Luque, Fernando de la Mora, Lambaré, Mariano Roque Alonso o San Lorenzo puede responder a perfiles familiares y presupuestos diferentes de los de los compradores de apartamentos nuevos en los barrios más cotizados de Asunción.

2 No existe un único mercado inmobiliario de Asunción

En el segmento de edificios nuevos de ubicación central, parte de la oferta se dirige a profesionales, expatriados y compradores que buscan un activo patrimonial. Es un mercado donde pesan el diseño, la seguridad, el estacionamiento, las zonas comunes y la proximidad a oficinas y servicios. En el mercado residencial de ingresos medios, la decisión depende mucho más de la cuota hipotecaria posible, del transporte diario y de los servicios del barrio.

Hay además un mercado de casas consolidadas, otro de terrenos y otro de oficinas y locales comerciales. Incluso dentro de un mismo barrio, una unidad pequeña orientada al alquiler temporal puede tener riesgos muy distintos de los de una vivienda familiar de tres dormitorios. La ubicación nunca debería analizarse aislada del tipo de usuario final.

Por eso, hablar de una rentabilidad media de “los apartamentos de Asunción” puede ser engañoso. La demanda de una unidad amueblada de un dormitorio no es intercambiable con la de un piso grande sin mobiliario, y las rentas comerciales no sustituyen a las residenciales. El análisis debe segmentarse por producto, zona, antigüedad, equipamiento y horizonte de tenencia.

3 El precio anunciado no es el valor de mercado

La compraventa residencial paraguaya sigue siendo un mercado donde las referencias visibles proceden en buena medida de anuncios y proyectos comercializados. Esas publicaciones resultan útiles para identificar competencia, pero no deben tratarse como un registro de operaciones efectivamente cerradas. Un precio de oferta puede incorporar margen de negociación, mobiliario, estacionamiento, financiación promocional u otras condiciones que alteran la comparación.

El precio por metro cuadrado tampoco es una medida uniforme. Hay anuncios que utilizan superficie propia, otros incluyen balcones, cocheras o determinadas superficies comunes. Dos apartamentos ofrecidos a un importe similar por metro cuadrado pueden representar inversiones diferentes si uno incluye estacionamiento y el otro no, o si sus expensas mensuales son muy distintas.

Un comprador profesional debería pedir al menos tres comparaciones: ventas recientes realmente documentadas de unidades equivalentes; alquileres firmados o, cuando no sea posible, ofertas contrastadas con tiempo de comercialización; y coste de reposición aproximado de una unidad semejante. Si sólo dispone de precios publicados por el promotor, todavía no conoce el valor al que podría revender.

4 La rentabilidad empieza después de pagar el inmueble

La rentabilidad bruta habitual divide el alquiler anual anunciado por el precio de compra. Es una primera referencia, no el rendimiento del capital invertido. Deben añadirse gastos de adquisición, equipamiento inicial y eventuales reformas. Después se descuentan vacancia, gastos comunes a cargo del propietario, mantenimiento, administración, seguros, impuestos, reposiciones y costes de cobro.

Considérese una inversión estrictamente hipotética: apartamento comprado por USD 120.000, más USD 7.000 de gastos de adquisición y acondicionamiento; alquiler de G. 4.200.000 mensuales, sin incluir el IVA que pudiera corresponder. A un tipo de cambio de G. 6.000 por dólar, el ingreso bruto anual equivaldría a USD 8.400, es decir, al 6,6% del capital invertido. Parece una inversión atractiva.

Pero si durante el año sólo se cobran once mensualidades y los gastos operativos absorben el 15% de lo efectivamente cobrado, el rendimiento operativo previo a impuestos y financiación cae aproximadamente al 5,2%. Con el mismo alquiler en guaraníes y un tipo de cambio de G. 7.000 por dólar, se reduce al 4,4%. Ni el precio del inmueble ni el alquiler nominal han cambiado: lo que ha cambiado es la moneda de medida.

Estas cifras no representan rentabilidades observadas del mercado ni una previsión cambiaria. Sirven para mostrar por qué el precio de compra es únicamente una parte de la ecuación y por qué un vendedor puede presentar un 7% “garantizado” sobre supuestos que el comprador todavía no ha verificado.

Concepto	G. 6.000/USD	G. 7.000/USD
Capital invertido	USD 127.000	USD 127.000
Alquiler bruto anual (12 meses)	6,6%	5,7%

Rendimiento operativo supuesto (11 meses; gastos 15%) 5,2%

4,4%

Ejemplo puramente ilustrativo: no son datos de mercado ni proyecciones de tipos de cambio.

5 La moneda del precio y la moneda del inquilino pueden ser distintas

En determinados segmentos del mercado paraguayo, los inmuebles se anuncian o negocian en dólares. Sin embargo, una parte importante de los ingresos de los hogares y de los contratos ordinarios se genera en guaraníes. Esta diferencia crea un descalce: el propietario puede valorar su patrimonio en dólares, mientras la capacidad de pago del inquilino evoluciona con salarios y precios locales.

En septiembre de 2026, la Encuesta de Expectativas de Variables Económicas del BCP situó en G. 5.947 por dólar la mediana de las expectativas de cambio para ese mes. No era una cotización garantizada ni una previsión del banco central: era la mediana de respuestas de los agentes encuestados. Su utilidad para el inversor inmobiliario es recordar que el tipo de cambio cambia y que no es prudente extrapolar indefinidamente una cotización favorable.

Si el guaraní se fortalece, un alquiler fijo en moneda local puede representar más dólares. Si se debilita, representa menos. A la inversa, un alquiler expresado en dólares puede resultar progresivamente más difícil de sostener para un inquilino que cobra en guaraníes. La dolarización contractual no elimina el riesgo económico; puede trasladarlo al arrendatario y reaparecer después como vacancia o renegociación.

El análisis debería especificar la moneda de compra, financiación, renta, gastos y eventual reventa. Sin esa separación, la rentabilidad esperada puede mezclar ganancias cambiarias transitorias con ingresos inmobiliarios recurrentes.

6 Financiar una compra no siempre mejora su rentabilidad

El crédito puede permitir adquirir un activo mayor o liberar liquidez para otras inversiones. Pero el apalancamiento sólo resulta favorable cuando el rendimiento económico de la propiedad compensa de manera razonable el coste total de la deuda y el riesgo adicional asumido. Un inmueble con rendimiento operativo del 5% y financiación al 9% anual presenta, antes de otras consideraciones, un diferencial negativo que no se resuelve porque el edificio sea nuevo.

La moneda del préstamo añade otra capa de riesgo. Una deuda en dólares respaldada por rentas en guaraníes puede encarecerse en términos locales si la divisa estadounidense sube. Una deuda en guaraníes puede ofrecer una correspondencia mejor con el alquiler, pero debe evaluarse su tipo efectivo, calendario de amortización y condiciones de revisión.

Conviene someter cada proyecto a una prueba de resistencia: varios meses sin inquilino, renta inferior a la prevista, gastos extraordinarios de comunidad, obra importante y depreciación de la moneda en la que se cobran alquileres. Si el flujo de caja se vuelve negativo con cualquiera de esos supuestos moderados, la inversión está más expuesta de lo que indica el folleto comercial.

7 Comprar sobre plano es invertir también en un promotor

La preventa puede ofrecer un precio de entrada inferior al de una unidad terminada y la posibilidad de elegir planta, orientación o configuración. A cambio, el comprador asume riesgo de ejecución: retraso en las obras, sobrecostes, cambios de especificaciones, dificultades financieras del desarrollador y falta de coincidencia entre el calendario comercial y el registro final de la unidad.

Antes de entregar anticipos deben revisarse la titularidad del terreno, las cargas existentes, licencias y permisos, financiación de la obra, solvencia y experiencia del promotor, calendario de desembolsos y condiciones de restitución. También es necesario verificar quién retendrá los fondos pagados, cuáles son las consecuencias de un incumplimiento y qué garantías reales o contractuales existen. Un render arquitectónico no sustituye esos documentos.

El descuento de preventa sólo tiene sentido si compensa el tiempo hasta la entrega y el riesgo asumido. Comparar una unidad terminada que empieza a producir renta mañana con otra que podría entregarse dentro de dos años exige traer ambos flujos a una fecha común. Dos precios distintos no significan necesariamente dos oportunidades de arbitraje.

8 El Registro Unificado Nacional cambia el marco de seguridad jurídica

La Ley 7424 creó el Registro Unificado Nacional (RUN) e integró bajo una nueva arquitectura las funciones registrales y catastrales. El régimen comenzó a desplegarse durante 2026. La Corte Suprema de Justicia anunció que el 17 de septiembre se habilitó la solicitud y expedición del Certificado Catastro Registral Inmobiliario Digital, diseñado para reunir en un solo trámite información sobre la situación registral y catastral de un inmueble.

La reforma es relevante porque, históricamente, una de las fuentes de incertidumbre en las transacciones inmobiliarias ha sido la necesidad de coordinar descripción física de la parcela, datos catastrales y títulos inscritos. La unificación pretende reducir inconsistencias, agilizar trámites y mejorar trazabilidad. El 2 de octubre, el Poder Judicial anunció además el inicio de un programa de digitalización certificada de 100.000 folios de su archivo inmobiliario.

No obstante, la digitalización no convierte automáticamente en correcto un título defectuoso. El nuevo certificado debe formar parte de una revisión jurídica que compruebe cadena de titularidad, hipotecas, embargos, servidumbres, restricciones urbanísticas, medidas judiciales, correspondencia entre superficies y planos y, en edificios, constitución y reglamento de propiedad horizontal. La prioridad y el alcance de cada asiento siguen siendo cuestiones jurídicas, no meramente informáticas.

En suelo rural próximo a fronteras existe una cautela adicional: la Ley 2532 establece una zona de seguridad fronteriza de 50 kilómetros y restricciones específicas sobre propiedad o usufructo de inmuebles rurales para nacionales de países limítrofes y sociedades mayoritariamente controladas por ellos, salvo las excepciones previstas. No es una prohibición general aplicable a toda compra urbana por un extranjero; debe examinarse según nacionalidad, tipo de bien y localización.

9 La fiscalidad es moderada, pero no irrelevante

La Ley 6380/2019 prevé un IVA del 5% para el alquiler de inmuebles destinados exclusivamente a vivienda y, conforme a la información publicada por la DNIT, del 10% cuando el alquiler se destina a actividades comerciales. La venta de inmuebles también está contemplada con una tasa del 5%, aplicada según las reglas específicas de base imponible de la operación. Es un error comparar simplemente tipos nominales sin conocer la base y quién soporta económicamente cada concepto.

Para una persona física residente que percibe alquileres sujetos al Impuesto a la Renta Personal sobre Rentas y Ganancias del Capital, la tasa es del 8%. En los arrendamientos, la ley permite determinar la renta mediante el 50% del precio de alquiler o mediante ingresos menos determinados gastos efectivos debidamente documentados, según las condiciones aplicables. Elegir la modalidad adecuada cambia la tributación efectiva.

La situación de un propietario no residente es distinta: pueden operar las reglas del Impuesto a la Renta de No Residentes, incluidos mecanismos de retención. También varían

los efectos si la propiedad se mantiene mediante una sociedad, si forma parte de una actividad empresarial o si se financia desde el exterior. El inversor debe calcular los impuestos sobre el alquiler, los costes recurrentes y la ganancia o rendimiento al vender antes de decidir la titularidad.

A todo ello se añade el impuesto inmobiliario municipal, normalmente vinculado al valor fiscal y no necesariamente al precio de mercado. Una tributación baja sobre el papel no corrige una renta demasiado optimista, ni sustituye el cálculo de los gastos de comunidad o de reposición del edificio.

10 La salida puede ser más difícil que la entrada

Un apartamento puede comprarse en semanas y necesitar meses para venderse al precio deseado. Esta diferencia de liquidez es una característica económica central del activo y resulta especialmente importante en segmentos con varios edificios nuevos compitiendo por el mismo comprador.

La liquidez futura depende de factores que no siempre aparecen en una ficha comercial: calidad del mantenimiento, administración del edificio, expensas, fondo de reserva, estado de ascensores, posibilidad de financiación bancaria del comprador, facilidad para alquilar y homogeneidad de la documentación registral. Dos unidades idénticas en metros cuadrados pueden evolucionar de forma muy distinta si uno de los edificios envejece mal.

El inversor extranjero debe preguntarse quién comprará su inmueble dentro de cinco o diez años. Si la respuesta depende exclusivamente de encontrar a otro inversor extranjero dispuesto a aceptar una rentabilidad inferior, el valor de salida merece un descuento prudencial. Es preferible que el activo también resulte accesible y útil para usuarios finales del mercado local.

11 Cómo evaluar un proyecto sin depender de la publicidad

Un expediente serio de inversión debería reunir tres capas. La primera es inmobiliaria: comparables verificables, metros propios, estado de la obra, nivel de expensas, renta de mercado y tasa razonable de ocupación. La segunda es jurídica: título, cargas, catastro, permisos, contratos, propiedad horizontal y situación fiscal. La tercera es financiera: capital total invertido, flujos netos por moneda, coste de la deuda, mantenimiento mayor y precio de salida conservador.

Además de un escenario central, conviene calcular uno adverso donde coincidan renta un 10% inferior a la esperada, dos meses de vacancia en lugar de uno, mayores gastos de mantenimiento y un tipo de cambio desfavorable. El rendimiento de una inversión que supera ese ejercicio tiene mayor valor informativo que una rentabilidad bruta anunciada sin metodología.

El momento para efectuar esa comprobación es antes de firmar la reserva o el contrato de preventa. Una diligencia técnica y jurídica representa una fracción pequeña del capital comprometido y evita asumir riesgos que después pueden resultar imposibles de corregir.

12 Conclusión: comprar bien importa más que comprar pronto

Paraguay presenta un contexto económico dinámico, una población metropolitana relevante y un proceso de modernización registral que puede favorecer la inversión inmobiliaria. Ninguno de estos factores garantiza por sí solo una rentabilidad elevada. El mercado se compone de productos distintos, con diferente demanda, liquidez y exposición al tipo de cambio.

La oportunidad para el inversor extranjero no está en perseguir cualquier torre nueva anunciada en dólares. Está en adquirir un activo jurídicamente seguro, comprensible para

su mercado de alquiler, con gastos controlados y un precio suficientemente razonable para generar renta incluso en escenarios menos favorables. En inmobiliario, la disciplina de entrada condiciona casi todo lo que ocurre después.

Fuentes

1. [Banco Central del Paraguay — Cuentas Nacionales Trimestrales, segundo trimestre de 2026](#)
2. [Banco Central del Paraguay — Encuesta de Expectativas de Variables Económicas, septiembre de 2026](#)
3. [Instituto Nacional de Estadística — Resultados finales del Censo Nacional de Población y Viviendas 2022](#)
4. [Biblioteca y Archivo Central del Congreso — Ley 7424/2025, Registro Unificado Nacional](#)
5. [Poder Judicial — Presentación del Certificado Catastro Registral Inmobiliario Digital, 16 de septiembre de 2026](#)
6. [Poder Judicial — Inicio de la digitalización certificada de 100.000 folios, 2 de octubre de 2026](#)
7. [Dirección Nacional de Ingresos Tributarios — Ley 6380/2019, IVA e IRP](#)
8. [Dirección Nacional de Ingresos Tributarios — Preguntas frecuentes sobre IVA inmobiliario](#)
9. [Biblioteca y Archivo Central del Congreso — Ley 2532, zona de seguridad fronteriza](#)

© 2026 Pedro Moreira / Paraguay Business Hub. Todos los derechos reservados.

Este artículo tiene carácter informativo y no constituye asesoramiento jurídico, fiscal, financiero ni de inversión. Datos y normativa consultados al 12 de octubre de 2026. Los cálculos del ejemplo son hipotéticos y deben ajustarse a cada operación.