

REAL ESTATE MAGAZINE



CASA PETRONA

RINCONES QUE
ENAMORAN

Dirección

Miguel Ángel Chihan

Tania Wilson

Gerencia

Ronnie Murdoch

Marketing

Luis Fernando Benítez

Coordinación General

Gabriela Vidal

Diseño

Nathalia Rojas Balsevich

Coordinación Editorial

Gabriela Valdéz

Redacción

Gabriela Valdéz

Patricia Benítez

Micaela Cattáneo

Wendy Marton

Nathalia Parra

Edición y corrección

Patricia Benítez

Comercial

Patricia Paiva

Colaboradores

Florencia Méndez

Nathalia Garay

Fotografía

Negib Giha

Ismael Prado

Producción

Geraldine Decoud

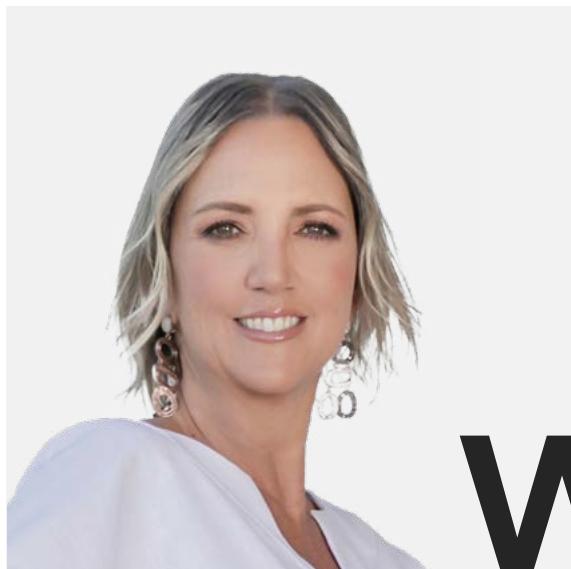


#REALESTATEMAGAZINEC21

EL PODER DE LOS ESPACIOS ACOGEDORES

Cada cambio de estación nos regala la oportunidad de renovar nuestros espacios, ya sea para sacarles mayor provecho, realizar esa postergada transformación, dar vuelta la página y dejar atrás aquello que pertenece al pasado, o cambiar por el simple placer de volver a disfrutar de nuestros rincones favoritos.

Los vientos de cambio llegan con la estación más fría del año y es por eso que de la mano de Casa Petrona, tienda especializada en decoración de interiores, te invitamos a buscar nuevas fuentes de inspiración y a experimentar con piezas que, correctamente seleccionadas y ubicadas, pueden dar una nueva vida a tu hogar u oficina.



WILSON

Además de propuestas que te llevarán a querer redecorar tus espacios ya mismo, en esta edición encontrarás entrevistas con las mentes detrás de grandes proyectos y empresas, como el arquitecto argentino Diego Peña, quien nos comparte las características que definen la forma y funcionalidad de Torre Berilo; la consultora Selene Rojas, quien revela las claves de la fusión de Next y PTF, empresas líderes en capacitación corporativa; y el artista Abel Fernandes, que reflexiona sobre la fuerza sensorial de lo cromático en sus obras.

Como en cada edición, conocerás en detalle los principales desarrollos del mercado y las pautas a tener en cuenta en las diferentes etapas de la comercialización de un inmueble, así como las tendencias en moda, arte, gastronomía y estilo de vida.

Porque somos expertos y damos fe del gran poder de los espacios acogedores, te invitamos a que elijas tu favorito, te prepares una taza de café y disfrutes de esta Real Estate Magazine, edición invierno.

Tania Wilson y Miguel Chihan
Broker Owners



CHIHAN

An advertisement for Givenchy Gentleman Society fragrance. The image features three models: a woman with long dark hair on the left, a man with a large afro in the center, and a man with short brown hair on the right. They are all dressed in dark, minimalist clothing. The background is dark with large, metallic, geometric shapes. In the foreground, a black bottle of the fragrance is prominently displayed, featuring the Givenchy logo. The text 'GENTLEMAN SOCIETY' is overlaid in the center, and 'GIVENCHY' is at the bottom.

GENTLEMAN
SOCIETY

GIVENCHY



12

PÁG. 10: LO +TRENDY

ES VEDRÁ

Mágico y cautivador

PÁG. 12: DESARROLLO

LA RIBERA

Equilibrio entre lo natural y lo urbano

PÁG. 18: SOCIALES

GENTLEMAN SOCIETY

La nueva fragancia de Givenchy

PÁG. 21: DECORACIÓN

CASA PETRONA

Rincones que enamoran

PÁG. 27: ENTREVISTA

DIEGO PEÑA

Arquitectura del futuro



41

PÁG. 33: MODA

Bienvenido

ADOLFO DOMÍNGUEZ

PÁG. 41: DESARROLLO

ASTRA

Volver al centro

PÁG. 48: EVENTOS

**CINCO RAZONES PARA
ELEGIR UNA BODA DE DESTINO**

PÁG. 54: GASTRONOMÍA

CELADON

La calidad de lo natural

PÁG. 61: SOCIALES

Una noche en

DISTRITO PERSEVERANCIA

PÁG. 63: ASESORES

DIANA RODA

Paraguay, centro de inversiones



PÁG. 68: DESARROLLO

BELIVE

El departamento de tus sueños

PÁG. 75: ALIADOS

INESFLY

A no bajar la guardia ante el dengue

PÁG. 81: MODA

GINEBRA MAN

Espíritu urbano

PÁG. 89: SOCIALES

Desembarco de

GINEBRA MAN

PÁG. 91: ASESORES

JAVIER LOBOS

Ventajas de una propiedad de reventa

PÁG. 96: MAKEUP & HAIR

ÁVA CLUB

Beauty Looks



PÁG. 103: ASESORES

NATHALIA GARAY

La maquila en Paraguay

PÁG. 107: ALIADOS

FLAIRS

Una experiencia de alta coctelería

PÁG. 113: ARTE

ABEL FERNANDES

El poder del color

PÁG. 120: SOCIALES

Inauguración de

FLATS LAS MERCEDES

PÁG. 122: ENTREVISTA

NEXT PTF

La revolución del liderazgo empresarial



PÁG. 126: DESARROLLO

MIO YKUA SATÎ

Exclusividad en un entorno natural

PÁG. 133: SOCIALES

ORÍGENES

La nueva línea de Achón

PÁG. 135: ASESORES

CRISTINA VILLAMAYOR

Proyectar, comunicar y vender

PÁG. 139 SOCIALES

Contraparte, de

CACHO FALCÓN

PÁG. 141: VIAJES

UYUNI

La tierra surrealista



PÁG. 149: DESARROLLO

LIFE RECOLETA

Innovación y sostenibilidad

PÁG. 155: ASESORES

MÓNICA PERONI

Confianza y comunicación,
claves para un buen asesoramiento

PÁG. 159: ASESORES

SUSANA FLORENTÍN

Desafíos en la asesoría inmobiliaria

PÁG. 163: ALIADOS

C21 PARAGUAY

La vara del mercado inmobiliario

PÁG. 166: ASESORES

NUEVOS ASESORES

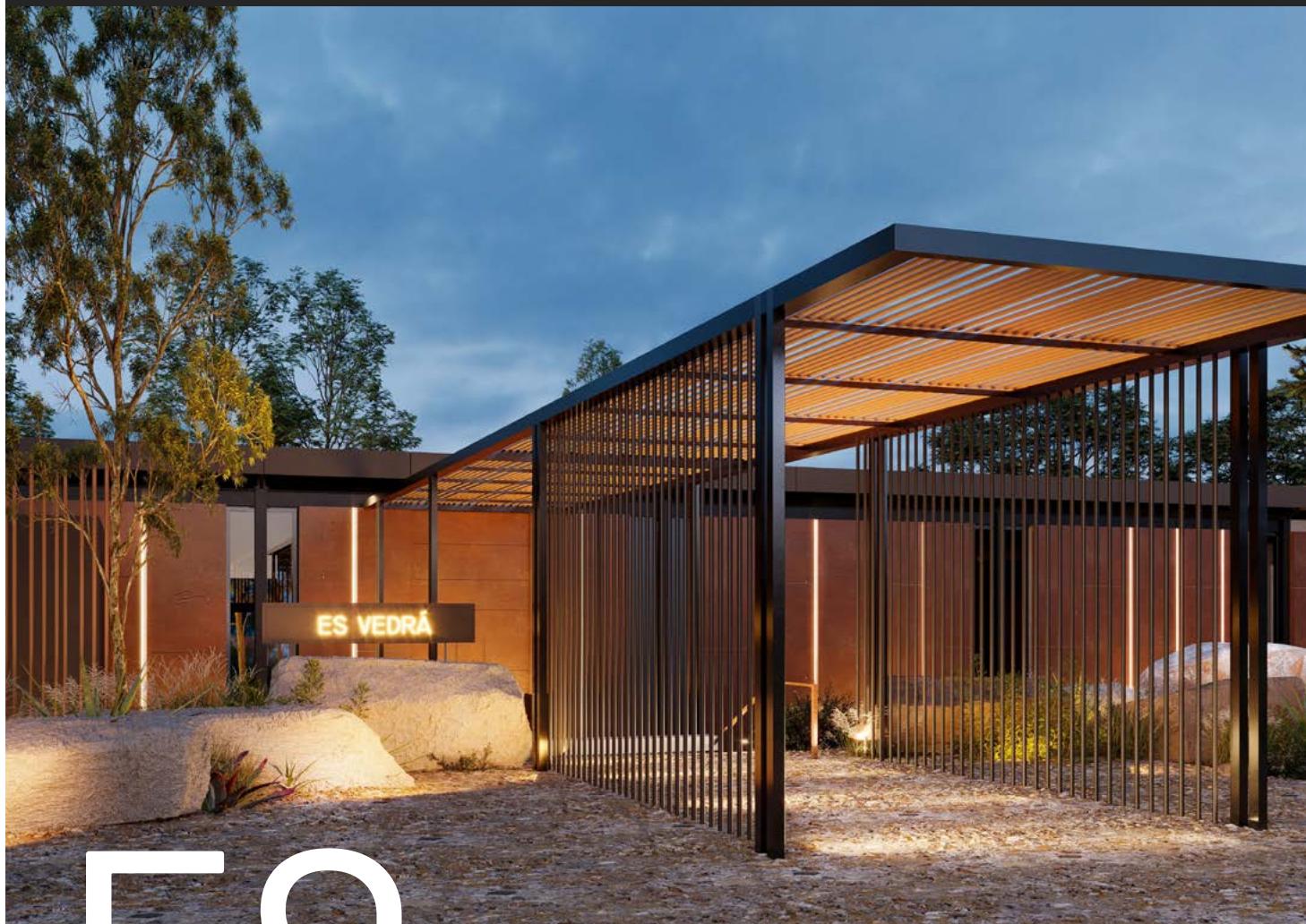
← personal | flow

Conexión Total

**ATR agarrá la Fibra de Personal
y viví conectado**

Pedí ahora al 0971 562 222





ES VEDRÁ

MÁGICO Y CAUTIVADOR

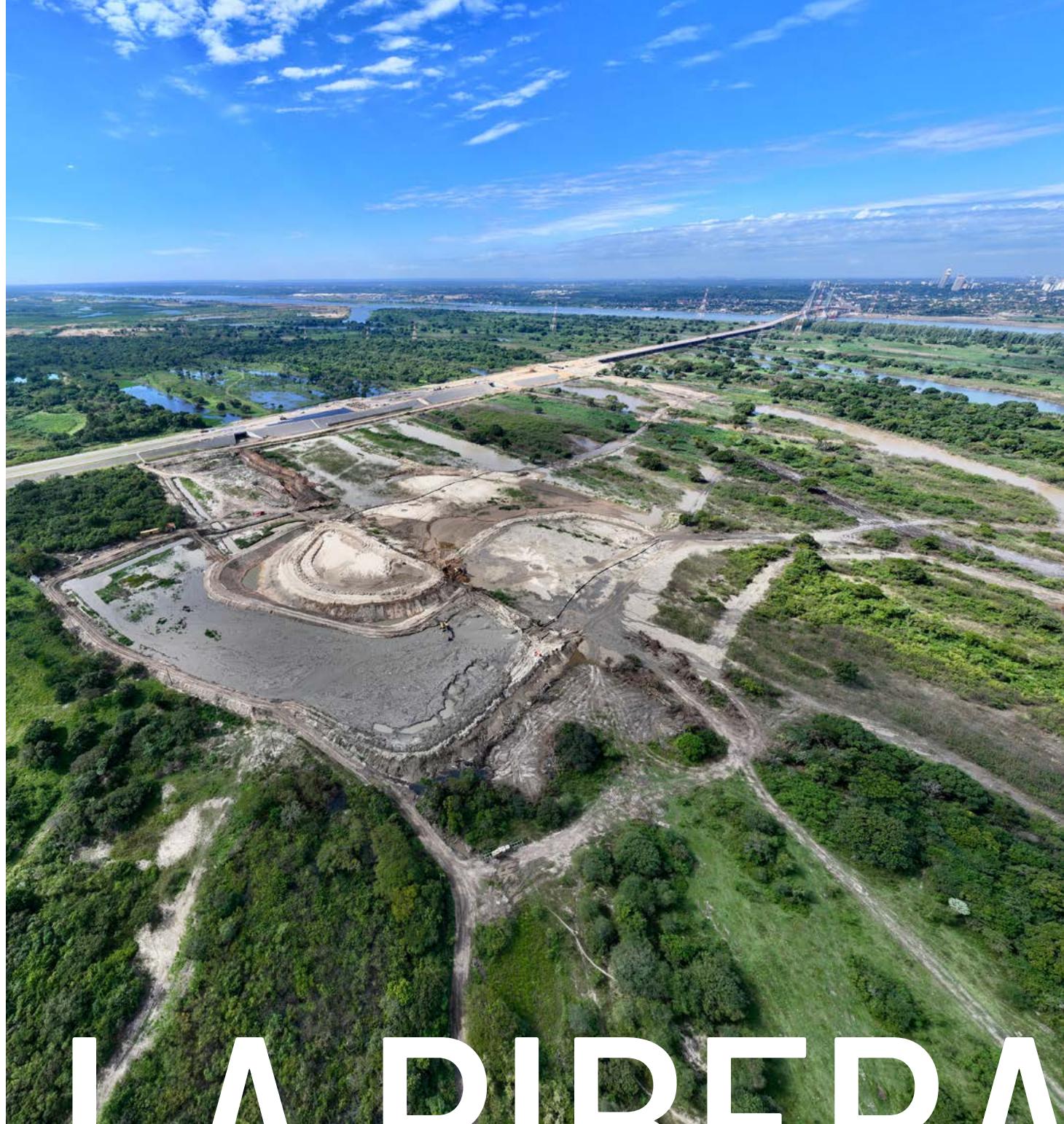
Celebrar será el pretexto para disfrutar de Es Vedrá, un nuevo complejo de eventos ubicado en lo más alto de Ciervo Cua, San Bernardino.

Inspirado en el islote más enigmático de Ibiza, Es Vedrá promete convertirse en el sitio perfecto para una boda de ensueño. Con una superficie total de 12,5 hectáreas, se trata de un espacio que fusiona naturaleza y arquitectura a la perfección.

Cuenta con un salón cubierto de 1200 m², una capilla con el lago Ypacaraí de fondo, un amplio parque de estacionamiento para más de 400 vehículos, un área exclusiva para proveedores, generador propio, baños climatizados, sexados y para personas con discapacidad, y lo mejor, una explanada con vista panorámica para disfrutar de los mejores atardeceres.

El alquiler incluirá siete horas de evento, seguridad y limpieza básica. El catering será ofrecido por prestigiosas empresas como Talleyrand, Parú Familia y Stuppendo. El complejo también brindará un sistema de open bar en aguas, gaseosas y cervezas. Todo esto y más, harán de los eventos en Es Vedrá, sencillamente inolvidables.





LA RIBERA

EQUILIBRIO ENTRE
LO NATURAL Y LO URBANO

Buscando fusionar calidad de vida, conexión con la naturaleza y pulso urbano, el barrio cerrado La Ribera se constituye en un desarrollo inmobiliario pionero de Nueva Asunción, zona que se une a la capital a través del nuevo puente Héroes del Chaco, próximo a ser finalizado.

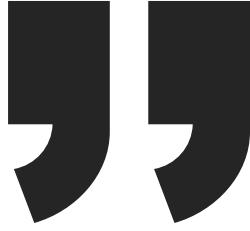
La Ribera se gesta a partir de la intención de mejorar las condiciones medioambientales de un área para desarrollar todo su potencial y generar una alternativa de habitabilidad que combine los beneficios de vivir en un entorno natural con la cercanía a la ciudad. Así lo describe Paul Hellmers, directivo de Signature, firma que lleva adelante el proyecto.

La Ribera es el primer proyecto de Nueva Asunción. El mismo está concebido como una propuesta para que el inversor se convierta en dueño de su tiempo y disfrute de la naturaleza y de la cercanía a la ciudad de Asunción gracias al nuevo puente Héroes del Chaco. “El nuevo puente es conexión y a la vez obliga a desarrollar en sus cercanías entornos inteligentes que justifiquen el colosal esfuerzo”, refiere Paul.

Este barrio cerrado ubicado a solo siete minutos de la capital, ofrece no solo la oportunidad de adquirir uno de los 323 lotes residenciales sobre las lagunas o el riacho para que cada propietario diseñe su espacio, sino además proyecta la construcción de residencias unifamiliares, casas pareadas estilo *townhouses* y torres de departamentos. “Lo hemos pensado, en primera etapa, como desarrollo residencial con diversidad de productos”, añade.

“La Ribera será un faro para los desarrollos de la zona y sin dudas elevará la calidad de vida de quienes lo habiten.

— Paul Hellmers



Las torres residenciales serán un producto único ya que combinarán el desarrollo y densidad en altura con un entorno natural. Para alcanzar ese objetivo, el diseño de la planta baja —que incluirá áreas de *amenities* con amplias terrazas y vistas a la ciudad y al río— jugará un papel fundamental.

Las torres alojarán departamentos de pisos enteros y semipisos, es decir, residencias exclusivas y con sofisticadas comodidades. En total, serán cuatro torres de departamentos con semipisos de tres dormitorios y pisos completos de cuatro dormitorios.



Las obras de refulado se iniciaron en mayo, lo que permitirá elevar la cota por encima de la altura máxima del río Paraguay, brindando así tranquilidad y seguridad a los propietarios de los lotes.

La propuesta La Ribera incluye, entre otras cosas, laguna interactiva, playas de arena, parque infantil, circuito de caminatas, ciclo vía, restaurante, salón de eventos, zona deportiva, zona de tratamientos corporales, quinchos climatizados, estacionamiento para visitas y áreas verdes. Todo está pensado para disfrutar del río, la playa y el campo dentro de un espacio exquisito y elegante, con la privacidad que se merece cada inversor. “La Ribera será un faro para los desarrollos de la zona y sin dudas elevará la calidad de vida de quienes lo habiten”, agrega Paul.

Signature, desarrolladora responsable de este proyecto, tiene más de 15 años de experiencia en diversos sectores de la economía, lo que respalda su compromiso con el *real estate*.

Etapas del proyecto

El desarrollo inmobiliario La Ribera tiene previsto ejecutarse en tres etapas. La terminación de la **Etapa 1**, constituida por 217 lotes residenciales sobre lagunas y 12 lotes sobre riacho, está prevista para el 2025. Entretanto, la **Etapa 2**, que culminará en el 2026, albergará 78 lotes residenciales sobre lagunas y 16 lotes sobre riacho. Finalmente, la **Etapa 3**, que incluye cuatro torres residenciales de dos tipologías, estará culminada para el 2028.





CENTURY 21
Wilson-Chihan

**STEPHANIE
HOECKLE**

ASESORA INMOBILIARIA



+595 **981 271 603**

stephanie.hoeckle@c21.com.py

GENTLEMAN SOCIETY

LA NUEVA FRAGANCIA DE GIVENCHY



GIVENCHY

Con una fiesta temática realizada en Talleyrand Costanera, la perfumería Fuschia presentó *Gentleman Society*, la nueva fragancia de Givenchy. Una declaración audaz para hombres que reinventan sus propias reglas. Este perfume tiene, al igual que todos los de la Maison, un sello característico dual de flores y maderas.

Compuesta por las perfumistas Maïa Lernout y Karine Dubreuil, las notas de salida de esta fragancia son cardamomo y salvia; las notas de corazón son narciso francés, vetiver de Haití y vetiver de Madagascar; y las notas de fondo son vainilla, palo santo y cedro.





éu

lezalez



lezalezpy

INGRESÁ A NUESTRA WEB
www.lezalez.com.py

O VISITANOS EN LA TIENDA
SHOPPING DEL SOL
LOCAL 217 - 1ER. PISO

CASA PETRONA

RINCONES QUE ENAMORAN



Una empresa familiar especializada en la decoración de interiores, con productos nacionales e importados.



Casa Petrona abre sus puertas en febrero de 2023 como resultado del amor a la ambientación de interiores y la atención a los detalles, buscando inspirar el hogar soñado y ofreciendo las piezas perfectas para cada espacio.

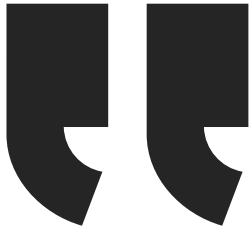
En su tienda ubicada sobre la avenida Boggiani de Asunción, cuenta con productos importados y nacionales, todos ellos elaborados a partir de materiales nobles obtenidos de la naturaleza y escogidos cuidadosamente por su calidad y estética.

Fibras naturales, formas delicadas y simples, variedad de texturas, colores orgánicos y materiales con poco tratamiento capaces de

transmitir calma, tranquilidad y paz. Estas son solo algunas de las características de la variedad de piezas disponibles en la tienda.

Casa Petrona brinda elementos para ambientes versátiles, productos que se adaptan a diferentes usos y convierten a la decoración en fuente de inspiración y en momento de creación, disfrute y felicidad. La tienda se encuentra en la búsqueda constante de diseños de vanguardia e incorpora muebles y accesorios en tendencia de forma permanente. De esta manera, sorprende a los clientes con una amplia gama de productos que se renueva constantemente.





El objetivo principal de Casa Petrona es presentar nuevas formas de ver y experimentar la decoración".



El objetivo principal de Casa Petrona es presentar nuevas formas de ver y experimentar la decoración. Es por eso que en cuanto a combinaciones, propone diferentes texturas, estampados y colores, a fin de otorgar una impronta especial a los elementos que dan vida a los ambientes.

Si bien lleva poco tiempo en el mercado, la firma apunta a convertirse en una marca referente y líder en el rubro de la decoración de interiores. Además de ofrecer servicios de ambientación y amoblamientos, la tienda cuenta con listas de bodas, entre otros servicios.







DIEGO PEÑA

ARQUITECTURA
DEL FUTURO

Como parte del estudio que diseñó Torre Berilo, el arquitecto argentino Diego Peña comparte las características que definen la forma y funcionalidad del proyecto, y reflexiona sobre construir con perspectiva hacia el tiempo venidero.

Ubicado sobre Santa Teresa y Rogelio Benítez, Torre Berilo está diseñado para ser uno de los edificios más altos de la región. Con 145 m de altura y cerca de 40 000 m² de superficie, constituirá una auténtica joya arquitectónica de Asunción, elevando la composición del distrito corporativo y comercial de la ciudad al conjugar los conceptos de vivienda y hotel en una misma geografía.

A cargo del Grupo Urban Arquitectura, con base en Argentina, el diseño proyecta innovación en su geometría; en primer lugar, por su aproximación a las formas de la piedra preciosa que da nombre al complejo. “Más allá de que todo está vidriado, por los reflejos generados, el edificio termina teniendo una

configuración muy parecida a cómo se encuentra el berilo naturalmente”, explica el arquitecto de la obra, Diego Peña.

Asimismo, la silueta del desarrollo destaca al proponer la convivencia armónica de dos torres en el mismo predio, ambas con funciones distintas: una destinada a residencias y otra, a un hotel. Bajo esta premisa, la distribución del espacio se define, en parte, según la lógica del entorno, aprovechando al máximo las bondades del terreno en sus diversas alturas.

“La torre del hotel está en la esquina. La queríamos más adelante para poder triangular el diseño, y que el edificio de residencias renazca por atrás, que sea la espalda, para que



gane toda la vista al río que envuelve a la ciudad”, detalla el profesional.

Pensado para ofrecer una experiencia cinco estrellas en sus dos facetas, Torre Berilo se concibe como un rascacielos que maximizará las formas de vivir y contemplar Asunción. Por ejemplo, en la torre de viviendas, con 43 pisos en su estructura, los *amenities* se ubicarán en el nivel 28, para marcar el hito de la diferencia de altura frente al *skyline* de la avenida Santa Teresa.

“La idea es generar una vista por encima de toda la ciudad. Además, el piso 28 separa las unidades más grandes del resto, hasta el piso 43”, asegura Peña. Y agrega: “Como urbanistas que somos, apuntamos a desarrollos en altura, sobre todo porque sería una lástima perder el

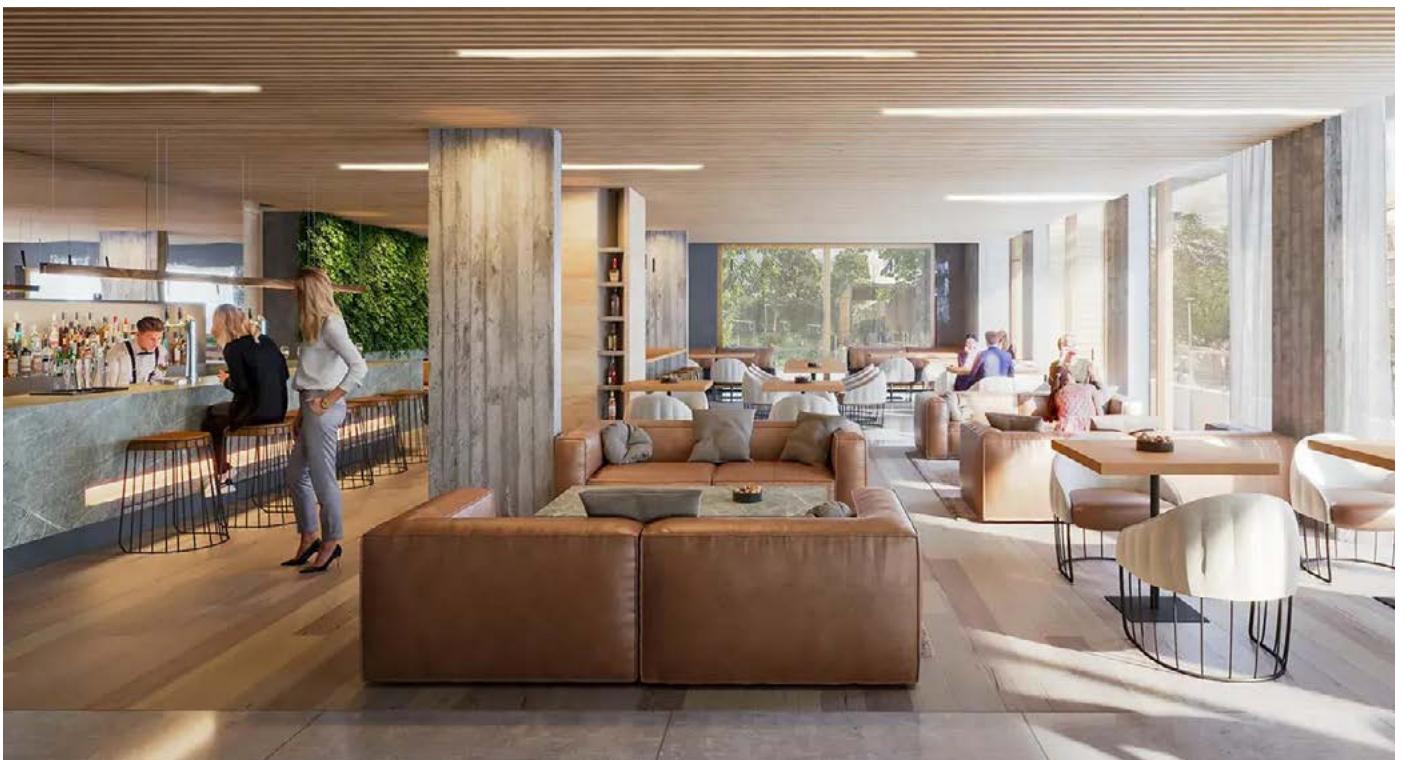
horizonte verde sumamente alto existente en esta zona”.

Para él y su equipo, un desarrollo en altura requiere de mayor estudio, ingeniería y, por supuesto, plazos. “Levantar constructivamente todos los materiales lleva más tiempo. Pero creo que nosotros estamos apuntando a algo que va a venir; estamos situando un proyecto que se va a posicionar dentro de cuatro años, un producto que el mercado va a necesitar a futuro”, declara.

Y añade: “Estamos haciendo unidades más grandes del promedio, que van a ser necesarias para un determinado público en cuatro años, y para la vida que se desarrollará en ese momento. Porque la ciudad va a cambiar mucho durante estos años”.



“Estamos apuntando a algo que va a venir; estamos situando un proyecto que se va a posicionar dentro de cuatro años, un producto que el mercado va a necesitar a futuro.”



Un diseño con muchas posibilidades

El hotel de Torre Berilo aspira a un concepto boutique, con servicios de alta calidad que también estarán a disposición de los residentes del edificio. Ambos contarán con *lobbies* independientes, siendo su único punto de conexión el nivel de ingreso (veredas).

La torre residencial, desde su planta baja hasta el piso 10, está planteada como un zócalo unificado, y del piso 10 en adelante, la estructura expande su morfología en su vuelo hacia el cielo. Asimismo, todo el conjunto se nutre de jardines verticales que aportarán frescura al diseño en general.

La singularidad de este proyecto es que los futuros propietarios de las residencias tendrán la opción de personalizar sus viviendas con el estudio de arquitectura, según la etapa de comercialización en la que se encuentre. “Es volver al sueño de construir tu casa. Esta vez, en altura. Por eso, esta oportunidad está concentrada desde el piso 28 en adelante”, señala.

Con miras a ser finalizado en 2027, Torre Berilo denota originalidad y evolución en su diseño, confirmando lo que expresa el arquitecto Peña sobre la inversión en viviendas dentro de nuestro territorio: “Paraguay tiene un gran potencial”.





BIENVENIDO

ADOLFO DOMÍNGUEZ



La firma española Adolfo Domínguez desembarcó en el país el pasado mayo con una tienda ubicada en delSol shopping, donde conviven moda de autor, artesanía e innovación. La marca ofrece ropa de hombre y mujer, así como complementos.

La propuesta de la casa española se compone de prendas de calidad que duran décadas. Esto, con la intención de estimular la compra a conciencia y la selección de piezas que perduren más allá de las tendencias. La colección otoño-invierno 2023 reúne prendas con diseños y colores de temporada confeccionadas con tejidos sostenibles de gran calidad.











ELIMINA todo tipo de insectos rastreros con

if Inesfly Paraguay **Pisos**



Modo de Uso

4 Tapas
de Inesfly Pisos



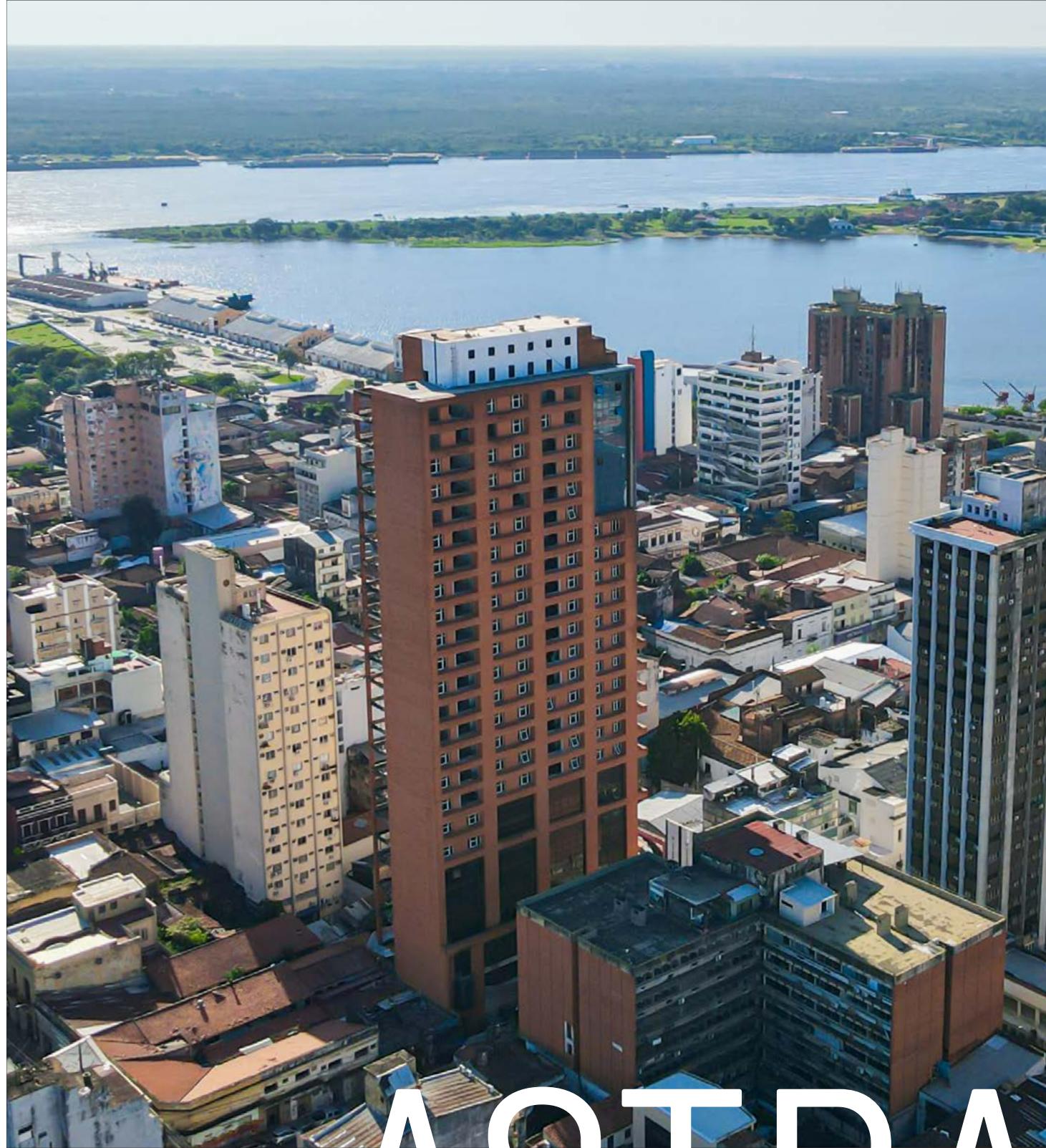
En 5 Litros
de agua



No mezclar con otros químicos



7 DÍAS DE PROTECCIÓN



ASTRA

VOLVER AL CENTRO

Ubicado en el casco histórico de Asunción, el edificio Astra se erige como opción tanto para quienes buscan una oficina cercana al nuevo centro administrativo gubernamental, como para quienes anhelan disfrutar de una vivienda con increíbles vistas a la bahía.



En plena zona bohemia de Asunción, cercano a museos, teatros, restaurantes, colegios, universidades, entidades financieras y varios locales tradicionales, el edificio Astra —ubicado en la esquina de Estrella y O’Leary— apunta a conquistar el centro histórico a partir de diciembre de este año, cuando comience la entrega de sus unidades.

Con 26 pisos, Astra es una de las construcciones más altas de la capital y se erige a escasos minutos de las nuevas oficinas administrativas del Gobierno, las cuales albergarán a 6000 empleados estatales y recibirán a cerca de 4000 personas diariamente.

El emprendimiento está pensado para quienes trabajan en el centro

"Astra es un edificio completo y muy cálido; los departamentos en el área habitacional tienen espacios amplios, luminosidad y una vista increíble a la bahía. Este edificio va a ser un ícono de Asunción.

”



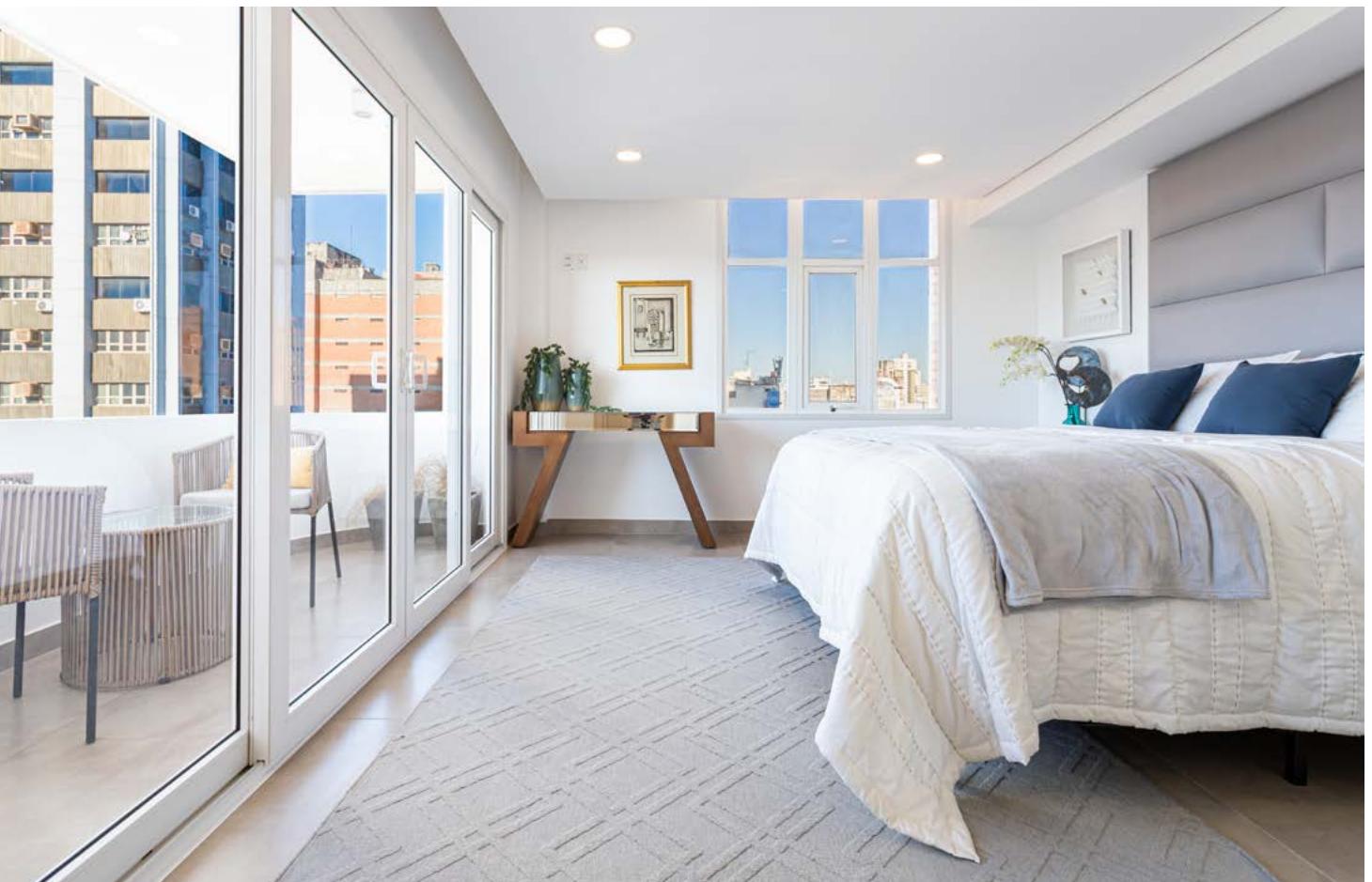
histórico pero residen en ciudades aledañas a la capital, por lo que diariamente pierden una importante cantidad de tiempo en traslados. Su ubicación hace que el propietario pueda movilizarse caminando, considerando que la mayoría de las oficinas públicas, entidades financieras y centros educativos se encuentran en un área no mayor a dos kilómetros.

En total, Astra Home ofrece 49 departamentos de dos dormitorios, que en su mayoría están distribuidos en casi 154 metros cuadrados, brindando comodidad, amplitud y luminosidad a quienes decidan invertir en el lugar. Además, Astra Corporate brinda la posibilidad de adquirir oficinas modulares y ampliables (desde 60 hasta

380 metros cuadrados), distribuidas en cinco pisos y con terminaciones de alta calidad.

A todo esto se suman los *amenities*: un *rooftop* en el piso 26, que ofrece una vista increíble de la bahía; quinchos, *solarium*, gimnasio, piscina techada en el piso 7, seguridad las 24 horas, entre otros. Además, los propietarios dispondrán de cocheras distribuidas en los cinco subsuelos del edificio.

Cristina Aquino, asesora de C21 Wilson-Chihan, comenta que si bien el edificio combina negocios y viviendas, ambos tienen entradas independientes, lo cual brinda total privacidad. Además, destaca su estratégica ubicación.





“Está a pasos de la Costanera de Asunción, del eje administrativo del Gobierno, la Costanera de Asunción y los nuevos desarrollos de la zona de Chaco'i. Con el puente nuevo y el acceso a la Costanera Sur, estará también cerca de la frontera con Argentina. Esto nos hace creer que este desarrollo, de aquí a cinco años, será algo extraordinario. Es uno de los pocos edificios de departamentos con esa amplitud”, afirma.

Una de las principales características de Astra es que propone el doble de metros cuadrados propios por departamento, con respecto a los departamentos ofrecidos por otras desarrolladoras en el mercado. Es por ello que lo considera ideal para inversionistas extranjeros, jubilados, matrimonios jóvenes o para quienes opten por su primera vivienda. La financiación de las unidades es a través de los bancos BASA, Atlas e Itaú.

“Es un edificio completo y muy cálido; los departamentos en el área habitacional tienen espacios amplios, luminosidad y una vista increíble a la bahía. Este edificio va a ser un ícono de Asunción”, apunta.

La desarrolladora Alta Meta S. A. es la responsable de este emprendimiento, mientras que la constructora encargada de la ejecución es Latorre S. A. Las arquitectas al frente de la obra son Laura Latorre y Sara Lys Sabe, mientras que la inversión aproximada prevista asciende a USD 6 500 000.

Quienes quieran conocer la propuesta, pueden visitar el departamento modelo que está a disposición. Los detalles sobre este emprendimiento se pueden encontrar en la página web edificioastra.com.py así como en redes sociales.

Características

Astra cuenta con dos tipologías de departamentos de dos dormitorios: Los ubicados sobre la calle O'Leary son de 136,5 metros cuadrados y los ubicados sobre la calle Estrella, tienen 153,5 metros cuadrados. Queda disponible solamente un departamento de tres dormitorios en esquina.

Todos los departamentos cuentan con aire acondicionado, piso de porcelanato clase A 80 x 80, cocina completa con mueble, mesada, anafe y extractor; placares de melamina de primera, cielo raso, luces led de alta duración, puertas de MDF importadas, PCI electrónico y PCI hidráulico, entre otros.





CENTURY 21
Wilson-Chihan

**CRISTINA
AQUINO**

ASESORA INMOBILIARIA

+595 **986 774 021**

cristina.aquino@c21.com.py



CINCO RAZONES PARA ELEGIR UNA BODA DE DESTINO



Consolid Travel y Lo De Nacho se fusionaron para ofrecer los mejores servicios turísticos y nupciales a parejas que quieran casarse en otro país. ¿Por qué elegir esta nueva forma de celebrar el amor?

Destination wedding, o una boda de destino, propone dar el “sí, quiero” en otro país, en un lugar turístico de preferencia y con una escenografía idílica donde compartir momentos inolvidables con los seres queridos.

Ante este formato en expansión, la agencia Consolid Travel y el *event planner* Nacho Amarilla, para su marca Lo de Nacho, se unieron para organizar ceremonias ideales en paisajes soñados de cualquier parte del mundo. En este listado explican por qué las bodas de destino son una excelente opción:

1

Se disfruta de un fin de semana con los invitados.

Los casamientos locales, por lo general, son eventos de una sola noche. En cambio, las bodas de destino permiten que los novios puedan compartir con sus familias y amigos por más tiempo. En ocasiones, se realizan almuerzos, cócteles, entre otros encuentros pequeños con los invitados los días previos al enlace matrimonial.

2

Se comparte el momento con los más allegados.

Con las bodas de destino se evitan las invitaciones por compromiso, ya que el viaje en sí funciona como un filtro. Esto da lugar a un evento mucho más personal, familiar e íntimo.



3

La producción de los invitados es más relajada. Sin las responsabilidades laborales encima, ni la preocupación de tener que manejar hasta la locación ida y vuelta, los procesos para todos los involucrados son mucho más relajados. A veces, incluso, las mujeres se maquillan y se peinan por su cuenta. La gente, al estar en modo vacaciones, tiene otra energía. Los invitados sólo tienen que llegar y divertirse.

4

El evento es menos rígido. A diferencia de las fiestas que se realizan localmente, en la que los invitados no pueden moverse mucho de sus asientos hasta la hora de bailar, las bodas de destino se desarrollan sin tanto protocolo, estructura u horarios muy marcados. Los presentes se dejan sorprender en cada etapa del evento.

5

Se conocen nuevos destinos. El lugar de la boda depende de la elección de los novios, y por supuesto, del presupuesto que manejan. Muchas veces, el país elegido tiene relación con la historia de la pareja; porque se comprometieron allí; uno de los dos es extranjero, o simplemente prefieren una ceremonia más sencilla, en algunos casos, o más sofisticada, en otros.



La playa es el escenario más recurrente en las bodas de destino de los paraguayos. El mar en el horizonte y los pies en la arena son sus principales atractivos. Asimismo, en otros países, como Perú, la experiencia se enriquece con su gastronomía, cultura e historia, o en el caso de Uruguay, los viñedos regalan una arquitectura perfecta a la celebración, sumado a los sabores y aromas exquisitos que se hacen presentes a través de los maridajes con vinos.

Consolid Travel y Lo De Nacho, además, organizan viajes de cumpleaños, aniversarios, despedidas de solteras, y muchas actividades más. Para las bodas de destino, los expertos realizan una visita técnica al sitio elegido con los futuros esposos para que puedan visualizar cómo será el día más importante de sus vidas en ese lugar.



Bienvenido a nuestro nuevo
mundo de beneficios.



FLAIRS
upgrade

📱 @flairscoteleriapy 📞 +595 985 128 629

LA CALIDAD DE
LO NATURAL

CELADON



Almorzar un *bowl* repleto de vitaminas y minerales esenciales es posible con Celadon, la firma que de la mano de Flavia Pappalardo ofrece platos saludables con verduras y frutas que hidratan el cuerpo y estimulan el metabolismo.

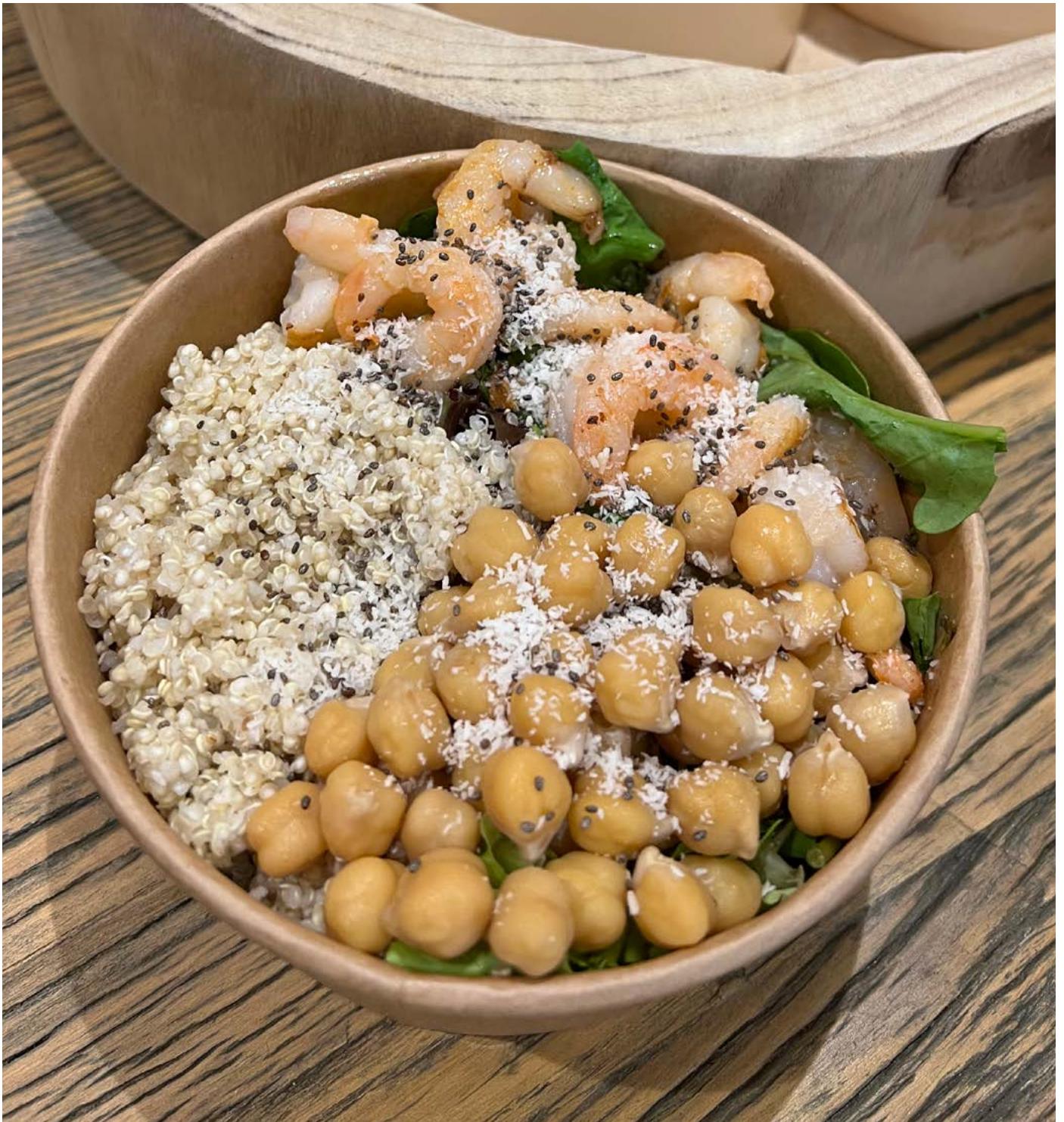
Poke bowls, salad bowls y wraps con ingredientes orgánicos para el almuerzo o para cualquier momento del día. Estas son algunas de las alternativas que brinda Celadon, una marca que propone a sus comensales una mezcla de sabores y la posibilidad de elegir qué comer de acuerdo a sus preferencias y necesidades nutricionales.

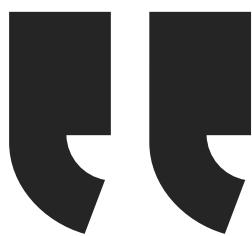
“Celadon nace en un viaje que hice con mi hermana y mi mamá en noviembre de 2020 a Anguilla, una isla caribeña. Nuestra villa se

llamaba Celadon. Ahí nos contaron que Celadon significa verde en griego y se me quedó la idea. Lo que más me gusta es que tiene conexión con mi mamá, ya que ella es propietaria de *Boarding pass*, una agencia de viajes”, comenta Flavia Pappalardo, responsable de la marca que por el momento ofrece servicio de *delivery* y *pick up*, además de estar disponible en diversos locales. Pero próximamente contará con un espacio donde también recibirá a los comensales.

Son múltiples los beneficios de comer sano. Las *salad bowls* hidratan y refrescan debido a que las frutas y verduras contienen agua en un 90 % de su composición. Fuente de vitaminas, los vegetales contribuyen a diversos procesos orgánicos, como el correcto funcionamiento del sistema nervioso. Por su alto contenido de

agua y potasio —y bajos niveles de sodio— también depuran el organismo, mientras que gracias a la presencia de aceites esenciales, dilatan los vasos renales. Además, por su alto contenido de antioxidantes, cuidan el corazón y previenen enfermedades cardiovasculares y degenerativas.





El beneficio de consumir este tipo de comidas es simple: primero te sentís bien; segundo, no te sentís pesada ni hinchada; y, por último, alimentás tu cuerpo con comidas sanas y orgánicas".

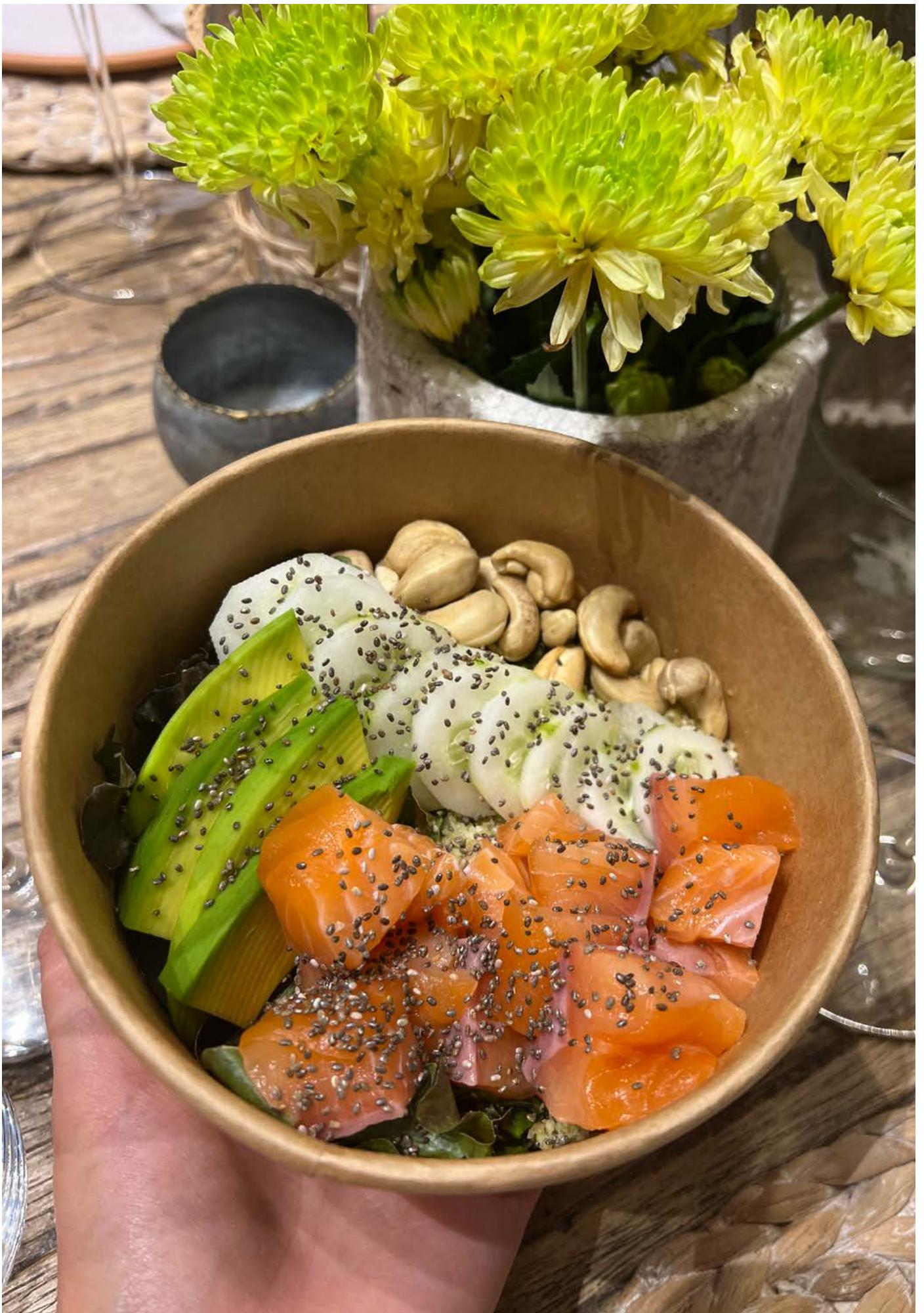
“El beneficio de consumir este tipo de comidas es simple: primero te sentís bien; segundo, no te sentís pesada ni hinchada; y, por último, alimentás tu cuerpo con comidas sanas y orgánicas. El día de mañana vas a tener menos posibilidades de padecer cualquier tipo de enfermedad, en comparación a una persona que no

se alimenta de forma saludable”, señala Flavia.

En Celadon es posible combinar verduras y frutas, lo que da un sabor único a las comidas y disminuye la ansiedad o las ganas de consumir algún postre. Todo esto, acompañado de jugos naturales, que refrescan y desintoxican.







UNA NOCHE EN

DISTRITO PERSEVERANCIA



DISTRITO PERSEVERANCIA

Rodeados de naturaleza y compartiendo la pasión por el lujo y el buen vivir, clientes de C21 Wilson-Chihan vivieron una noche exclusiva en el showroom de Distrito Perseverancia.

Fue un encuentro que les permitió conocer en detalle las residencias en altura Las Palmas y Güembé, así como la tercera torre, Victoria Regia. A la vez, los invitados tuvieron la oportunidad de apreciar de cerca el avance de obra de este imponente proyecto que transformará la vida en Asunción.



DIANA
RODA

PARAGUAY,
CENTRO DE
INVERSIONES

En los últimos años, Paraguay se ha convertido en un país atractivo para muchos extranjeros. Diana Roda, asesora de C21 Real Property, comparte los factores que lo transformaron en un punto focal para las inversiones.

Son varios los aspectos que han posicionado a Paraguay como centro de atención para la realización de inversiones. Diana Roda, Licenciada en Administración de empresas, con una maestría en Finanzas y casi tres años como asesora certificada de la red C21, comparte los factores que convirtieron a Paraguay en un foco de inversiones, sobre todo en el rubro de bienes raíces.

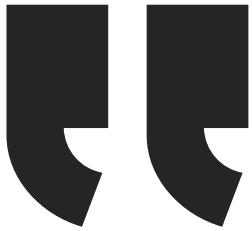
Estabilidad y crecimiento

económico: Paraguay mantiene un crecimiento sostenido. La inflación se mantuvo en torno al 4% en el periodo de prepandemia (años 2012-2019), incluso durante los primeros meses de la pandemia. Posteriormente, en el periodo de recuperación, luego de los shocks globales (pandemia y la guerra Rusia-Ucrania) así como otros shocks internos (fenómenos climáticos adversos), la inflación va

convergiendo a la meta inflacionaria establecida por el Banco Central del Paraguay. Asimismo, en los últimos 10 años, el producto interno bruto (PIB) creció en promedio del 4%.

Política: En la región, el Paraguay mantiene una política fuertemente orientada a la economía de mercado, característica que lo distingue y convierte en un baluarte a nivel regional. Además, posee una sólida disciplina fiscal.

Precios competitivos: Paraguay ofrece propiedades de distintos valores. Esto se debe al desarrollo en algunas zonas de Gran Asunción como Luque, Mariano Roque Alonso y Limpio, así como también Nueva Asunción (Chaco´i), Ciudad del Este y Encarnación. “El inversionista tiene la oportunidad de invertir en el país con opciones desde 30 000 dólares, inclusive con la posibilidad de financiar y apalancar



El inversionista tiene la oportunidad de invertir en el país con opciones desde 30 000 dólares, inclusive con la posibilidad de financiar y apalancar su inversión. Con esto puede beneficiarse sin descapitalizarse, ganar en plusvalía y obtener un alto retorno de inversión en un plazo no muy lejano”.

su inversión. Con esto puede beneficiarse sin descapitalizarse, ganar en plusvalía y obtener un alto retorno de inversión en un plazo no muy lejano”, afirma Diana.

Demanda constante y estructura de la población: Paraguay es un país de población joven (el 70% de sus habitantes tiene menos de 35 años), lo que hace que se generen demandas de propiedades residenciales y comerciales. Además, hay una alta migración interna (de zonas rurales a urbanas), por lo que la demanda de propiedades tiende a aumentar.

Ubicación estratégica: Al estar en el centro de Sudamérica, Paraguay tiene acceso a los principales mercados de la región (como Brasil,

Argentina, Uruguay, Chile y Bolivia), lo que lo convierte en un centro logístico atractivo para el comercio regional. Actualmente se está construyendo la ruta bioceánica, que permitirá un comercio aún más fluido en la región.

Impuestos: Paraguay tiene los impuestos más bajos de la región, inclusive para extranjeros. Este es uno de los factores claves por lo cual los inversionistas lo eligen, además de la facilidad para obtener residencia (ya sea temporal o permanente).

Rendimientos atractivos: Debido al crecimiento y desarrollo de los últimos años, invertir en Paraguay, y sobre todo en bienes raíces, puede generar un importante retorno.

Legislación favorable: Paraguay ha implementado leyes y regulaciones que protegen los derechos de los inversionistas y brindan seguridad jurídica. Además, ha establecido un marco legal que facilita la creación y operación de empresas, tanto nacionales como extranjeras.

Cada uno de estos aspectos generan un clima de negocio favorable. En ese sentido, la asesora comparte algunas formas de inversión:

Inversión en pozo: Consiste en la compra de un inmueble en construcción para revenderlo cuando esté terminado o con la finalidad de alquilarlo en forma temporal (a través de Airbnb u otras plataformas) o de forma anual (por administración directa del propietario o con un administrador contratado). Hay opciones desde 30 000 dólares.

Compra de lotes en zonas en desarrollo: Invertir en lotes en zonas en crecimiento tales como

Chaco'i, con la idea de revender o construir en un mediano plazo.

Loteamientos: En cuanto zonas suburbanas, existen oportunidades de lotear (fraccionar una propiedad y venderla en cuotas) en áreas tales como Cordillera (San Bernardino, Altos y Loma Grande), Itapúa y otras.

El negocio consiste en adquirir un terreno, fraccionarlo y venderlo en cuotas, obteniendo así rentabilidad a largo plazo.

Para lograr inversiones acertadas, es de suma importancia contar con asesoramiento profesional. "Paraguay es un país de grandes oportunidades, por lo que cada día recibimos más inversiones extranjeras. Como asesores de la red C21, estamos preparados para encontrar la mejor opción de inversión teniendo en cuenta algunos factores tales como el presupuesto, zonas de preferencia y expectativa en cuanto al plazo de retorno de inversión", finaliza Diana.

C A S A
PETRONA



Somos Casa Petrona.

Del amor por la ambientación de los interiores, la atención a los detalles y la búsqueda del balance entre el confort y el diseño.

Venimos para inspirar el hogar de tus sueños con piezas únicas y de calidad para la ambientación perfecta.

Av. Boggiani 5815 entre Bélgica y Ulrico Schmidel

📞 +595 975 270000 📱 @casapetrona

www.casapetrona.com

EL DEPARTAMENTO
DE TUS SUEÑOS

BELIVE



BELIVE MOLAS I & II

Belive brinda departamentos cómodos, funcionales y adaptables a múltiples necesidades. Hasta el momento son cuatro proyectos: Francés, Garay, Molas I y Molas II, ubicados en puntos importantes de Asunción.

Belive se compone de cuatro proyectos situados en lugares estratégicos e importantes de la zona capitalina, rodeados de servicios e instalaciones de primer nivel, y cerca de todo lo necesario para disfrutar de una vida plena y cómoda.

Cada edificio Belive evoca arquitectura contemporánea a través de materiales en tendencia tales como hormigón visto, vidrio y texturas armónicas con el entorno. Con espacios funcionales y cómodos, sus departamentos están pensados para aprovechar al máximo la iluminación y ventilación natural. Los amplios balcones presentes en todas las unidades son una extensión del área social

y permiten contemplar la bahía de Asunción.

Los residentes además disfrutarán de una amplia gama de comodidades como quinchos, piscina y solárium, y contarán con toda la seguridad mediante sistemas de vigilancia.

Los proyectos Belive están a cargo de Codesarrollos S. A., empresa especializada en el gerenciamiento de negocios inmobiliarios perteneciente al Grupo Investor. Presente en el mercado desde el 2018, la firma se caracteriza por poseer un enfoque totalmente orientado al cliente. Sus servicios abarcan desde la planificación del proyecto, hasta su comercialización.



BELIVE FRANCÉS

Está ubicado en el Barrio Jara, sobre la calle San Francisco entre Florida y Concordia, rodeado de universidades, colegios, sanatorios, supermercados y centros de esparcimiento.

- ✦ Con dos torres de cuatro y seis pisos.
- ✦ 16 departamentos de uno, dos y tres dormitorios; y un *penthouse*.
- ✦ Áreas comunes y balcones con parrilla propia.
- ✦ Dos quinchos y área de solárium.
- ✦ Piscina y deck elevado con vistas a la ciudad de Asunción, costanera central y casco histórico.
- ✦ Lobby con espacio para recepción y conexión con el estacionamiento.
- ✦ Generador para áreas comunes.
- ✦ Cocina amoblada con anafe y extractor.
- ✦ Sistema de acondicionamiento en todos los ambientes.
- ✦ Termocalefón.
- ✦ Cámaras de vigilancia en palieres y accesos.
- ✦ Baños y duchas para personal de servicio.
- ✦ Herraje digital en puerta principal.
- ✦ Artefactos de iluminación colgantes.
- ✦ Domótica (Cortinero, puerta de acceso e iluminación en estar).
- ✦ Tomas USB en dormitorios.
- ✦ Tira Led en espejos de baños.
- ✦ Sistema de alarma.

BELIVE GARAY

Está ubicado en el Barrio Villa Morra, sobre la calle Gral. Garay entre Lillo y Moisés Bertoni, zona conocida como el nuevo eje comercial y de entretenimiento de Asunción, ya que cuenta con centros comerciales, cafeterías y restaurantes.

- ✦ Cinco niveles.
- ✦ 20 departamentos de dos dormitorios.
- ✦ Lobby con recepción y conexión con el estacionamiento.
- ✦ Cocina amoblada con anafe, horno empotrado y extractor.
- ✦ Sistema de acondicionamiento en todos los ambientes.
- ✦ Termocalefón.
- ✦ Generador para áreas comunes.
- ✦ Cámaras de vigilancia en palieres y accesos.
- ✦ Control de acceso peatonal con portero digital.
- ✦ Balcones amplios con parrilla propia y depósito.
- ✦ Terraza con piscina y área de solárium.
- ✦ Quincho climatizado con parrilla gourmet.





BELIVE MOLAS I & II

Torres ubicadas en el barrio Las Lomas, sobre la calle Avda. Molas López entre Río Ypané y José F. González, una zona residencial y comercial, que reúne variadas opciones gastronómicas.

BELIVE MOLAS I

- ✦ Cuenta con 13 niveles.
- ✦ 42 departamentos de uno, dos y tres dormitorios.
- ✦ Tres niveles de estacionamiento.
- ✦ Dormitorios climatizados con placares.
- ✦ Cocina amoblada con anafe y extractor.
- ✦ Área de *laundry* y termocalefones.
- ✦ Azotea.
- ✦ Piscina.
- ✦ Área *wellness*.
- ✦ Sauna seco.
- ✦ Dos salones con quincho y parrilla en la azotea.
- ✦ Generador para áreas comunes.
- ✦ Cámaras de vigilancia en palieres y accesos.
- ✦ Limpieza y portero las 24 horas.

BELIVE MOLAS II

- ✦ Ocho niveles Apart Hotel.
- ✦ 13 niveles residenciales.
- ✦ 48 unidades (monoambientes y de un dormitorio).
- ✦ 28 departamentos de uno y dos dormitorios.
- ✦ Tres niveles de estacionamiento.
- ✦ Cocina amoblada con anafe y extractor.
- ✦ Sky Garden y cafetería en el 9° piso.
- ✦ Resto-Bar de dos niveles y acceso por Molas López.
- ✦ Cocina Gourmet.
- ✦ Área de coworking con salas de reuniones.
- ✦ 55 cocheras.
- ✦ Coliving, gimnasio y laundry.
- ✦ Quinchos, área de solárium y piscina con deck en azotea.

Costos y financiación

Plan Inversor

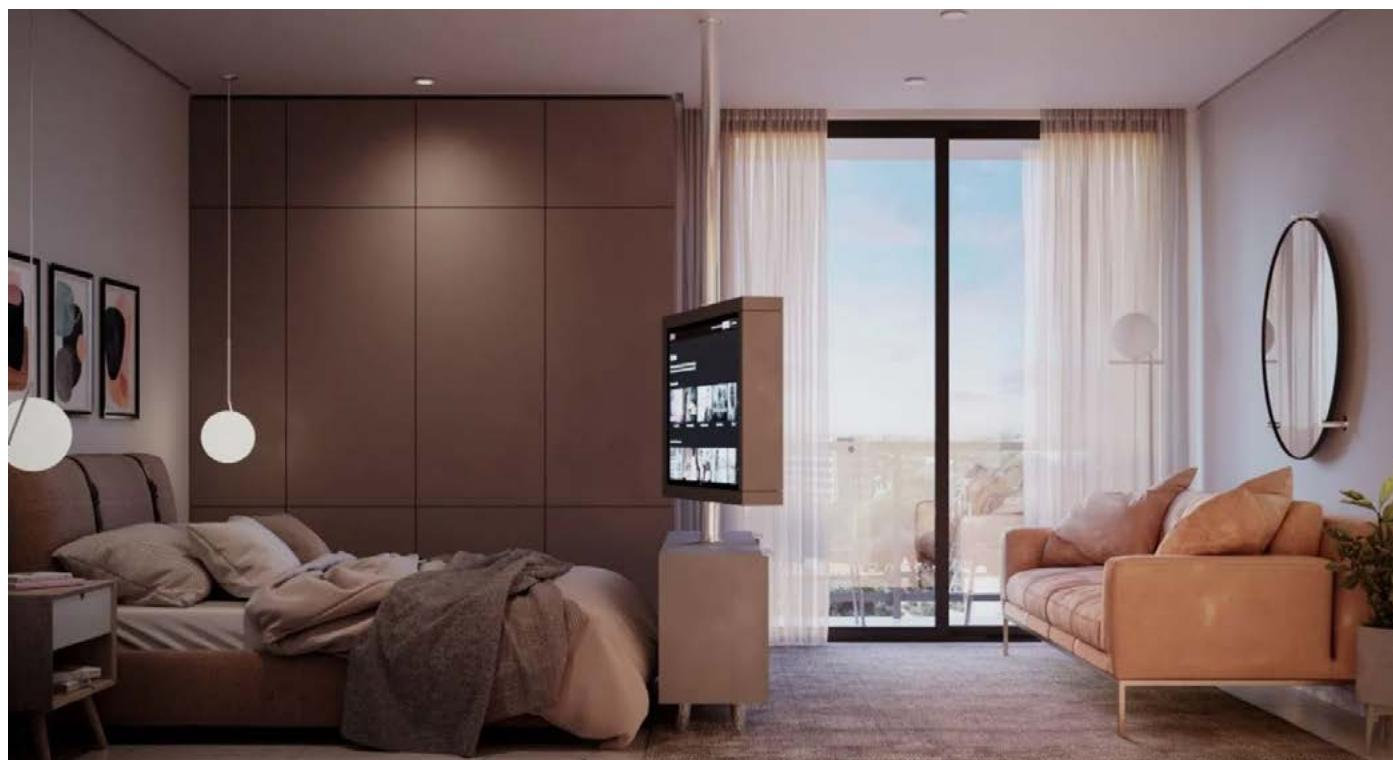
- ✦ 20% Entrega inicial
- ✦ 60% Durante la obra
- ✦ 20% Contra entrega de la unidad

Plan Cuotas

- ✦ 20% Entrega inicial
- ✦ 80% Financiación de hasta 20 años.

Plan Belive

- ✦ Sin entrega inicial
- ✦ Cuotas mínimas hasta la entrega.
- ✦ Cuotas de posesión de hasta 20 años.





BELIVE FRANCÉS

CENTURY 21
Wilson-Chihan

DENISE
HELBBING

ASESORA INMOBILIARIA

+595 **981 576 713**
denise.helbing@c21.com.py



INESFLY



A NO BAJAR LA
GUARDIA ANTE
EL DENGUE

La llegada del invierno hace que nos olvidemos del mosquito *Aedes aegypti*. Rossana Fleitas, gerente de Inesfly para Latinoamérica y José Escalada, ingeniero químico y director técnico de la firma, recomiendan qué hacer para estar protegidos todo el año.

Más allá del frío que se registra en esta época del año, las larvas de mosquitos transmisores del dengue y el chikungunya continúan proliferando. Por ello, este tiempo es ideal para combatir los criaderos y prepararse para que en épocas de infestación alta, los hogares, centros educativos, lugares de trabajo y centros sanitarios estén protegidos con sistemas de control de insectos ya funcionando, de manera a mitigar la transmisión de enfermedades.

En países con climas tropicales como el nuestro, el verano prácticamente dura 10 meses, lo cual impide acabar con los criaderos de mosquitos. Considerando esta situación, Inesfly Paraguay ofrece una tecnología de micro encapsulado creada para combatir todo tipo de insectos, explica Rossana Fleitas, gerente de Inesfly para Latinoamérica.

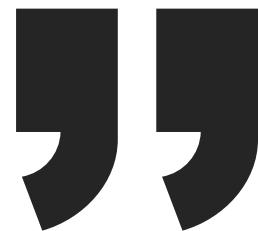
“Con el foco en el control de vectores de enfermedades endémicas, nuestros productos son especiales para proteger todos los espacios

durante todo el año. Además, con nuestras pinturas anti-insectos cuidamos la casa por dentro, ya que presentan una residualidad de 24 meses contra mosquitos, cucarachas, arañas, alacranes, etc.”, explica el ingeniero químico José Escalada. Agrega que, con el producto *Inesfly Pisos* es posible mantener las superficies libres de insectos rastreros durante los 365 días del año. A esto se suma la línea *Em House*, que permite cuidar todos los espacios externos e internos y llegar a lugares de difícil acceso.

Los tazones, las fuentes, los neumáticos, los barriles, las planteras y cualquier recipiente que contenga agua estancada es un potencial criadero, ya que un mosquito pone entre 100 a 200 huevos, en promedio. Estos huevos se adhieren a las paredes internas de los recipientes con agua como si tuvieran pegamento, pudiendo sobrevivir secándose por hasta ocho meses.

Los huevos y larvas duermen hasta el primer calor para eclosionar y

“Inesfly Larva es nuestro producto estrella. Único en el mercado, es un insecticida, larvicida y regulador de crecimiento, responsable de cortar el ciclo de los huevos dormidos en la época de invierno y de las larvas en época de verano.

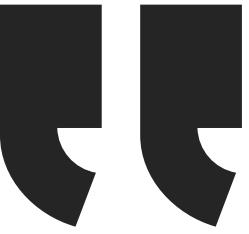


— Rossana Fleitas

empezar el proceso. Para combatirlos en esta etapa, Rossana recomienda *Inesfly Larva*. “Es nuestro producto estrella. Único en el mercado, es un insecticida, larvicida y regulador de crecimiento, responsable de cortar el ciclo de los huevos dormidos en la época de invierno y de las larvas en época de verano”, sostiene.

Los *Aedes aegypti* y *Aedes albopictus* no vuelan distancias largas. En toda su vida, un mosquito solo volará a unas pocas cuadras de distancia. Mientras los mosquitos *Aedes aegypti* viven adentro y afuera de las casas, los mosquitos *Aedes albopictus* están afuera de las casas.

“Con *Inesfly Paraguay* estamos comprometidos con la salud pública. Nuestro objetivo es llegar a todo el país con información y soluciones reales sobre el control de insectos y vectores. De todos depende minimizar la carga de transmisión en época de alta infestación”, señala Rossana, quien insiste en que la solución para combatir las enfermedades transmitidas por insectos radica en la prevención, algo en que se debe trabajar todo el año, tanto desde el sector público como del privado. Esto, destaca, es mucho más eficiente que buscar controlar la situación cuando la infestación es alta, debido a que los focos de los criaderos están ya en su máxima producción.



Con el foco en el control de vectores de enfermedades endémicas, nuestros productos son especiales para proteger todos los espacios durante todo el año”.

— José Escalada





Producto de exportación

Inaugurada en octubre de 2019 en la ciudad de Mariano Roque Alonso, Inesfly Paraguay abastece no solo al mercado nacional, sino que además los productos elaborados en nuestro país se comercializan en Brasil, Uruguay y Bolivia. Además, la firma se encuentra trabajando para vender la tecnología en toda Sudamérica.

Los productos de Inesfly Paraguay se pueden encontrar en supermercados, tiendas de conveniencia, ferreterías y en el *showroom* de la marca, ubicado sobre la calle Julio Correa, frente al Centro Paraguayo Japonés, de Asunción.



LA RIBERA

A 7 MINUTOS DE TODO

A la salida del nuevo Puente Héroes del Chaco,
La Ribera te da la tranquilidad de estar lejos
y la seguridad de estar cerca.



laribera.com.py

 [lariberaasu](https://www.instagram.com/lariberaasu)

DESARROLLA



SIGNATURE
DESARROLLOS



GINEBRA MAN

ESPIRITU

URBANO



Bajo el nombre de *Venice Moonlight*, Ginebra nos presenta su nueva línea exclusiva para hombres. Con espíritu urbano y a la vez formal, es una colección vanguardista pensada para el *street style*, que incluye chaquetas de cuero, chalecos, abrigos, sudaderas y pantalones. También encontramos camisas, pantalones cargo y *hoodies*.

La paleta de colores alberga tonos que van desde los neutros, hasta los azules y los fucsias estridentes. La colección otoño-invierno de Ginebra Man combina las energías de la naturaleza con la tecnología del mundo moderno.











M.MENTO MORI

MEMENTOTE MORIERE
DIMONITO MORTALIT. VIL. INEVITABILIS TRANSMUTATIONIS VITAE INQ. TEM

Fotografía: **Mikeila Borgia**

Locación: **Buenos Aires**



 @ginebraparaguay

 Volver al índice

DESEMBARCO DE GINEBRA MAN



GINEBRA

Ginebra, la marca argentina con 10 años de trayectoria en el mercado, lanzó su versión para hombres, una línea inspirada en estilos contemporáneos, urbanos, casuales y elegantes.

Club Touch fue el escenario escogido para la presentación de la línea, la cual fue develada ante actores, músicos, deportistas y otros invitados. Los presentes disfrutaron además de la propuesta del artista Lucas We, quien pintó en vivo, así como de la música de José Gwynn y Koko Music. El lanzamiento contó con la presencia de *influencers* de la marca como Chirola Ruiz Díaz, Julio Troche, Renato Prono, Iván Zavala y Abdala Oviedo.



JAVIER
LOBOS

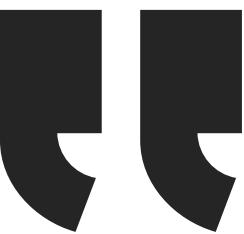
VENTAJAS DE
UNA PROPIEDAD
DE REVENTA

Antes de invertir en una propiedad previamente habitada, es imperativo considerar varios factores y comprender las ventajas de comprar un inmueble de este tipo. Al respecto, el asesor inmobiliario Javier Lobos nos brinda algunos consejos.

Dentro del rubro inmobiliario se forjan relaciones con diversos clientes, cada uno de ellos con necesidades y preferencias únicas al momento de elegir un inmueble. Cada cliente evalúa cuidadosamente diferentes factores, como la ubicación, si la propiedad se encuentra a estrenar o no, los puntos cercanos, entre otros.

En este sentido, Javier Lobos, asesor inmobiliario de C21 Wilson-Chihan, nos comparte algunos de los beneficios que ofrece una propiedad que no es a estrenar:

✦ **Precio:** Este es uno de los aspectos más relevantes, ya que generalmente las propiedades usadas tienden a tener un costo más bajo en comparación con las nuevas. Esta característica puede representar una oportunidad para los inversores, quienes pueden adquirir una propiedad a un valor más asequible.



Realizar el mantenimiento adecuado garantiza que la propiedad se mantenga en buen estado y conserve su valor a lo largo del tiempo".

- ✦ **Estado:** La condición en la que se encuentra la propiedad al momento de la inversión es otro factor clave a considerar. Si bien es posible que requiera algunas reformas o mejoras, esto brinda la oportunidad de personalizar los espacios según las necesidades y preferencias del nuevo propietario. Al realizar las adecuaciones necesarias, el propietario puede contar con una propiedad a su medida, adaptada a sus gustos y necesidades.
- ✦ **Calidad de construcción:** Por lo general, las propiedades antiguas suelen ser más sólidas y duraderas en comparación a los inmuebles nuevos promedio. Esto se debe a la calidad de los materiales y a la mano de obra utilizados en su construcción. Asimismo, las propiedades usadas suelen ofrecer una mayor superficie, con espacios más generosos, lo que brinda mayor comodidad y amplitud.

Para Javier, es fundamental tener en cuenta que al adquirir una propiedad usada, es importante mantenerla en óptimas condiciones. “Realizar el mantenimiento adecuado garantiza que la propiedad se mantenga en buen estado y conserve su valor a lo largo del tiempo”, sostiene.

En síntesis, los beneficios de optar por una propiedad que no es a estrenar incluyen un precio más accesible, la posibilidad de personalización según las necesidades del propietario, la calidad de construcción y la amplitud de los espacios. No obstante, es importante realizar un análisis detallado y contar con el asesoramiento de un profesional inmobiliario para garantizar una inversión exitosa y satisfactoria.

Un emocionante nuevo rubro

Javier proviene del sector financiero y tiene más de 20 años de experiencia a cuestas. “Llegó un momento en el que sentí la necesidad de hacer un alto y reflexionar sobre mi futuro. No quería seguir encerrado en una oficina cumpliendo horarios fijos”, cuenta.

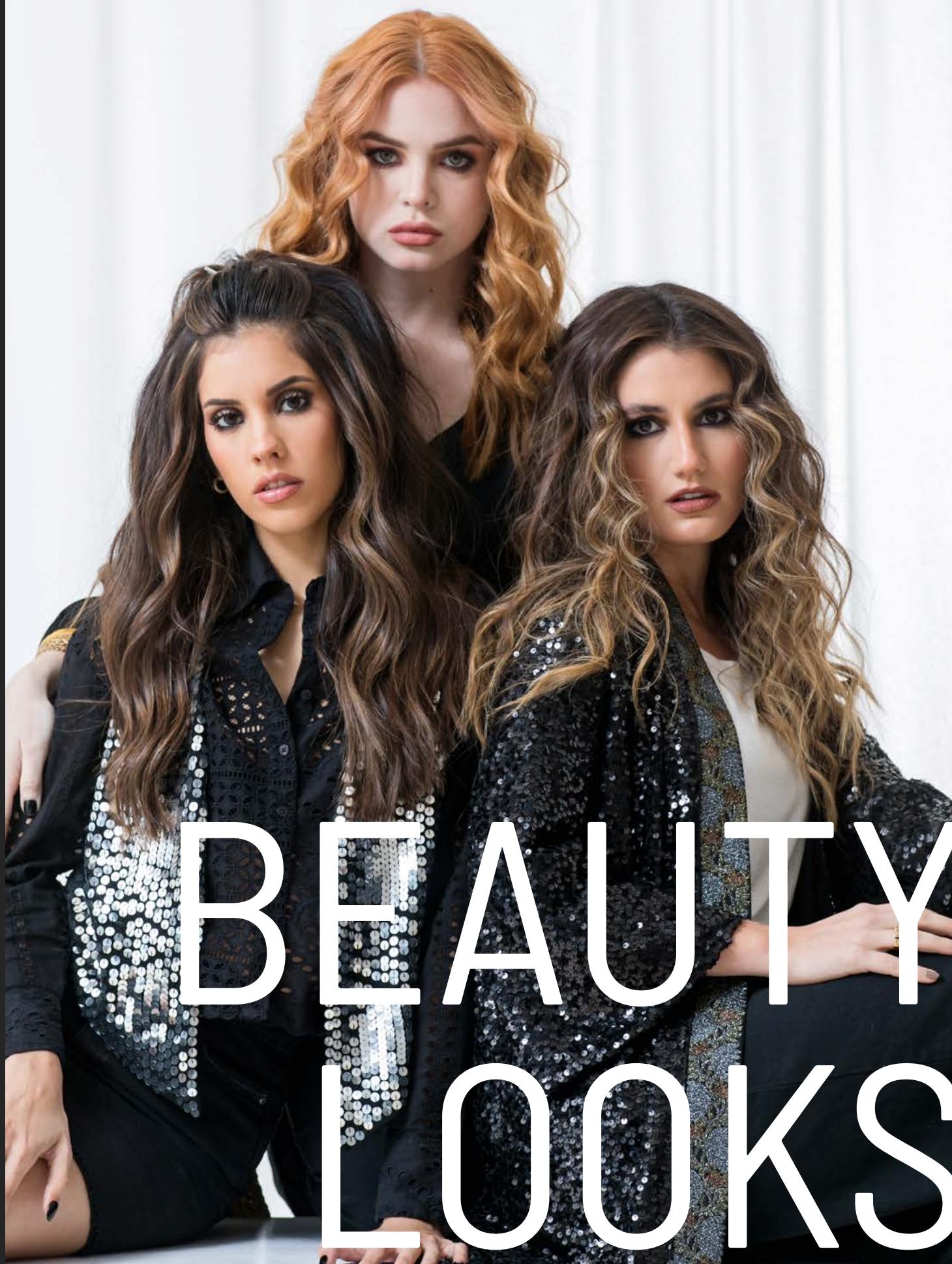
Durante algún tiempo, había estado explorando el rubro inmobiliario con interés y curiosidad. Además, siempre ha tenido una pasión por el arte, la arquitectura y la decoración, disciplinas a las que ha estado vinculado desde hace mucho tiempo, pero como admirador.

La idea de combinar su experiencia financiera con el interés por la decoración en el campo inmobiliario se veía como una oportunidad emocionante que podría agregar un valor adicional a su carrera. “Hoy puedo decir que no me equivoqué en mi elección. Cada día me entusiasma y apasiona más esta nueva etapa profesional, así como el grupo humano que conforma nuestra oficina Century 21 Wilson-Chihan, que me ha recibido con los brazos abiertos y con mucho cariño”, puntualiza. Así también, destaca que el éxito en este campo requiere dedicación y esfuerzo: “Asumí este desafío con determinación y estoy sorteando los obstáculos con los objetivos que me he propuesto, siempre buscando crecer y aprender de mis compañeros”.

paco rabanne

1 Million Royal & Lady Million Royal, the new fragrances





BEAUTY LOOKS

ÁVA CLUB



En esta edición, Áva Club propone el color de pelo perfecto para iluminar los días de invierno, una estación emocionante en lo que a belleza se refiere.

Los profesionales de Áva consideran que el invierno se vuelve mágico cuando el cabello refleja los colores de temporada. Por ello, proponen tonos oscuros y profundos como *jet black*, castaño cálido, durazno o melocotón sazonado. En cuanto al *make up*, la mirada vuelve a ser protagonista.











Modelos: **Belén Martens, María Rehnfeldt y Eliane Anciaux** . Fotografía: **Negib Giha**
Producción: **Javier Álvarez** para **TAI** y **Geraldine Decoud** para **C21** . Locación: **Alzara Plaza**
Color: **Mariano Cabrera y Oscar Alonzo** . Hair: **Fabio Soria, Elías Fernandez y Victoria Maciel** . MakeUp: **Javi Álvarez, Ana Victoria y Andrea Vázquez**.

NATHALIA
GARAY

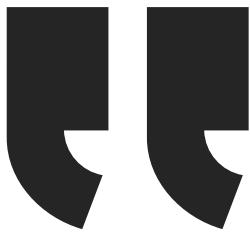
LA MAQUILA EN PARAGUAY

El régimen de maquila emerge como una estrategia de inversión altamente competitiva en Paraguay. Nathalia Garay, asesora inmobiliaria de C21 Wilson-Chihan, nos cuenta sobre esta fuente de inversión.

En julio del 2000 fue reglamentada la Ley 1064/97 “De la industria maquiladora de exportación”, que tiene por objeto promover el establecimiento y regular las operaciones de empresas maquiladoras dedicadas total o parcialmente a realizar procesos productivos en el país, lo cual implica la inclusión de un valor agregado nacional a través de la combinación de bienes o servicios de procedencia extranjera importados temporalmente, con mano de obra y otros recursos nacionales, destinando su producción a los mercados de exportación.

El régimen de maquila emerge en Paraguay como una estrategia de inversión altamente competitiva en comparación a los regímenes de los

países vecinos para la producción bienes y servicios destinados a la exportación. Nuestro país cuenta con una infraestructura que fue creciendo a lo largo de los años, manteniendo una política abierta con los países de la región y fortaleciendo la confianza con inversores en todos los ámbitos, así como la igualdad en el tratamiento de las inversiones nacionales y extranjeras. La misma aprovecha con eficiencia las ventajas fiscales, legales e inmobiliarias, implementando un único impuesto del 1% sobre el valor de la factura de servicios proporcionada por la maquiladora a la empresa madre, o sobre el valor de la factura de exportación cuando los bienes se venden directamente al cliente final de dicha empresa.



El régimen de maquila emerge en Paraguay como una estrategia de inversión altamente competitiva en comparación a los regímenes de los países vecinos".

Este régimen no impone restricciones en los tipos de bienes o servicios producidos, brinda la libertad de establecer operaciones en cualquier parte del territorio paraguayo y no establece límites en la mezcla de capital nacional y extranjero. Por lo tanto, crea una considerable fuente de empleo directo, inyectando capital nuevo en la región, la cual inevitablemente se desarrollará para apoyar a su creciente fuerza laboral.

Estos desarrollos han permitido un crecimiento económico sostenido para el Paraguay año tras año. Para finales de 2023, se prevé que la cifra de inversión ascienda a los 1 126 millones de dólares. Así también, a la fecha se han generado más de

21 000 empleos formales, aprovechando la inmensa mano de obra joven con la cual cuenta el país. En cuanto al crecimiento y formalización de la economía, se destaca sobre todo la bancarización de los mismos, con los cuales resultan aptos para la obtención de líneas de crédito para diversas inversiones. Todo esto puede brindar rentabilidad, estabilidad y previsibilidad a los inversores inmobiliarios, debido a la necesidad de contratos a largo plazo.

En conclusión, Paraguay se caracteriza por ser uno de los países que satisface todas las necesidades para que el régimen de maquila sea funcional.

ACQUA DI PARMA

ARANCIA LA SPUGNATURA



DISCOVER THE EXCLUSIVE LIMITED EDITION
FROM AN ITALIAN ARTISANAL TRADITION

FLAIRES

UNA EXPERIENCIA DE ALTA COCTELERÍA



Para los hedonistas y amantes de las buenas experiencias, Flairs Coctelería ofrece barras y cócteles *premium* con ingredientes de primera calidad elaborados artesanalmente.

Alta coctelería, presencia y buena energía. Desde que llegó a Paraguay, la firma se dispuso a elevar la coctelería al lugar que se merece. Porque un buen cóctel es la manera más culta de beber y un detalle de distinción para los eventos.

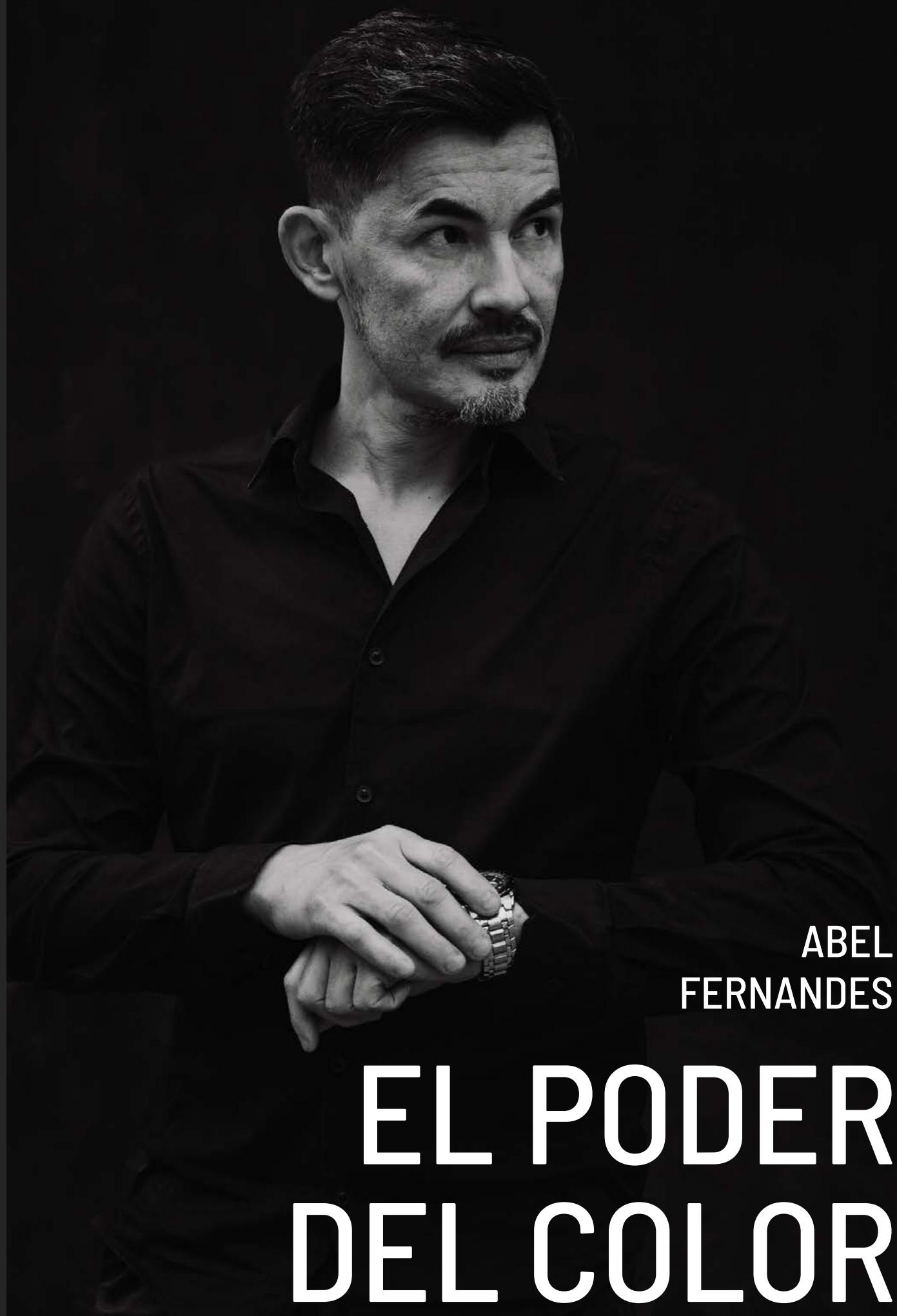












ABEL
FERNANDES

EL PODER DEL COLOR

El artista paraguayo radicado en Madrid hace más de 20 años visitó el país para presentar su muestra *Origen* en BGN ARTE. Identificado con el minimalismo contemporáneo, reflexiona sobre la fuerza sensorial de lo cromático en sus obras.

¿Cuál es el origen de tu pasión por el arte?

La serie que estoy presentando ahora, coincidentemente, se titula *Origen*. Y es, de alguna forma, una doble lectura porque retorno a mis raíces, a mi país. La obra en sí es autobiográfica. Creo que todos, de niños, somos artistas. Y en mi caso, el dibujo siempre estuvo presente, fue mi primer contacto con el arte, el punto de partida. Me encantaba hacer retratos de personas cercanas a mí.

Siendo autodidacta, ¿te nutriste de la teoría o de algún movimiento para darle forma a tu arte?

Me inspiraron los grandes maestros del renacimiento, me enamoraron los trazos de da Vinci y Botticelli. El punto de inflexión se dio cuando viajé a Europa y decidí dedicarme de lleno al arte. Ahí comprendí que no solamente debía pintar lo que me gustaba, sino intentar

transmitir lo que sentía con mi trabajo. Cuando sucedió esto, empecé a conocer corrientes nuevas, los movimientos posguerra, el expresionismo, el arte abstracto, entre otros. Y así encontré mi nicho.

¿Qué hacías en esa etapa previa a encontrarlo?

Pintaba animales. Siempre me inspiró la naturaleza porque de chico viajaba mucho al campo, a una finca familiar en el Chaco.

¿Qué sucede después?

A partir de ese punto de inflexión, mi percepción del arte gira totalmente y pasa de la figuración a la abstracción. Por supuesto, no fue un proceso automático. Busqué mi propia voz dentro del arte y me encontré con la fuerza del color. Empecé a experimentar, y tras varios aciertos y errores, logré un punto de equilibrio desde el cual evolucionar.



¿Qué aspectos te fascinaron del color?

Por una parte, me interesa la reacción emocional de una persona enfrentándose a una tonalidad específica. Y por otro lado, está mi fascinación por el universo. De hecho, mi primera serie se llamó *Infinitum*, la siguiente *Atmósfera* y la actual es *Origen*, que también tiene una analogía al cosmos: los planetas y las estrellas.

El color, aunque lo percibimos de formas determinadas, ¿tiene infinitas posibilidades de exploración?

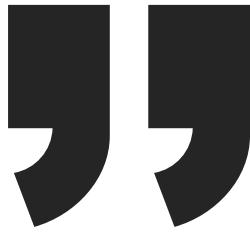
El espectro de color que vemos es muy limitado. El ultravioleta y el infrarrojo, por ejemplo, son colores que prácticamente no observamos,

pero que sí existen. En mis obras no hay colores puros como tal, todos nacen a partir de una combinación en la que influye mucho mi estado anímico. Intento no anotar las mezclas que hago porque quiero que cada tonalidad sea única y no se repita.

Los colores propuestos, ¿expresan algo por sí mismos o necesitan de otros elementos de su contexto?

Creo que el color, de por sí, tiene un poder expresivo muy grande. De hecho, con mi serie *Infinitum*, uno podría decir: “No veo nada, es sólo un color”. Sin embargo, al meditar un poco más y dejarte llevar por el mismo, sentís un montón de emociones y sensaciones. El color no necesita mucha floritura, habla por sí solo.

“Me interesa la reacción emocional de una persona enfrentándose a una tonalidad específica. Y por otro lado, está mi fascinación por el universo. De hecho, mi primera serie se llamó Infinitum, la siguiente *Atmósfera* y la actual es *Origen*, que también tiene una analogía al cosmos: los planetas y las estrellas.



Se puede decir, entonces, que la forma que toma el color ante los ojos del espectador es infinita.

El espectador termina de hacer la obra. Todo depende del estado de percepción con el que te presentás a la obra. Quiero que la experiencia sea única para cada uno.

Como consumidores de arte, ¿creés que aún nos cuesta ver obras que no cuentan todo desde un primer momento?

Mi obra es una lectura abierta a muchísimas interpretaciones. Creo que la pintura de la serie actual, *Origen*, al ser totalmente pura y con un efecto de ingravidez, induce a preguntas esenciales.

Lo interesante, además, es que está planteada desde un elemento que convive con nosotros todo el tiempo...

Percibimos miles de tonalidades diferentes constantemente, pero cuando te enfrentás a algo desde otro punto de vista, desde otra arista, podés llegar a plantearte muchas cosas, o no, siempre es subjetivo.

¿Qué narrativa encontrará el espectador en *Origen*?

Soy muy reacio a condicionar al público. Pero sí puedo decir que es un viaje por un universo emocional nuevo, una experiencia diferente y positiva.



El minimalismo está presente en tu obra, ¿por qué te gusta moverte dentro de esta expresión?

En mi caso, consiste en tratar de eliminar todo lo superfluo, las florituras, y buscar la esencia en sí; intentar enseñar que somos energía en movimiento. Las obras, de hecho, dan esa sensación, de un movimiento constante a raíz del difuminado de los colores. Intento siempre ir más allá de los adornos, ir a lo esencial. Pasé por una experiencia de salud que me hizo reflexionar que, aunque a veces busquemos por fuera, lo importante siempre está adentro.

Ante los cambios que ha experimentado el mercado del arte en los últimos años, ¿sentís que hay una necesidad de defender lo artesanal?

Mi pintura bordea lo industrial, porque no pinto con pincel, sino con un aerógrafo. Entonces, en el montaje, generalmente, se observan las grapas, el pliegue de la tela, las imperfecciones de la pintura,

entre otras cosas, por detrás de la obra. Pero ahí está el lado humano, lo artesanal. Además, a mí me cuestionan mucho sobre por qué no firmo por delante, y siempre digo que no puedo atreverme a romper con la estructura visual de las obras.

¿Qué proyectás con tu arte para los próximos años?

Seguir evolucionando, hacer lo que me gusta y transmitir la esencia de mi trabajo. No quiero encasillar a mis obras en ningún movimiento; que sean libres. Por eso no llevan marco, porque la pintura va fluyendo por los bordes, dando a entender que no tiene límites.

¿Qué es y fue el arte para vos?

Chagall decía que “el arte es la expresión más pura del alma”, y yo creo que para mí fue un vehículo, una especie de catarsis para expresar mi búsqueda como persona; para hacerme las preguntas existenciales del porqué y para qué. Me ha servido como un canal para encontrar respuestas a mis propias preguntas.

Las obras de *Origen* estarán expuestas hasta mediados de julio en la galería BGN ARTE (Paseo La Peregrina, Augusto Roa Bastos), de lunes a viernes de 10.00 a 19.00.

CLARINS
MEN



NEW

ClarinsMen

El arte de arreglarse por Master Barbers

INAUGURACIÓN DE FLATS LAS MERCEDDES





FLATS LAS MERCEDES

Civis Soluciones Inmobiliarias inauguró su tercer edificio de la línea Flats. Con un estilo bohemio, rústico y a la vez moderno, Flats Las Mercedes se encuentra ubicado estratégicamente en el corazón del barrio del mismo nombre, sobre la calle Tte. Delgado casi Callejón Serratti, lo que garantiza un ambiente tranquilo. La zona cuenta además con una amplia oferta gastronómica, negocios comerciales y lugares de ocio.

El brindis de inauguración tuvo lugar en la terraza del edificio, donde se encuentran los amenities. Invitados y directivos de la firma brindaron y disfrutaron de la hermosa vista nocturna de la ciudad.





NEXT PTF

LA REVOLUCIÓN DEL
LIDERAZGO EMPRESARIAL

Las empresas líderes en capacitación corporativa Next y PTF se unieron para brindar una propuesta de valor sólida a ejecutivos del mundo corporativo en Paraguay. Selene Rojas y Tina Acosta, directoras de la fusión, explican qué tipo de servicios ofrecen.

El mundo corporativo actual exige capacitación constante a sus líderes, con el objetivo de maximizar los resultados de las empresas que dirigen y a fin de que los equipos humanos a su cargo puedan crecer sostenidamente. Por ello, Next y PTF se unieron para ofrecer mejores opciones a las empresas y emprendedores y revolucionar la educación ejecutiva en Paraguay.

Con 15 y 17 años de trayectoria respectivamente, Next y PTF son referentes en capacitación, consultoría y asesoramiento empresarial en nuestro país. Ambas empresas comparten una filosofía centrada en el desarrollo de habilidades y competencias en el mundo empresarial, así como una visión orientada a la excelencia y la innovación en la industria.

“La fusión reflejará una oferta más amplia y completa de programas de capacitación, una mayor capacidad para brindar soluciones integrales y personalizadas a nuestros clientes y una mayor experiencia y trayectoria en el mercado”, comenta Selene Rojas, directora consultora. Agrega que esta unión se da de manera natural, ya que ambas empresas venían colaborando mutuamente con programas de formación como es el PAE (Programa de Actualización Empresarial), entre otras actividades corporativas.

Next PTF ofrece más de 20 programas de formación en el año para jefes, gerentes y directores de empresas como, por ejemplo, especialización en Gestión y Marketing Deportivo, Finanzas para Empresas Rentables (FER), diplomado en Gestión de Ventas, Estrategia

"La unión de estas dos empresas fortalece nuestra propuesta de valor y nos permite ofrecer más y mejores opciones a nuestros clientes, adaptándonos a las necesidades del mercado actual.

— Selene Rojas

de Branding Digital y JPro, un programa dinámico dirigido para jóvenes que desean potenciar sus capacidades gerenciales

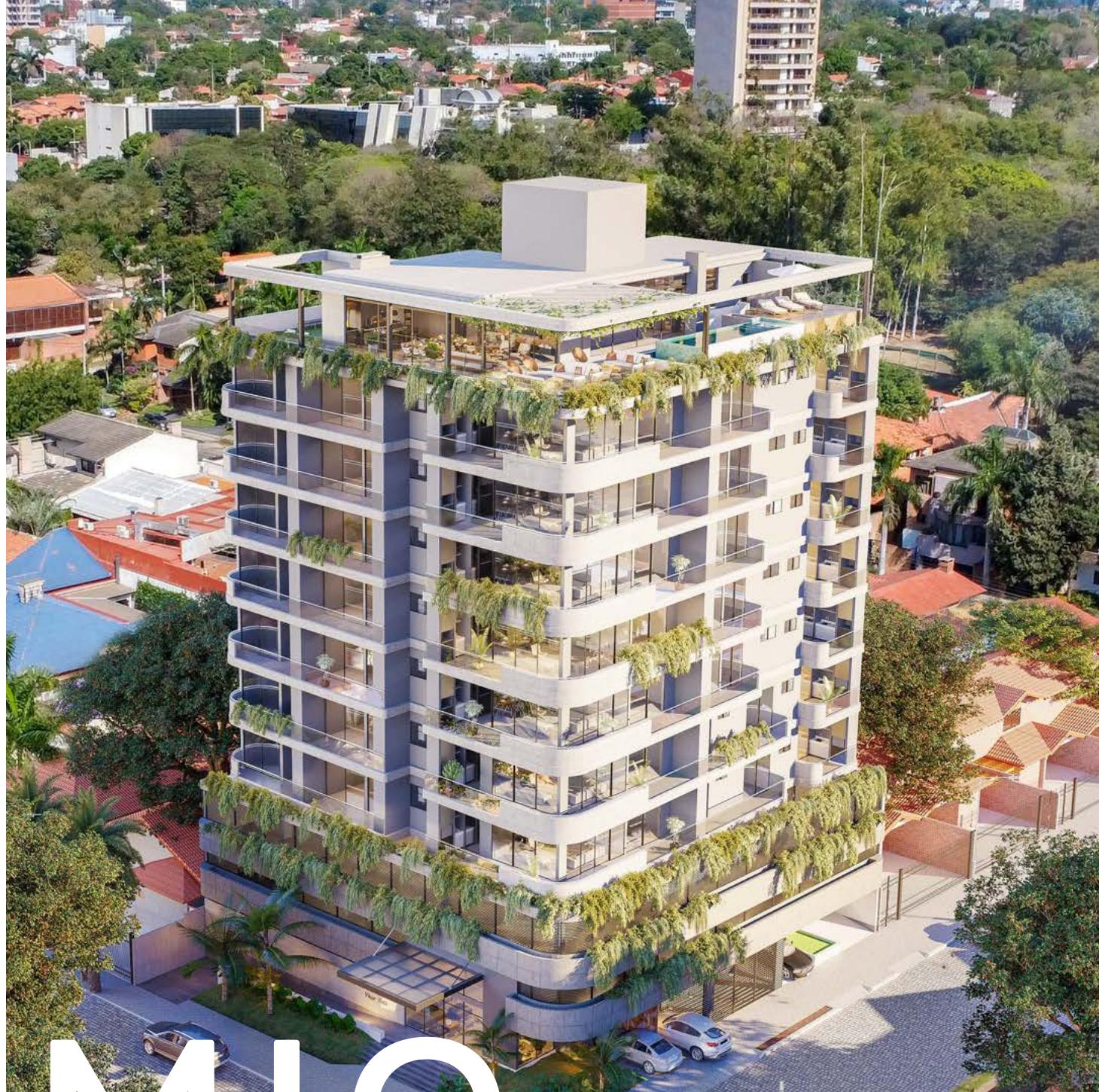
Además brindan diplomados en Trade Marketing, Programa de Alta Gerencia (PAG), diplomado en Gerencia y Supervisión de ventas, Innovación de la Empresa Familiar (IEF), programa de Talento Humano para Liderar (THL), programa de Alta Dirección (PAD), programa de Innovación Comercial y Marketing (ICM) y programa MIND, entre otros.

Next PTF también realiza programas y talleres In Companies para las empresas que requieran capacitaciones a medida y en exclusiva para sus equipos.

“Somos un equipo que tiene el ejercicio de colaborar, trabajar y crear de forma conjunta para brindar al mercado local lo que necesita para construir mejores empresas y mejores profesionales”, apunta Selene.



  @avaclubpy



MIO

YKUA SATÎ

EXCLUSIVIDAD EN UN
ENTORNO NATURAL

Situado en un barrio residencial y en crecimiento, el segundo edificio de la línea Mio propone viviendas en altura que priorizan la calidad de vida.



Mio Ykua Satî se destaca por su imponente proyecto en esquina, a cargo de AV Desarrolladora y diseñado por el estudio arquitectónico de César Aquino.

Ubicado sobre las calles Capitán Pedro Fabio Martínez y Ricardo Marrero Marengo, del barrio Ycua Satî de Asunción, combina comodidad y bienestar en una de las zonas más exclusivas de Asunción. De fácil acceso desde la Av. Santa Teresa, Madame Lynch o Av. Aviadores del Chaco, se trata de un área residencial situada a pocos minutos de

instituciones educativas, centros comerciales y de recreación, oficinas corporativas, locales gastronómicos y más.

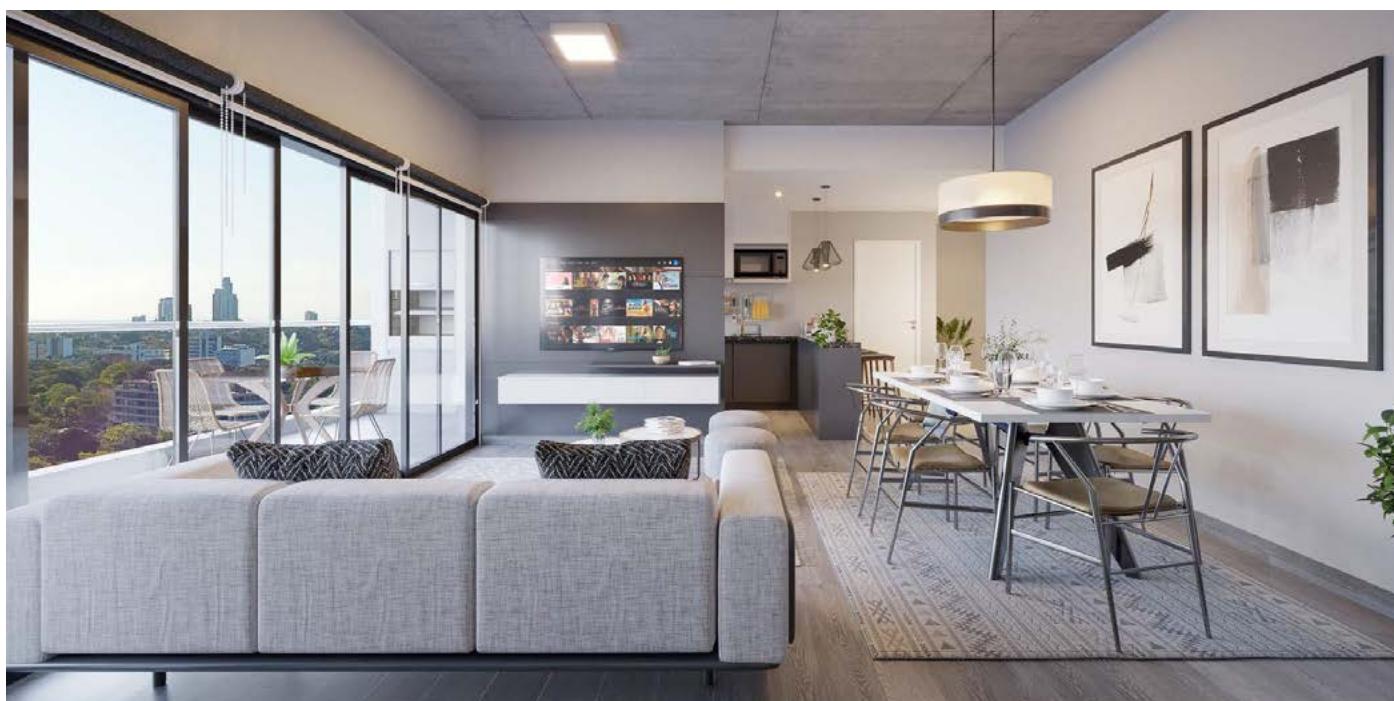
El edificio tendrá 30 unidades de departamentos de uno, dos y tres dormitorios, distribuidos en siete plantas. De estilo contemporáneo, contará con unidades amplias y luminosas, balcones espaciosos y *amenities* de primer nivel. En total serán cuatro tipologías de un dormitorio con 58, 60, 66 y 79 m² propios; seis tipologías de dos dormitorios con 97, 104, 106, 115, 126 y 141 m²

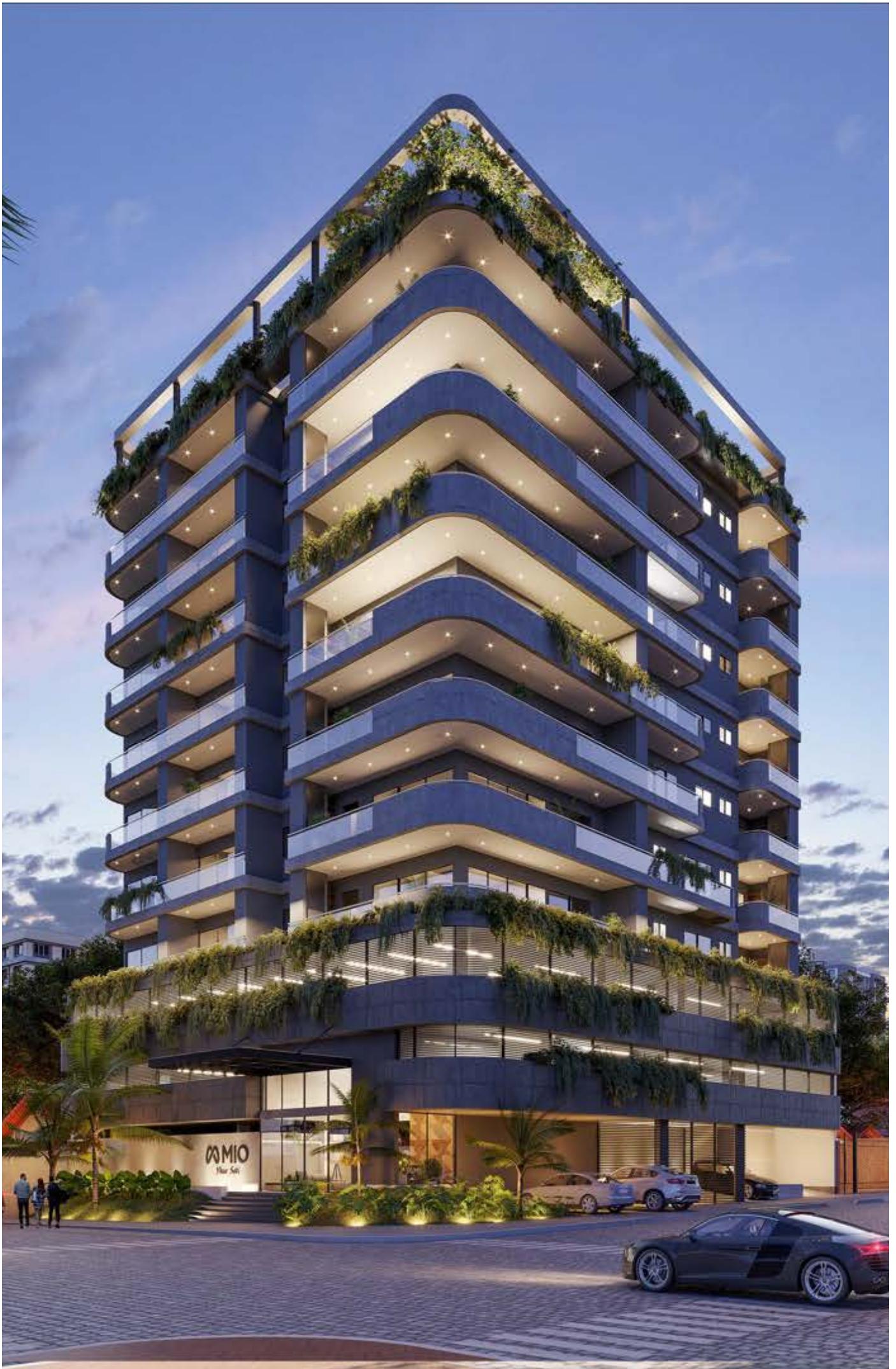
propios; y tres tipologías de tres dormitorios con 163, 169 y 177 m² propios.

Todos los departamentos estarán equipados con placares, muebles de cocina con horno, anafe y extractor, mesadas de granito en la cocina y baños, artefactos lumínicos, sanitarios, griferías, espejos,

termocalefones, aires acondicionados, puertas y ventanas de vidrio y pisos de porcelanato pulido.

En definitiva, un proyecto ideado para familias, parejas, jóvenes y adultos mayores que buscan un departamento amplio con buenos *amenities* y seguridad, en un barrio residencial y en crecimiento.





Amenities

- ✦ Sala de reuniones.
- ✦ Sauna.
- ✦ Área de relax.
- ✦ Área kids.
- ✦ Quincho gourmet con parrilla.
- ✦ Piscina con deck.
- ✦ Fitness center.
- ✦ Laundry.
- ✦ Sala de Choferes.
- ✦ Bauleras.
- ✦ Recepción.
- ✦ Vestuario de servicio.
- ✦ Seguridad las 24 horas.

Costos y financiamiento

- ✦ Departamentos de un dormitorio: desde 79 000 dólares.
- ✦ Departamentos de dos dormitorios: desde 131 000 dólares.
- ✦ Departamentos de tres dormitorios: desde 221 000 dólares.

Mio cuenta con financiación propia de hasta 60 meses, además de planes con bancos aliados, flexibilidad en las formas de pago y tasas especiales.







CENTURY 21
Wilson-Chihan

JOSEFINA
GOROSTIAGA

ASESORA INMOBILIARIA

+595 **981 839 767**

josefina.gorostiaga@c21.com.py



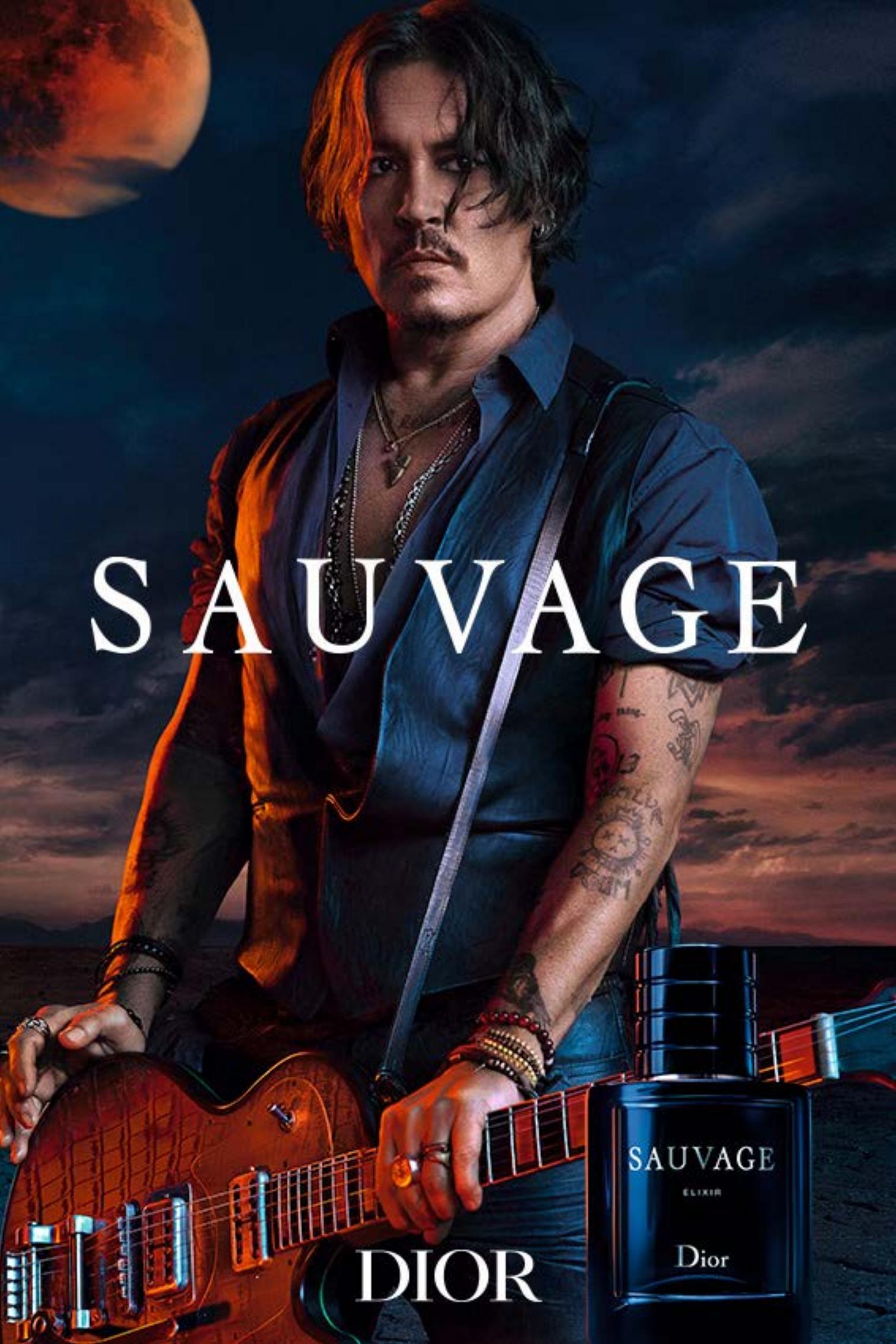
ORÍGENES

LA NUEVA LÍNEA DE ACHÓN



Achón lanzó *Orígenes, muebles con esencia*, una línea que rinde homenaje a su fundadora, Idalia Addario. La colección incluye cinco modelos seriados y de edición limitada, que interpretan el sentimiento de volver a ese lugar especial y único representado por las madres.

El evento de lanzamiento de esta nueva línea fue realizado en el renovado showroom de la firma, ubicado en Mcal. López y Emeterio Miranda. Contó con la participación de profesionales del rubro de la construcción y arquitectura, así como interioristas, directivos de la empresa e invitados especiales.

A promotional advertisement for Dior Sauvage Elixir. The central figure is Johnny Depp, styled as a rock musician, wearing a dark blue leather jacket over a matching shirt. He has long, wavy hair and a goatee, and is holding a brown electric guitar. He is adorned with multiple necklaces, bracelets, and rings. His left arm features several tattoos, including a prominent skull design. The background is a dramatic, dark sky with a large, glowing orange moon in the upper left corner. The overall mood is moody and edgy.

SAUVAGE

DIOR

SAUVAGE

ELIXIR

Dior



CRISTINA
VILLAMAYOR

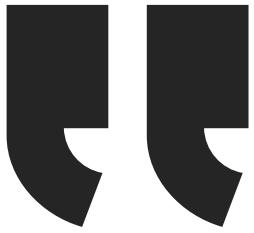
**PROYECTAR,
COMUNICAR
Y VENDER**

Asesora de C21 Wilson-Chihan y directora de proyectos de la agencia Veintiuno, Cristina Villamayor comparte su mirada sobre el impacto del marketing inmobiliario en la comercialización de un inmueble.

Cristina Villamayor, también conocida como Cristi Blue, trabajó durante 15 años en agencias de marketing y publicidad, desempeñándose como ejecutiva y directora de marcas nacionales y multinacionales. “Eso me dio mucha experiencia para entender a los clientes y sus objetivos comerciales, y, de esa manera, asesorarlos en sus próximos pasos y acciones”, comenta la actual asesora de Century 21 Wilson-Chihan.

“Me incorporé a esta hermosa familia hace unos meses. Estoy empezando con mucho entusiasmo y ganas, sin prisa pero sin pausa”, expresa, evidenciando cuán valiosos son, para ella, los procesos en su campo profesional. Además de asesora, se desempeña como directora de proyectos en Veintiuno, la agencia de marketing de esta oficina. “Este rol implica involucrarse mucho más en todos los desarrollos del rubro; exige estar atenta a las tendencias de consumo del mercado y saber de presupuestos, canales de comunicación y herramientas que puedan ayudarnos en nuestro trabajo como expertos en marketing”, explica sobre sus desafíos.

Para ella, el mayor reto del rubro inmobiliario es cumplir con las expectativas y exigencias tanto de los desarrolladores como del público meta de cada proyecto. “La suma de talentos, responsabilidad y experiencia siempre logran un excelente resultado”, destaca.



El marketing inmobiliario subió la vara de las exigencias del mercado. Todos esperan tener claridad y acceso rápido a la información sobre el producto que buscan y quieren comprar”.

Ambos ejes de trabajo, lo procesual y colectivo, son fundamentales para el desarrollo del marketing inmobiliario, un término en constante expansión y responsable principal del fortalecimiento de los negocios del sector en los últimos tiempos. “Es importante hablar de marketing inmobiliario porque la forma y los canales de comunicación ya no son los mismos que hace unos años”, señala Cristina al respecto. Y agrega: “Tenemos un mercado muy exigente y sobresaturado, con muchísima oferta, lo cual nos obliga a diferenciarnos y a potenciar las fortalezas de cada producto. El marketing inmobiliario es, sin duda, la estrategia adecuada para la promoción y comercialización de bienes raíces”.

Marketing inmobiliario en acción

El proceso de un comprador empieza con el reconocimiento de un producto; continúa con la consideración, la compra y, finalmente, la fidelización. Para cada etapa, hay acciones diferentes. En ese sentido, la aplicación del marketing digital presenta muchas ventajas: generación y nutrición de *leads*, herramientas de promoción y segmentación adecuada del público objetivo, entre otras.

“Eso antes no existía. El marketing inmobiliario subió la vara de las exigencias del mercado. Todos esperan tener claridad y acceso rápido a la información sobre el producto que buscan y quieren comprar; se asesoran y comparan precios, calidad, rentabilidad, confianza”, señala Cristina.

Para ella, todo empieza con una buena relación con el cliente. “Para muchos es la compra más importante de su vida o su primera gran inversión, por eso es fundamental transmitirles confianza, y con un buen marketing inmobiliario se logra esa conexión”, indica. Y añade: “Century 21 Wilson-Chihan es un claro ejemplo. La oficina se destacó durante estos años por el buen trabajo realizado en conjunto entre los equipos de comercial y marketing; con todas las acciones innovadoras y de mucha amplificación, que lograron resultados muy positivos”.

Profesionalización del sector

Además de la evolución que supuso la expansión del marketing inmobiliario (en el caso de Veintiuno, con la ejecución de un plan de marketing único para cada desarrollo), el rubro está experimentando un gran crecimiento, en parte, gracias a la llegada de las grandes franquicias. “Esto nos ayuda un montón a los que iniciamos la carrera de asesores”, opina Cristina. “Century 21 Paraguay, por ejemplo, tiene una universidad inmobiliaria *online*, en la cual tenemos que rendir exámenes para obtener una certificación. Esto nos da un conocimiento teórico y técnico para salir luego a la cancha y empararnos con la experiencia”, agrega.

Su mirada sobre el futuro de los bienes raíces es positiva, ya que observa un país con potencial y muy atractivo, principalmente para inversores. “Deseo un Paraguay lleno de oportunidades para que todos podamos adquirir un pedacito de tierra donde construir nuestros sueños, sea cual sea”, concluye.

CONTRAPARTE DE CACHO FALCÓN



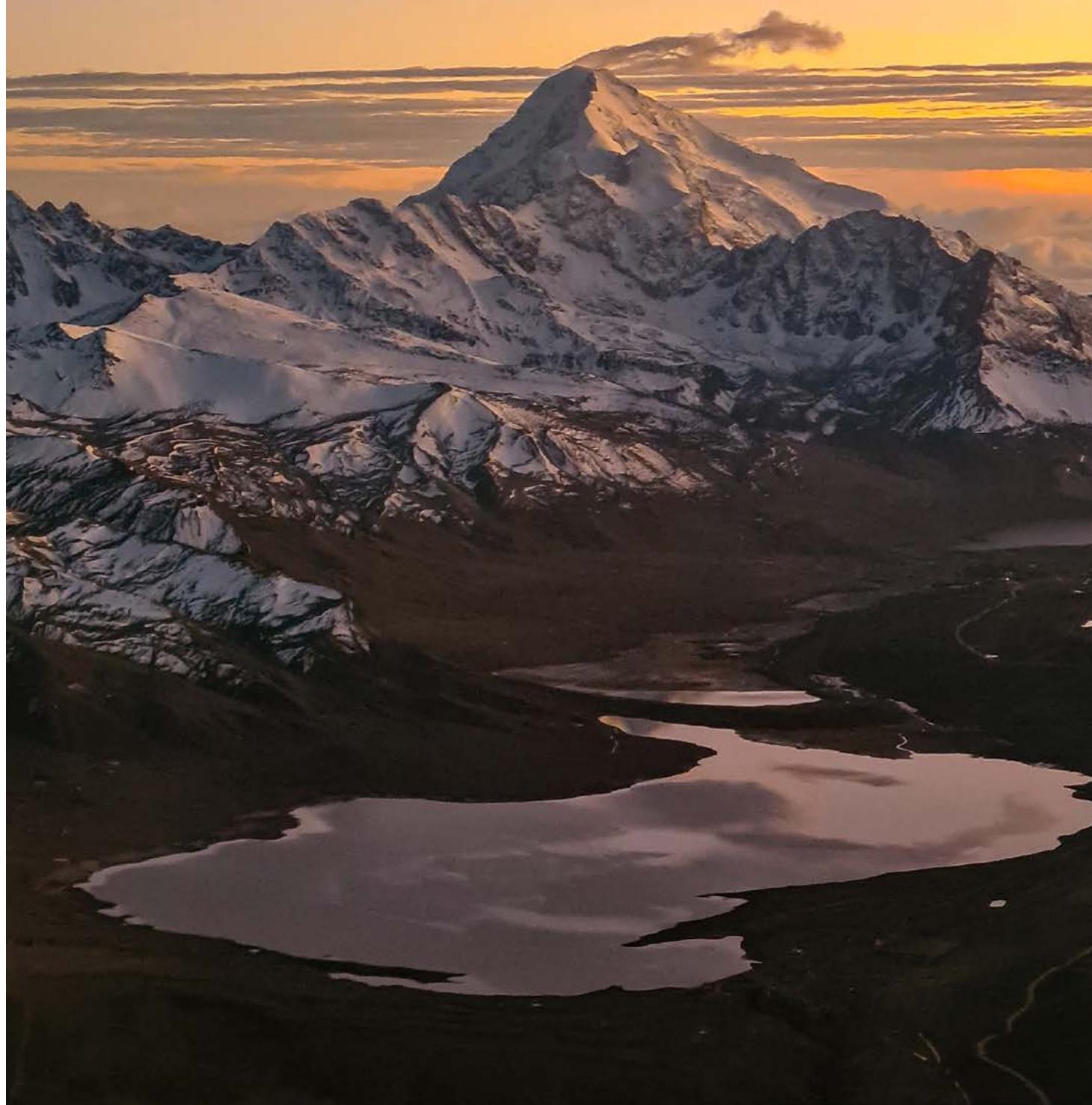
El artista plástico Cacho Falcón presentó su última serie llamada *Contraparte*, en la galería BGN/Arte. En un paseo que va desde la oscuridad hasta la luz, el creador buscó capturar las experiencias “humanas más crudas” a través de colores y formas.

El guion artístico de la muestra fue escrito por Fernando Yaguarón. Una fusión de arte, arquitectura y diseño que fue acompañada por el proyecto inmobiliario Grand Chelsea, inspirado en los edificios de estilo industrial de La Gran Manzana.



UYUNI

LA TIERRA SURREALISTA



Si te quedan dudas por las cuales visitar Uyuni, Bolivia, hoy te traigo las razones más importantes por las que empezar a organizar tu viaje.

Por: **Florencia Méndez** (@srita_mendez)



1

El salar de Uyuni es el desierto de sal más extenso del mundo. Sus paisajes surrealistas y su brillante e infinito blanco, te van a impactar. No vas a poder creer lo que se ve y todo lo que hay para descubrir dentro de él. Es una maravilla natural única y de las más importantes de Bolivia.

2

¿Alguna vez pensaste en hospedarte en un hotel de sal? Bueno, esta es tu oportunidad. El Palacio de Sal se encuentra en el top 3 de los hoteles más exóticos del mundo. ¿Las razones? Tiene paredes, techos y estructuras de sal. Además, posee un spa con un tratamiento sinigual, donde luego de pasar por un circuito de saunas, el cuerpo se cubre completamente con sal. La experiencia es única.

3

Más allá del salar, toda la zona está llena de paisajes asombrosos. Allí podrás visitar la Laguna Colorada, la Laguna Verde, así como las aguas termales, géiseres, montañas y cañones. Todo esto convierte a Uyuni en un lugar perfecto para los amantes de la aventura, la naturaleza y la fotografía.



4

Formada hace miles de años y situada en medio del salar, la está llena de vegetación y ofrece vistas panorámicas.

5

Alguna vez pensaste en ver la vía láctea sin un telescopio? En el desierto de Uyuni es posible contemplar la vía láctea y las constelaciones. Y si elegís el tour nocturno, podés tomar fotografías increíbles y vivir una aventura nocturna inigualable.





6

La apreciación de la cultura y gastronomía de Bolivia es posible desde Uyuni, donde uno puede visitar pueblos cercanos al salar, ver como viven en la actualidad, comprar artesanías y productos de uso diario como sal en diferentes formatos (para consumo del hogar o tratamientos), indumentaria realizada con los mejores tejidos, alfombras y más. Bolivia tiene una cultura rica de tradiciones vigentes, así como una gastronomía amplia en variedad de ingredientes.

7

Lo bueno de este destino es que más allá de la época en que decidas ir, siempre te sorprenderá. Si vas en periodos de lluvia, serán increíbles los paisajes dentro del salar. Y si vas en la época seca, los espacios tomarán otra forma y te impactarán.

¿Alguna otra duda para planear tu próximo viaje con destino a Bolivia?





 @viajamosconsritamendez__

HAWAII

DEL 18 AL 25 DE OCTUBRE

DESDE US\$ 2.380

Incluye:



Ticket aéreo



Alojamientos



Traslados

Tasas e impuestos incluidos.

Tasas e impuestos incluidos.

SRITA ✈️ MÉNDEZ

AGENTE DE VIAJES

☎ +595981 999052

📷 @viajamosconsritamendez__



LIFE RECOLETA

INNOVACIÓN Y
SOSTENIBILIDAD



Situado en el corazón de Asunción, su relación con la naturaleza, la convivencia con mascotas y la tecnología sostenible, convierten a Life Recoleta en un proyecto atractivo e innovador.

Villa Morra es un barrio estratégico, una zona privilegiada y dinámica que alberga restaurantes, cines y tiendas. Life Recoleta, ubicado en la calle San Roque González de Santa Cruz entre Dr. Eduardo López Moreira y Dugraty, se integra perfectamente al barrio.

Se trata de un proyecto que incorpora prácticas ecofriendly y que contará con ocho niveles con 36 departamentos de uno y dos dormitorios. Cuenta con un design thinking creado para un estilo de vida adaptado a los nuevos tiempos, donde la felicidad, seguridad y comodidad son las máximas prioridades. Con amplios espacios luminosos, Life Recoleta brinda la oportunidad de vivir en un edificio amigable con el medio ambiente, y a

la vez, tecnológico y adaptable a las necesidades actuales.

Esta propuesta es ideal para personas que buscan estar cerca de todo y anhelan opciones habitacionales sostenibles y responsables. Fue desarrollado por Petra Urbana, empresa que nace en el 2015 con espíritu disruptivo, y que desde entonces viene llevando a cabo viviendas verticales y promoviendo la renovación urbana habitacional en Asunción a través de viviendas en altura situadas en las mejores zonas residenciales de la capital. Hasta la fecha cuenta con 10 edificios entregados y nueve en construcción, así como 700 unidades vendidas y más de 300 entregados.



Costo y financiamiento

Life Recoleta dispone de departamentos desde 64 500 dólares, con financiación propia durante el periodo de obra (16 meses). Su finalización está prevista para octubre del 2024.

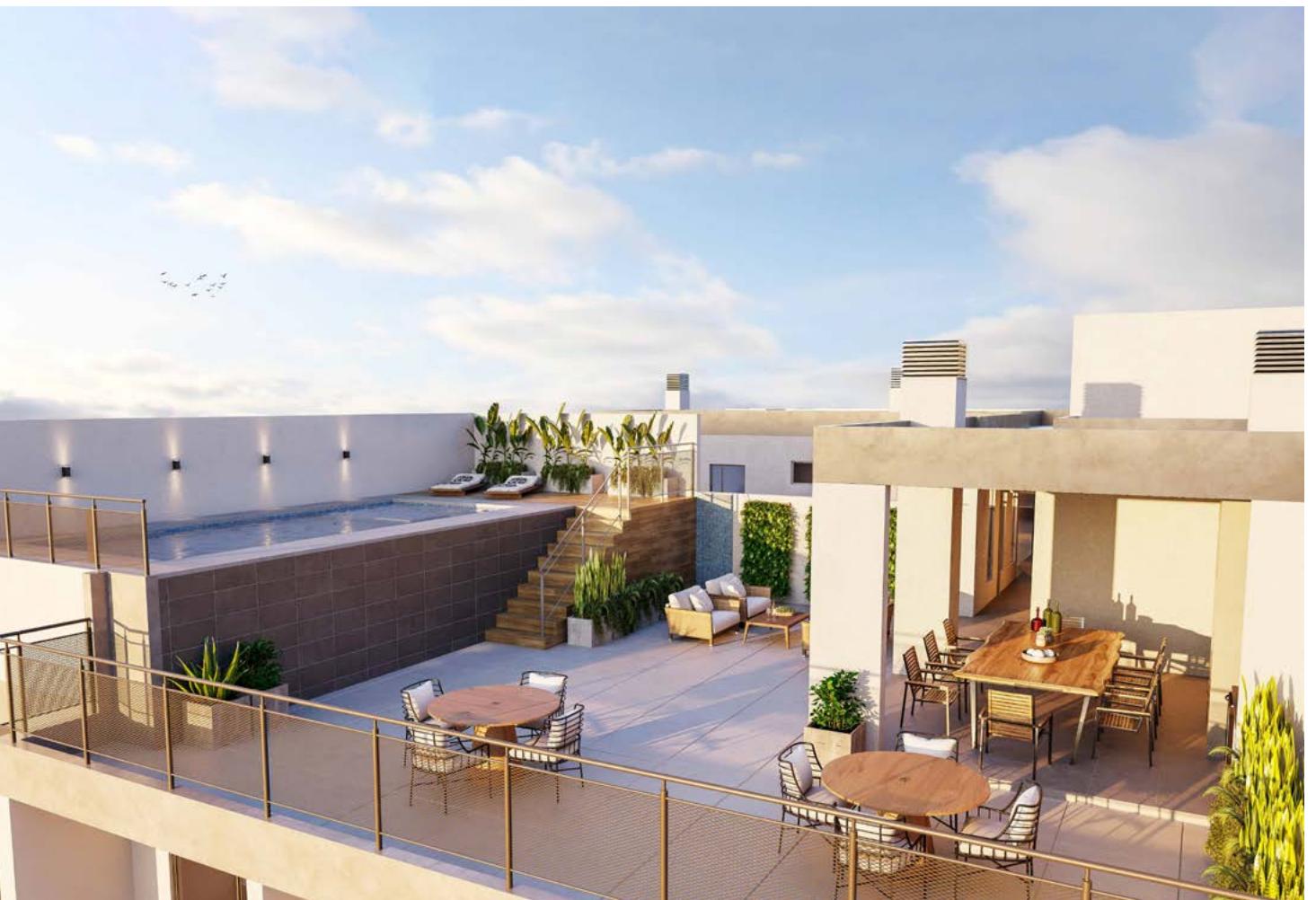


Equipamiento

- ✦ Estación de carga para auto eléctrico en el estacionamiento.
- ✦ Gestión de residuos con mobiliarios adaptados.
- ✦ *Bike Zone* para promover un estilo de vida activo y saludable.
- ✦ Cerradura biométrica.

Amenities

- ✦ Piscina.
- ✦ Deck solárium.
- ✦ Quincho climatizado y quincho semiabierto.
- ✦ Gimnasio climatizado.
- ✦ Área de mascotas.
- ✦ Laundry.





CENTURY 21
Wilson-Chihan

**NATHALIA
GARAY**

ASESORA INMOBILIARIA

+595 **981 300 865**
nathalia.garay@c21.com.py





MÓNICA
PERONI

CONFIANZA Y COMUNICACIÓN

CLAVES PARA UN BUEN ASESORAMIENTO

El contacto continuo con el cliente, sea este comprador o vendedor, es importante para conocer su nivel de satisfacción con la transacción realizada. Mónica Peroni, asesora de C21 Wilson-Chihan, sostiene que un cliente respaldado por su agente volverá con una nueva oportunidad de negocio.

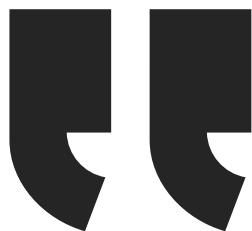
Antes de formar parte de C21 Wilson-Chihan, Mónica Peroni estaba al frente de un spa. Finalizada esta etapa emergió la posibilidad de integrar el equipo de asesores de la firma, algo que la entusiasmó desde el principio debido a que las características de la actividad inmobiliaria van de la mano con su carácter. “Siempre me gustaron las relaciones públicas e interpersonales, soy una persona muy abierta y extrovertida y me siento muy a gusto relacionándome con la gente. Encontrar lo que alguien busca y ayudar a aquellos que desean desprenderse de algo es una pasión y cuando se logra el objetivo me genera gran satisfacción”, señala.

A raíz de su experiencia como asesora, Mónica explica que lo principal a tener en cuenta son las expectativas y objetivos de los clientes, debido a que estos

depositan toda su confianza en su asesor y le expresan lo que desean (comprar, vender o alquilar) y el precio que buscan alcanzar.

Comprender las expectativas es también fundamental a la hora de manejar realidades, en el sentido de dejar en claro si los deseos pueden o no ser cumplidos, de modo a evitar decepciones. “Para ello, cobra especial relevancia la comunicación y los sistemas internos de Wilson-Chihan que permiten una correcta valoración de la transacción potencial”, afirma.

La asesora destaca que la seriedad con que se llevan a cabo las negociaciones es sumamente importante, así como es esencial la disponibilidad y el buen trato, más allá de la envergadura de la transacción. Refiere que conocer al cliente, su objetivo y realidad es fundamental para desarrollar confianza en la



El ambiente de bienes raíces es fascinante en cuanto a las posibilidades de inversiones y rentabilidad. Pero lo mejor es cuando uno ayuda a otro a encontrar el hogar de sus sueños, es ahí está la mayor satisfacción".

relación. “El ambiente de bienes raíces es fascinante en cuanto a las posibilidades de inversiones y rentabilidad. Pero lo mejor es cuando uno ayuda a otro a encontrar el hogar de sus sueños, es ahí donde encuentro la mayor satisfacción”, indica.

Otro aspecto a tener en cuenta es la comunicación, la cual debe ser fluida y acorde a las expectativas de los inversores, considerando que algunas personas prefieren ser contactadas una vez cumplidas determinadas etapas o condiciones, mientras que otras quieren saber hasta el menor de los detalles. “Conocer al cliente, establecer una relación profesional seria y contar con su confianza resulta fundamental para mí. El cliente debe saber que uno no lo va a contactar si no se ha alcanzado el umbral

correspondiente para que intervenga. Por supuesto, todos los clientes buscan el mejor retorno posible a su inversión, aun cuando este sea la adquisición de un inmueble para su hogar”, expresa.

Para Mónica, está claro que un inversor en bienes raíces no espera una simple intermediación, sino un asesoramiento integral, que su agente le recomiende mejores condiciones de inversión y expectativas de retorno, además de proyecciones a corto, mediano y largo plazo. Por ello, el asesor inmobiliario debe conocer el espectro de ofertas existentes a fin de estimar hacia dónde se dirige el desarrollo de la ciudad y su entorno, de manera a poder asistir al cliente y que su inversión mantenga un determinado nivel de interés y rotación.

DIOR CAPTURE TOTALE

THE NEW SERUM
TOTAL YOUTH, CAPTURED IN A BOTTLE



SUSANA
FLORENTÍN

DESAFÍOS EN LA
ASESORÍA
INMOBILIARIA

La asesora Susana Florentín comparte sus experiencias en el rubro y destaca los retos a los que se enfrenta día a día.

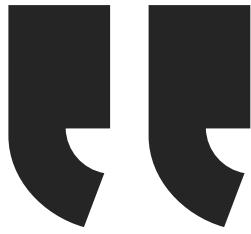
Más allá de los avances registrados en los últimos años, la informalidad sigue formando parte del sector inmobiliario. Pero integrar una franquicia internacional como Century 21 y contar con toda una estructura establecida facilita las cosas tanto al agente de bienes raíces como al cliente, ya que todo lo relacionado a una transacción está respaldado por un contrato. Así lo destaca Susana Florentín. “De a poco, todo el rubro inmobiliario se está formalizando gracias a franquicias como la nuestra, que brindan muy buena infraestructura”, sostiene la asesora.

Al hablar de contrato de exclusividad, no se refiere a la exclusividad para la venta y/o alquiler, sino a la comunicación. Esto, a fin de dar a conocer de la manera correcta el inmueble en cartera, pudiendo cerrar el trato cualquier agente inmobiliario, ya sea de la misma u otra red, así como un agente independiente inclusive.

Como todo oficio, la asesoría inmobiliaria también presenta dificultades. Pero para Susi, (como la conocen cariñosamente) es fundamental contar con capacitaciones y acompañamiento, a fin de transformar situaciones adversas en aprendizajes. “Desde la primera entrevista en la oficina pude sentir un ambiente laboral positivo y con un capital humano único. Esto, sumado a las capacitaciones, a las diversas actividades y al compañerismo de la oficina, hace que todo sea satisfactorio”, cuenta.

Otro desafío al que se enfrenta diariamente es el de compaginar su rol laboral con su papel de madre. “Se vuelve un reto, pero es ahí donde aprendemos a conocernos más y a optimizar nuestro tiempo. Finalmente, la fuerza necesaria para poder con todo viene de mis hijos; mi motor diario es ver bien a mi familia”, comparte.

Para Susana, una característica vital del asesor o asesora es entender la necesidad de cada cliente para aconsejarlo de la mejor manera, cuidando sus necesidades con honestidad y profesionalismo, a fin de cumplir con sus expectativas y lograr transacciones satisfactorias.



De a poco, todo el rubro inmobiliario se está formalizando gracias a franquicias como la nuestra, que brindan muy buena infraestructura".

Licenciada en Administración de empresas y Agente de seguros, siempre ha sentido admiración por la decoración de interiores y la arquitectura. En este mes de julio cumple dos años en el mundo de los bienes raíces, rubro en el que se siente cercana a estas pasiones y donde puede poner en práctica sus habilidades ornamentales.

Entre sus proyectos actuales dentro de la oficina, apunta a seguir creciendo mediante la planificación y determinación, y por supuesto, compartiendo experiencias con los demás asesores, ya que para ella “una también gana experiencia a través de los demás”.

Además del profesionalismo, Susi destaca el compañerismo que caracteriza a la familia de C21 Wilson-Chihan tanto en el día a día como en los momentos difíciles: “El amor vence y cura todo. Aún en los momentos adversos y menos pensados, uno termina aprendiendo a vivir con mucha gratitud y eso genera que todo sea diferente y mucho más llevadero. En estos momentos el trabajo es mi mejor medicina y agradezco a Dios poder compartir cada día con todos mis compañeros”.

Con la situación que le toca atravesar personalmente, con la salud de su hijo, reafirma el valor del acompañamiento de toda la oficina, el sentirse en familia, y que muchas decisiones puede tomarlas hoy, gracias a la experiencia que ha ganado en el rubro, el enfoque y los distintos puntos de vista de cada compañero, que enriquecen y aportan incluso para la vida cotidiana. “Animo sobre todo a las mujeres, a las madres, que se animen a emprender, si nosotras estamos bien, nuestros hijos también lo estarán, solo es cuestión de enfocarnos, organizarnos y seguir adelante con toda la fuerza y la fe”, finaliza.



CENTURY 21
Paraguay

**LIDER
MUNDIAL
EN BIENES
RAÍCES**

+595 993 305005
century21.com.py



C21 PARAGUAY

LA VARA DEL MERCADO INMOBILIARIO

Trabajar un pilar tan importante como el marketing de Century 21 Paraguay trae consigo el desafío de crecer, así como la responsabilidad de mantener a la marca como *top of mind* en servicio y calidad, señala Luciana Caló, gerente de marca y consultoría de la Oficina Nacional.

Century 21 Paraguay elevó la vara en el mercado inmobiliario paraguayo, lo cual representa un desafío y una gran responsabilidad para todos sus integrantes, que conscientes del impacto generado, buscan ir más allá. “Century 21 es una marca con una percepción muy positiva en cuanto a imagen y calidad de servicio, y eso no es solamente una opinión propia, sino resultado de estudios que hemos realizado”, menciona Luciana Caló, gerente de marca y consultoría de la Oficina Nacional.

“Me parece importante mencionar todo esto para explicar el trabajo que venimos haciendo y los cambios que venimos implementando desde principios de este año. Todos ellos bajo el propósito de mantener las bases sólidas, sin dejar de lado el toque diferencial que nos caracteriza, el de ser disruptivos e innovadores, adecuándonos siempre a la necesidad del cliente”, sostiene. Agrega que desde el punto

de vista del marketing, haber tenido la iniciativa de transmitir al mercado extranjero todo lo que ofrece Paraguay se encuentra en consonancia con este propósito. A su vez, destaca el profesionalismo de las oficinas que aprovechan las oportunidades expuestas para todos por igual, pero que solo pueden ser identificadas por expertos.

Luciana señala que todas las oficinas tienen acceso directo, no solo al Departamento de Marketing, sino a todos los departamentos de la Oficina Nacional. “Buscamos ser un ejemplo para todas las oficinas, un equipo al que puedan observar y aprender. Es por eso que la Oficina Nacional está siempre dispuesta a resolver cualquier solicitud que las oficinas de nuestra red puedan tener”, señala.

Asimismo, se refiere al enfoque de trabajo colaborativo y en conjunto que fomentan, a fin de proporcionar todo el soporte y conocimiento

necesario a las oficinas de la red. Todo esto, de modo a que se sientan respaldadas en cada paso, para que finalmente puedan realizar las tareas por sí mismas, con el apoyo de la Oficina Nacional. “Estamos muy pendientes de las necesidades que cada oficina nos manifiesta. Queremos que sepan que estamos aquí para ayudarlos y que trabajamos mucho en elaborar estrategias que optimicen el negocio en todos sus niveles, es decir, para franquiciados, gerentes y asesores”, sostiene.

Luciana destaca que la Oficina Nacional busca asegurarse que los asesores se sientan valorados y que vean el resultado positivo de su trabajo. El objetivo es crear un

entorno mutuamente beneficioso en el que todo sea más fácil y todos prosperen.

En este sentido, pronto lanzarán un calendario de capacitaciones, con la finalidad de apoyar el crecimiento y desarrollo de los asesores de C21 Paraguay. En estas capacitaciones se abordarán temas ligados al marketing, las finanzas, el coaching y mucho más. “Además, tenemos el honor de anunciar el lanzamiento de la primera Academia Gerencial en Paraguay. Estamos comprometidos con brindarles las herramientas y conocimientos necesarios para que alcancen todo su potencial y se conviertan en líderes destacados en la industria”, finaliza.

Formación constante

La formación es muy importante en el rubro inmobiliario, es por eso que este año Century 21 Paraguay dará soporte a las oficinas a través de talleres para asesores y *brokers*. Vicky Prayones fue la elegida para dirigir el primer taller digital del año. Esta gran apuesta por parte de la Oficina Nacional responde a que las redes sociales son necesarias en el mundo de hoy, ya que su dinamismo constante obliga a estar actualizados y a empaparse de las tendencias. “El resultado obtenido fue muy positivo, tuvimos una muy buena recepción por parte de los *brokers* y asesores. Estamos seguros de que todos los que participaron sacaron buen provecho de lo transmitido”, refiere Luciana.

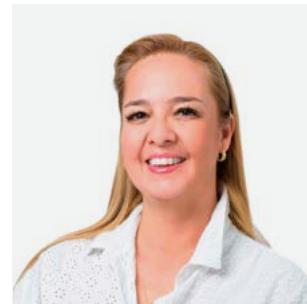
NUEVOS ASESORES



Adriana Álvarez
@adrianaalvarezc21



Camila Carísimo
@camilacarisimoc21



Cynthia Casola
@cynthicasolac21



Gabriela Gavilán
@gabrielagavilanc21



Gloria Scappini
@gloriascappinic21



Marcos Insfrán
@marcosinsfranc21



Vivian Albertini
@vivianalbertinic21

REAL ESTATE MAGAZINE

CENTURY 21.
Wilson-Chihan