



El capital inmobiliario internacional pone rumbo a The District 2025 con el telón de fondo de las nuevas fórmulas de vivienda

Del 30 de septiembre al 2 octubre, más de 14.000 directivos de fondos y empresas de Real Estate se citarán en Barcelona para descubrir oportunidades de negocio y las tendencias que definirán el mercado en los próximos meses

Durante su presentación en la Ciudad Condal, directivos de Rockfield, Stoneweg, Osborne Clarke, Conren Tramway y Alas, entre otros, han analizado el estado del parque residencial de alquiler y la gestión operativa para crear valor

Barcelona, 18 de septiembre de 2025 – A tan solo dos semanas de su inauguración, [The District 2025](#) se prepara para convertir a Barcelona en el epicentro europeo del Real Estate. Del **30 de septiembre al 2 de octubre**, el evento reunirá a **más de 14.000 directivos internacionales**, quienes acudirán para identificar oportunidades de inversión, conocer las macro tendencias que definirán el mercado en los próximos 12-14 meses y cerrar acuerdos estratégicos.

Como antesala a la cumbre, se ha celebrado esta mañana en el Cercle d'Economia una jornada en la que se han adelantado los principales ejes de debate de esta cuarta edición. Su presidente, **Juan Velayos**, ha explicado que *"The District 2025 llega afianzándose como el evento inmobiliario de referencia en el sur de Europa en el que la industria y el capital se encuentran cara a cara para detallar transacciones. Así se nos percibe y este es precisamente el camino que queremos seguir para mantener nuestro impulso. Y todo ello, con un congreso único donde, este año, hablaremos especialmente de la región mediterránea en la que los inversores están poniendo su atención"*.

En este sentido, el evento albergará **The District World Summit**, el mayor foro europeo enfocado a todas las fuentes de capital, que citará a **más de 450 expertos** de empresas líderes como **King Street, Greykite, TPG, Ardian, Tikehau, Stoneweg o Stronghold**, entre otras. Los expertos examinarán la situación actual del inmobiliario poniendo el foco en la financiación, la macroeconomía y en la evolución de los activos de *living, hospitality*, logístico, centros de datos, retail y emergentes. Asimismo, en The District 2025 asistirán **más de 350 firmas**, que desplazarán su oficina en una zona exclusiva de *hospitalities*, donde mantendrán reuniones y materializarán operaciones estratégicas.

Colaboración para conseguir más vivienda

Una de las grandes cuestiones que copará la agenda del congreso es la **vivienda**. Como previa a lo que será The District 2025, en su presentación se ha organizado una mesa redonda donde se ha tratado cómo ampliar el parque residencial de alquiler, esencialmente, asequible. Sobre ello **Jaime-Enrique Hugas**, Cofundador y Co-CEO de la promotora inmobiliaria Conren Tramway, y **Manuel Rodríguez**, Consejero Delegado de Alas Vivienda Asequible, han coincidido en la falta de suelo para promover nuevos hogares en todos los segmentos. Hugas ha reivindicado que *"se tardan 17 años para que un suelo esté listo para la solicitud de licencia, y necesitamos unas 3.000.000 de vivienda en los próximos 10 años. Por lo tanto, las comunidades, ayuntamientos y el*

The District es un evento de:

NEBEXT
NEXT BUSINESS EXHIBITIONS



sector tenemos que sentarnos para solucionar esta problemática”. Asimismo, el responsable de Conren Tramway ha añadido que *“sin lo privado no se pueden hacer más hogares. Tiene que haber cambios en la legislación a fin de disponer de más vivienda asequible, porque actualmente el Build To Rent está muerto”*. Sin embargo, *“la excepción es la Vivienda con Protección Oficial (VPO), ya que es un negocio muy claro, con métricas y leyes definidas”*, ha matizado.

En la misma línea se ha dirigido **Julián Matos**, Partner en Osborne Clarke, quien han reivindicado que *“el marco regulatorio ha destruido el Build To Rent. Las normativas estatales y locales ven de forma negativa al gran tenedor, pero es un capital que apostaba por construir y alquilar. Esta tendencia no es solo en España, es un fenómeno que sucede en el conjunto de Europa”*.

Por su parte, Rodríguez ha reclamado que *“es hora de tomar decisiones drásticas. Pero lo tenemos que hacer pensando en que estos 3 millones de viviendas tienen que ser de entre 200.000 - 300.000 euros, que sean realmente asequibles. Para poner estos precios el reto es, aparte del volumen, encontrar la manera de rebajar costes, y eso se consigue industrializando y creando barrios, no ir edificio a edificio”*. A ello, el directivo le ha sumado el requisito de *“una legislación clara con el propósito de que la morosidad no recaiga en el privado, por ejemplo”*.

En relación con el nuevo Plan Estatal de Vivienda 2026-2030 anunciado recientemente por el Gobierno, **Jaime-Enrique Hugas**, ha indicado que *“tiene aspectos positivos, porque triplica la inversión en VPO y considera la creación de reservas de suelo”*. Además, ha insistido en que *“hay capital nacional para desarrollar las viviendas que necesitamos, pero también tenemos que pensar en ir más allá de la ciudad, con infraestructuras de movilidad que funcionen”*.

Incrementar el rendimiento con un control inteligente

Otro tema que se ha analizado en la sesión de presentación de The District 2025 en Barcelona ha sido la **gestión operativa** como motor de creación de valor en múltiples segmentos inmobiliarios. Al respecto, **Maribel Meléndez**, Directora General Corporativa en Renta Corporación, ha explicado que *“alinear propietarios y operadores es clave para conocer el producto y lograr ser rentable”*. En este sentido, **Olaf Rigola**, Real Estate Development Manager en Rockfield, ha expuesto que *“para el gestor siempre hay dos clientes: el usuario final y el fondo. Así, se tiene que ser eficiente para los dos viendo qué funciona”*.

Con el objetivo de conseguir esta eficiencia Rigola y **Neus Giné**, Directora Financiera de Vita Group para España, han puesto en valor las propuestas digitales. Giné ha compartido que *“en nuestras residencias de estudiantes usamos apps con las que recibimos incidencias de los inquilinos o sensores de IoT para controlar los accesos o aires acondicionados”*. Por su parte, el directivo de Rockfield ha destacado que *“para alquilar vivienda ya nos encontramos en que se tienen que cumplir con calificaciones energéticas, algo a lo que la tecnología nos ayuda”*.

Respecto a los riesgos, **Carlos Basté**, Director de Financiación Alternativa en Stoneweg, ha señalado que en segmentos como el hospitality *“la solvencia del propio grupo gestor del hotel da tranquilidad al financiador”*, mientras que en el flex, *“es complicado en ser muy nuevo, pero da confort por la gran demanda de vivienda”*.

The District es un evento de:

NEBEX T
NEXT BUSINESS EXHIBITIONS



Sobre The District (30 de septiembre-2 de octubre, Barcelona): es el mayor evento europeo dedicado al Real Estate desde la perspectiva de la inversión. La cumbre dispone de un área de Hospitality y un programa de contenidos en The District World Summit 2025, el congreso de referencia global sobre estructuras de capital en la industria inmobiliaria, que cuenta con 5 auditorios. Es el principal foro de encuentro donde se reúnen los diferentes agentes del Real Estate que buscan oportunidades y nuevos proyectos inmobiliarios, que impulsen la transformación urbana con el objetivo de diseñar el futuro del sector en Europa. The District es un evento organizado por NEBEXT – Next Business Exhibitions.

The District es un evento de:

NEBEXT
NEXT BUSINESS EXHIBITIONS