



TENDENCIA

Las residencias universitarias, el activo de moda en inversión

Los fondos extranjeros han encontrado en España una oportunidad de negocio. La calidad de los centros, el idioma y la popularidad de nuestro país como destino de ocio, elementos clave

JESSICA NIETO
Una vez aprobada la Evaluación para el Acceso a la Universidad (EvAU, que este año ha sustituido a la tradicional Selectividad), los estudiantes tienen que hacer frente a la decisión más importante de sus vidas: qué grado cursar. Sin embargo, en torno a un 25% de ellos debe hacer también otra elección: buscar alojamiento para cursar sus estudios universitarios en una ciudad distinta a la de su hogar familiar. Para ellos, las residencias universitarias, los colegios mayores o los pisos compartidos se convierten en su nueva casa.

En las dos últimas décadas el sector internacional de residencias en manos de inversiones privadas ha experimentado un rápido crecimiento, en detrimento de los colegios mayores, controlados principalmente por instituciones religiosas y centros de educación pública. Esto ha dado lugar a un proceso de encarecimiento del suelo que Nicanor Gómez Villegas, presi-

dente del Consejo de Colegios Mayores de España, define como *esudificación*.

Según el informe *El mercado de Residencias de Estudiantes en España* de la consultora inmobiliaria JLL, a finales de 2016 nuestro país contaba con 944 residencias universitarias y 185 colegios mayores, lo que se traduce en 68.177 y 23.086 camas, respectivamente. Por comunidades, Madrid cuenta con el mayor número de plazas, un 19% del total. Le sigue Cataluña (15%), Castilla y León (14%) y Andalucía (12%). Estas cuatro suponen el 60% del total de España. En este sentido, si tenemos en cuenta que aproximadamente más de 375.000 jóvenes necesitan alojamiento –una cifra que proporcionalmente puede ser superior en ciudades como Madrid por estar en el centro geográfico de la educación y ser foco de atracción de alumnos– existe un claro desequilibrio entre oferta y demanda. Aquí es donde entran en juego los inversores privados.

«Actualmente las residencias de estudiantes, así como todo el sec-

tor de mercados alternativos (residencias de la tercera edad, hospitales, parkings, etcétera) están en el punto de mira de los inversores, porque la compresión de las rentabilidades y la escasez de activos tradicionales de calidad han provocado que éstos busquen nuevas oportunidades de negocio en sectores emergentes», apunta Pablo Callejo, director de Alternative Investment de la consultora inmobiliaria CBRE España.

Frente a Estados Unidos y Reino Unido, países donde existe una larga tradición en este tipo de alojamiento, en España el mercado de las residencias de estudiantes comenzó a desarrollarse en los años 90. Desde entonces, ha aumentado progresivamente el número de inversores y operadores.

«El mercado de residencias es un sector muy implantado en Reino Unido y otros países, pero en España apenas está empezando. Desde que se salió de la crisis eco-

nómica, existen más posibilidades de promover nuevos proyectos y los bancos son más favorables a dar financiación para nuevos desarrollos», señala Nick Wride, director de Inversiones Alternativas de JLL.

Pero, ¿qué hace atractivo al mercado español para el cliente europeo? Puede decirse que es

Las 91.000 camas de nuestro país no pueden satisfacer la demanda de 375.000 plazas

una combinación de varios factores. Por un lado, nuestro país cuenta con 1,53 millones de estudiantes universitarios, de los cuales, según un informe de CBRE, casi medio millón forman parte de los programas de movilidad interna o del grupo de extranjeros que vienen a nuestro país a desarro-

llar sus estudios. Asimismo, según los rankings QS de clasificación de universidades, España tiene tres centros entre los 200 mejores a nivel global: la Universidad de Barcelona (UB), la Universidad Autónoma de Madrid (UAM) y la Universidad Autónoma de Barcelona (UAB). Si a ello añadimos la importancia del castellano como segundo idioma más hablado del mundo y la popularidad de nuestro país como destino de ocio, tenemos la combinación perfecta.

Todo ello ha propiciado el interés de los fondos de inversión por esta forma de alojamiento, convirtiendo el mercado de las residencias de estudiantes en una clase de activo y en uno de los sectores más de moda en inversión inmobiliaria. «España se ha convertido en un mercado con mucho potencial donde los inversores ven buenas oportunidades de futuro», continúa Wride. Opinión que comparte también Callejo: «Los fondos de inversión extranjeros han detectado en España una gran oportunidad, debido al potencial de consolidación que existe en nuestro país –los 10 primeros operadores sólo tienen el 20% de cuota de mercado–. Mientras, en otros países de Europa, como Reino Unido, las residencias de estudiantes son un producto maduro gobernado por pocos jugadores que tienen la mayoría del negocio».

Tradicionalmente, el mercado español ha estado dominado por Residencias de Estudiantes en España (RESA). Sus 31 centros en 19 ciudades ofertan más de 8.000 plazas, lo que la convierten en la



Cada comienzo de curso, la Ciudad Universitaria de Madrid se llena de carteles de alquileres de pisos para estudiantes. / GONZALO ARROYO

red más importante y extensa del país. En 2012 comenzó la llegada de los inversores internacionales: Threesixty Developments (entonces llamado Knightsbridge), gestionada por el fondo inglés Oaktree, adquirió la residencia Pérez Galdós en la Ciudad Universitaria de Madrid. Desde entonces, ha ido aumentando su cartera con otras dos en Barcelona y una más en la capital (todas en desarrollo). Ahora cuenta con más de 900 pla-

zas y otras 470 en fase de construcción. En 2015 le siguió el grupo holandés The Students House con la adquisición de 600 plazas en la Ciudad Condal.

«En 2016 se produjeron diferentes transacciones en las que los inversores han ido adquiriendo colegios mayores con la intención de realizar en ellos una gran reforma para construir residencias de estudiantes que sigan tendencias más europeas: habitaciones indi-

viduales, cocina compartida, baño privado... Como, por ejemplo, la compra del Colegio Mayor Hispano-Mexicano o el Colegio Mayor Loyola», explica Callejo.

Por su parte, este año 2017 está reafirmando el gran potencial de los activos alternativos: se espera que, en España, las transacciones protagonizadas por grandes grupos de inversión extranjeros alcancen los 600 millones de euros. Una cifra 13 veces superior a la

del año pasado, cuando apenas se invirtieron 45 millones. Una tendencia que se espera vaya en aumento. «La previsión es que en los próximos años se creen nuevos alojamientos para estudiantes, con altos niveles de diseño y calidad, adaptados a las nuevas tipologías europeas, donde confluyen estudiantes de todas las culturas con el fin de conectar no solo a nivel académico si no empresarial», concluye Callejo.

Residencias Vs. colegios mayores, las diferencias

Frente a las residencias privadas, los colegios mayores suelen estar adheridos a una universidad o congregación religiosa. Así, mientras que las primeras suelen ofertar habitaciones individuales con baño privado y cocina, los segundos suelen ser espacios compartidos. Con respecto a los servicios, las residencias tienden a ser más flexibles que los colegios en cuanto a horarios y tipos de alojamiento. Por ello, Nicanor Gómez Villegas, presidente del Consejo de los Colegios Mayores Universitarios de España, ve un problema en la aparición de este tipo de centros, a los que considera mal llamados 'residencias universitarias': «Aunque en ellos vivan alumnos, en realidad son corporaciones que han apostado por el alojamiento de universitarios porque sus estudios les aconsejan invertir en este modelo de negocio», señala. Para él, mientras los únicos objetivos de las residencias es que los chicos estudien y se lo pasen bien, los colegios buscan fomentar la ciudadanía y la tolerancia. «Pedimos compromiso y participación. Buscamos colegiales y no clientes».