

"España es un destino cada vez más atractivo para los estudiantes internacionales" - El Economista - 22/08/2018

Luke Nolan

Fundador y consejero delegado de Student.com



"España es un destino cada vez más atractivo para los estudiantes internacionales"

Andrés Valenzuela MADRID.

Luke Nolan presume de ser el creador de Student.com, la plataforma de alojamiento para estudiantes más grande del mundo. Esta empresa cuenta con alrededor de un millón de camas en más de 400 ciudades

y hasta la fecha ha recaudado 70 millones de dólares de diferentes inversores como VY Capital o Expa.

¿De qué manera ayuda Student.com al estudiante?

Le ayudamos a encontrar su hogar perfecto en el extranjero. Le pro-

porcionamos una plataforma que enumera lugares de todo el mundo para vivir. Manejamos la administración, a menudo tediosa y complicada, de alquilar una vivienda y también nos ocupamos de todas las comunicaciones con los propietarios. Además, estamos disponibles

Carrera: Banca y Finanzas Internacionales en el Cass Business School de Londres.

Trayectoria: Estuvo involucrado en el sector inmobiliario chino antes de fundar Student.com. Vivió durante más de 10 años en Asia. También tuvo la experiencia de primera mano de ser un estudiante internacional: obtuvo su licenciatura en Londres y cursó un máster en Milán.

para resolver cualquier duda que pueda tener alguien más allá del alojamiento. Estas solicitudes son muy variadas y para nosotros es un placer solventarlas. Apoyamos a los estudiantes en todo momento y podemos darles soporte en más de 15 idiomas.

¿Cómo es el alojamiento ideal para vuestros clientes?

La proximidad a los centros educativos es el factor más importante. Es por eso que elegimos los alojamientos que se encuentran cerca de las mejores universidades: se elimina el estrés de llegar tarde a clase o a los exámenes. Lo que fomentamos es tener espacios compartidos y tranquilos para alentar a los universitarios a socializar, pero también a tener espacios cómodos para estudiar. Además, nos ponemos de acuerdo con los propietarios para que ofrezcan la máxima calidad en las viviendas y que se preocupen también por el bienestar de sus inquilinos

¿Es rentable emprender en el sector del alojamiento universitario?

Los estudiantes internacionales son una gran industria. En los últimos años se ha incrementado increíblemente rápido el número de estu-

diantes que viven fuera. En 2017 se alcanzaron la cifra de cinco millones. Es difícil para las universidades mantener el ritmo de crecimiento en términos de alojamiento y otros aspectos del sector, lo que significa que a medida que la demanda sigue creciendo, este espacio está lleno de oportunidades para los emprendedores.

¿Cuáles son las claves para triunfar en este ámbito?

Hay dos: conocer los mercados a los que nos vamos a dirigir y proporcionar un valor añadido a los estudiantes. Con el primero, me refiero a un profundo conocimiento y comprensión de los mercados en los que se desea trabajar. Nuestra oferta en China, por ejemplo, es muy diferente de lo que ofrecemos en Francia. Con el segundo concepto quiero decir que hay que asegurarse de que se está ofertando un producto que tiene como objetivo agregar un valor añadido a la experiencia del estudiante en la universidad. Si no conseguimos esto, seremos uno más y no destacaremos entre nuestra competencia.

¿Cuál es la situación del alojamiento de estudiantes en España?

España, pese a que tiene un mercado inmobiliario más inmaduro que otros países extranjeros, es un destino cada vez más atractivo para los estudiantes internacionales, especialmente en el Reino Unido. El alojamiento de universitarios en España suele ser económicamente más asequible que en el resto de Europa. Este año, lugares como Albacete, Murcia o Granada han figurado entre las cinco ciudades más baratas para estudiar, con alquileres a partir de 52 euros por semana. En general, el mercado de entrada en España es más grande que el mercado de salida.