



Fachada del colegio mayor El Faro en Madrid, gestionado por la empresa Nexo. / VÍCTOR SÁINZ

Carrera de obstáculos en el campus para encontrar alojamiento

Los altos precios de las residencias, el incremento de los alquileres de vivienda en grandes ciudades y la falta de becas limitan las alternativas del alumnado

JOSEP CATÀ, Barcelona

Que las residencias de estudiantes se han convertido en un fructífero negocio inmobiliario lo saben los fondos de inversión y las propias universidades. Ahogados durante la crisis con unos recortes que todavía no se han revertido, algunos campus públicos vieron en las residencias una vía para evitar que los problemas de financiación fueran a más. Cediendo los terrenos, la construcción y la explotación de las instalaciones a grandes empresas concesionarias de capital extranjero, y sin limitar, en algunos casos, el precio de las habitaciones, los centros públicos han recibido un flujo de financiación extra. Los precios de las habitaciones, con pensión completa, pueden llegar a 1.500 euros al mes.

Hay apenas una plaza en residencia por cada cinco estudiantes que acuden a los campus desde otras ciudades. La alta demanda y la escasa oferta impulsan un negocio en el que ya se han fijado las universidades. El alumnado lamenta que la falta de becas y el elevado coste de la vivienda en las grandes ciudades les limita cada vez más las opciones de alojamiento.

Una persona que se desplaza a otra ciudad para estudiar tiene básicamente tres alternativas de hospedaje: alquilar un



Entrada del colegio mayor Mara, en Madrid. / JAIME VILLANUEVA

piso o una habitación; conseguir una plaza en una residencia universitaria, o entrar en un colegio mayor.

El primer caso, el alquiler de un piso, es el más habitual entre los estudiantes pero ahora está condicionado por el incremento del coste de arrendamiento de las viviendas. Durante 2018 subió en el conjunto de España un 9,3%, un aumento más acusado en los núcleos urbanos (desde 2014, el alquiler se ha incrementado un 41,9% y un 38,5% en Madrid y Barcelona respectivamente), según los datos del estudio Informe Residencias de Estudiantes en España, de la consultora inmobiliaria JLL.

Pero algunos optan por el alojamiento residencial. El perfil de estos estudiantes universitarios es de un poder adquisitivo más alto, aunque pocos cursan toda la carrera viviendo en una residencia.

“Yo estuve dos años en la residencia de la Salle Bonanova. El primer año pagué 650 euros al mes, y el segundo 750, con pensión completa, unos horarios marcados... Me fue muy bien para empezar a conocer gente”, explica Núria Ros, estudiante de tercer año de periodismo. “Fue un esfuerzo muy importante para mi familia, porque además las condiciones no

siempre son las mejores. Ahora estoy en un piso y pago la mitad de lo que pagaba”, señala.

La oferta de las residencias todavía está más ajustada que la de los pisos en las ciudades con amplia presencia de estudiantes de grados y posgrados. En España hay 844 residencias universitarias (con 68.479 plazas) y 181 colegios mayores (con 22.587 plazas). En total, con datos de 2018 recogidos en el informe de JLL, hay 91.066 plazas para 491.116 estudiantes desplazados —del total de 1,3 millones de personas que estudiaron un grado, un máster o un curso de doctorado—.

Precios limitados

Las residencias necesitan un convenio de colaboración con las universidades. La mayoría son propiedad de grandes empresas inmobiliarias, que gestionan el negocio y solo ofrecen algunas bonificaciones a los alumnos de los centros con los que tienen un convenio. Una minoría de estas residencias es propiedad de las universidades, que ceden la concesión a una empresa especializada. Los colegios mayores, en cambio, son patrimonio de los campus, ofrecen alojamiento, pensión completa y actividades formativas especiales, y tienen los precios limitados. Los beneficios que tengan estos centros tienen que invertirse en las mismas instalaciones, a menudo, edificios antiguos.

Mientras que en los colegios mayores el precio tiene que estar acotado por las universidades, en las residencias lo marca el contrato, que tiene que estipular si se limita el coste o si se deja que se regule según el mercado. Es el caso de una de las últimas en abrir, una residencia propiedad de la Universidad de Barcelona que está gestionada por Nexo. En plena crisis y recorres de financiación, la universidad catalana (que arrastra un déficit acumulado que ha pasado de 82,7 millones a 44,6 millones) optó por ceder unos terrenos a Nexo y encargarle la construcción y la explotación de una residencia durante 50 años. A cambio, recibirá un pago de 9,3 millones de euros y el 1,1% de los ingresos brutos de la gestión cada año.

El contrato no fijó un límite ni unas bonificaciones en los precios que deben pagar los inquilinos, que se rigen según el mercado inmobiliario. Así, la habitación más barata, de 14 metros cuadrados, baño y cocina compartidos, con pensión completa y una limpieza a la semana, cuesta 1.100 euros al mes. “En un momento dado nos ayudó a superar un poco la crisis, pero la universidad no hace negocio con eso, ni mucho menos”, defiende Mercè Puig, vicerrectora de Estudiantes de la Universidad de Barcelona, un centro que dispone de un presupuesto anual de 370 millones de euros.

Una operación similar a la de Barcelona fue la protagonizada por la empresa especializada Knightsbridge Student Housing en Madrid, donde construyó en 2015 la residencia El Faro, en unos terrenos antes propiedad de la Universidad Complutense de Madrid, el campus presencial más grande de España.

Operada por la empresa Nexo, las habitaciones, con pensión completa, van desde 1.200 a 1.500 euros por persona. El potencial del negocio inmobiliario —con una rentabilidad del 5,5%, aunque según expertos del sector puede alcanzar el 10%— se extiende en toda España, en especial en las grandes ciudades. Y ha hecho que en los últimos años haya crecido la inversión extranjera en este sector.

Las dos principales empresas que operan en España, Resa y Nexo, han sido compradas en los últimos años por las compañías Greystar y GSA, procedentes de Estados Unidos y Dubai, respectivamente, con apoyo de fondos de inversión extranjeros. En 2020 está previsto que el mercado se amplíe hasta las 98.500 camas, con un crecimiento más significativo en las comunidades de Madrid, Cataluña, Castilla y León y Andalucía.

El derecho al estudio

“La realidad es que estudiar fuera tiene unos costes muy elevados, y se puede llegar a ver afectado el derecho a la formación. No se tendría que hacer negocio con esto”, reclama por su parte Carles López, portavoz de la asociación de estudiantes Canae. El sistema de becas apenas cubre la necesidad de alojamiento cuando el alumnado se desplaza a una provincia que no es la de origen. Según consta en el Ministerio de Educación, solo existe una cuantía de 1.500 euros al año asociada a la necesidad de residencia.

Carlos Cano, director comercial y de operaciones de Resa, defiende que el problema no tiene tanto que ver con las residencias como con la presión inmobiliaria que existe en las grandes ciudades, donde el precio del alquiler de viviendas ha sufrido importantes incrementos en los últimos años. “En nuestro caso, además, nuestras residencias tienen limitado el precio de las habitaciones por las universidades”, explica.

Una de las que gestiona Resa (que tiene el 11% del total de plazas en España) es la residencia universitaria del campus de la Universitat Pompeu Fabra, en Barcelona, donde se pueden encontrar habitaciones por 500 euros al mes sin contar las comidas. Pero no solo son centros para albergar estudiantes universitarios. Esta misma residencia se puede encontrar en portales para alojamiento turístico por algo más de 100 euros la noche. “Tenemos licencia de albergue durante el periodo de vacaciones”, defiende Cano.

En el caso de los colegios mayores, en el curso 2016/2017 el precio medio de las habitaciones estaba en 1.090 euros al mes. “Los ingresos que obtienen los colegios mayores tienen que revertir en inversiones en las propias instalaciones, aunque la universidad puede decidir usarlo en otro sentido, forma parte del presupuesto”, explica Montserrat Lavado, directora de los colegios mayores de la Universidad de Barcelona. En 2019, los ingresos previstos en estas instalaciones ascienden a 6,7 millones de euros.

Pisos lejos de la facultad y dinero por adelantado

Anxo Benavides, gallego de 19 años, decidió estudiar en Madrid. “En principio me iba a ir a Pontevedra a hacer la carrera y allí vi una residencia que costaba 500 euros. Pero finalmente vine a Madrid. Miré residencias pero el precio de las habitaciones no bajaba de los 1.000 euros”, explica. Benavides optó entonces por compartir piso. Disponía de 350 euros. “Muchos eran pequeños, esta-

ban mal ubicados para ir a la universidad y, además, hay quien intenta timarte, pidiéndote dinero antes de enseñarte una casa”, afirma. Tras muchas llamadas y visitas a pisos, encontró algo que se adaptaba a sus necesidades. Pero entonces llega el momento de abrir la cartera. “Tienes que pagar la fianza y a veces te piden hasta dos meses por adelantado”, dice resignado.

El canario Gonzalo Naranjo, de 19 años, también se planteó buscar una residencia para su primer año de universidad. “Es una buena opción en una ciudad que no conoces”. Pero lo descartó al ver que las más baratas costaban 600 euros. Decidió buscar un piso para compartir. “Las habitaciones para compartir costaban 500 ó 600 euros y además estaban bastante lejos de la universidad”. Se juntó con otros tres compañeros y juntos buscaron un piso para los tres. “Algunas casas se anunciaban como de tres habitaciones, pero en realidad tenían solo una estancia y

una despensa o vestidor reconvertido a habitación, pero sin ventanas. Y pueden llegar a costar 1.000 o 1.100 euros”, afirma. Naranjo también relata que a veces les salían en los buscadores de Internet como un piso con tres habitaciones una casa que tenía una habitación, baño y cocina. “Y tienes que tener mucho cuidado con las estafas”, afirma. Tras muchas búsquedas, Naranjo y sus compañeros han conseguido encontrar algo que les encaja por la zona de Argüelles. “Ahora pago 320 euros y creo que he tenido mucha suerte”, concluye Naranjo. CELIA LÓPEZ