

El negocio de las residencias de estudiantes resiste a la pandemia - Expansión - 19/09/2020

El negocio de las residencias de estudiantes resiste a la pandemia

FACTURACIÓN ANUAL DE MÁS DE 600 MILLONES DE EUROS/ Pese a la incertidumbre que genera el nuevo curso universitario, los principales operadores presentan ocupaciones elevadas sin necesidad de descuentos.

Gabriel Trindade. Barcelona

Las universidades han iniciado el curso académico 2020-2021 con muchos interrogantes por resolver relacionados con la pandemia del Covid-19. Los centros generalmente han retomado las clases de forma presencial, aunque en mayor o menor medida la formación online tendrá un papel protagonista. Hace unos meses, el miedo a posibles confinamientos o la implantación de la docencia online parecía una amenaza al creciente negocio de las residencias de estudiantes, que mueve anualmente más de 635 millones de euros en España, según un informe de DBK. Sin embargo, lo cierto es que los principales operadores presentan plena ocupación de plazas en el arranque de este curso.

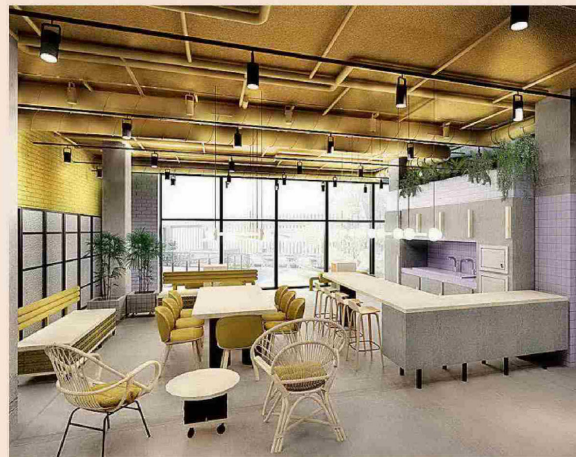
“Los campus universitarios informaron durante el verano que su prioridad era abrir y, con eso, se garantizó la demanda de plazas”, explica el director nacional de sectores alternativos de CBRE, Pablo Callejo. El consultor afirma que los inversores inmobiliarios, que en los últimos años han impulsado un boom de residencias en España, mantienen su apuesta con este sector y señala que los planes de aperturas de residencias se mantienen intactos.

Escasez de plazas

La clave del sector es que existe una demanda muy sólida ante una importante escasez de plazas. España tiene actualmente 858 residencias y 181 colegios mayores, que en total suman 94.057 plazas. A lo largo de este curso, está previsto que se incorporen 11.000 nuevas plazas. Las estimaciones de estudiantes desplazados fuera de sus ciudades es de unos 500.000 jóvenes, sin tener en cuenta los estudiantes postuniversitarios.

Callejo considera que el Covid-19 sí tiene un impacto notable en los estudiantes extranjeros. España es uno de los países europeos donde la pandemia ha hecho más estragos y donde la situación parece ac-

España tiene 94.000 plazas en residencias para una demanda anual de 500.000 estudiantes



Resa abrió la residencia San Mamés en Bilbao durante el confinamiento, pero eso no ha impedido que presente actualmente plena ocupación.

La oferta crecerá un 24% con 68 aperturas en tres ejercicios

La inversión inmobiliaria confía en las residencias de estudiantes como sector alternativo a los mercados habituales. En 2019, se alcanzó un récord de inversión con 500 millones de euros, duplicando las cifras de un año antes. En el primer semestre de 2020, la tendencia continuó con cerca de 760 millones de euros transaccionados. La previsión es que esta dinámica se mantenga los próximos años. “Puede que se haya produ-

cido un pequeño bache en los meses más duros de la pandemia pero el sector se ha recuperado y se muestra fuerte a medio y largo plazo”, explica el directivo de CBRE, Pablo Callejo. Por su parte, un informe de JLL reafirma esta tesis al indicar que España registrará 68 aperturas de nuevas residencias hasta el año 2022, lo que incrementará la oferta de plazas disponibles en un 24%. Según un informe elaborado por la consultora JLL, con

los planes de desarrollo fijados la oferta a cierre de 2020 se situará por encima de las 97.000 camas, en 2021 se elevará hasta las 107.000 plazas y superará las 116.000 camas en 2022. De los 68 proyectos en desarrollo para 2022, Barcelona será la ciudad más activa, con 13 activos y 4.331 nuevas camas, seguida de Madrid (11 proyectos y 3.954 camas), Sevilla (8 proyectos y 3.413 camas) y Valencia (7 proyectos y 1.676 camas).

tualmente más descontrolada. “Este país es uno de los principales destinos del programa Erasmus, y ahí podría haber incidencia, pero aún así, la cifra de estudiantes internacionales es relativamente bajas”, añade Callejo. Las estimaciones sitúan en 100.000 el número de universitarios extranjeros, apenas una quinta parte del total de estudiantes desplazados.

El fin del curso pasado fue complejo para las residencias. Un informe de JLL señala que

un 62% de los operadores reembolsaron parcial o totalmente a los estudiantes los importes a abonar tras el Covid, un 24% ofrecieron descuentos y un 14% procedieron a guardar la habitación para el próximo curso.

El mismo documento indica que cerca de un 40% de las residencias afirmaba a principios de julio que el comportamiento para el próximo curso escolar es similar o incluso superior al de otros años, mientras que el 60% restante apun-

taba a una reducción. En este sentido, el documento de JLL señala que algunas compañías han presentado descuentos y ofertas para incentivar la demanda.

El consejero delegado de MiCampus, Sebastian Oviedo, señala que no es el caso de su compañía y considera que tampoco cree que haya sido una estrategia generalizada en el sector. “En nuestro caso, no se ha efectuado ningún descuento en las tarifas respecto al curso pasado y pre-

Resa y MiCampus afirman tener una ocupación que se sitúa por encima del 95%

sentamos una ocupación superior al 95%”, explica el directivo. MiCampus es la tercera compañía del sector por volumen de camas. Gestiona 12 residencias y tiene ocho más en construcción. El precio medio de habitación son 447 euros al mes. Los ingresos estimados para este año son de 15 millones de euros, cifra superior a la de 2019.

Ocupaciones elevadas

El director general de Resa, Juan Acosta, señala que tampoco han tenido que ofrecer descuentos. “Abrimos una residencia en Bilbao justo después del inicio del confinamiento y hemos alcanzado la plena ocupación”, indica. Resa, propiedad de Greystar, es el líder del sector con 35 residencias y 10.000 camas bajo su gestión. Para este curso, roza la plena ocupación (95%) y el precio medio por habitación asciende a 510 euros al mes.

El directivo destaca la consolidación del mercado en Madrid en poco tiempo y apunta como un factor importante al precio del alquiler de la vivienda. “Los precios han subido mucho y, al final, los padres prefieren residencias que ofrece todos los servicios con un estándares de calidad altos y un precio económico”, dice.

Por otra parte, Acosta reconoce que efectivamente se ha producido una caída de estudiantes extranjeros. “En nuestro caso tenemos mucha dependencia de estudiantes asiáticos y norteamericanos, que con las actuales restricciones de movilidad no han podido venir, aunque esperan poder hacerlo a partir del segundo semestre”, afirma.

El ejecutivo considera que el mercado internacional se recuperará rápido sin perder terreno frente a otras opciones. “El producto España como destino para estudiar es más amplio que el propio curso académico. Están buscando una experiencia, compartir una cultura”, concluye.