
Empresa

Christopher Holloway (GSA): “España interesa a la inversión porque el precio de sus activos es razonable”

El ejecutivo, que dio al paso a GSA después de que este comprara la compañía española Nexo, asegura que este negocio está en plena ebullición.

C. Pareja
2 nov 2017 - 04:57



1 / 3

<https://www.ejeprime.com/empresa/christopher-holloway-gsa-espana-interesa-a-la-inversion-porque-el-precio-de-sus-activos-es-razonable>

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Christopher Holloway es, desde octubre, director general para España del grupo británico especializado en las residencias de estudiantes GSA. El ejecutivo, que dio el paso a GSA después de que este comprara la compañía española Nexo, asegura que este negocio está en plena ebullición. “El mercado inmobiliario de España es muy favorable para un grupo como el nuestro, ya que no tenemos que competir con el negocio residencial, que es muy caro, sino con EL terciario, que es más competitivo y con un precio más razonable”, explica el ejecutivo.

Pregunta: GSA ha empezado a operar en España recientemente. ¿Por qué ahora?

Respuesta: Por un tema de crecimiento. GSA es un grupo relativamente nuevo y con poco recorrido, pero con un objetivo ambicioso de más de 250.000 camas antes de 2025. España es un mercado interesante donde expandirse. GSA está en plena identificación de oportunidades apropiadas y el mercado español responde a esa necesidad.

P.: ¿Qué tiene de atractivo el mercado español para un grupo de residencias de estudiantes?

R.: España tiene 1,5 millones de estudiantes, de los cuales 150.000 son extranjeros o internacionales (un 10%). Además, otro 10% de los estudiantes locales viven fuera de casa. La dinámica de demanda es muy buena. El mercado inmobiliario de España es muy favorable: el coste de compra ha sido razonable y la forma urbanística también es interesante. No tenemos que competir con el negocio residencial, que es muy caro, sino con el terciario, que es más competitivo y con un precio más razonable. Además, el sistema universitario español es de los mejores del mundo.

P.: Las residencias de estudiantes son una de las inversiones alternativas que más están llamando la atención de los fondos en 2017. ¿Por qué?

R.: Es una inversión alternativa a oficinas o residencial, donde ya hay una estabilidad y los retornos son más bajos por la masificación de compra de este producto. Los activos como las residencias de estudiantes dan un retorno más alto y una estabilidad de ingresos óptima. Los flujos de caja son estables de un año para otro y su estructura de gasto está muy controlada.

P.: ¿Seguirá esta tendencia en los próximos años?

R.: Sí, porque España es un país donde hay 90.000 camas en residencias y colegios mayores que no están a la altura del siglo XXI, y hay un gran hueco entre demanda y oferta, cuantitativamente y cualitativamente. Y aun así, hay mucho espacio entre la oferta y la demanda.

P.: ¿En qué punto está España en el negocio de las residencias de estudiantes?

R.: Es un mercado en plena renovación. Algunos de los activos ya existentes se están renovando, otros quedan en el olvido, y además hay nuevas empresas vienen pisando fuerte. Es un mercado muy fragmentado.

"El mercado inmobiliario de España es muy favorable para un grupo como el nuestro"

P.: ¿Cuál cree que es el recorrido que puede tener un país como España en este tipo de producto-negocio inmobiliario? ¿Cuántas camas podría acoger, por ejemplo?

R.: Si un 10% de las personas estudiantes son de fuera, mínimo harían falta 150.000 camas. Hay 90.000, de las cuales la mitad están obsoleta. Esto deja entrever que hay mucho recorrido.

P.: ¿Cuál es el mercado más maduro en todo el mundo?

R.: El que mejor conozco es Reino Unido, donde nosotros tenemos alrededor de 15.000 camas, pero en Estados Unidos, por ejemplo, hay millones de camas.

P.: En su parte inmobiliaria, las residencias de estudiantes protagonizaron transacciones por valor de 14.000 millones de euros en la compra de activos. ¿Qué previsiones se manejan para los próximos años?

R.: No lo sé, pero este año ha habido dos plataformas que se han vendido y es difícil valorar. Lo que está claro es que es un negocio en plena ebullición y que crecerá.

P.: En total, el mercado de residencias de estudiantes en España prevé una inversión de 600 millones en 2017. Es sólo un 4,2% del volumen total. ¿Qué pasará en 2018?

R.: Habrá consolidación y algunos de los activos sueltos se absorberán por los grupos que operan. Además, hay varios inversores españoles que están también dinamizando el mercado. Los periodos de concesiones de algunos colegios mayores acaban, y saldrán al mercado, reavivando la competencia.