
Mercado

J. Acosta (Greystar): “Las residencias de estudiantes no son la gallina de los huevos de oro, sino una inversión a largo plazo”

El director general de Greystar en España da las claves del *boom* de las residencias de estudiantes, un activo alternativo que está dando mucho juego en el mercado europeo.

B. Seijo
27 sep 2018 - 04:57



Juan Acosta es el director general de Greystar en España. El ejecutivo, que desde hace un año gestiona la cartera de activos y el desarrollo del negocio en el país, conoce de primera mano los motivos por los que las residencias de estudiantes son la nueva gallina de los huevos de oro del *real estate* europeo. Para Acosta, la clave para acertar pasa por buscar las ciudades con mayor movimiento universitario y ajustarse

a las exigencias de los jóvenes, que van al alza con el paso de los años.

Pregunta: ¿Las residencias de estudiantes son la gallina de los huevos de oro del real estate europeo?

Respuesta: Si bien no cuenta con el tamaño de segmentos como el logístico, el comercial o el de oficinas, es un sector alternativo presente en el mercado europeo desde hace muchos años y que cada día está más consolidado. Especialmente en España, las residencias de estudiantes tienen un perfil de retorno muy interesante, y por eso se han puesto tan de moda. Para nosotros, sin embargo, no son una gallina de los huevos de oro, sino una inversión a largo plazo.

P.: ¿Qué recorrido tiene este tipo de activos alternativos en España comparado con otros países europeos?

R.: El mercado español tiene una oferta de camas por número de estudiantes menor que Holanda, Inglaterra o Alemania. En principio, se trata de una oportunidad que están aprovechando varios operadores. Ahora bien, es cierto que en España el porcentaje real de movilidad de los estudiantes es algo inferior que en otros países. Muchos jóvenes españoles estudian en su ciudad y permanecen en casa de sus padres por un tiempo mayor que en otros territorios europeos.

P.: ¿Preven que aumente la competencia en el mercado de residencias de estudiantes en los próximos años?

R.: Totalmente. Veremos dos o tres operadores nuevos entrando en el segmento de forma inminente. Tal vez, a medio plazo, otros dos o tres nuevos competidores entren también en la partida.

“A corto plazo veremos dos o tres operadores nuevos entrando en el mercado las residencias de estudiantes”

P.: Para ganar la partida deben conocer muy bien las necesidades y deseos de los estudiantes. ¿Qué tipo de alojamiento solicitan hoy en día los jóvenes?

R.: A medida que evoluciona el producto, hay un mercado muy grande que busca tarifas competitivas en varias ubicaciones y que, además, quiere un buen alojamiento y, sobre todo, un excelente wifi. Hay otro público más *premium*, que suele ser extranjero y que viene a ciudades como Valencia, Madrid o Barcelona por un periodo de seis meses a un año a vivir una nueva experiencia. En general, si hay más operadores, el mercado se segmenta, la oferta se diversifica y la calidad tiende a crecer. Lo que sí está claro es que, hoy en día, la vieja oferta de colegios mayores o de

propiedades más básicas está en decadencia; no tiene posibilidades de futuro porque el público es cada vez más exigente.

P.: En este sentido, en España, casi la totalidad de las residencias de estudiantes tienen una ocupación del 100%, pero sólo el 20% pueden considerarse modernas. ¿Abogan por la rehabilitación de sus centros?

R.: Invertimos constantemente en nuestras residencias porque nuestro plan de negocio es a largo plazo. La residencia tiene que estar en buenas condiciones por un tiempo muy largo. Además, en muchas ocasiones, la universidad también te obliga a llevar a cabo un mantenimiento de las instalaciones.

“La oferta de colegios mayores o de propiedades más básicas está en decadencia”

P.: En el momento de mover ficha, ¿qué requisitos debe cumplir una ciudad para albergar una residencia de estudiantes?

R.: Nosotros, por lo general, cuando localizamos una universidad que tiene por lo menos 5.000 alumnos, empezamos a interesarnos por la ciudad donde está ubicada. Más que ciudades, lo que nosotros investigamos son universidades. En este sentido, lo interesante en el caso de España es que estos centros están en el núcleo de las urbes, algo casi único a nivel europeo y también si lo comparamos con otros países del resto del mundo. El problema en España lo tenemos con las ciudades pequeñas y medianas, donde el número de estudiantes es limitado y resulta muy difícil competir con el mercado de la vivienda en alquiler.

P.: ¿Se podría hacer algo al respecto?

R.: La realidad en España es que, tanto las administraciones locales como las municipales no han adoptado una postura proactiva en cuanto a la oferta de residencias estudiantiles. Tradicionalmente, la oferta siempre ha venido por parte de las mismas universidades, las entidades religiosas o los operadores privados. Es un mercado, en cierta forma, semiprivado, a diferencia de países como Alemania, donde, por ejemplo, sí que hay entidades semigubernamentales que proveen acceso a las residencias de estudiantes. Aquí, en la mayoría de los casos, de ello y de regular las tarifas se encargan las universidades. De todas formas, en España muchos jóvenes escogen la residencia para los primeros dos años de carrera, y una vez están ubicados y hacen amistades, se mudan a un piso. Eso no va a cambiar.