

Tirada: 165.194	EL MUNDO	Superficie: 806 cm ²	
Difusión: 112.857		Ocupación: 83.92%	
(O.J.D)	ESPECIAL	Valor: 26.173,21 €	
Audiencia: 394.999	Nacional Semestral	Página: 10	
Ref: 11135612	General	12/06/2019	1 / 1
	2ª Edición		



FUTURO

En la foto, el diseño de una residencia de estudiantes universitarios, proyectado en Valencia por 'Syllabus by Urbania', que ha firmado un acuerdo con Greystar. En cartera, más de 2.500 camas.

ALOJAMIENTO

No es un colegio mayor todo lo que reluce

Los fondos de inversión asaltan el sector de los inmuebles universitarios y resultan en modelo hotelero. Calidad y denominación, en entredicho

Planean en círculos hasta asegurarse la oportunidad más sabrosa. «Durante los años de crisis económica, los fondos de inversión tomaron posiciones con fines meramente especulativos en el ámbito de la Universidad, tal y como hicieron en otros sectores como el de la vivienda», explica Nicanor Gómez, presidente del Consejo de Colegios Universitarios de España. Y las plazas de las residencias y de los colegios estudiantiles fueron el último bocado que nutrió la despensa, pues ya es uno de los negocios más activos del sector inmobiliario en los dos últimos años. ¿Las consecuencias? Gómez apunta «la desnaturaliza-

RUTH DÍAZ

ción de los colegios mayores, de sus fines y de su condición de centros universitarios».

El pistoletazo inicial lo lanzó el fondo Global Student Accommodation (GSA, originario de Dubai, aunque con sede londinense) en 2017, cuando compró las más de 2.300 plazas de Nexo Residencias al estadounidense Oaktree. Asesorado por la consultora inmobiliaria JLL, adquirió en Madrid las residencias universitarias Galdós, Claraval, Lope de Vega y el Colegio Mayor El Foro, y proyectó en Barcelona la apertura de Garbí, en Sants, y de Dolores Aleu, en la Diagonal, el centro, además, con mayor capacidad de la Ciudad Condal: más de 500 camas. Ya anunció Nick Wride, director de *Living & Alternatives* en JLL, el buen com-

portamiento de dichos activos durante la crisis, pues son «de inversión menos volátil y con buenos niveles de ocupación».

A la zaga de 2017 le fueron la francesa AXA y su socia alemana CBRE Global Investment Partner, cuando en septiembre adquirieron el grupo Resa, el coloso español de las residencias de estudiantes con más de 9.000 camas repartidas entre Madrid, Barcelona, Granada, Salamanca, Sevilla y Valencia. Tres meses después, formaron sociedad conjunta con la norteamericana Greystar, recién estrenada ahora en el negocio de las viviendas de alquiler de nuestro país, tras comprar hace una semana el portal 48 de la Gran Vía madrileña.

Y la voracidad no se sacia, pues el sector batió récord en 2018 con una inversión de 141 millones de euros para comprar suelo edificable y rehabilitar edificios en once ciudades, según datos de JLL, que además pronostica para 2020 una oferta de 98.582 camas en toda la península ibérica, dado el medio centenar de proyectos que las grandes operadoras de residencias universitarias tienen en funcionamiento. «No estamos en contra de que existan ni de empresarios que deseen abrir alojamientos de tipo hotelero para estudiantes», afirma Nicanor Gómez. Pero la disparidad entre las residencias de nuevo cuño y los colegios mayores de toda la vida está servida.

Gómez afirma que «los fondos de inversión saben gestionar cuentas de resultados, pero carecen de la preparación y sensibilidad necesari-

as para gestionar personas». Mientras que en portales de reserva de alojamiento universitario como Uniplaces califican de «combinación ganadora» esta digestión del activo inmobiliario estudiantil por parte de los fondos de inversión y hablan de «una mejora en el modelo». Entre sus bondades, cubrir las necesidades de los estudiantes del siglo XXI, como afirma el grupo Hubr, con sus programas *Hubr Foodies*, *Stay Fit*, *Green* y *Care*. Es decir, pensión completa o media, gimnasio, piscina y otras instalaciones con asesores deportivos incluidos, equipamientos y luces *eco* y un seguro de asistencia de Mapfre Salud.

Reconoce Gómez: «Sobre todo durante la crisis, no todos los colegios mayores fueron capaces de resituarse ante un entorno educativo y social cambiante e incierto». Aunque, «la mayoría se ha adaptado». La fórmula clásica en la gestión de este segundo hogar de los estudiantes recaía también en órdenes religiosos que, tras los fondos de inversión, vieron sus capillas universitarias convertidas en *lounges* o salas de *crossfit*, relictos entre terrazas, azoteas con vistas y espacios de *coworking* dotados tecnológicamente.

Sin embargo, a esta nómina se le restaron otras ganancias vitales. «El objetivo principal de los fondos de inversión es maximizar el beneficio», reafirma Gómez, y detalla que «en su camino están dispuestos a convertir los espacios de convivencia en habitaciones o a reducir el personal a la mínima expresión. En el caso del educativo (equipo de dirección, tutores o psicólogos), simplemente no existen». Esta es una de las señas de identidad de las que adolecen los recientes alojamientos universitarios, así como de esas actividades extracurriculares que, gracias a los conciertos, los encuentros con personalidades de primera plana, las proyecciones o los debates, convierten en algo tan mítico como el *Johnny* nos recuerda de *aquellos maravillosos años*.

Estos atributos «de tipo experiencial, intelectual, de crecimiento personal y de sentido de pertenencia» son canela en rama ante «los intereses meramente especulativos y los que desean monetizar la educación», prosigue el presidente de los Colegios Mayores de España. De hecho, denuncia que «determinados fondos de inversión han creado complejos residenciales que, de manera fraudulenta, se han autoconferido la denominación de colegio mayor». Ya de por sí supone un incumplimiento del marco regulatorio del sector, pues los colegios mayores deben gestionarse por entidades no lucrativas, como asociaciones o fundaciones, además de disponer de un proyecto educativo. La última palabra, la del alumnado universitario.