

INFORME DE RESIDENCIAS DE ESTUDIANTES 2018



- **Taller de trabajo es una metodología de trabajo en la que se integran la teoría y la práctica.**
- **Se caracteriza por la investigación, el aprendizaje por descubrimiento y el trabajo en equipo que, en su aspecto externo, se distingue por el acopio (en forma sistematizada) de material especializado acorde con el tema tratado teniendo como fin la elaboración de un producto tangible.**
- **Un taller es también una sesión de entrenamiento. Se enfatiza en la solución de problemas, capacitación, y requiere la participación de los asistentes.**

27 de agosto de 2018

El alojamiento de estudiantes españoles mercado vio crecimiento continuo en 2017, con más de 600 millones de euros en transacciones, impulsado en gran parte por ventas de Nexo Residencias y Resa. El mercado permanece en gran medida sin desarrollar y dominado por un puñado (pero número creciente) de operadores privados. Tradicionalmente el alojamiento de estudiantes ha sido proporcionado por universidades o órdenes religiosas, con diferentes niveles de calidad y especificación disponibles. Operadores privados como Resa también han operado tradicionalmente un modelo basado en concesiones. Cada concesión tendrá sus propias reglas y regulaciones que pueden generar restricciones o costos adicionales en el negocio operacional.

La creciente demanda en educación superior global sigue atrayendo capital institucional para invertir en alojamiento para estudiantes europeos con transacciones que aumentaron un 29% interanual hasta unos 13.600 millones de euros en todo el continente en 2017, según una nueva guía de inversiones de Cushman & Wakefield. El último European Accommodation Guide de Cushman & Wakefield resalta las tendencias en los mercados europeos y muestra aquellos mercados donde el interés de inversión en alojamiento estudiantil está aumentando. El informe muestra que Purpose Built Student Accommodation (PBSA) se ha movido a la sombra de los bienes inmuebles "alternativos" y está formando un componente clave como inversores inmobiliarios en todo el mundo.

El informe Student Accommodation in Spain destaca que el sector está en auge por la demanda y porque despierta interés de inversores internacionales. En 2017, la inversión en residencias se disparó y llegó a los 600 millones en toda España, doce veces más que el año anterior. El sector gusta a los inversores porque es muy estable y siempre presenta altos niveles de ocupación. Además, los costes son muy previsibles y queda mucho por hacer en España: únicamente



el 20% del producto es moderno, a diferencia de otros países. El interés inversor se disparó por dos grandes compras en el sector. El fondo británico GSA compró el portfolio de camas del grupo Nexo, del que era propietaria la empresa estadounidense Oaktree, por 180 millones de euros. Pero más importante fue la operación de compra de las camas de Resa, el mayor operador europeo (8.500 plazas), cuyo portfolio en España fue comprado por Grey Star, Axa y CBRE Global Investors por 400 millones. Las de Resa y Nexo, junto con las de Residencias Campus y Campus Patrimonial, son la oferta más actualizada, y representan el 13% de las camas. El resto corresponde a colegios mayores y residencias de corte religioso.

En Barcelona, no obstante, este auge está limitado por la vigilancia del Ayuntamiento para que las residencias de estudiantes no se usen como alquiler turístico y no contribuyan a la presión que sufre el centro de la ciudad. El Plan Espacial Urbanístico de Alojamiento Turístico (PEUAT) de la alcaldesa Ada Colau regula, además de hoteles y pisos turísticos, las residencias colectivas de alojamiento temporal.

En Barcelona, según los datos del Ayuntamiento, hay 51 inmuebles dedicados a esta actividad, con 6.785 plazas, la mayoría en Ciutat Vella, Eixample, Poblenou, Gràcia, Vila Olímpica y Poble Sec). El PEUAT limita la construcción de nuevas residencias a la vinculación con un centro docente mediante un convenio.

Debido al uso desregulado de las residencias de estudiantes tuvo lugar la inspección y la amenaza de sanción a 13 residencias a finales de 2016 que alquilaban habitaciones por días y que promocionaban su oferta en Internet como si se trataran de plazas abiertas a turismo. El sector defendía que los usos y las necesidades de los estudiantes habían cambiado, y pidieron una regulación específica.

“Las residencias captan sobre todo estudiantes de primer y segundo curso de carrera, porque el mercado de residencias está muy anticuado todavía, y lo que se necesita es flexibilidad: aunque operativamente no es fácil, hay que ir hacia modelos de residencia más flexibles, donde el estudiante paga por los servicios que quiere”, concluye Callejo, quien prevé que la inversión para los próximos años se centrará en la reforma de la oferta.

OTROS INFORMES

El año pasado dicha inversión se disparó hasta los 560 millones de euros, frente a los apenas 50 millones transaccionados en 2016, según los datos de la consultora inmobiliaria JLL.

Es un sector en el que el precio de sus activos se porta muy bien en tiempos de crisis, ofrece rendimiento y empieza a llamar la atención», según Nick Wride, director de Activos Alternativos de JLL. La abultada inversión del 2017 se debió fundamentalmente a dos grandes portfolios transaccionados, bautizados como



Erasmus y Rio. El primero de ellos responde a la venta del Grupo Resa, el mayor operador de residencias de estudiantes de España, adquirido por AXA, CBRE y Greystar. El segundo, fue la venta de la cartera de residencias que poseía el fondo Oaktree en España, adquirida por los fondos gestionados por GSA. «En el 2018 no vamos a existir a este tipo de operaciones porque ya se han comprado las dos grandes plataformas existentes pero sí esperamos compra de suelo para contruir nuevas residencias y reformas de las existentes», comenta Nick Wride. Cree además que España resulta atractivo para especialistas del sector que han tenido éxito en otros mercados «y querrán ahora replicar el modelo de negocio».

Se trata de un sector muy atomizado en el que los tres principales operadores representan el 15% del mercado de las 90.000 camas disponibles en España en residencias de estudiantes que engloba una variada tipología (desde pequeñas residencias, colegios mayores o grandes y modernos centros).

La demanda de plazas puede crecer si el repunte de los precios del alquiler se sigue intensificando

Pablo Callejo, director de Activos Alternativos de la consultora CBRE destaca la resiliencia de este sector ya que «en los peores años de la crisis ha aguantado muy bien frente a la caída del precio de otros sectores, como el de oficinas, en un 30%». Si se tiene además en cuenta que el sector está atomizado y que muchas residencias están en manos de unidades religiosas o empresas públicas, «determinados grupos inversores quieren aprovechar las oportunidades que surjan». Es decir, «si unes la falta de oferta de producto nuevo y moderno a la estabilidad a largo plazo, es un sector altamente atractivo».

Uno de los datos que más llaman la atención a los inversores extranjeros es la llamada tasa de provisión de España, un 6% frente al 24% de Reino Unido o el 20% de Francia. Esta tasa relaciona el número de camas existentes en un país (90.000 en España) con el número total de estudiantes (1,5 millones estudian en universidades españolas). La baja tasa de provisión en el mercado español deja ver el potencial que tiene por delante el sector aunque los expertos recuerdan que en España muchos jóvenes estudian en sus ciudades y viven con sus padres frente a otros países donde la gran mayoría de los estudiantes se van fuera del hogar familiar y necesitan alojamiento. «Podemos hablar de una potencial demanda para las residencias de 500.000 alumnos, contando con 100.000 extranjeros», puntualiza Pablo Callejo. Eso sí, «hay tan solo un 20% de producto moderno por lo que se puede invertir en reformar la oferta existente».

Otro fenómeno puede ayudar al aumento de la demanda entre los estudiantes: la subida de los precios del alquiler en algunas ciudades. Ya no es tan rentable compartir casa «y en las residencias se ofrece una experiencia vital que no se encuentra en un piso», resalta Carlos Cano, de Resa.

GSA: INVERSIÓN DE 300 MILLONES PARA NUEVAS ADQUISICIONES

El objetivo global de GSA es contar con 250.000 camas bajo gestión hasta 2025. Haciendo zoom en el mercado español, el plan es gestionar 10.000 camas en los próximos cinco años.

El grupo británico especializado en el negocio de las residencias de estudiantes GSA pisa fuerte en el mercado español, y lo hace con nota. La compañía confecciona su hoja de ruta en España, en la que prevé invertir alrededor de 300 millones de euros en los próximos cinco años para sumar 10.000 camas.

El origen de GSA en España es Nexo, compañía que adquirió a mediados de año después de comprarsela a Threesixty Developments, una firma en manos de los fondos gestionados por Oaktree Capital Management. Nexo dio sus primeros pasos de la mano de Holloway y Muñoz con la compra de la Residencia Galdós en Madrid. En los siguientes años, Nexo se hizo con más activos en Madrid, Alcalá de Henares y Barcelona. "GreenOak quería salir del accionariado, ya que su horizonte en la compañía era de cinco a siete años, y GSA quería empezar a operar en España", añade el directivo.

GSA gestiona en la actualidad dos proyectos en Barcelona que supondrán una inversión de casi 60 millones de euros "Para llevar a cabo nuestro plan para los próximos meses, centramos nuestro objetivo en tres grandes ramas: una parte sería la compra de suelo para el desarrollo propio de nuevas residencias de estudiantes; otra la compra de activos, con su posterior rehabilitación y gestión, y una tercera posibilidad, que es la gestión propia de activos de terceros, con la firma de acuerdo de management contract. GSA, que cuenta con presencia en Alemania, China, Japón, Australia, Reino Unido, Irlanda y Dubái, ya se ha puesto manos a la obra con los dos primeros proyectos que se llevaran a cabo en España bajo su gestión.

Se tratan de dos residencias ubicadas en Barcelona. La primera, en el Campus Sur de la Universidad de Barcelona, supondrá una inversión de 30 millones de euros al grupo. "Por ahora ya tenemos todas las licencias para empezar a construir, aunque hasta febrero no se iniciaran las obras", explican desde GSA. El segundo proyecto en la capital catalana estará ubicado en la Estación de Sants y se llevará a cabo en colaboración con el Ayuntamiento de Barcelona. Esta residencia, que ya está construyéndose, ha supuesto una inversión al grupo de más de 27 millones de euros. "La fase en la que estamos ahora es la de buscar nuevos activos en nuestro mercado primarios, que son Madrid y Barcelona, y después ampliar nuestro foco hasta otras ciudades, como podría ser Salamanca, así como ciudades del sur y el norte de España", añaden ambos directivos.

En cuanto a la compra de nuevas empresas, el director general de GSA en España las descarta de momento: "la única empresa que podría interesar a un grupo como el nuestro es Resa, y se llevó a cabo su venta hace poco". "Por



ahora, no conocemos ninguna otra empresa que nos pueda interesar comprar”, sostiene. El negocio en España Como país de habla hispana, España recibe una gran cantidad de estudiantes latinoamericanos cada año.

De los más de 100.000 estudiantes internacionales que recibió en el último curso, el 10% lo componen colombianos y peruanos. Son, junto a la italiana, las dos nacionalidades extranjeras de las que más se nutren las universidades españolas.

CORESTATE

El fondo suizo Corestate pagó 13,5 millones de euros por un colegio mayor de Madrid. Esta afluencia internacional, que supone un 7% del total de estudiantes del mapa universitario estatal, ha comportado el interés de diferentes fondos en la construcción y compra de residencias en el país. El fondo suizo Corestate entró en este mercado el curso pasado, con la compra de un colegio mayor en Madrid, por el que pagó 13,5 millones de euros, mientras que Temprano Capital levantará una residencia de 10.000 metros cuadrados en Esplugues de Llobregat (Barcelona). Además, la multinacional The Student Hotel ya está activa en Barcelona. En total, el mercado de residencias de estudiantes en España preveía una inversión de 600 millones en 2017, con una rentabilidad en las residencias prime en un 5,75%, por encima de países como Reino Unido o Alemania (5% en ambos). Sólo con la venta de Resa, ese cupo ya se ha cumplido.

El objetivo de Corestate es colocarse en el top 3 del sector en 2020. El grupo planta cara así a compañías como Greystar, actualmente número uno del sector por número de camas y tras la adquisición por parte de Axa Real Assets y Cbre Global Investment Partners de la cartera de Resa (formada entonces por 37 activos) por 500 millones de euros. Otro destacado operador es GSA, que se hizo con la cartera de RIO por 180 millones de euros. Corestate, que a cierre del primer trimestre gestionaba activos valorados en 22.000 millones de euros, se lanza ahora a por nuevas adquisiciones de suelos para levantar residencias de estudiantes, que se sumarán a las 206 que pondrá en marcha en septiembre en el distrito de Moncloa de Madrid y a las 300 más de que dispondrá en Sevilla tras la compra de un solar el pasado mayo. Corestate se ha marcado el objetivo de llegar a 2020 con mil camas en España. Según Hütwohl, la compañía se encuentra ultimando la adquisición de otro solar en el que levantará 400 camas y “analizando cuatro suelos” para 700 camas. Los planes de Corestate pasan, así, por cerrar 2018 con las más de 200 camas de Madrid y llegar a 2020 con mil camas, con las cuales, tal y como explica Hütwohl, “estaríamos entre los tres primeros de España”. En paralelo, la compañía ha comenzado a analizar desembarcar en Portugal con su modelo de negocio.

Según el responsable de Corestate, el fondo busca oportunidades en ciudades como Lisboa, Oporto o Aveiro. La empresa busca suelos donde levantar con un tamaño que depende del tamaño de la residencia que quiera levantar, aunque siempre ubicados en ciudades universitarias. Sin embargo, Hütwohl advierte que



“el tamaño mínimo para alcanzar la gestión eficiente son 200 camas. “El sector de las residencias de estudiantes es cada vez más competitivo en España y no queremos perder la oportunidad y la ventaja que nos da nuestro conocimiento internacionales, sostiene el ejecutivo del grupo en España. Corestate acaba de anunciar un plan de inversión de 2.400 millones en micropisos en Europa

Corestate cuenta con una larga trayectoria en mercados como Alemania, donde suma 6.000 camas en residencias de estudiantes. Las inversiones de la empresa abarcan también el retail (con locales en high Street en ciudades medias alemanas), las oficinas, residencial y micropisos. Para este último tipo de activo, Corestate acaba de anunciar un plan de inversión de 2.400 millones de euros en 2019, centrándose en Alemania y otras ciudades europeas. “Los micropisos (micro living, tal y como los denomina la empresa) nacen de la experiencia de las residencias de estudiantes, por eso tiene sentido que terminen llegando a España también”, sostiene Hütwohl. Sin embargo, el propio ejecutivo precisa que esta modalidad de vivienda tiene más recorrido en países como Alemania, donde existen más ciudades de negocios importantes, mientras “en España sólo hay dos”. “De los 2.400 millones de euros algo será para España, pero no tenemos un plan de negocio específico”, agrega. Con sede central en Luxemburgo y 560 empleados, Corestate cuenta con 41 oficinas en el mundo, ubicadas en ciudades como Frankfurt, Londres, Madrid, Singapur o Zurich.



CUSHMAN &
WAKEFIELD

EUROPEAN STUDENT ACCOMMODATION GUIDE

SPRING 2018



CONTENTS

<i>Welcome</i>	<i>1</i>
<i>Global Trends</i>	<i>3</i>
<i>European Investment Market Summary</i>	<i>5</i>
<i>France</i>	<i>7</i>
<i>Germany</i>	<i>8</i>
<i>Ireland</i>	<i>9</i>
<i>Italy</i>	<i>10</i>
<i>Poland</i>	<i>11</i>
<i>Portugal</i>	<i>12</i>
<i>Spain</i>	<i>13</i>
<i>Sweden</i>	<i>14</i>
<i>The Netherlands</i>	<i>15</i>



WELCOME

Purpose Built Student Accommodation (PBSA) has moved out of the shadow of “alternative” real estate, and is forming a key component of investor allocations to operational real estate across the globe. Driven by its defensive characteristics i.e. not correlated to wider economic movements, as well as compelling demand and supply imbalances, demand for student accommodation investments across European educational hubs has grown substantially in the last few years.

We now live in a world where the student population is more internationally mobile, more flexible and ultimately has more choice in what and how they study, and as a result customer demand for student accommodation shows no signs of abating any time soon.

According to Oxford University, the Global Tertiary Enrolment Ratio (share of student age population at university) increased from 14% to 32% in the 20 years to 2012 and shows no sign of slowing down, especially amongst developing countries. India, as an example, had 14 million students in higher education in 2007, 28 million in 2013, and is forecast to reach 119 million by 2025.

Nevertheless, developing purpose built student accommodation in growing markets is not simply a case of ‘build and they will come’. Politics, cultural norms and family traditions are some of the factors that will heavily influence the demand pool for new developments and determine the best type of product to construct. Fundamentally more immature markets will need time to understand, accept and adapt to a new way of living.

This guide is intended to highlight some of the European markets where we are seeing increasing opportunities for growth in the student accommodation sector.



GLOBAL TRENDS

European universities are leading the way in terms of university quality. Of the QS World Rankings 2018, 369 European universities are listed, roughly 38% of all universities, with the UK (76 universities), Germany (45), and France (39) the most significant contributors. In terms of international student destinations, according to UNESCO, the UK, France, Germany, Italy, The Netherlands, and Spain are among the top 20 destinations for global students studying abroad.

Higher education is becoming increasingly more internationalised and more competitive around the globe. Educational institutions are progressively becoming more like commercial businesses, adapting their business models to remain relevant and competitive, as well as to maintain market share. Coupled with the growing global demand

for higher education, which is being driven by shifting demographics and wealth distribution, higher education is likely to be a thriving and diversifying sector for the foreseeable future. Increasing proportions of the world population now have access to higher education, with around half of all school-leavers in the developed

world now attending university. In the OECD club of 35 countries, 43% of 25-34 year olds now have degrees.

Globally, the university sector is often a significant contributor to economic output in many developed countries. For example in the UK, the university sector contributed some £95bn to the economy and supports 940,000 jobs. In context, the UK university sector contributes more than each of the accountancy, legal, advertising and marketing sectors. International students in the UK also contribute some £25bn to the economy and support 250,000 jobs (Source: Universities UK/ Oxford Economics 2017).

Governments are increasingly looking to support the university sector to improve their competitiveness in the world economy and encourage social mobility. Between 1995 and 2014 government spending in the OECD rose from 0.9% of GDP to 1.1%, while private spending rose from 1.2% to 1.5%.

TYPICAL ANNUAL COST OF UNDERGRADUATE STUDY FOR AN EU STUDENT AT PUBLIC UNIVERSITY

COUNTRY	COST
FRANCE	€200-650
GERMANY	€0-1,000
IRELAND	€0-3,000
ITALY	€850-1,000
POLAND	€2,000-3,000
PORTUGAL	Approx. €1,000
SPAIN	€680-2,000
SWEDEN	Free
THE NETHERLANDS	€2,000
UNITED KINGDOM	Up to €10,500

Source: StudyPortals/Cushman & Wakefield.



With the university sector becoming more commercialised on an international scale, students have increasing choice in terms of destination, cost, and method of study. The cost of a degree across European universities differs significantly with many countries offering free or limited cost study. Further, the number of English Taught Programmes (ETPs) is also increasing across Europe as universities seek to attract the best (and ultimately more) students, with the offer of studying in English becoming a competitive differentiator for European universities, with institutions focusing on investing to increase the amount of courses offered on this basis.

As well as students seeking to study in a foreign language and build their intercultural understanding, the methods of study are becoming more diversified. The continued evolution and adoption of technology in our daily lives within the built environment presents an ever changing selection of opportunities and risks for the higher education sector.

The advent of the internet has increased the awareness of different means of higher education and has increased interest and driven expectation when obtaining high education qualifications. In parallel new technologies have enabled the delivery of higher education to student groups that previously may have been under-represented or found higher education inaccessible.

As students look to acquire 21st century skill sets, educational institutions face the need to offer choice and to invest in multiple delivery methods to equip students in a constantly evolving digital environment.

COUNTRY	NUMBER OF TOP UNIVERSITIES OFFERING ENGLISH PROGRAMMES	NUMBER OF ENGLISH PROGRAMMES
UK	65	18,321
REPUBLIC OF IRELAND	6	1,165
THE NETHERLANDS	12	1,034
GERMANY	54	835
SWEDEN	12	550
DENMARK	7	482
SPAIN	27	426
SWITZERLAND	10	413
FINLAND	9	240
ITALY	28	230
PORTUGAL	9	28

Source: StudyPortals 2016 Research

EUROPEAN INVESTMENT MARKET SUMMARY

The European student accommodation investment landscape has continued to evolve in the past year as increasing global sources of capital allocate to the sector and along the risk spectrum.

As a result, competition and activity have amplified across European real estate markets, with investors seeking student accommodation investments in traditional and non-traditional locations.

According to RCA, there were some €13.6 billion of PBSA transactions across Europe in 2017, up 29% on the previous year. It should be noted that data across Europe still remains relatively opaque, however the size of transactional activity, coupled with the level of growth, demonstrates the desire from investors to secure PBSA investments across Europe.

Capital flows into student accommodation continue to be dominated by the UK market, but excluding the UK, transaction volumes across selected mainland European markets increased in 2017, Spain for example saw over €600m of transactions, up from circa €100m the previous year.

The European market witnessed a number of portfolio transactions in 2017, driven by local market first movers seeking an exit to more institutional and long term sources of capital.

Portfolio deals in mainland Europe will continue to be limited due to the lack of developed stock in the market, but it is likely 2018 will see increased development activity with institutional capital backing local development partners.

Due to the evolving nature of the sector across Europe and increasing capital allocation,

investors are becoming more creative in how they invest in building exposure. Forward funding, forward commitments, and strategic joint ventures are becoming ever more popular in a market where longer term investors are seeking to deploy more 'develop to hold' strategies.

Investing in student accommodation demands a level of creativity due to the operating nature of the asset class, with a significant proportion of value driven by relevance and performance of the product and operator. Operational strategy is as fundamental as the bricks and mortar, and presents as much a risk and opportunity when investing into the sector, driving asset performance and also potentially the ability to grow exposure. Nonetheless, early mover advantage still exists in many European locations, with opportunities to introduce new product into fundamentally undersupplied educational markets.

SELECTED PORTFOLIO TRANSACTIONS IN 2017

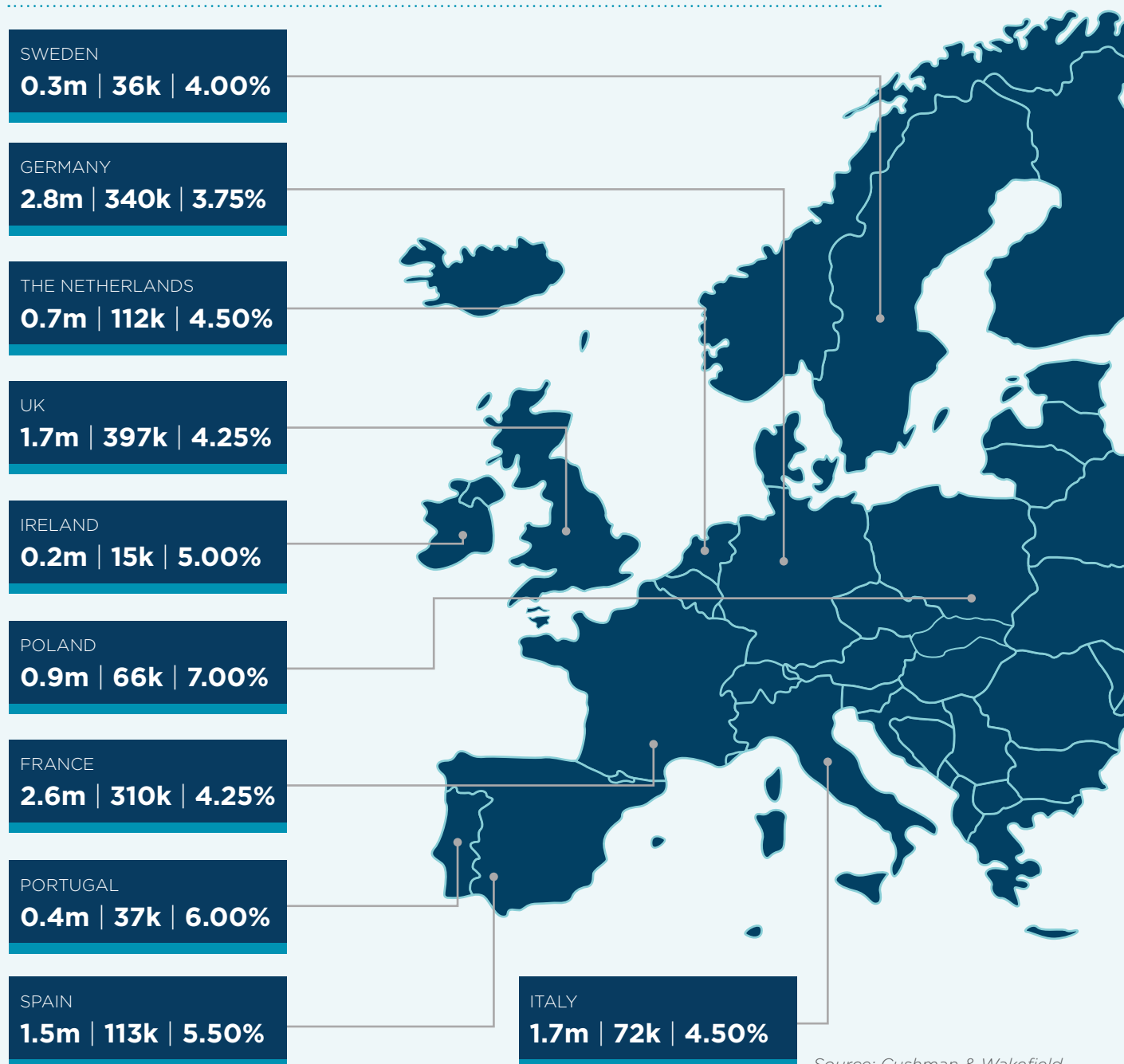
COUNTRY	PORTFOLIO	DEAL TYPE	SELLER	PURCHASER	ESTIMATED GROSS ASSET VALUE
SPAIN	RESA	Purchase of operating business and development pipeline	Azora	AXA, CBRE Global Investment Partners & Greystar	€400m
GERMANY	NeonWood	Purchase of new built developments	LJ Capital	GIC/GSA	€250m
SPAIN	RIO	Purchase of operating assets & developments	Oaktree	GSA	€180m
IRELAND	River	Purchase of operating asset and development pipeline	Oaktree	Hines	€100m

Source: Cushman & Wakefield.



COUNTRY

TOTAL STUDENTS | INTERNATIONAL STUDENTS | PRIME YIELD



Source: Cushman & Wakefield.

FRANCE



The French student accommodation market is one of the largest in Europe, however the investment market is characterised by fragmented ownership structures driven by historic tax advantages for private investors to own individual student rooms. There are noises these are set to change under the Macron government, as tax breaks for developers and private owners come to an end, moving focus away from unit by unit sales.

Students are attracted by the quality of universities (39 universities in QS World Rankings 2018 – 11 in top 300) and the relative low tuition fees.

There is a sizeably developed market in France, historically driven by domestic investors such as Swiss Life. Much of the operational market is dominated by the public operator CROUS or Union National des Maison Etudiantes, who operate some 165,000 beds. Private operators are still of a relatively small scale, but continue to grow, with some 10,000 beds in the private sector pipeline.

It is also advantageous that student accommodation is also recognised separately from the residential market as 'Résidences Universitaires' or 'Résidences Etudiantes', benefiting from specific tax advantages and financial assistance for students in certain instances.



FEES (FOR AN EU STUDENT AT PUBLIC UNIVERSITY)

€200-650

LARGEST OPERATOR
CROUS (PUBLIC)

165K BEDS

TOP INVESTORS
HARRISON STREET REAL ESTATE, OAKTREE, SWISS LIFE, GECINA AND BOUWFONDS

OPERATORS (PUBLIC & PRIVATE)
CROUS, STUDEA, LES ESTUDINES, RESIDE ETUDE, STUDELITES, CAMPUSEA, KEYS

KEY TRENDS

Activity



Rents



Yields



Development



Investment Pipeline



2.6M

FULL TIME STUDENTS

35%

LIVE AWAY FROM HOME

310k

INTERNATIONAL STUDENTS (12%)

EST. **350,000**

UNIVERSITY & PRIVATE PURPOSE BUILT BED SPACES

€50-350

RENT PER WEEK

YIELDS

4.25-6%

INTERNATIONAL STUDENTS MAINLY FROM CHINA, MOROCCO, ALGERIA AND TUNISIA

Source: Cushman & Wakefield

GERMANY



The German market currently benefits from a number of positive factors – rising international student numbers, low quality provision and very tight residential markets in key cities. The German Academic Exchange Service (DAAD) has a €500m budget to promote Germans studying abroad and international students coming to Germany. In 2017, Germany surpassed its 2020 objective of 350,000 international students.

Among the European countries, Germany has one of the largest student populations, with a strong increase in the number of international students in the last 10 years.

The positive demand story and perceived stable investment environment has seen a number of large international capital players directed into the market; with GIC, Allianz, BVK and Harrison Street entering the market in the past 18 months.

Germany has a strong and sizeable residential market and student accommodation is classed as residential, which has meant student accommodation yields are closely correlated to that of the wider residential market.



FEES (FOR AN EU STUDENT AT PUBLIC UNIVERSITY)

€0-1,000

LARGEST OPERATOR
STUDENTENWERK

235K BEDS

TOP INVESTORS
GIC, BVK, ALLIANZ
AND HARRISON STREET
REAL ESTATE

OPERATORS
STUDENTENWERK, THE FIZZ
(IC), YOUNIQ AND UNINEST

KEY TRENDS

Activity



Rents



Yields



Development



Investment Pipeline



2.8M

FULL TIME STUDENTS

75%

LIVE AWAY FROM HOME

340k

INTERNATIONAL
STUDENTS (12%)

EST. **275,000**

UNIVERSITY & PRIVATE
PURPOSE BUILT BED SPACES

€30-270

RENT PER WEEK

YIELDS

3.75 - 6.5%

INTERNATIONAL STUDENTS
MAINLY FROM CHINA,
RUSSIA, AUSTRIA AND CEE

Source: Cushman & Wakefield.

IRELAND



The Irish Student population is concentrated in Dublin, Cork and Galway, with Dublin by far the largest student market. These cities have an under supply of suitable student accommodation as well as residential markets that are also under-supplied.

This imbalance has attracted a significant amount of investor interest, with investors such as Hines, GSA, Summix and Harrison Street Real Estate building significant development pipeline in the last few years. Student demand for Irish higher education has continued to strengthen especially among international students seeking a cheaper alternative to studying in the UK. Also the 'Investor Visas' offered by the Irish government has also helped attract international students.

The very strong language school markets across Ireland adds a further pool of demand with a preference for the "plug & play" accommodation provided by PBSA, especially in the summer months. Over 6,000 beds are scheduled to be delivered in Dublin in the next 3 years whilst Cork and Galway have 2,000-3,000 beds in the planning and construction pipeline in the same period.

In Q1 2018, the Harrison Street Real Estate Capital and GSA joint venture purchased a development portfolio comprising two developments in Dublin, and two developments in Cork, where GSA will be operating for the first time.

It will add a total of 1,325 beds to the venture, increasing the total number of beds delivered by Harrison Street and GSA to 3,200.



FEES (FOR AN EU STUDENT AT PUBLIC UNIVERSITY)

€0-3,000

TOP INVESTORS
HINES, HARRISON STREET
REAL ESTATE, GSA, SUMMIX

OPERATORS
APARTO, UNINEST AND HOST

KEY TRENDS

Activity



Rents



Yields



Development



Investment Pipeline



200k

FULL TIME STUDENTS

30%

LIVE AWAY FROM HOME

15k

INTERNATIONAL
STUDENTS (7.5%)

EST. **30,000**

UNIVERSITY & PRIVATE
PURPOSE BUILT BED SPACES

€90-380

RENT PER WEEK

YIELDS

5-6%

INTERNATIONAL STUDENTS
MAINLY FROM UK,
MALAYSIA AND CHINA

Source: Cushman & Wakefield

ITALY



Italy is one of the larger educational markets in Europe, with 172 universities across a number of attractive real estate markets such as Milan, Turin and Bologna. It is also home to some of the oldest universities in the world, enhancing its attractiveness to international students and domestic students alike.

The Italian student accommodation market is highly fragmented with traditional dorm style accommodation owned by public bodies and religious orders. The non-for-profit operator, Camplus, is one of Italy's larger operators, offering full service purpose built accommodation, but also acting as an intermediary for smaller scale dorm rooms and residential blocks.

Activity in Italy is increasing among private operators and developers, with public bodies continuing to remain constrained by limited public spending. The Student Hotel is currently developing residences in Florence and Bologna, and the largest owner Fondo Aristotele is looking to develop over 3,000 beds in the coming years.

Further, in Q1 2018, Hines announced a joint venture with Blue Noble to develop a 600 bed student building in Milan, near Bocconi University. The facility will be ready for the 2020/21 academic year and will be operated under Hines' Aparto operating platform.



FEES (FOR AN EU STUDENT AT PUBLIC UNIVERSITY)

€850-1,000

TOP INVESTORS
FONDO ARISTOTELE
AND HINES

OPERATORS
CAMPLUS, THE STUDENT
HOTEL, IN-DOMUS, APARTO
AND GASTAMECO (INCLUDES
UNDER DEVELOPMENT)

KEY TRENDS

Activity



Rents



Yields



Development



*Investment
Pipeline*



1.7M

FULL TIME STUDENTS

18%

LIVE AWAY FROM HOME

72k

INTERNATIONAL
STUDENTS (4%)

EST. **65,000**

UNIVERSITY & PRIVATE
PURPOSE BUILT BED SPACES
(4% PROVISION)

€42-250

RENT PER WEEK

YIELDS

4.5-6.0%

INTERNATIONAL STUDENTS
MAINLY FROM CHINA, IRAN
AND ROMANIA

Source: Cushman & Wakefield

POLAND



Poland is another emerging market for purpose built accommodation driven by strong local demand pools, increasing attractiveness to international students, and good quality universities. Cities such as Warsaw, Poznan and Krakow offer attractive study packages to students and have seen local developer activity increase in the more recent past.

Poland has some 1.4m students, of which approximately 900,000 study on a full time basis. There are over 400 higher education institutions in Poland, with students attracted by the country's strong history and broad range of subjects on offer. Domestic students do not pay tuition fees, however international students are charged between €2,000 and €3,000 per annum depending on course type at public universities.

Students are in particular attracted to Poland by its relatively lower cost of living, making it more accessible to students from wide ranging backgrounds. International students predominantly come from the Ukraine, making up 54% of all international student origins. Other origin countries include Belarus, India, Spain and Norway, making up a further 16% of international student origins.

There are approximately 125,000 on campus, university run beds available across Poland, however these vary significantly in accessibility and quality. These

are particularly inaccessible to international students and there is a mixed satisfaction rate for those that do reside on campus.

Currently activity is development focused, led by Student Depot, the largest network of privately-owned student accommodation. Student Depot is a venture between Griffin Real Estate and Oaktree Capital Management, with over 1,100 beds in operation and a pipeline of some 3,000 beds.



FEES (FOR AN EU STUDENT AT PUBLIC UNIVERSITY)

€2,000-3,000

KEY TRENDS

Activity



Rents



Yields



Development



Investment Pipeline



900k

FULL TIME STUDENTS

30%

LIVE AWAY FROM HOME

66k

INTERNATIONAL STUDENTS (7%)

EST. **4,450**

PRIVATE PURPOSE BUILT BED SPACES

€50-85

RENT PER WEEK

YIELDS

7.0-8.0%

INTERNATIONAL STUDENTS MAINLY FROM UKRAINE, BELARUS AND INDIA

Source: Cushman & Wakefield

PORTUGAL



The Portuguese student accommodation market saw increased activity in 2017, largely from developers seeking to introduce new product into the sector. Portugal has become an increasingly popular study destination with students driven by the attractive lifestyle, comparatively lower cost of living, and increasingly diverse study offer.

The main student cities of Lisbon, Porto and Coimbra have increasing investor and developer interest, with experienced investors such as WP Carey, RoundHill, MPC, and Milestone purchasing student accommodation development projects.

Portugal's low provision of purpose built accommodation and increasingly competitive residential market has provided a compelling business case for the introduction and evolution of purpose built student accommodation.

A high number of students studying in Portugal live away from their home town, providing a robust demand pool for accommodation. Also the increasing focus of Portugal's main cities on entrepreneurship and particularly as an engine for technology backed businesses, is driving attractiveness for international talent and study. This is likely to drive a long term shift in the dynamics of residential demand in places like Lisbon and Porto, increasing the need for good quality purpose built accommodation.



FEES (FOR AN EU STUDENT AT PUBLIC UNIVERSITY)

APPROX. **€1,000**

TOP INVESTORS
WP CAREY, ROUND HILL
CAPITAL & MPC

OPERATORS
COLLEGIATE, STAYTOO, NIDO
AND U-HUB (MAJORITY OF
ASSETS IN DEVELOPMENT)

KEY TRENDS

Activity



Rents



Yields



Development



*Investment
Pipeline*



362k

FULL TIME STUDENTS

41%

LIVE AWAY FROM HOME

37k

INTERNATIONAL
STUDENTS (10%)

EST. **12,000**

UNIVERSITY & PRIVATE
PURPOSE BUILT BED SPACES

€25-300

RENT PER WEEK

YIELDS

6-7.5%

INTERNATIONAL STUDENTS
MAINLY FROM **BRAZIL, SPAIN,
ANGOLA AND ITALY**

Source: Cushman & Wakefield.

SPAIN



The Spanish student accommodation market saw continued growth and activity in 2017, with over €600m of transactions, driven largely by the sales of Nexo Residencias and Resa.

The market remains largely undeveloped with a low provision rate of 7% and dominated by a handful (but growing number) of private operators. Traditionally student accommodation has been provided by universities or religious orders, with varying levels of quality and specification available. Accommodation also has largely provided a full service model, including 7 day catering and regular cleaning services to residents.

Private operators such as Resa have also traditionally operated a concession based model, with ultimate ownership of the accommodation remaining with public bodies. Each concession agreement will have it's own rules and regulations which may govern place restrictions or extra costs on the operational business.

The early mover advantage and ability to build scale have pushed prime net yields to below 6% in 2017. International and postgraduate student numbers have both more than doubled in the last decade driving the growing demand for purpose built accommodation. Coupled with increasingly obsolete accommodation owned by public and religious bodies, demand for accommodation will likely remain strong into the foreseeable future.



FEES (FOR AN EU STUDENT AT PUBLIC UNIVERSITY)

€680-2,000

LARGEST OPERATOR
RESA

8.5k BEDS

TOP INVESTORS
GREYSTAR/AXA IM/CBREGIP (RESA), GSA, CORESTATE, WP CAREY, THE STUDENT HOTEL

OPERATORS
RESA, NEXO RESIDENCIAS, COLLEGIATE, RESIDENCIAS CAMPUS, MIA CASA INN, TSH CAMPUS AND TAGASTE

KEY TRENDS

Activity



Rents



Yields



Development



Investment Pipeline



1.5M

FULL TIME STUDENTS

15.6%

LIVE AWAY FROM HOME

113k

INTERNATIONAL STUDENTS (6%)

EST. **93,000**

UNIVERSITY & PRIVATE PURPOSE BUILT BED SPACES

€75-350

RENT PER WEEK

YIELDS

5.5-7.0%

INTERNATIONAL STUDENTS MAINLY FROM ITALY, FRANCE AND GERMANY

Source: Cushman & Wakefield.

SWEDEN



Purpose built student accommodation in Sweden is still very much in its infancy, with accommodation managed via universities or public housing associations.

Available accommodation varies widely from university run dormitories with 15-20 rooms per corridor, to small apartments privately rented. The largest operator in Sweden is the SSSB (Stockholms Student Bostader), a foundation that operates close to 8,000 beds in Stockholm, with a pipeline of circa 2,000 beds. SSSB offer a range of dorm rooms, studios and apartments across a wide ranging selection of residential buildings.

Similar to other Scandinavian cities, waiting lists for purpose built accommodation are long in the main cities, especially Stockholm, with students waiting over a year or longer to get accommodation.



FEES (FOR AN EU STUDENT AT PUBLIC UNIVERSITY)

FREE

OPERATORS
MAINLY PUBLIC FUNDED
HOUSING ASSOCIATIONS
AND UNIVERSITIES



343k

FULL TIME STUDENTS

60%

LIVE AWAY FROM HOME

36k

INTERNATIONAL
STUDENTS (1.05%)

EST. **94,000**

UNIVERSITY & PRIVATE
PURPOSE BUILT BED SPACES

€75-350

RENT PER WEEK

YIELDS

4.0-5.0%

INTERNATIONAL STUDENTS
MAINLY FROM GERMANY,
FINLAND AND CHINA

KEY TRENDS

Activity



Rents



Yields



Development



*Investment
Pipeline*



Source: Cushman & Wakefield.

THE NETHERLANDS

The Netherlands has a highly developed and high quality university system, which has seen student numbers increase by approximately 50% in the last decade. The lower cost of study, attractive lifestyle and good international connections have contributed to international student numbers more than doubling in this period.

One of the major pull factors has been the investment in ETPs (English Taught Programmes), with the Netherlands offering the most ETPs in Europe (where English is not the first language). The Netherlands offers more than 2,100 international study programmes, as well as over 1,100 taught in English.

The Netherlands has adopted a binary higher education system, which means that you can choose between two types of education, either research-oriented education, offered by research universities; or higher professional education, offered by universities of applied sciences. There is also a third, smaller branch of higher education provided by institutes for international education, which offer programmes designed specifically for international students.

Traditionally the market has been dominated by not-for-profit organisations such as DUWO and SSH, operating some 50,000 beds between them. Restrictive legislation around management models and rent controls has traditionally prevented more private operators entering the

market, but increasingly creative business models have seen investors and developers such as The Student Hotel, Xior and Greystar enter the market and build significant portfolios.



KEY TRENDS

Activity



Rents



Yields



Development



Investment Pipeline



662k

FULL TIME STUDENTS

54%

LIVE AWAY FROM HOME

112k

INTERNATIONAL STUDENTS (12.5%)

EST. **55,000**

UNIVERSITY & PRIVATE PURPOSE BUILT BED SPACES

€60-250

RENT PER WEEK

YIELDS

4.5-6.0%

INTERNATIONAL STUDENTS MAINLY FROM GERMANY, CHINA AND ITALY

Source: Cushman & Wakefield.



CONTACT DETAILS

EUROPEAN STUDENT ACCOMMODATION INVESTMENT & ADVISORY

Paddy Allen

Partner
T: +44 (0) 20 7152 5534
paddy.allen@cushwake.com

George Dyer

Partner
T: +44 (0) 20 7152 5954
george.dyer@cushwake.com

Andrew Smith

Partner
T: +44 (0) 20 7152 5969
andrew.t.smith@cushwake.com

FRANCE

Chrystele Villotte

Residential Director
T: +33 (0) 1 86 46 11 07
chrystele.villotte@cushwake.com

Benjamin Mercy

Senior Consultant
T: +33 (0) 1 53 76 84 73
benjamin.mercy@cushwake.com

GERMANY

Andreas Polter

Head of Residential Portfolio Investment
T: +49 (0) 1 511 883 6150
andreas.polter@cushwake.com

IRELAND

Emma Reardon

Senior Analyst
T: +353 (0) 1 639 9305
emma.reardon@cushwake.ie

Siobhan Corcoran

Associate Director, Research
and Land
T: +353 (0) 1 237 6317
siobhan.corcoran@cushwake.ie

ITALY

Luca D'Anzieri

Senior Consultant – Capital Markets
T: +39 (0) 2 63799 241
luca.danzieri@cushwake.com

POLAND

Mira Kantor-Pikus

Partner
T: +48 (22) 820 20 96
mira.kantor@cushwake.com

Ana Gomes

Associate, Head of Industrial
and Land
T: +351 (0) 21 3219545
ana.gomes@cushwake.com

Marta Costa

Associate, Head of Research &
Consultancy
T: +351 (0) 21 3219541
marta.costa@cushwake.com

Goncalo Garcia

Head of Hospitality Transactions
T: +351 (0) 21 3224766
goncalo.garcia@cushwake.com

SPAIN

Reno Cardiff

Partner
T: +34 (0) 93 272 16 68
reno.cardiff@cushwake.com

Miles Leonard

Associate
T: +34 (0) 91 781 83 38
miles.leonard@cushwake.com

SWEDEN

Sara Vesterlund

Partner
T: +46 (0) 7 0664 5790
sara.vesterlund@cushwake.com

David Hessius

Associate
T: +46 (0) 8 671 34 56
david.hessius@cushwake.com

THE NETHERLANDS

Alex van der Schilden

Associate
T: +31 (0) 20 5 711 440
alex.vanderschilden@cushwake.com

About Cushman & Wakefield

Cushman & Wakefield is a global leader in commercial real estate services, helping clients transform the way people work, shop, and live. The firm's 43,000 employees in more than 60 countries provide deep local and global insights that create significant value for occupiers and investors around the world. Cushman & Wakefield is among the largest commercial real estate services firms in the world with revenues of \$5 billion across core services of agency leasing, asset services, capital markets, facilities services (branded Cushman & Wakefield Services), global occupier services, investment management (branded DTZ Investors), tenant representation and valuations & advisory. To learn more, visit www.cushmanwakefield.com or follow @Cushwake on Twitter.



CURSO/GUÍA PRÁCTICA RESIDENCIAS DE ESTUDIANTES.

**Inversión inmobiliaria en
residencias universitarias y de
estudiantes.**



Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?

PARTE PRIMERA

Las residencias de estudiantes y universitarias como oportunidad de inversión inmobiliaria internacional.

Capítulo 1. El mercado inmobiliario de las residencias de estudiantes.

1. Las residencias universitarias o de estudiantes desde la perspectiva de los inversores institucionales generalistas.
2. Oferta y demanda de residencias de estudiantes y universitarias.
3. Residencias de estudiantes: una clase de activo inmobiliario.
3. Panorama de inversión inmobiliaria en residencias de estudiantes.
4. Oportunidades para inversores inmobiliarios internacionales. Naturaleza anticíclica de este sector.
 - a. Inversión internacional en residencias de estudiantes.
 - b. Inversión de residencias de estudiantes en Europa.
 - c. Inversión de residencias de estudiantes en España.

TALLER DE TRABAJO

Datos de residencias de para estudiantes (residencias universitarias y colegios mayores) en España.

TALLER DE TRABAJO

Situación actual del mercado de Residencias de Estudiantes en España.

1. Demanda de residencias de estudiantes.
2. Contexto europeo de residencias de estudiantes.
3. Estructura educativa universitaria en España.
4. Características de las residencias de estudiantes.
5. El mercado de residencias de estudiantes en España. Situación por Comunidades Autónomas.
6. Principales diferencias entre las residencias de estudiantes de España y otros países Europeos.
 - a. Pensión completa
 - b. Concesiones
 - c. Habitación compartida
 - d. Movilidad
 - e. Órdenes religiosas
7. Recomendaciones inmobiliarias para nuevos operadores e inversores en residencias de estudiantes.
 - a. Alojamiento y servicios
 - b. Ubicación
 - c. Gestión de operaciones
 - d. Precios
 - e. Relaciones con las universidades

8. Modelo español de concesiones de residencias de estudiantes.

Los pagos de canon anuales pueden ser una cuota fija sujeta al IPC o un porcentaje de los ingresos brutos. Los bancos españoles normalmente se muestran abiertos a financiar concesiones, ya que el modelo está muy asentado en España para una gran cantidad de clases de activos

9. Situación actual del mercado de residencias de estudiantes por zonas geográficas.

- a. Barcelona
- b. Madrid
 - Cuesta San Vicente (La Imprenta)
 - Collegiate Aravaca
 - The Student Hotel

10. Demanda insatisfecha de residencias de estudiantes.

11. Boom de la inversión en residencias de estudiantes.

TALLER DE TRABAJO

Informe de consultora sobre el mercado de las residencias de estudiantes.

Anexo: Datos en inglés.

Alojamiento para estudiantes: Una clase de activo Global
 Estudiar en el extranjero
 Estudio localmente
 Promotor / Propietario / Operador
 Gestora de Inversiones
 Fondo De Pensiones
 Equity Fund
 REIT
 REOC
 Educativo
 Gobierno
 Corporativo
 Banco
 Seguro
 Sin fines de lucro

Capítulo 2. Las residencias de estudiantes y universitarias como oportunidad de inversión inmobiliaria en España.

Ejemplos de inversión inmobiliaria en residencias de estudiantes y universitarias.

- 1. Knightsbridge Student Housing en España.**
- 2. Resa.**
- 3. Proyecto de inversión EnCampus.**
- 4. Las residencias de estudiantes del grupo Acciona.**

TALLER DE TRABAJO

Enfoque inversor en el sector de residencias de estudiantes en España.

- 1. La inversión internacional en residencias de estudiantes.**
- 2. Demanda y oferta del sector de residencias de estudiantes en España.**
 - a. Demanda de residencias de estudiantes.

b. Oferta de residencias de estudiantes.

3. Perfil rentabilidad-riesgo de la inversión en residencias de estudiantes en España.

- a. Rentabilidad superior a otros productos inmobiliarios.
- b. Carácter anticíclico respecto al sector inmobiliario tradicional.
- c. Favorables perspectivas del sector de residencias de estudiantes en España.
- d. La concesión de residencias de estudiantes frente al régimen de propiedad inmobiliaria.
- e. Posicionamiento de calidad de las nuevas residencias de estudiantes.

TALLER DE TRABAJO

Fondo inmobiliario EnCampus de alojamientos y residencias para estudiantes.

Derechos de superficie o concesiones administrativas
 Construcción de nuevos activos, adquisición de residencias o Colegios Mayores en funcionamiento.
 Adquisición de activos reconvertibles en residencias de estudiantes.
 Adquisición de residencias para su rehabilitación y puesta en funcionamiento.

TALLER DE TRABAJO

Un ejemplo de SOCIMI con sólo una residencia de estudiantes

Modelo de Documento Informativo de Incorporación al MAB de una SOCIMI de residencias de estudiantes.
 Resumen de la información utilizada para la determinación del precio de referencia por acción y principales riesgos.

1. Información general y relativa a la compañía y su negocio.
2. Información relativa a las acciones
3. Otras informaciones de interés.
4. Asesor registrado y otros expertos o asesores

PARTE SEGUNDA

Régimen legal de las residencias universitarias y colegios mayores.

Capítulo 3. Colegios mayores y las residencias universitarias.

1. Régimen legal de los Colegios mayores y las residencias universitarias.
2. El Decreto 69/1997, de 20 de mayo, por el que se regulan las condiciones mínimas para la creación, reconocimiento y aprobación de Colegios Mayores y Residencias Universitarias en la Comunidad Autónoma de Extremadura.

TALLER DE TRABAJO

La reacción de los colegios mayores ante el aumento de residencias de estudiantes controladas por fondos de inversión.

Los colegios mayores están adscritos a una universidad, su director es nombrado y cesado formalmente por el rector y debe cumplir unas normas de funcionamiento de la universidad.

TALLER DE TRABAJO

El Decreto 69/1997, de 20 de mayo, por el que se regulan las condiciones mínimas para la creación, reconocimiento y aprobación de Colegios Mayores y Residencias Universitarias en la Comunidad Autónoma de Extremadura.

TALLER DE TRABAJO

Doctrina sobre el presente y futuro de los colegios mayores universitarios en España.

PARTE TERCERA

Régimen interno de las residencias de estudiantes, universitarias y colegios mayores.

Capítulo 4. Régimen interno de las residencias de estudiantes, universitarias y colegios mayores.

TALLER DE TRABAJO

Normativa interna de una residencia de estudiantes.

TALLER DE TRABAJO

Modelo de manual de residente de una residencia de estudiantes.

- Directorio
- Opciones de alojamiento
- Opciones de servicios
- Wi-fi
- Comedor
- Lavandería
- Campus deportivo
- Limpieza
- Teléfono
- Uso de electrodomésticos en las habitaciones
- Mascotas
- Mantenimiento
- Maletero
- Material de las aulas de estudio
- Representantes
- Material deportivo y campeonatos
- Sala de juegos y préstamo de juegos de mesa
- Farmacia
- Servicio médico
- Casilleros
- Normas económicas
- Renovaciones de plaza
- Reservas fuera del curso completo
- Limpieza y medio ambiente

TALLER DE TRABAJO

Caso real: Reglamento de Régimen interno de una residencia de estudiantes. Residencia universitaria.

TALLER DE TRABAJO

Caso real: Reglamento de una universidad pública para las residencias universitarias.

- Modelo a
- Modelo b

TALLER DE TRABAJO

Caso real: Reglamento de régimen interno de un Colegio mayor universitario.

TALLER DE TRABAJO

Caso real de residencia femenina de estudiantes.

TALLER DE TRABAJO

Caso real de residencia mixta de estudiantes.

TALLER DE TRABAJO

Convocatoria de universidad de plazas en colegios mayores y residencias de estudiantes.

TALLER DE TRABAJO

Formularios de colegios mayores y residencias de estudiantes.

1. Condiciones de preinscripción en colegio mayor o residencia de estudiantes.
2. Solicitud de ingreso en una residencia de estudiantes o colegio mayor.
3. Notificaciones al servicio de mantenimiento de averías o desperfectos en las habitaciones de una residencia de estudiantes.
4. Solicitud de residencia parcial en un colegio mayor o residencia de estudiantes.

PARTE CUARTA

Gestión de residencias de estudiantes.

Capítulo 5. Estudio de viabilidad para la promoción y construcción de una Residencia de Estudiantes. DAFO de una residencia de estudiantes.

1. Análisis de mercado de residencias de estudiantes en zona.

- a. Oferta de mercado de residencias de estudiantes en zona.
 - Competencia directa.
 - Competencia indirecta.
- b. Estudio económico y financiero. Cash-Flow.
- c. Gestión profesionalizada de una residencia de estudiantes.

2. Análisis DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades) de una residencia de estudiantes.

- a. Factores del análisis.
 - Mercado
 - Cientes
 - Proveedores
 - Competidores
- b. Oportunidades.
- c. Amenazas
- d. Matriz DAFO
- e. Estrategia de posicionamiento.
- f. Plan de contingencias.
- g. Servicios.
 - Servicios generales e instalaciones.
 - Actividades

3. Gastos de explotación.

- a. Gastos directos.
- b. Gastos indirectos.

4. Cash-Flow

TALLER DE TRABAJO

Estudio de viabilidad de una promoción de una residencia universitaria de estudiantes desde un

aspecto urbanístico, comercial y económico financiero.

1. Análisis del mercado, tanto de la oferta (análisis y comparación entre las residencias de estudiantes y colegios mayores actuales en el municipio) como de la demanda.
2. Análisis de la rentabilidad de la promoción a desarrollar mediante cuentas de resultados y flujos de caja, simulando diferentes escenarios para incluir en el análisis los posibles cambios en la rentabilidad de la promoción.
3. Análisis de aspectos del entorno urbanístico, comercial y económico-financiero que puedan afectar a la promoción de una residencia de estudiantes.
4. Análisis urbanístico del solar elegido.
5. Estudio económico-financiero.
6. Análisis DAFO seguido de un análisis CAME.

TALLER DE TRABAJO

El análisis CAME es una metodología suplementaria a la del Análisis DAFO

1. Qué es el Análisis CAME
2. Procedimiento para realizar un Análisis CAME
3. Tipos de acciones: Corregir, Afrontar, Mantener y Explotar
4. Selección de acciones que se adapten mejor a la estrategia.
5. Ejemplo de Análisis CAME.
6. El Análisis CAME es la continuación lógica del DAFO.

TALLER DE TRABAJO

Análisis DAFO seguido de un análisis CAME de una residencia universitaria de estudiantes.

1. Análisis DAFO de una residencia universitaria de estudiantes.
2. Análisis CAME de una residencia universitaria de estudiantes.

TALLER DE TRABAJO

Análisis de la rentabilidad de una residencia universitaria de estudiantes.

1. **Criterios de rentabilidad estáticos de una residencia universitaria de estudiantes.**
 - Rentabilidad estática de la inversión.
 - Margen sobre ingresos.
 - Rentabilidad de los recursos propios.
 - Repercusión del suelo sobre ingresos.
2. **Criterios de rentabilidad dinámicos de una residencia universitaria de estudiantes. Rentabilidad a partir del Cash-Flow.**
 - Payback
 - Valor Actual Neto (VAN)
 - Tasa Interna de Rentabilidad (TIR)

TALLER DE TRABAJO

Caso real de estudio de viabilidad para la concesión de obra y explotación de residencia de estudiantes (residencia universitaria).

Características esenciales de la obra.
Análisis de demanda e incidencia económica y social en su área de influencia.
Valoración de la información urbanística.
Estudio de impacto ambiental de las distintas alternativas y medidas correctoras.
Riesgos operativos y tecnológicos en la construcción y explotación de la obra. Estudio básico.
Coste de la inversión, financiación propuesta.

TALLER TRABAJO

Informe completo de tasación inmobiliaria de una residencia de estudiantes. Caso real. 241 páginas.

1. Valoración del Activo Inicial

2. Método de actualización de inmueble con explotación económica (residencia de estudiantes) en base a descuento de flujos de caja en el que los ingresos son las rentas del contrato de arrendamiento.

3. Informe completo de tasación inmobiliaria de residencia de estudiantes (caso real).

Capítulo 6. Gestión de residencias de estudiantes.

TALLER DE TRABAJO

Casos reales de cesión de a la gestión privada de residencias universitarias por Comunidad autónoma y residencias de estudiantes del Ministerio de Defensa.

TALLER DE TRABAJO

Caso real. Pliego de prescripciones técnicas condiciones para la prestación del servicio de gestión y restauración en una residencia universitaria.

Descripción general del servicio

- Encargado
- Conserjería
- Limpieza
- Lavandería
- Ocio
- Mantenimiento y conservación
- Publicidad, solicitud y adjudicación de plazas.
- Reglamento de régimen interno.
- Fianza a exigir a los residentes

Descripción con carácter específico

1. Precios de menús, etc
2. Horario
3. Ejecución y responsabilidades.
- Canon anual por tramos mínimo
4. Inversiones y conservación.
5. Material auxiliar
6. Otras obligaciones y derechos del contratista
7. Huelga
8. Condiciones higiénicas mínimas exigibles
9. Separación y reciclaje de residuos
10. Inspecciones
11. Normas complementarias.

TALLER DE TRABAJO

Dossier de presentación de empresa especializada en la gestión de residencias de estudiantes en España.

TALLER DE TRABAJO

Ficha técnica de características de residencias de estudiantes en una universidad española.

Instalaciones y servicios.
Habitaciones.
Salas de estudio.
Gimnasio.
Lavandería.
Restaurante.
Parking.
Datos de la concesionaria de la residencia.

TALLER DE TRABAJO

Ejemplo de servicios de una residencia de estudiantes.

TALLER DE TRABAJO

Folletos publicitarios de residencias de estudiantes.

FORMULARIOS DE CONTRATOS DE GESTIÓN DE RESIDENCIAS DE ESTUDIANTES.

TALLER DE TRABAJO

Contrato de Arrendamiento de una residencia de estudiantes, asumiendo el arrendatario la gestión. Formulario.

1. Renta vinculada a la explotación de la residencia de estudiantes.

2. Riesgos para el arrendador de una residencia de estudiantes.

Modelo de contrato de arrendamiento de una residencia de estudiantes. Caso real.

- a. Entrada en vigor con condición suspensiva a apertura de la residencia de estudiantes previa conclusión de las obras.
- b. Objeto del contrato de arrendamiento.
- c. Renta fija y renta variable.
Fórmula de determinación de la renta bajo el Contrato de Arrendamiento.
- d. Plazo. Prórrogas.
Permanencia del arrendatario en caso de venta del inmueble.
- e. Incumplimientos del contrato.
- f. Resolución anticipada sin indemnización en caso de rendimiento inferior al plan de negocio.
- g. Mantenimiento del inmueble.
- h. Gestión de acuerdos por el arrendatario con centros universitarios (clientela).
- i. Prohibición de subarriendo o cesión.
- j. Búsqueda de inversores por el arrendatario en casos de venta. Acuerdo de exclusividad en base a TIR.
- k. Pignoración de los derechos de crédito derivados del contrato de arrendamiento en garantía de la financiación de la residencia de estudiantes.

TALLER DE TRABAJO

Contrato de Gestión de Obras y puesta en marcha de una residencia de estudiantes. Formulario.

Caso real.

Proyecto de ejecución de la obra de la residencia de estudiantes.
Finalización a la puesta en marcha de la residencia de estudiantes.
Honorarios

TALLER DE TRABAJO

Contrato de gestión del proyecto inmobiliario de una residencia de estudiantes. “Asset Management”. Formulario. Caso real.

1. Objeto del contrato: gestión del proyecto inmobiliario de una residencia de estudiantes.

2. Servicios incluidos. Supervisión de obras de una residencia de estudiantes.

3. Modelo de contrato de gestión y explotación operativa de una residencia de estudiantes. Formulario. Caso real.

- a. Servicios de monitorización general al Gestor de Obras y Actividad en la ejecución de las Obras de Adecuación y los Servicios de Puesta en Marcha.
- b. Servicios en materias legales
- c. Servicios en materia de supervisión del cumplimiento del Contrato de Arrendamiento de la residencia de estudiantes.
- d. Informe trimestral. Reporting.
- e. Honorarios.
- f. Vigencia del contrato.
- g. Pignoración del contrato de gestión del activo para la financiación de la residencia de estudiantes.

4. Problemática en caso de resolución del contrato de gestión.

TALLER DE TRABAJO

Contrato de Gestión Administrativa de una residencia de estudiantes. Formulario. Caso real.

Contenido de la gestión administrativa de una residencia de estudiantes.

Plazo y resolución.

PARTE QUINTA

El urbanismo de las residencias de estudiantes.

Capítulo 7. Uso urbanístico de una residencia de estudiantes o residencia universitaria.

TALLER DE TRABAJO

¿Cómo debe considerarse urbanísticamente el uso de Residencia Universitaria?

Licencias urbanísticas que se solicitan expresamente para residencias de estudiantes, colegios mayores o denominaciones similares.

Calificación urbanística del uso. Equipamiento educativo público. Equipamiento educativo privado. Residencial (Residencia Comunitaria).

Uso de terciario Hospedaje y residencial, en su modalidad de Residencias Comunitarias.

Capítulo 8. Las ventajas urbanísticas de las residencias de estudiantes.

1. Suelo dotacional y ordenación urbanística de las residencias universitarias.

2. Regulación de las residencias de estudiantes en el planeamiento urbanístico municipal.

TALLER DE TRABAJO

Naturaleza dotacional de las residencias de estudiantes (residencias universitarias)

Naturaleza urbanística de la parcela destinada a residencia de estudiantes (residencia universitaria)

Uso del equipamiento según su especialización funcional.

Plan especial en caso de sustitución de uso.

Uso dotacional de hospedaje.

Condiciones de edificación de los equipamientos.

Zonas donde la edificación debe alienarse a vial y entre medianeras.

TALLER DE TRABAJO

Expediente de aprobación urbanística de una residencia de estudiantes. Modelos de planos aprobados por el ayuntamiento.

Capítulo 9. Las residencias universitarias no son albergues o alojamientos turísticos.

TALLER DE TRABAJO

¿Pueden las residencias universitarias ofrecer habitaciones a turistas (a modo de hotel) cuando no cubre todas sus plazas con estudiantes?

TALLER DE TRABAJO

Las residencias universitarias en el Plan Especial Urbanístico de Alojamientos Turísticos (PEUAT) de Barcelona. Un importante precedente.

1. Relación de las residencias universitarias con el uso turístico diferenciado del educativo.
2. Condiciones generales para la implantación de todo tipo de establecimientos incluidas las “residencias colectivas docentes”.
3. Régimen específico para residencias de estudiantes
4. Informe de la Comisión Nacional de mercados y de la competencia a la reclamación presentada al amparo del artículo 26 de la Ley 20/2013, de 9 de diciembre, de Garantía de la Unidad de Mercado (LGUM) contra el artículo 12 apartados 1 y 2 del Plan Especial Urbanístico denominado PEUAT1 (en adelante, PEUAT) aprobado por el Ayuntamiento de Barcelona el 27 de enero de 2017 y publicado en el BOP del día 6 de marzo de 2017.

PARTE SEXTA

Derechos de superficie y concesión de obra pública para residencias de estudiantes.

Capítulo 10. Derechos de superficie y concesión de obra pública para residencias de estudiantes.

TALLER DE TRABAJO

Caso real. Concurso público para la adjudicación de la construcción y gestión de una residencia universitaria en régimen de derecho de superficie.

TALLER DE TRABAJO

Caso real. Adjudicación municipal de derecho de superficie sobre un solar para construir y explotar una residencia de estudiantes universitarios durante 75 años.

TALLER DE TRABAJO

Caso real de concesión de obra pública para la redacción del proyecto, ejecución de las obras y explotación de los inmuebles públicos desafectados para destinarlos a residencia para usos universitarios.

Criterios de valoración

Criterios económicos.

Precio medio de alojamiento al mes.

Canon en función de nivel de ocupación. Precio máximo anual de salida.

Mejoras de canon, reducción de precios de alquiler, menor carga financiera, relación de fondos propios con la inversión.

Criterios técnicos.

Proyecto, equipo técnico, conservación restos arqueológicos, explotación de la actividad.

TALLER DE TRABAJO

Pliego de cláusulas administrativas particulares específicas y de prescripciones técnicas para la contratación de la concesión de obra pública para la redacción del proyecto, ejecución de las obras y explotación de los inmuebles para destinarlos a residencia comunitaria, usos universitarios, culturales, locales y estacionamientos.

TALLER DE TRABAJO

Estudio de viabilidad para la concesión de obra pública de una residencia de estudiantes por una universidad española.

Plazo: 40 años.

Requisitos técnicos.

Estacionamiento

Biblioteca

Habitaciones.

Previsión de demanda

Condiciones de edificabilidad

TALLER DE TRABAJO

Caso real. Concesión para la construcción y explotación de residencia universitaria universidad en centro histórico.

Anteproyecto de construcción

Memoria

Plan especial de rehabilitación (PER)

Programa funcional

Apartamentos de profesores, habitaciones de estudiantes, salas de tv y audio, salas informática, sala de fitness y salón de juegos, salas de estudio, lavandería, salas técnicas, cafetería, cocina, comedor

La edificabilidad

Volumetría espacial del edificio

Sistema constructivo del edificio original.

Rehabilitación edificio existente.

Normativa de obligado cumplimiento

Medidas de eficiencia energética

Características económicas y sociales de la concesión

Memoria descriptiva de la solución técnica

Agentes

Promotor

Arquitecto

Director de obra: pendiente de nombramiento

Director de la ejecución de la obra: pendiente de nombramiento seguridad y salud pendiente de nombramiento

Otros agentes: constructor

Cumplimiento del CTE

Requisitos básicos relativos a la seguridad:

Presupuesto de gastos de ejecución de obra

Resumen de presupuesto capítulo resumen

1 Movimiento De Tierras

2 Cimentaciones

3 Estructura
 4 Cubierta
 5 Albañilería
 6 Solados Y Alicatados
 7 Aislantes E Impermeabilizantes
 8 Carpintería Aluminio
 9 Carpintería Interior
 10 Cerrajería
 11 Piedra Natural
 12 Vidriería
 13 Pintura
 14 Varios
 15 Saneamiento
 16 Fontanería
 17 Electricidad
 18 Protección contra incendios
 19 Climatización
 20 Sistema de regulación y control
 21 Instalaciones especiales
 22 Ascensores
 23 Demoliciones y restauración
 24 Actuación patio
 25 Gestión de residuos
 Presupuesto de ejecución material
 Estudio relativo al régimen de utilización y explotación de la obra
 Forma de financiación
 Estimación del coste de la inversión
 Gastos de explotación
 Régimen tarifario
 Rentabilidad de la concesión e ingresos de la explotación

TALLER DE TRABAJO

Caso real: Pliego de cláusulas administrativas particulares y prescripciones técnicas de concesión administrativa para la construcción y gestión de un alojamiento para la comunidad universitaria.

TALLER DE TRABAJO

Caso real. Pliego de prescripciones técnicas para el otorgamiento de concesión administrativa para el uso privativo de un edificio municipal destinado a residencia de estudiantes.

TALLER DE TRABAJO

El impuesto de transmisiones patrimoniales (ITP) en la concesión del derecho de superficie para la construcción en terreno público, explotación y gestión de una residencia universitaria.

¿QUÉ APRENDERÁ?



- **La gestión integral práctica de residencias de estudiantes.**
- **El proceso de inversión inmobiliaria en residencias universitarias y de estudiantes.**
- **El régimen legal de las residencias universitarias y colegios mayores.**
- **El régimen interno de las residencias de estudiantes, universitarias y colegios mayores.**
- **La problemática práctica del urbanismo de las residencias de estudiantes.**
- **El proceso de adjudicación de los derechos de superficie y concesión de obra pública para residencias de estudiantes.**
- **Las claves del mercado de las residencias de estudiantes.**
- **El régimen legal de los Colegios Mayores y Residencias Universitarias.**
- **El régimen interno de las residencias de estudiantes, universitarias y colegios mayores.**
- **El análisis de la viabilidad para la promoción y construcción de una Residencia de Estudiantes.**
- **El análisis con casos prácticos de la rentabilidad de una residencia universitaria de estudiantes.**



-
- **Las condiciones de los pliegos de prescripciones técnicas y condiciones para la prestación del servicio de gestión y restauración en una residencia universitaria.**

PARTE PRIMERA

Las residencias de estudiantes y universitarias como oportunidad de inversión inmobiliaria internacional.

Capítulo 1. El mercado inmobiliario de las residencias de estudiantes.



1. Las residencias universitarias o de estudiantes desde la perspectiva de los inversores institucionales generalistas.