

**INFORME DEL CONSEJO DE CONSUMIDORES Y USUARIOS (CCU) A LA
NOTA SUCINTA DE LA CNMC
C/1642/25 GREYSTAR / LIFE STAY CARTUJA**

Con el fin de dar respuesta al trámite de audiencia, previsto en el artículo 26.6 de Ley 50/1997, de 27 de noviembre, del Gobierno, este Consejo realiza las siguientes observaciones:

1. El problema de acceso a las residencias de estudiantes en Sevilla se centra en la escasez de plazas públicas y una oferta privada con precios cada vez más elevados. La situación es de un importante desequilibrio entre la oferta pública y privada y los precios desorbitados de estas últimas.

Así, mientras la oferta ha crecido impulsada por fondos de inversión y grandes tenedores inmobiliarios, los altos precios están dejando plazas vacías en el sector privado, al tiempo que las opciones públicas y los colegios mayores están desbordados.

Se está desarrollando una generación de residencias universitarias privadas que no responden al concepto de alojamiento estudiantil, ni dan respuesta a las necesidades de estudiantes y familias, con instalaciones y servicios que se presentan como hoteles de lujo con servicios exclusivos y que persiguen un público elitista e incluso reorientar la oferta de plazas a otras demandas y al turismo.

Las propias residencias privadas están ofreciendo las plazas a otras modalidades de alojamiento que no es el estudiantil, desvirtuando este servicio.

Qué situación y problemática existe actualmente:

- Precios prohibitivos y segregación. Esto genera una barrera de entrada para muchas familias que, ante la crisis del alquiler en Sevilla, se ven atrapadas entre pisos compartidos caros y residencias inalcanzables.
- Saturación de la oferta pública. Los colegios mayores adscritos a la Universidad de Sevilla (US), que son más económicos, mantienen una ocupación del 100% y listas de espera constantes.

- Concentración de las plazas en zonas estratégicas lo que incrementa la presión sobre los servicios de algunas zonas y barrios.

La operación de concentración comunicada agravaría aún más la problemática existente al reducir la competencia y reforzar la posición de dominio de la adquirente en la operación de concentración y la adquisición de control exclusivo de Life Stay Cartuja S.L. (Life Stay Cartuja) por parte de Greystar Real Estate Partners, LLC.

De otra parte, se considera que deben tenerse en consideración también como potenciales riesgos las prácticas abusivas llevadas a cabo por Greystar, mayor empresa inmobiliaria de EE.UU., que en los años 2024 y 2025 ha sido acusada de distintas prácticas anticompetitivas y lesivas de los derechos de los consumidores:

- Acuerdos de fijación de precios: Greystar acordó pagar 50 millones de dólares para resolver una demanda de inquilinos que acusaba a la empresa de conspirar con rivales para inflar alquileres mediante el software de RealPage.
- También fue demandada por la Comisión Federal de Comercio (FTC) en enero de 2025 y el estado de Colorado por publicidad engañosa de tarifas y cargos ocultos ("junk fees").
- En noviembre de 2025, alcanzó un acuerdo de 7 millones de dólares con nueve estados americanos por el uso de algoritmos de fijación de renta. La empresa fue acusada de utilizar algoritmos de RealPage para elevar artificialmente los precios de alquiler.
- Diversos observadores y organizaciones denuncian que la entrada masiva de fondos como Greystar en el mercado de alquiler español vulnera el derecho a la vivienda y favorece prácticas disruptivas que precarizan las condiciones de los inquilinos.

2. La propia CNMC destaca que la ausencia de suelo residencial en la zona de Cartuja limita significativamente la disponibilidad de pisos como alternativa con capacidad para ejercer presión competitiva efectiva.

Este elemento es determinante: cuando el entorno no genera oferta sustitutiva suficiente, una concentración en PBSA en el área de influencia del campus tiende

a convertir la residencia en una opción casi “obligada” para parte de los consumidores, reforzando el riesgo de abuso en precio, calidad y condiciones.

La operación presenta claros riesgos de efectos unilaterales, entre ellos un incremento de precios en un mercado con alta sensibilidad y escasa elasticidad de la demanda, unido al empeoramiento de condiciones contractuales (servicios incluidos, duración, penalizaciones) y una reducción de incentivos a la mejora de calidad.

La experiencia comparada en mercados inmobiliarios concentrados muestra que estos efectos son especialmente probables cuando concurren barreras de entrada significativas. En mercados PBSA concentrados, el encarecimiento puede producirse sin necesidad de anunciar “subidas generales”, por ejemplo, mediante:

- Subidas por fases de comercialización (las últimas plazas, cuando el consumidor llega con urgencia, salen mucho más caras).
- Uso de límites en “renta media” que permiten subidas selectivas por tipologías o por fases. La CNMC ya advierte que un compromiso de “renta media” no impide fijar precios superiores en plazas pendientes y no obliga a mantener la estructura de fijación de precio vigente.
- Traslado del margen a cargos y conceptos menos comparables (cuotas, servicios, paquetes, etc.), elevando el coste real del curso.

La Nota sucinta señala que el compromiso ofrecido se limita a la residencia objeto de adquisición y no alcanza a VibeStay Sevilla, pese a estar en la misma área de influencia, dejando fuera una parte relevante de la oferta de la entidad resultante.

En la práctica, esto permite desplazar subidas hacia el activo no cubierto por restricciones, manteniendo el efecto global de la concentración.

La CNMC ya identifica el riesgo de que la entidad resultante tenga incentivo y capacidad para empeorar condiciones de prestación, lo que puede traducirse en disminuciones de calidad y servicios sin disciplina competitiva suficiente a corto plazo.

Esto se traduce normalmente en recortes de mantenimiento, atención, servicios incluidos o condiciones de convivencia.

Con menor competencia efectiva, aumenta la probabilidad de:

- Penalizaciones por cancelación más agresivas,
- Fianzas/retenciones con criterios opacos,
- Renovaciones anticipadas bajo presión temporal,

- Condiciones rígidas para colectivos especialmente vulnerables (jóvenes e internacionales), que son precisamente segmentos relevantes del mercado según la Nota sucinta.

La adquirente ha presentado un compromiso de mantener una renta media máxima para el curso 2026/2027 en Life Stay Cartuja hasta el 30 de septiembre de 2026, fundamentándolo en la prevista entrada de un nuevo oferente posterior.

Existe riesgo de consolidación de un modelo de menor competencia en mercados “cautivos”

Se considera relevante el riesgo de que operaciones similares consoliden un patrón replicable: crecimiento por adquisiciones, menor número de operadores efectivos y mayor concentración en áreas universitarias donde existen barreras estructurales (como la falta de suelo residencial alternativo), aumentando la probabilidad de prácticas abusivas en precio, calidad y condiciones.

3. El mercado presenta barreras estructurales elevadas, entre ellas una elevada inversión inicial; una escasez de suelo adecuado en ubicaciones próximas a campus unida a la complejidad urbanística y regulatoria.

Estas circunstancias dificultan la entrada de nuevos operadores en el corto y medio plazo, impidiendo que el mercado discipline el eventual poder de la entidad resultante. En este sentido, procede aplicar un enfoque riguroso en la evaluación de cuotas de mercado locales, nivel de concentración post-operación y existencia de alternativas reales para los consumidores.

A la vista de los riesgos descritos en la Nota Sucinta, este Consejo de Consumidores, SOLICITA

1.- Que, en caso de contemplarse por la CNMC una autorización condicionada, los remedios que se exijan eviten específicamente las vías de elusión detectadas por la propia CNMC y las prácticas que más afectan al consumidor, y en todo caso:

a) No se limiten a una “renta media”, sino que impidan subidas selectivas por fases de comercialización o tipologías y aseguren el mantenimiento de una estructura de fijación de precios transparente y comparable.

b) Alcancen al conjunto de la oferta relevante de la entidad resultante en el área de influencia (y no solo a la residencia objeto de adquisición), evitando el desplazamiento de subidas o deterioro de condiciones a otros activos situados en la misma isócrona.

c) Tengan una duración coherente con el ciclo real de reservas, que suele iniciarse en diciembre del año anterior al curso, evitando que el remedio “caduque” antes de los momentos decisivos para la contratación.

2. Que en caso de no garantizarse el cumplimiento de los compromisos y niveles adecuados de competencia efectiva **no se autorice la operación.**