

## **INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN EXPEDIENTE C/1187/21 NEINOR/QUABIT**

---

### **I. ANTECEDENTES**

- (1) Con fecha 22 de abril de 2021 tuvo entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (“CNMC”) notificación de la concentración consistente en la fusión por absorción de QUABIT INMOBILIARIA, S.A. (sociedad absorbida) por NEINOR HOMES, S.A. (sociedad absorbente), sociedades anteriormente independientes.
- (2) La notificación ha sido realizada por la empresa adquirente, según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (“LDC”), por superar los umbrales establecidos en las letras a) y b) del artículo 8.1 de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Reglamento de Defensa de la Competencia (“RDC”), aprobado por el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero.
- (3) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el 24 de mayo de 2021 inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### **II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

- (4) La operación consiste en la fusión por absorción de QUABIT INMOBILIARIA, S.A. (sociedad absorbida) por NEINOR HOMES, S.A. (sociedad absorbente), sociedades anteriormente independientes.
- (5) La operación se articula mediante un proyecto de fusión suscrito el 11 de enero de 2021. La operación supone la absorción, con extinción, vía disolución sin liquidación de QUABIT y la transmisión en bloque de todo su patrimonio a NEINOR, que adquirirá, por sucesión universal, la totalidad de los derechos y obligaciones de QUABIT<sup>1</sup>.
- (6) La operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

### **III. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

- (7) De acuerdo con las notificantes, la operación no tiene dimensión comunitaria, al no superarse los umbrales establecidos en el artículo 1 del Reglamento del Consejo (CE) nº 139/2004, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las operaciones de concentración (todo el volumen de negocio de las partes se obtiene en España).
- (8) Por otro lado, la operación no es susceptible de presentarse mediante formulario abreviado, porque no se encuentra en ninguno de los supuestos del artículo 56.1.a) de la LDC. En el potencial mercado de promoción inmobiliaria residencial la cuota conjunta de las partes es superior al 30% en el municipio

---

<sup>1</sup> Una vez aprobada la operación, los accionistas de NEINOR contarán con aproximadamente el 93% de las acciones, mientras que los accionistas de QUABIT contarán con aproximadamente el 7% restante.

de Benahavís. Asimismo, en dicho mercado de producto en el municipio de Málaga, la cuota conjunta de las partes es superior al 15% con una adición de cuota por encima del [0-5%].<sup>2</sup>

- (9) La operación notificada se inscribe en el supuesto del artículo 7.1 a) de la LDC y cumple con los requisitos previstos por la LDC para su notificación, al superarse, el umbral de cuota de mercado y el umbral de volumen de negocios establecidos en el artículo 8.1.a) y b) de la LDC.

#### **IV. EMPRESAS PARTICIPES**

##### **IV.1 NEINOR HOMES, S.A. (NEINOR)**

- (10) NEINOR es una sociedad anónima española, especializada en la promoción residencial de primeras y segundas viviendas de calidad, que concentra su actividad fundamentalmente en las comunidades autónomas de Madrid, País Vasco, Cataluña, Islas Baleares, Levante y Andalucía.
- (11) NEINOR es una empresa cotizada independiente, no controlada por ninguna persona o entidad. Sus dos principales accionistas son: ORION EUROPEAN REAL ESTATE FUND V, SLP (28,09% del capital) y ADAR CAPITAL PARTNERS, LTD (19,34% del capital).
- (12) En marzo de 2017 la compañía realizó la primera OPV del sector promotor residencial en España desde 2008. Además, en los últimos tres años llevó a cabo la adquisición de varias empresas activas en el sector del arrendamiento de inmuebles<sup>3</sup> y en marzo de 2020, anunció su entrada en la promoción para alquiler (con una cartera inicial de 1.200 unidades<sup>4</sup>).
- (13) A su vez, NEINOR gestiona suelo urbanizable que dedica en su mayor parte a la promoción inmobiliaria de vivienda nueva.
- (14) El volumen de negocios de NEINOR en 2020, conforme al artículo 5 del RDC fue, según los notificantes, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS NEINOR (millones de euros) 2020		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
572,8	572,8	572,8

Fuente: notificante

##### **IV.2 QUABIT INMOBILIARIA, S.A. (QUABIT)**

- (15) QUABIT es una sociedad anónima española activa en el sector de promoción residencial a nivel nacional, centrada, principalmente, en viviendas de primera residencia, tanto libre como protegida. Desarrolla sus promociones en el centro de España y también en zonas costeras ubicadas en los principales destinos turísticos del territorio nacional.
- (16) Adicionalmente, a través de su filial QUABIT CONSTRUCCIÓN (82,95%) está activa en la construcción y según la notificante incorpora el suelo que adquiere

<sup>2</sup> Se indica entre corchetes el contenido que ha sido declarado confidencial

<sup>3</sup> Renta Garantizada, S.A., que gestiona el alquiler de viviendas que son propiedad de terceros (actualmente gestiona 1.938 viviendas en la ciudad de Madrid y 643 en el resto de la Comunidad de Madrid) y Sarces Holdco, S.L.U (cuenta con 396 viviendas en alquiler).

<sup>4</sup> Estas viviendas (*Build to rent*) están todavía en construcción o desarrollo y se espera que sean alquiladas una vez terminadas.

para sus propias promociones, y sólo excepcionalmente vende alguna de las parcelas que adquiere.

- (17) QUABIT es también una empresa cotizada no controlada por ninguna persona o entidad. El 76% de las acciones de la compañía son de libre circulación. Su accionista principal, D. Félix Abánades López, es titular de aproximadamente el 20,31% del capital y el otro accionista significativo, GESOPERATIVO, SA SGIIC ostenta el 3,52%.
- (18) Según la notificante, el volumen de negocios de QUABIT en 2020, conforme al artículo 5 del RDC, fue el siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS ACTIVOS QUABIT (millones de euros) 2020		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
180,23	180,23	180,23

Fuente: Notificante

## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1. Mercado de producto

- (19) La operación de concentración afecta al sector inmobiliario, en concreto al ámbito de promoción inmobiliaria por cuenta propia para uso residencial en el que ambas sociedades centran sus actividades.
- (20) De acuerdo con los precedentes nacionales<sup>5</sup>, dentro del sector inmobiliario cabe realizar una primera diferenciación entre las actividades de promoción y explotación y las de mera intermediación inmobiliaria:
- La promoción y explotación inmobiliaria comprende el conjunto de actividades y servicios desarrollados por los operadores que financian y gestionan la construcción de edificios con el fin de venderlos a terceros, o bien de explotar y gestionar el bien inmueble directamente en régimen de arrendamiento o bajo cualquier otro admitido por el ordenamiento jurídico.
  - La intermediación inmobiliaria consiste en la prestación a terceros de determinados servicios relativos a la venta o alquiler de inmuebles.
- (21) Dentro de las actividades de promoción y explotación inmobiliaria, los precedentes nacionales<sup>6</sup> y comunitarios<sup>7</sup> diferencian cuatro posibles mercados de producto, en función del tipo de actividad y del destinatario de la demanda:
- a) Promoción y venta de inmuebles para uso residencial, es decir, para su uso como vivienda (promoción residencial destinada a venta). La promoción y venta de inmuebles engloba el stock de viviendas ya construidas, viviendas

<sup>5</sup> Expedientes: C/1091/20 SAREB/VARDE/FAB, C/0981/18 VÅRDE/AELCA, C/0788/16 MERLIN PROPERTIES/SABA PARQUES LOGÍSTICOS; C/0784/16 MERLIN/METROVACESA, C/0770/16 CARREFOUR/HISPANIA (Activos), C/0555/14 CARREFOUR/ACTIVOS KLEPIERRE; N/06061 INMOCARAL/ INMOBILIARIA COLONIAL; N/06074 GRUPO SAN JOSÉ/ PARQUESOL; N-06108 ASTROC MEDITERRÁNEO/RAYET

<sup>6</sup> Expedientes: C/1091/20 SAREB/VARDE/FAB, C/0981/18 VÅRDE/AELCA, C/0788/16 MERLIN PROPERTIES/SABA PARQUES LOGÍSTICOS; N-06108 ASTROC MEDITERRÁNEO/RAYET; N/06061 INMOCARAL/ INMOBILIARIA COLONIAL; N/06074 GRUPO SAN JOSÉ/ PARQUESOL; N/06073 REYAL/URBIS; N/06104 FEMARAL/FADESA y N/07004 PROMOCIONES HABITAT/FERROVIAL INMOBILIARIA.

<sup>7</sup> Expediente COMP/M.2863 MORGAN STANLEY/OLIVETTI/TELECOM ITALIA/TIGLIO, apartados 18 y 19

- en fase de construcción y aquellas no construidas pero que se están comercializando (promoción “sobre plano”).
- b) Promoción y venta de inmuebles para uso no residencial (promoción no residencial destinada a venta), es decir, de oficinas, centros comerciales y de ocio, aparcamientos, naves industriales, hoteles, residencias para la tercera edad.
  - c) Tenencia y gestión (alquiler) de inmuebles para uso residencial (gestión de patrimonio residencial).
  - d) Tenencia y gestión (alquiler) de inmuebles para uso no residencial (gestión de patrimonio no residencial).
- (22) En el mercado de tenencia y gestión de inmuebles para uso residencial solo estaría presente la adquiriente, con cuotas inferiores al [0-5%] en todos los municipios en los que está presente<sup>8</sup>, por lo que no se analizará este mercado.
- (23) Existen, asimismo, una serie de actividades relacionadas con las anteriormente citadas, como: gestión del suelo, construcción y rehabilitación de edificios y prestación de servicios auxiliares a la actividad promotora (servicios de consultoría y de asistencia técnica postventa, como seguridad y mantenimiento).
- (24) Respecto a la actividad de gestión del suelo, los precedentes nacionales<sup>9</sup> han considerado que ésta podría ser definida bien como una fase más dentro de la actividad de promoción inmobiliaria, o bien como una actividad en sí misma si el suelo tras ser adquirido y gestionado se vende a terceros en lugar de ser incorporado a promociones del propietario del mismo.
- (25) Dado que con carácter general tanto NEINOR como QUABIT incorporan el suelo adquirido a sus promociones no se procederá al análisis de este mercado.
- (26) Además, en relación con el potencial mercado de construcción, dado que tan solo QUABIT está activa en el mismo de forma residual, y que su cuota es en todo caso inferior al 25%, no se procederá al análisis en profundidad de este mercado.
- (27) En cuanto al sector inmobiliario, la Comisión en los últimos precedentes comunitarios<sup>10</sup> ha considerado como mercados definidos la promoción de bienes inmobiliarios (construcción de edificios nuevos o renovación de edificios existentes), el mercado de la gestión de bienes inmobiliarios en nombre de terceros y el mercado de arrendamiento de bienes inmobiliarios.
- (28) En precedentes anteriores, si bien la definición de mercado se dejó abierta, la Comisión<sup>11</sup> ha diferenciado los siguientes mercados potenciales dentro de los servicios inmobiliarios: i) el arrendamiento inmobiliario; ii) la gestión inmobiliaria; iii) la promoción inmobiliaria; y iv) la propiedad inmobiliaria. El mercado de la

<sup>8</sup> Número de viviendas por municipio: Málaga (CONF.), Valdemoro (CONF.); Valencia (CONF.); Alicante (CONF.); Badalona (CONF.); Sabadell (CONF.); Tarrasa (CONF.) y Gerona (CONF.). En Madrid el número de viviendas de terceros gestionadas es de [CONF.] en la ciudad y [CONF.] en resto Comunidad de Madrid (cifras inferiores al [0-5%] del total de la superficie bruta alquilable de las viviendas en régimen de alquiler).

<sup>9</sup> N-06108 ASTROC MEDITERRÁNEO/RAYET; C/0788/16 MERLIN PROPERTIES/SABA PARQUES LOGÍSTICOS

<sup>10</sup> Expediente M.9195 — Lifeco/Hammerso words Pavilions, apartado 15

<sup>11</sup> Expedientes: M.8229 — Hammerson/Irish Life/ILAC Shopping Centre, apartado 13

gestión inmobiliaria consiste en la gestión de activos inmobiliarios en nombre de terceros, mientras que el mercado de la propiedad inmobiliaria (es decir, poseer, mantener, gestionar y arrendar bienes inmobiliarios) se refiere a la propiedad y gestión de activos por cuenta propia de una empresa.

- (29) En otros casos<sup>12</sup>, la Comisión ha considerado como potenciales mercados los seis segmentos siguientes del sector de servicios inmobiliarios: i) la gestión de activos (gestión de carteras de activos inmobiliarios); ii) la valoración: tasación y valoración de activos inmobiliarios; iii) la promoción: construcción o renovación de edificios existentes con la finalidad de su venta o arrendamiento; iv) corretaje: compra/venta y arrendamiento/arrendamiento financiero de activos inmobiliarios en nombre de terceros; v) la consultoría: asesoramiento sobre bienes inmobiliarios y vi) la gestión de bienes inmuebles (gestión y explotación de activos inmobiliarios para terceros).
- (30) Además, la Comisión<sup>13</sup> ha considerado la posibilidad de segmentar el mercado de servicios inmobiliarios entre activos inmobiliarios residenciales y activos inmobiliarios no residenciales, si bien ha dejado en última instancia abierta la definición de mercado. Asimismo, en asuntos anteriores, la Comisión también consideró, aunque no se pronunció al respecto, otras divisiones en los siguientes segmentos: i) inmuebles de oficinas; ii) comercios minoristas; y iii) inmuebles industriales<sup>14</sup>.
- (31) Por tanto, a efectos de esta operación se analizará el mercado de promoción y venta de inmuebles residenciales, en el que están activas las partes. Dentro del segmento residencial ni la Comisión Europea ni los precedentes nacionales han considerado ulteriores segmentaciones en función de las características de las viviendas, estando presentes las partes en la promoción y venta de inmuebles tanto unifamiliares como bloques de pisos.
- (32) Siguiendo el criterio empleado en precedentes anteriores<sup>15</sup>, se analizará el posible segmento de promoción de inmuebles residenciales por cuenta propia en sentido estricto (considerando exclusivamente la vivienda de primera mano en el total del mercado) y de forma más amplia (incluyendo en el total del mercado tanto la vivienda nueva como la de segunda mano).
- (33) En cualquier caso, sin perjuicio de su análisis, no resulta preciso cerrar la definición del mercado de producto, pues no alterará la valoración de la operación.

---

<sup>12</sup> Expedientes: M. 7663-DTZ / CUSHMAN & WAKEFIELD, apartado 7; M. 6889 - SOGECAP/ CARDIF/ ENSEMBLE IMMOBILIER CLICHY-LA-GARENNE, apartado 12

<sup>13</sup> Expedientes: M.8229 — Hammerson/Irish Life/ILAC Shopping Centre, apartado 14; M.2825 — Fortis AG SA/Bernheim-Comofi SA, apartado 8; M. 7663-DTZ / CUSHMAN & WAKEFIELD, apartado 9

<sup>14</sup> Expedientes: M.9195 — Lifeco/Hammerso words Pavilions, apartado 16; M. 7663-DTZ / CUSHMAN & WAKEFIELD, apartado 10; Expediente M.8229 — Hammerson/Irish Life/ILAC Shopping Centre, apartado 15; Expediente M. 3370 – BNP Paribas/ARI, apartado 9

<sup>15</sup> C/0981/18 VÅRDE/AELCA y C/1091/20 SAREB/VARDE/FAB

## V.2. Mercado geográfico

- (34) Los precedentes tanto nacionales como comunitarios dejan abierta la definición del ámbito geográfico de los mercados inmobiliarios, pudiendo ser de dimensión nacional, regional o local<sup>16</sup>.
- (35) No obstante, los precedentes nacionales citados<sup>17</sup> reconocen que la actividad inmobiliaria presenta ciertas diferencias de carácter local o regional, dado que las condiciones de demanda y oferta difieren significativamente de un área urbana a otra.
- (36) Asimismo, se indica en dichos precedentes que la delimitación exacta del ámbito local del mercado debe realizarse caso por caso, partiendo de las características propias de cada núcleo de población. En este sentido, debe tenerse en cuenta si se trata de poblaciones con un precio medio de la vivienda similar, de localidades con determinados recursos naturales (por ejemplo, en el caso de localidades en los que el cliente final más habitual sea una población estacional que acude buscando “turismo de playa”/“turismo de montaña”/actividades en la naturaleza), o de localidades con un mismo tipo de servicios e infraestructuras (por ejemplo, cuando se trate de poblaciones especializadas en un tipo concreto de oferta: de lujo/asequible, ciudades dormitorio o centradas en una determinada actividad, como campos de golf, estaciones de esquí, patrimonio artístico y cultural, etc.). Adicionalmente, desde el punto de vista de la demanda debe tenerse en cuenta la similitud de condiciones socio-económicas (como el poder adquisitivo de sus habitantes o su perfil, estacional/permanente, nacional/extranjero, etc.).
- (37) En este caso, las partes notificantes sostienen que el ámbito geográfico del mercado varía entre el municipio y la posible área de influencia que pueda definirse en función de la especificidad del municipio o zona en los que los municipios están ubicados. Sin perjuicio de lo anterior, y siguiendo con la metodología de precedentes anteriores<sup>18</sup>, tras haber sido analizadas las cuotas de mercado conjuntas a nivel municipal, las partes identifican únicamente un municipio, Benahavís (Málaga), en el que el solapamiento da lugar a una cuota de la entidad resultante igual o superior al 30% en el mercado de promoción y venta de inmuebles para uso residencial por cuenta propia, por lo que dicho municipio será analizado de forma más detallada para definir el mercado geográfico relevante.

### ***Área de influencia de Benahavís***

- (38) La notificante señala que, tomando en consideración las particulares condiciones que a continuación se detallan, el ámbito geográfico del mercado de promoción y venta de inmuebles para uso residencial sería superior al municipio de Benahavís y se extendería al área de influencia de Benahavís que comprendería los municipios de Marbella y Estepona por proximidad geográfica y similitud de características socioeconómicas.

---

<sup>16</sup> M. 3370 BNP PARIBAS/ARI; M.8229 - HAMMERSON / IRISH LIFE / ILAC SHOPPING CENTRE; M.7663 - DTZ /CUSHMAN &WAKEFIELD

<sup>17</sup>C/1091/20 SAREB/ VÄRDE/FAB y N-06074 GRUPO SAN JOSE / PARQUESOL

<sup>18</sup> C/1091/20 VÄRDE/SAREB/FAB; C/0981/18- VÄRDE/AELCA

- (39) Benahavís es un municipio de la provincia de Málaga, entre Marbella y Estepona, situado aproximadamente a 7 kilómetros del término municipal de Marbella. Sin embargo, esta distancia se reduce notablemente si se atiende a la cercanía que existe entre Alborada Homes, promoción de viviendas entregadas por NEINOR en el ejercicio 2020, y el término municipal de Marbella, habiendo menos de 3 kilómetros de distancia. Igualmente, Benahavís se encuentra ubicada a aproximadamente 23 kilómetros de Estepona. Ahora bien, si se toma en consideración la distancia que existe entre Alborada Homes y la zona limítrofe de Benahavís con Estepona, la distancia se reduce a aproximadamente 5 kilómetros. Es decir, la distancia entre Alborada Homes (Benahavís) y los términos municipales de Marbella y Estepona es muy reducida, pues la promoción entregada por NEINOR en el ejercicio 2020 está situada en las inmediaciones de ambos términos municipales<sup>19</sup>.
- (40) Además de la proximidad geográfica de Benahavís respecto de Marbella y Estepona, la notificante señala que Benahavís es una población de carácter eminentemente vacacional que cuenta con una demanda en gran medida constituida por población extranjera (aproximadamente, 60%<sup>20</sup>) que busca adquirir una segunda residencia en la Costa del Sol.
- (41) Este perfil de cliente, aparte de ser análogo al perfil de Marbella y Estepona, desea adquirir una vivienda con características determinadas, particularmente, en zonas residenciales, con amplias zonas comunes, cercanas a instalaciones como campos de golf o la playa y próximas a núcleos urbanos que cuenten con los servicios sanitarios. Además, de acuerdo con la notificante este perfil de cliente está dispuesto a desplazarse dentro de un radio cercano que le permita adquirir una vivienda con estas características.
- (42) Dentro de este perfil de cliente también se encontraría población extranjera que busca una vivienda ubicada en el núcleo de un determinado municipio de dimensiones reducidas, con preferencia por desarrollar cotidianamente actividades en el propio municipio.
- (43) En este sentido, las partes consideran que existen los mismos perfiles de clientes para este tipo de vivienda residencial en los municipios de Benahavís, Marbella y Estepona, y que éstos a su vez componen una demanda uniforme que se confunde en los tres municipios<sup>21</sup>.
- (44) En base a lo anterior, las partes consideran que los municipios limítrofes a Benahavís ejercen una elevada presión competitiva en el mercado inmobiliario residencial de Benahavís (7.748 habitantes), destacando Marbella (76.800 habitantes) y Estepona (70.228 habitantes) y que cuentan con similares niveles de renta media<sup>22</sup>, similar estructura económica dado el peso de las distintas

---

<sup>19</sup> De hecho, en el caso de Benahavís y Marbella, el propio Plan General de Ordenación Urbana de Benahavís identifica un territorio limítrofe entre ambas localidades (de aproximadamente 170.000 metros cuadrados) cuyo linde oficial se sitúa en el municipio de Marbella y que, sin embargo, durante los últimos 30 años ha sido recogido en el Plan General de Ordenación Urbana de Benahavís (Acuerdo de la Comisión Territorial de Ordenación del Territorio y Urbanismo de 14 de noviembre de 2018, de aprobación definitiva de manera parcial, en los términos del artículo. 33.2.c) de la LOUA, del PGOU de Benahavís).

<sup>20</sup> La población extranjera supone el 43,53% en Marbella, 22,59% en Estepona y un 60,27% en Benahavís, destacando en todos ellos los extranjeros de origen británico.

<sup>21</sup> Todo ello, con independencia de que en el municipio de Estepona las promociones desarrolladas por las partes puedan estar destinadas tanto al cliente local como al vacacional.

<sup>22</sup> Estepona (16.499€); Benahavís (22.662€) y Marbella (18.572€).

actividades (construcción, hostelería y comercio), y similares servicios y recursos. Señalan las partes que Benahavís se habría posicionado como la extensión natural de la actividad de promoción y venta de inmuebles para uso residencial de Marbella y Estepona.

- (45) Desde el punto de vista de la oferta, las partes notificantes indican que existe un elevado grado de homogeneidad en cuanto a la tipología de vivienda de obra nueva principalmente demandada por el tipo de cliente descrito en estos tres municipios, siendo ésta una vivienda plurifamiliar destinada a un público que busca áreas de descanso de playa y montaña, unido a la proximidad de los campos de golf y enclaves turísticos.
- (46) Por todo ello, esta Dirección de Competencia considera suficientemente acreditada la influencia de las localidades de Marbella y Estepona respecto a la actividad de promoción inmobiliaria residencial en el municipio de Benahavís.

## **VI. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS**

### **VI.1. Estructura de la oferta**

- (47) Como señalan diversos estudios<sup>23</sup>, el mercado español de la vivienda atravesó una serie de dificultades durante los años posteriores a la crisis económica de 2008, pero desde mediados de 2014 ha experimentado una recuperación. No obstante, el mercado no ha recuperado aún los niveles registrados con anterioridad a la crisis, lo que sugiere que existe margen de crecimiento.
- (48) Es más, este margen de crecimiento se habría visto aumentado por el impacto ocasionado por la crisis derivada de la pandemia Covid-19, que redujo notablemente el ritmo de crecimiento que estaba experimentando el mercado.
- (49) Señala la notificante que el mercado de promoción y venta de inmuebles para uso residencial está muy fragmentado, compuesto por una amplia gama de pequeñas y medianas empresas, así como por empresas que operan a nivel nacional (es el caso tanto de NEINOR como de QUABIT), que tienen acceso a importantes recursos financieros.
- (50) Entre los principales competidores de NEINOR y QUABIT a nivel nacional destacan: (i) Vía Célere, (ii) Aedas Homes, (iii) Metrovacesa, (iv) Kronos Homes, (v) Amenábar, (vi) Habitat, (vii) Acciona o (viii) Insur.
- (51) Durante los últimos años las compraventas de suelo para la construcción de vivienda han continuado llevándose a cabo, produciéndose asimismo la entrada de nuevos actores, principalmente internacionales, y el regreso del promotor local. Si bien es cierto que existe cierta concentración en los principales promotores; los 19 principales comercializan más de 5.600 viviendas anuales y representan más del 51% del total de oferta inicial de la costa<sup>24</sup>.

<sup>23</sup> Informe Savills "World Research – 2019. Residencial España": <http://pdf.euro.savills.co.uk/spain/nat-esp-2019/savills-spotlight-esp%C3%B1a-septiembre2019-esp.pdf>; Estudio del mercado inmobiliario 2019 Inmoley-CBRE: <https://www.cbre.es/es-es/research-and-reports/market-outlook-espana>.

<sup>24</sup> Informe Savills "World Research – 2019. Residencial España": <http://pdf.euro.savills.co.uk/spain/nat-esp-2019/savills-spotlight-esp%C3%B1a-septiembre2019-esp.pdf>; Estudio del mercado inmobiliario 2019 Inmoley-CBRE: <https://www.cbre.es/es-es/research-and-reports/market-outlook-espana>.

- (52) Adicionalmente, los estudios previamente mencionados indican que, tras la gran expansión del sector de la construcción antes de la crisis de 2008, no hubo después suficiente demanda de vivienda nueva para cubrir la oferta, lo que provocó un exceso en el mercado, en especial, en el sur de España. No obstante, desde el año 2007, la drástica caída registrada en la actividad del sector de la construcción derivó en la venta continuada del stock excedente, lo que ha permitido lograr un mayor equilibrio en el mercado.

#### **VI.1.1. Mercado de promoción y venta por cuenta propia de inmuebles residenciales.**

- (53) En relación con la operación de referencia, puesto que los precedentes existentes no han cerrado una definición del mercado de producto, se analizará el segmento más estrecho de los considerados: **promoción y venta por cuenta propia de inmuebles para uso residencial**, en el que están activas tanto NEINOR como QUABIT, tanto considerando exclusivamente la vivienda de primera mano en el total del mercado como, de forma más amplia, incluyendo en el total del mercado tanto la vivienda nueva como la de segunda mano.

- (54) Se tendrán en cuenta tanto las promociones de vivienda residencial concluidas como aquellas promociones en curso.

##### ➤ **Promociones concluidas**

- (55) En relación con las promociones ya terminadas, la notificante suministra cuotas de mercado conjuntas de las partes en términos de promociones concluidas en 2020 empleando como proxy tanto el **número de viviendas nuevas entregadas** (viviendas nuevas vendidas por las partes/ventas totales de vivienda nueva por el conjunto del mercado) como el **stock de viviendas nuevas** (stock de viviendas nuevas de las partes/stock total de viviendas nuevas del mercado), señalando que las conclusiones no se verían alteradas.
- (56) Teniendo en cuenta las **entregas de promociones concluidas** (viviendas nuevas vendidas por las partes/ventas totales de vivienda nueva por el conjunto del mercado), la operación solo llevaría a cuotas significativas en el ámbito local, en los municipios de Benahavís y Málaga.
- (57) A nivel nacional, la entidad resultante tendrá una cuota del [0-5]% (adición del [0-5]%).
- (58) A nivel autonómico, sólo se dan solapamientos en Andalucía y Madrid. En ambos casos las cuotas conjuntas son inferiores al [5-10]%. A nivel provincial el solapamiento se produce en Madrid y en la provincia de Málaga, con una cuota conjunta del [0-5]% y el [10-20]% respectivamente..
- (59) A nivel local, la operación únicamente daría lugar a solapamientos en los municipios de Benahavís, Estepona y Málaga, y sólo en el municipio de Benahavís la cuota resultante sería superior al 30%.
- (60) En Benahavís, en términos de viviendas entregadas, la resultante tendría en una cuota conjunta de [60-70]% con adición de cuota del [30-40]%. En el municipio de Málaga la cuota alcanzaría el [20-30]% con una adición del [10-20]% y en Estepona del [5-10]% (adición del [5-10]%).

- (61) En relación con el **stock de nuevas viviendas** (stock de viviendas nuevas de las partes/Stock total de viviendas nuevas del mercado)<sup>25</sup>, según la notificante sólo se producen solapamientos en Málaga con una cuota por debajo del [0-5]% y en Benahavís con una cuota conjunta del [90-100]% (adición del [60-70]%).
- (62) En las tablas reproducidas a continuación, figuran las cuotas estimadas por la notificante para 2020, para el mercado de promoción de vivienda residencial en España por comunidades autónomas, provincias y municipios, en términos de ventas de vivienda nueva.

PROMOCION Y VENTA DE INMUEBLES PARA USO RESIDENCIAL EN 2020							
Comunidades autónomas, provincias y municipios	Entregas Neinor	Entregas Quabit	Suma	Total entregas	Cuota Neinor	Cuota Quabit	Cuota conjunta
<b>Andalucía</b>	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[5-10]%
<b>Provincia de Cádiz</b>	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
San Roque	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
<b>Provincia de Córdoba</b>	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[5-10]%	[0-5]%	[5-10]%
Córdoba	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[5-10]%	[0-5]%	[5-10]%
Moriles	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[90-100]%	[0-5]%	[90-100]%
<b>Provincia de Granada</b>	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Atarfe	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[5-10]%	[0-5]%	[5-10]%
Maracena	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[40-50]%	[0-5]%	[40-50]%
<b>Provincia de Málaga</b>	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[5-10]%	[10-20]%
<b>Benahavís</b>	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[30-40]%	[30-40]%	[70-80]%
Casares	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[10-20]%	[10-20]%
<b>Estepona</b>	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
<b>Málaga</b>	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[5-10]%	[10-20]%	[20-30]%
Marbella	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Vélez-Málaga	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[10-20]%	[0-5]%	[10-20]%
<b>Provincia de Sevilla</b>	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Mairena del Aljarafe	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[30-40]%	[0-5]%	[30-40]%
<b>Aragón</b>	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Provincia de Zaragoza	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Zaragoza	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
<b>Castilla-La Mancha</b>	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[10-20]%	[10-20]%
Provincia de Guadalajara	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[50-60]%	[50-60]%

<sup>25</sup> La cuota resultante de dividir las viviendas nuevas disponibles de las partes en cada municipio a 31 de diciembre de 2020 por el stock total de vivienda nueva.

Alovera	[CONF.]	[CONF.]		[CONF.]	[0-5]%	[90-100]%	[90-100]%
Azuquera de Henares	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[90-100]%	[90-100]%
Guadalajara	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[50-60]%	[50-60]%
Cataluña	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Provincia de Barcelona	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Badalona	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%

PROMOCION Y VENTA DE INMUEBLES PARA USO RESIDENCIAL EN 2020							
Comunidades autónomas, provincias y municipios	Entregas Neinor	Entregas Quabit	Suma	Total entregas	Cuota Neinor	Cuota Quabit	Cuota conjunta
Esplugues De Llobregat	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[20-30]%	[0-5]%	[20-30]%
Hospitalet De Llobregat (L)	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[10-20]%	[0-5]%	[10-20]%
Montcada i Reixac	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[70-80]%	[0-5]%	[70-80]%
Sabadell	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[10-20]%	[0-5]%	[10-20]%
Sant Adrià De Besòs	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[30-40]%	[0-5]%	[30-40]%
Sant Cugat Del Vallès	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Sant Just Desvern	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[20-30]%	[0-5]%	[20-30]%
Sitges	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[10-20]%	[0-5]%	[10-20]%
<b>Provincia de Gerona</b>	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Gerona	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[40-50]%	[0-5]%	[40-50]%
<b>Extremadura</b>	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
<b>Provincia de Badajoz</b>	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Badajoz	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Madrid	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Alcobendas	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[60-70]%	[0-5]%	[60-70]%
Boadilla del Monte	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[5-10]%	[0-5]%	[5-10]%
Madrid	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Móstoles	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
San Sebastián de los Reyes	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[30-40]%	[0-5]%	[30-40]%
Torrejón Velasco	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[90-100]%	[90-100]%
<b>Navarra</b>	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Cizur Mayor	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
<b>País Vasco</b>	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[10-20]%	[0-5]%	[10-20]%
<b>Provincia de Álava</b>	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[10-20]%	[0-5]%	[10-20]%
Vitoria	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[10-20]%	[0-5]%	[10-20]%
<b>Provincia de Vizcaya</b>	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[10-20]%	[0-5]%	[10-20]%
Baracaldo	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Bilbao	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Getxo	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[40-50]%	[0-5]%	[40-50]%

Leioa	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[70-80]%	0-5]%	[70-80]%
Santurtzi	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[50-60]%	[0-5]%	[50-60]%
Urduliz	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[70-80]%	0-5]%	[70-80]%
<b>Provincia de Guipúzcoa</b>	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
San Sebastián	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	0-5]%	0-5]%	[0-5]%
Lasarte-Oria	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[50-60]%	[0-5]%	[50-60]%
Usúrbil	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%
<b>CCAA Valenciana</b>	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
<b>Provincia de Valencia</b>	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Valencia	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	0-5] 10-15] 15-20] 20-25] 25-30] 30-35] 35-40] 40-45] 45-50] 50-55] 55-60] 60-65] 65-70] 70-75] 75-80] 80-85] 85-90] 90-95] 95-100]	[0-5] 5-10] 10-15] 15-20] 20-25] 25-30] 30-35] 35-40] 40-45] 45-50] 50-55] 55-60] 60-65] 65-70] 70-75] 75-80] 80-85] 85-90] 90-95] 95-100]	[0-5]%

Fuente: Notificante

(63) Por otro lado, las partes señalan que el solapamiento en Benahavís se daría únicamente en el 2020, en la medida en que en 2018 la cuota de ambas fue del 0% y en 2019 solo NEINOR tuvo entregas de viviendas resultantes en una cuota del 33%.

EVOLUCIÓN ENTREGAS DE VIVIENDAS NUEVAS EN BENAHAVÍS Y MÁLAGA									
Municipio	2018			2019			2020		
	NEINOR	QUABIT	CONJUNTA	NEINOR	QUABIT	CONJUNTA	NEINOR	QUABIT	CONJUNTA
<b>Benahavís</b>	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[30-40]%	[0-5]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[70-80]%
<b>Málaga</b>	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[10-20]%	[0-5]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[20-30]%

Fuente: Notificante

(64) Teniendo en cuenta el **área de influencia de Benahavís**, tal como ha sido definido en el apartado de mercado geográfico, la cuota conjunta de mercado de las partes es del [5-10]% (adición [5-10]%) y existe al menos un competidor, AEDAS, de la misma entidad. A continuación, se recogen las cuotas de las partes en el área de influencia de Benahavís, así como las cuotas de las partes y competidores en los dos municipios con mayor solapamiento.

ENTREGAS VIVIENDAS NUEVAS EN MÁLAGA, BENAHAVÍS Y AREA DE INFLUENCIA DE BENAHAVÍS 2020						
Promotora	Málaga		Benahavís		Benahavís-Marbella-Estepona	
	Entregas	Cuota	Entregas	Cuota	Entregas	Cuota
NEINOR	[CONF.]	[5-10]%	[CONF.]	[30-40]%	[CONF.]	[0-5]%
QUABIT	[CONF.]	[10-20]%	[CONF.]	[30-40]%	[CONF.]	[0-5]%
<b>CONJUNTA</b>	[CONF.]	[20-30]%	[CONF.]	[60-70]%	[CONF.]	[5-10]%
METROVACESA	[CONF.]	[0-5]%	[CONF.]	[0-5]%	[CONF.]	[0-5]%
AEDAS	[CONF.]	[0-5]%	-	-	[CONF.]	[5-10]%
Otros	[CONF.]	[70-80]%	[CONF.]	[20-30]%	[CONF.]	[70-80]%
Total	1.616	100%	67	100%	1.152	100%

Fuente: Notificante

➤ **Promociones en curso.**

- (65) Debido a las peculiaridades del sector y especificidades del ciclo de producción a fin de evaluar el impacto real que la operación propuesta tendría en el sector inmobiliario, y siguiendo los precedentes<sup>26</sup>, se ha considerado necesario tener en cuenta también las promociones en curso, que incluyen la previsión de viviendas nuevas a entregar por las partes en los tres próximos años (2021-2023) sobre la previsión de ventas de viviendas nuevas por el conjunto del mercado en los mismos años.
- (66) Las partes aportan datos de cuotas según **entregas esperadas** para todos aquellos municipios en los que se producen solapamientos en cualquiera de estos años, con independencia de que superen el 30% de cuota conjunta o no, o aunque no exista solapamiento, alcanzaran una cuota individual superior al 15% en 2020.
- (67) De todos ellos, la operación daría lugar a solapamientos en cuatro municipios y no en todos los años considerados. Los solapamientos se producirían en:
- Madrid, donde la cuota conjunta sería inferior al [5-10]% en todo el período.
  - Benahavís, donde desaparece el solapamiento en 2022, llegando a [0-5]% la cuota conjunta en 2023.
  - Málaga, donde la cuota conjunta se iría reduciendo del [30-40]% (adición del [0-5]%) en 2021 al [10-20]% (adición del [5-10]%) en 2023
  - Estepona, donde desaparecería el solapamiento en 2022, pero en 2023 se espera una cuota conjunta del [40-50]% (adición [20-30]%). Esta evolución sería muy similar en el mercado más amplio, el área de influencia de Benahavís donde la cuota conjunta de mercado se sitúa por debajo del [20-30]% en 2021 y 2022 (año en el que no habría solapamiento) y en 2023 aumenta al [40-50]%(solapamiento del [10-20]%).

ENTREGAS ESPERADAS VIVIENDAS NUEVA									
Municipio/ Provincia	2021			2022			2023		
	NEINOR	QUABIT	CONJUNTA	NEINOR	QUABIT	CONJUNTA	NEINOR	QUABIT	CONJUNTA
Alcobendas	[20-30]%	[0-5]%	[20-30]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Alovera	[0-5]%	[90-100]%	[90-100]%	[0-5]%	[90-100]%	[90-100]%	[0-5]%	[90-100]%	[90-100]%
Azuquera de Henares	[0-5]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-5]%	[90-100]%	[90-100]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
<b>Benahavís</b>	[10-20]%	[70-80]%	[80-90]%	[10-20]%	[0-5]%	[10-20]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Casares	[0-5]%	[30-40]%	[30-40]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Esplugues De Llobregat	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
<b>Estepona</b>	[20-30]%	[0-5]%	[20-30]%	[5-10]%	[0-5]%	[5-10]%	[10-20]%	[20-30]%	[40-50]%
Guadalajara	[0-5]%	[20-30]%	[20-30]%	[0-5]%	[20-30]%	[20-30]%	[0-5]%	[40-50]%	[40-50]%

<sup>26</sup> C/0981/18 VÄRDE/AELCA y C/1091/20 VÄRDE/SAREB/FAB

Getxo	[10-20]%	[0-5]%	[10-20]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Girona	[30-40]%	[0-5]%	[30-40]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Hospitalet De Llobregat (L')	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	<b>[0-5]%</b>
Lasarte-Oria	[20-30]%	[0-5]%	[20-30]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Leioa	[90-100]%	[0-5]%	[90-100]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Mairena Del Aljarafe	[10-20]%	[0-5]%	[10-20]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
<b>Málaga</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[0-5]%</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[5-10]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[0-5]%</b>	<b>[5-10]%</b>	<b>[10-20]%</b>
<b>Madrid</b>	<b>[0-5]%</b>	<b>[0-5]%</b>	<b>[5-10]%</b>	<b>[0-5]%</b>	<b>[0-5]%</b>	<b>[0-5]%</b>	<b>[0-5]%</b>	<b>[0-5]%</b>	<b>[0-5]%</b>
Maracena	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Montcada I Reixac	[20-30]%	[0-5]%	[20-30]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Moriles	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Sabadell	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
San SebastiánDeLos Reyes	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[40-50]%	[0-5]%	[40-50]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Sant Adrià De Besòs	[90-100]%	[0-5]%	[90-100]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Sant Just Desvern	[70-80]%	[0-5]%	[70-80]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Santurtzi	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Sitges	[30-40]%	[0-5]%	[30-40]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
TorrejónVelasco	[0-5]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Urduliz	[20-30]%	[0-5]%	[20-30]%	[50-60]%	[0-5]%	[50-60]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Vitoria-Gasteiz	[10-20]%	[0-5]%	[10-20]%	[20-30]%	[0-5]%	[20-30]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%

ENTREGAS ESPERADAS VIVIENDAS NUEVA									
Municipio/ Provincia	2021			2022			2023		
	NEINOR	QUABIT	CONJUNTA	NEINOR	QUABIT	CONJUNTA	NEINOR	QUABIT	CONJUNTA
<b>Provincia</b>									
Álava	[5-10]%	[0-5]%	[5-10]%	[50-60]%	[0-5]%	[50-60]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Guadalajara	[0-5]%	[40-50]%	[40-50]%	[0-5]%	[30-40]%	[30-40]%	[0-5]%	[50-60]%	[50-60]%
Vizcaya	[10-20]%	[0-5]%	[10-20]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%	[5-10]%
<b>Área Benahavís – Marbella- Estepona</b>									
<b>B-M-E-</b>	[10-20]%	[5-10]%	[20-30]%	[20-30]%	[0-5]%	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%

Fuente: Notificante

(68) Por otro lado, en aquellos municipios con cuotas de mercado superiores al 30% (Málaga, Benahavís, Estepona y el área de influencia de Benahavís), se ha

tenido en cuenta el porcentaje que las viviendas a construir por las partes representarían respecto al suelo residencial disponible en dichos municipios (expresado en número de viviendas previstas pendientes de desarrollo).

- (69) En dichos municipios, teniendo en cuenta el número de viviendas que las partes prevén construir mediante las distintas promociones de viviendas proyectadas, sobre el conjunto de viviendas que puede llegar a desarrollarse en el suelo residencial disponible en los mismos<sup>27</sup>, la cuota conjunta sería inferior al [0-5]% en todos ellos, por lo que el suelo residencial disponible, insumo esencial para la promoción de vivienda nueva por parte de otros operadores sería sustancial.

SUELO RESIDENCIAL DISPONIBLE									
Municipio	2021			2022			2023		
	NEINOR	QUABIT	CONJUNTA	NEINOR	QUABIT	CONJUNTA	NEINOR	QUABIT	CONJUNTA
Málaga	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%
Estepona	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%
Benahavís	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%
Marbella	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%
Área BME	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%

Fuente: Notificante

- (70) Por último, si se considerase un escenario menos restrictivo, que incluyese en el **total del mercado la vivienda de segunda mano además de la vivienda nueva**, las entregas de las Partes en cada uno de los años considerados 2020-2023, representan menos del [0-5]% del stock total de vivienda (nueva y de segunda mano) tanto en Estepona como en Benahavís.
- (71) En cuanto al tipo de oferta residencial de las partes, de acuerdo con las notificantes, las promociones en curso en los municipios donde se da solapamiento, son fundamentalmente edificios en bloque a excepción de una de las promociones de QUABIT en Málaga en la que las viviendas son de carácter unifamiliar. En Málaga la oferta de las partes está constituida por primera vivienda, mientras que en Benahavís es segunda vivienda y en Estepona ambas y también de carácter mixto<sup>28</sup>.
- (72) El precio medio de las promociones suele oscilar entre [2.000] y [4.000] euros aproximadamente por metro cuadrado, según la documentación remitida por las partes.

## VI.2. Estructura de la demanda

- (73) La demanda del mercado de promoción y venta de activos inmobiliarios residenciales está constituida por los consumidores finales (en su mayoría personas físicas) que adquieren su vivienda. La demanda está, por tanto, atomizada, y no existe ningún cliente que represente más del [0-5]% de las ventas las Partes.

<sup>27</sup> De acuerdo con estimaciones del Ministerio de Fomento sobre edificabilidades previstas.

<sup>28</sup> En Madrid todas las promociones son de primera vivienda, y están constituidas tanto por edificios en bloque como edificios en bloque protegidos y viviendas unifamiliares adosadas o protegidas.

- (74) Según estudios recientes<sup>29</sup>, en estos últimos años se ha producido un incremento en el número de transacciones gracias a la llegada de nuevos compradores procedentes principalmente de Francia, Bélgica, Suiza Noruega y Suiza que han relevado progresivamente al comprador inglés, debilitado últimamente por la incertidumbre del Brexit, aunque éste continúa siendo fiel a la Costa del Sol y es todavía el principal comprador extranjero.
- (75) Por el lado de la demanda, pueden analizarse dos segmentos, la nacional y la extranjera.
- (76) La mejor medición de la demanda nacional es la creación de hogares, que indica si hay demanda natural para la vivienda o no. Según la Proyección de Hogares en España (2018-2033)<sup>30</sup>, el número de hogares crecerá en casi 1,8 millones en los próximos quince años. La demanda de viviendas es creciente debido principalmente a dos factores: números de personas por hogar y factores migratorios.
- (77) El número de personas por hogar sigue una senda decreciente debido a los nuevos modelos de familia: más personas solteras y separadas/divorciadas, incremento de las familias monoparentales, etc.
- (78) Durante los últimos años el flujo migratorio a nivel nacional ha sido positivo, tendencia que se espera continúe.
- (79) Respecto a la demanda extranjera, existen ciertas dudas acerca de cómo va a afectar el Brexit a la compra de vivienda, sobre todo en zonas costeras. No obstante, ese posible descenso podría verse mitigado por el aumento de las adquisiciones por parte de alemanes, belgas, suecos y personas de países extracomunitarios.
- (80) En última instancia, la evolución del mercado inmobiliario dependerá del entorno macroeconómico y de las condiciones de financiación.
- (81) En cuanto a la importancia de las preferencias del cliente, las Partes consideran que, para la venta de viviendas, los factores relevantes para el cliente son la ubicación y el precio y, en menor medida, la calidad (siempre que la calidad de ejecución sea correcta).
- (82) Con respecto al ajuste entre la demanda y la oferta de viviendas nuevas<sup>31</sup>, desde 2013, los niveles de demanda (viviendas transmitidas, medidas por las transacciones ante notario de vivienda nueva) vienen superando a los de la nueva oferta (viviendas terminadas, medidas por los certificados de fin de obra), de forma continuada, lo que se habría traducido en una lenta, pero progresiva, absorción del volumen de viviendas sin vender, que se estimaba en torno a unas 500.000 viviendas a mediados de 2018. Esta lenta corrección del *stock*

<sup>29</sup> Informe Savills "World Research – 2019. Residencial España": <http://pdf.euro.savills.co.uk/spain/nat-esp-2019/savills-spotlight-esp%C3%B1a-septiembre2019-esp.pdf>; Estudio del mercado inmobiliario 2019 Inmoley-CBRE: <https://www.cbre.es/es-es/research-and-reports/market-outlook-espana>

<sup>30</sup>Fuente:INE

[https://www.ine.es/dynqs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica\\_C&cid=1254736176954&menu=resultados&idp=1254735572981](https://www.ine.es/dynqs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176954&menu=resultados&idp=1254735572981)

<sup>31</sup> Fuente: Banco de España. Boletín Económico 2/2019. "Evolución reciente del mercado de la vivienda en España". 11 de abril de 2019.

<https://www.bde.es/ff/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/ArticulosAnaliticos/19/T2/descargar/Fich/be1902-art9.pdf>

podría estar reflejando, además, un cierto desajuste entre las características de las viviendas demandadas, entre las que estaría la localización, y las de las viviendas disponibles para la venta.

### **VI. 3. Barreras a la entrada y competencia potencial**

- (83) Según lo señalado por las notificantes, no existen barreras de carácter regulatorio en el sector inmobiliario, toda vez que no se precisa licencia o autorización administrativa para operar en el ámbito inmobiliario.
- (84) Sin embargo, la principal barrera de entrada en el mercado de promoción inmobiliaria deriva de la necesidad de efectuar una importante inversión inicial en adquisición de suelo, al ser uno de los costes más significativos de la actividad.
- (85) Señalan las notificantes que, tras la recuperación experimentada por el mercado inmobiliario a partir del año 2016, se ha producido la entrada de nuevos operadores: (i) Socimi; (ii) promotores; (iii) fondos de inversión internacionales; entre otros. En concreto, se destaca la entrada de Landmark Iberia, inmobiliaria del Grupo Santander.

### **VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

- (86) La operación de concentración consiste en la fusión por absorción de QUABIT IMMOBILIARIA, S.A. (sociedad absorbida) por NEINOR HOMES, S.A. (sociedad absorbente), sociedades anteriormente independientes.
- (87) El sector económico afectado por la operación es el sector inmobiliario, en concreto, el segmento de promoción residencial por cuenta propia.
- (88) La operación afecta a los mercados de la promoción y venta de inmuebles para uso residencial donde operan tanto la adquirida como la adquirente. En el **mercado estrecho de promoción residencial por cuenta propia**, en función de las **entregas de vivienda nueva**, en 2020 a nivel nacional, la entidad resultante tendrá una cuota conjunta del [0-5]% (adición del [0-5]%). Las partes tienen una huella geográfica relativamente complementaria estando NEINOR presente en Andalucía, Aragón, Cataluña, Extremadura, Madrid, Navarra, País Vasco y Valencia y QUABIT en Madrid, Castilla la Mancha y Andalucía.
- (89) La operación solo llevaría a cuotas conjuntas significativas en el ámbito local, en el municipio de Benahavís y en Málaga. En el resto del territorio a la vista de la inexistencia de solapamiento o a lo reducido de las cuotas conjuntas resultantes no se presentarían problemas de competencia cualquiera que sea el ámbito territorial considerado y el proxy empleado (viviendas entregadas o stock de viviendas).
- (90) En el municipio de **Málaga** la cuota conjunta es del [20-30]% (adición de [10-20]%) situándose la entidad resultante como líder del mercado. No obstante, la evolución de entregas previstas de vivienda nueva muestra una caída de cuotas de hasta el [10-20]% en 2023.
- (91) En el municipio de **Benahavís**, la cuota conjunta en 2020 sería significativa, tanto en términos de viviendas entregadas (cuota conjunta del [60-70]%, adición del [30-40]%) como en términos de stock de vivienda nueva (cuota conjunta del

[90-100]%, adición del [60-70]%). No obstante, se considera acreditada la influencia de las localidades limítrofes Marbella y Estepona, por proximidad geográfica, similares condiciones socioeconómicas, mismo perfil de cliente y similitudes en la oferta de vivienda. Al analizar las cuotas de mercado en el área de influencia de Benahavís, que incluiría estos dos municipios, la cuota conjunta desciende al [5-10]% (adición del [5-10]%) y existiría al menos otro competidor, AEDAS, de la misma entidad (cuota del [5-10]%). Asimismo, el nivel de cuota conjunta debe ser relativizado por el ciclo de producción que afecta a la puesta a la venta de vivienda nueva y que genera gran volatilidad de cuotas. Así, en 2018 las partes no tuvieron entrega de vivienda nueva en Benahavís, y en 2019 solo NEINOR tuvo entregas de viviendas resultantes en una cuota del [30-40]%. Adicionalmente, teniendo en cuenta las promociones en curso, el solapamiento entre las partes desaparece en 2022 y la cuota conjunta se reduce a [0-5]% en 2023.

- (92) En cuanto a las **promociones en curso**, en función de las entregas esperadas de vivienda, la operación daría lugar a solapamientos también en Málaga, donde la cuota conjunta se iría reduciendo del [30-40]% (adición del [0-5]%) en 2021 al [10-20]% (adición del [5-10]%) en 2023, y en Estepona. En Estepona, si bien desaparece el solapamiento en 2022, en 2023 se espera una cuota conjunta del [40-50]% (adición [20-30]%). Esta evolución sería muy similar en el mercado más amplio, el área de influencia de Benahavís donde la cuota conjunta de mercado de las partes se sitúa por debajo del [20-30]% en 2012 y 2022 (año en el que no habría solapamiento) y para 2023 en [40-50]% (solapamiento del [10-20]%). No obstante, como en el caso de Benahavís, se observa gran volatilidad de cuotas (en 2020, la cuota conjunta en Estepona fue del [5-10]%, adición del [5-10]%, y en el área de influencia del [5-10]%).
- (93) En cualquiera de estos casos, no parece que la operación propuesta pueda otorgar a las partes la capacidad de cerrar el acceso de otros competidores al mercado de promoción inmobiliaria residencial, pues teniendo en cuenta el suelo residencial disponible pendiente de desarrollo las cuotas de las partes se sitúan por debajo del [0-5]%).
- (94) Por último, si se considerase un escenario menos restrictivo, que incluyese en el total del mercado la vivienda de segunda mano además de la vivienda nueva, las entregas de las Partes en cada uno de los años considerados 2020-2023, representan menos del [0-5]% del stock total de vivienda (nueva y de segunda mano) tanto en Estepona como en Benahavís.
- (95) Teniendo en cuenta lo anterior, no es previsible que la operación notificada vaya a suponer un obstáculo a la competencia efectiva en los mercados analizados, por lo que es susceptible de ser autorizada en primera fase sin compromisos.

## **VIII. PROPUESTA**

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia se propone autorizar la concentración, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.