



N- 07037 INMOCARAL/RIOFISA

Con fecha 16 de abril de 2007 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la toma del control exclusivo de RIOFISA, S.A. (en adelante RIOFISA) por parte de GRUPO INMOCARAL, S.A., (en adelante INMOCARAL), mediante la formulación de una oferta pública de adquisición de acciones (OPA) sobre el 100% de su capital social.

Dicha notificación ha sido realizada por INMOCARAL según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1.b). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: "El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto".

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía resuelva remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **16 de mayo de 2007**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación consiste en la toma de control exclusivo de RIOFISA, S.A. por parte de GRUPO INMOCARAL, S.A., mediante la formulación de una OPA sobre el 100% de su capital social.

Como documento relativo al acuerdo que da lugar a la operación, los notificantes han aportado un Contrato de compromiso irrevocable de formulación y aceptación de OPA, firmado por las partes el 19 de enero de 2007, en virtud del cual la operación cuenta actualmente con la aprobación del titular del 50,01% de las acciones de RIOFISA¹.

¹ En virtud del art. 20 del R.D. 1197/1991 de 26 de julio, de régimen de las ofertas públicas de adquisición de valores, el informe del consejo de administración de RIOFISA deberá ser emitido en el plazo máximo de 10 días a partir de la fecha de recepción de la comunicación de autorización de la OPA por la CNMV.

El folleto explicativo de la OPA formulada por INMOCARAL fue remitido a la CNMV con fecha 13 de abril de 2007.

La ejecución de operación notificada está supeditada a la autorización de las autoridades de competencia españolas y de la CNMV.

II. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con el notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas, por no alcanzar los umbrales establecidos en el Artículo 1 del mismo.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1.b) de la misma.

III. EMPRESAS PARTICIPES

III.1. GRUPO INMOCARAL, S.A. (“INMOCARAL”)

INMOCARAL es la matriz de un holding empresarial que cotiza en las Bolsas de Madrid y Barcelona, dedicado principalmente a la actividad inmobiliaria, tanto de alquiler como de promoción y venta: edificios de viviendas, complejos empresariales, edificios de oficinas y locales comerciales, principalmente en Madrid, Barcelona y París.

INMOCARAL cuenta con las siguientes filiales en España: Inmocaral Servicios S.A.², Inversiones Notenth, Inversiones Tres Cantos (60%), Urbaplan, Desarrollos Inmobiliarios Entrenúcleos, Dehesa de Valme, Inmobiliaria Colonial³, Société Foncière Lyonnaise, Torre Marenostrum S.L. (55%), Diagonal Les Punxes 2002 S.L. y Subirats-Coslada-Logística S.L. Asimismo, desde diciembre de 2006, INMOCARAL cuenta con una participación del 15% en FCC.

Según el notificante no existe ninguna persona física o jurídica que ostente el control de INMOCARAL⁴. El siguiente cuadro ofrece el porcentaje de participación de los principales accionistas (algunos de ellos consejeros) de INMOCARAL en su capital social:

² Inmocaral Servicios S.A., que opera en la fabricación de materiales de construcción, inició sus actividades en octubre de 2006, año en el que obtuvo una facturación de 790.000 euros. Según el notificante, no realiza ventas de materiales de construcción a terceros.

³ Empresa adquirida en 2006, dando lugar al expediente de concentración N-06061 INMOCARAL/INMOBILIARIA COLONIAL del SDC.

⁴ El Consejo de Administración de INMOCARAL está compuesto por 19 miembros y el folleto explicativo de la OPA confirma que ninguno de ellos controla directa o indirectamente la sociedad.

ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN EN EL CAPITAL DE INMOCARAL	
Accionistas	% capital
Luis Manuel Portillo Muñoz (1) – Consejero	38,441%
Nozar	10,231%
Alicia Koplowitz Romero (2)	9,754%
Rafael Santamaría Trigo (3)	6,862%
José Ramón Carabante - Consejero	5,011%
Aurelio González Villarejo - Consejero	5,183%
Global Cartera de Valores	5,117%
Domingo Díaz de Mera - Consejero	1,807%
Resto (<i>capital flotante</i>)	25,588%
TOTAL	100%

(1) La participación indirecta de D. Luis Manuel Portillo corresponde a la de las siguientes sociedades: Grupo Portival (13,11%), Inversiones Empresariales Tersina (7,347%), Expo-an (5,513%), Inmópolis Calidad Sevilla (5,513%), Desarrollo Empresarial Quetro (5,513%) y Desarrollo Turísticos Hoteleros Sancti Petri (1,445%).

(2) La participación indirecta de D^a Alicia Koplowitz corresponde a las de las sociedades: Fonsagrada (9,675%) y Omega Capital (0,079%).

(3) La participación indirecta de D. Rafael Santamaría corresponde a las de las sociedades: Construcciones Reyral (6,478%) e Inversiones Globales Tera (0,384%).

Fuente: Notificación

La facturación de INMOCARAL en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas INMOCARAL (Millones euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	<5.000	<5.000	<5.000
Unión Europea	>250	>250	>250
España	>60	>60	>60

Fuente: Notificación

III.2. RIOFISA, S.A. (“RIOFISA”)

RIOFISA es una sociedad española activa en la compra, venta, parcelación y urbanización de solares, terrenos y fincas, la edificación y la compra, suscripción, tenencia, permuta y venta de valores mobiliarios por cuenta propia. Concretamente, RIOFISA construye y promueve viviendas y residencias de la tercera edad, parques de actividades empresariales (PAE), parques y plataformas logísticas, edificios de oficinas y campus empresariales, campus y espacios profesionales y centros comerciales, muchos de ellos ubicados en estaciones de ferrocarril.

La totalidad de las acciones que integran el capital social de RIOFISA están admitidas a negociación en el segundo mercado de las Bolsas de Madrid, Valencia, Barcelona y Bilbao y se encuentran integradas en el Sistema SIBE.

RIOFISA cuenta en España con las siguientes filiales y participaciones en sociedades: Riofisa Sema S.L., Riofisa Espacios Inmobiliarios S.L. (99,99%), Riofisa Internacional S.L. (99,99%), Príncipe Pío Gestión Empresarial S.A. (95%), Nuevos Espacios Comerciales S.A. NECSA (60%), Nuevas

Estaciones de Ferrocarril S.A. NEFSA (60%)⁵, Riofisa Dehesa S.L. (60%), Riofisa Sur S.L. (50,1%), Riofisa Procam (50%), Atlantys Espacios Comerciales S.L. (50%), Parque Aqua Mágica S.L. (50%), Puerto Ciudad Las Palmas S.A. (47,5%), Parque Central AU (10,83%), Voica Inmuebles S.L. (9,9%) y Life in Spain S.L. (4,16%). A su vez, la filial Riofisa Internacional cuenta con las siguientes sociedades: Goldale Real Estate SRL (50%), Riofisa Bulgaria, Masterange Inmobiliaria (50%), Riofisa Desarrollos Internacionales y Riofisa Real Estate.

Con respecto a la estructura de control de la sociedad, RIOFISA está controlada por RIOFISA HOLDING, entidad que ostenta el 50,001% de sus acciones⁶. El siguiente cuadro ofrece el porcentaje de participación de los principales accionistas y consejeros de RIOFISA en su capital social:

ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN EN EL CAPITAL DE RIOFISA	
Consejeros	% capital
Riofisa Holding, S.L.	50,001%
Caixa D'estalvis de Catalunya	20,001%
Deutsche Bank AG	5,016%
Rosalía Mera Goyenechea	5,001%
Mario Losantos Ucha	0,055%
José María Riesgo de Pablo	0,017%
Miguel Rodríguez Pérez-Iñigo	0,015%
Resto (<i>capital flotante</i>)	19,894%
TOTAL	100%

Fuente: Notificación

Según el notificante, ninguno de los accionistas anteriormente citados ostenta el control de RIOFISA.

La facturación de RIOFISA en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

⁵ Las sociedades NECSA y NEFSA (60% Riofisa, 40% ADIF) son empresas conjuntas constituidas por RIOFISA y ADIF, para el desarrollo de centros comerciales en estaciones de ferrocarril. A través de ellas, RIOFISA y RENFE han promovido la construcción de cuatro centros comerciales en estaciones de ferrocarril (Salamanca, Sevilla, Madrid y Málaga) y tienen en curso el desarrollo de otros 9 centros.

ADIF, Administrador de Infraestructuras Ferroviarias, es una entidad pública surgida en 2005 del desglose de RENFE en virtud de la Ley del Sector Ferroviario.

⁶ RIOFISA HOLDING S.L. está participada por: D. Mario Losantos Ucha (19,146%), D^a Eva Losantos Ucha (19,048%), D^a Sara Lozanitos Ucha (19,048%), D^a Irene Losantos Ucha (19,046), D^a Irene Ucha Madorrán (18,06%) y Riesgos Inmobiliarios Obras y Finanzas S.A. (5,349%). Según el notificante, ninguno de los socios o administradores de la sociedad ostenta el control de la misma.

Volumen de ventas RIOFISA (Millones euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	<5.000	<5.000	<5.000
Unión Europea	<250	<250	>250
España	>60	>60	>60

Fuente: Notificación

IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1. Mercados de producto

Las actividades desarrolladas por las partes se centran en el sector inmobiliario. Este comprende la actividad económica de los agentes que operan con bienes inmuebles y derechos de naturaleza urbana diferenciando, de un lado, la actividad de promoción y explotación y, de otro, la 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 de que se trate, directamente en régimen de arrendamiento o bajo cualquier otro admitido por el ordenamiento jurídico.

Por su parte, la intermediación inmobiliaria consiste en la prestación a terceros de determinados servicios relativos a la venta o alquiler de inmuebles. Estos servicios, en el caso español, pueden prestarse por promotoras integradas verticalmente o por un amplio colectivo de operadores como Agentes colegiados de la Propiedad Inmobiliaria (APIS), Gestores Intermediarios en Promociones y Edificaciones, Expertos Inmobiliarios, Consultores inmobiliarios, etc.

De acuerdo con los distintos precedentes nacionales y comunitarios⁷, dentro de la promoción y explotación inmobiliaria, cabe distinguir cuatro mercados diferentes de producto en función de la demanda:

- promoción y venta de inmuebles al sector residencial, es decir, para su uso como vivienda (promoción residencial destinada a venta);
- promoción y venta de inmuebles al sector profesional y empresarial, esto es, de oficinas, centros comerciales y de ocio, aparcamientos, naves industriales, hoteles, residencias para la tercera edad, etc. (promoción no residencial destinada a venta)⁸;
- alquiler de inmuebles al sector residencial (gestión de patrimonio residencial);

⁷ Expedientes del SDC: N06025, N06061, N06104, N06108, N06122 y N07004. Casos comunitarios: IV/M.929, M.1242, M.1289, M.1637, M.2110 y M.2863, entre otros.

⁸ Tal y como considerara la Comisión en el caso M.2863 Morgan Stanley/Olivetti/Telecom Italia/Tiglio (30.8.2002), los mercados de promoción no residencial y de gestión de patrimonio no residencial podrían subdividirse a su vez, en función de la demanda, en: venta y alquiler de inmuebles para oficinas, para uso comercial o para uso industrial. No obstante, no se ha considerado necesario hasta el momento descender en esta subdivisión.

- alquiler de inmuebles al sector no residencial (gestión de patrimonio no residencial).

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).

Tanto INMOCARAL como RIOFISA están activas en la promoción residencial destinada a la venta y en la gestión de patrimonio no residencial. Adicionalmente, RIOFISA está activa en la promoción no residencial destinada a la venta e INMOCARAL opera en el ámbito de los materiales de construcción⁹, en el que la adquirida no opera.

Teniendo en cuenta las actividades de las partes, se consideran relevantes a los efectos del análisis de la operación de concentración notificada los siguientes mercados de producto: promoción residencial destinada a la venta; promoción no residencial destinada a la venta y gestión de patrimonio no residencial.

IV. 2. Mercado geográfico

Las autoridades de competencia han considerado en casos precedentes que, en los mercados de la propiedad, mantenimiento, gestión y alquiler de propiedades inmobiliarias y teniendo en consideración los límites territoriales de la demanda y las diferentes condiciones de demanda y oferta que subsisten en las diversas áreas, existen razones para pensar que el mercado inmobiliario nacional puede ser subdividido en áreas de menor extensión, como regiones, provincias o municipios¹⁰.

V. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

V.1.- Estructura de la oferta

El sector inmobiliario en España se caracteriza por estar relativamente fragmentado. Junto a un amplio colectivo de empresas pequeñas que actúan, por lo general, a escala regional o local, también se encuentra presente un reducido número de operadores con un significativo poder financiero y presencia nacional, entre los que destacan: SACYR-VALLEHERMOSO, URBIS, FERROVIAL, REALIA, METROVACESA, FADESA y PRASA. No obstante, ninguno de estos operadores cuenta con cuotas superiores al 10% del mercado a nivel nacional.

V.1.1.- Promoción residencial destinada a la venta

Los principales operadores en el mercado español de promoción y venta de inmuebles al sector residencial son SACYR-VALLEHERMOSO, HABITAT-

⁹ La actividad de INMOCARAL en la producción de materiales de construcción se inició en octubre de 2006 y consiste únicamente en el suministro a las empresas del grupo, no a terceros.

¹⁰ Expediente N-06061 INMOCARAL/INMOBILIARIA COLONIAL del SDC, entre otros. Casos comunitarios M.2863 Morgan Stanley/Olivetti/Telecom Italia/Tiglio, M.2086 DB/Hamburgische Immobilien Handlung/DLI y M.1289 Harbert Management/ DB/ BT/ SOPPO /Ohman.

FERROVIAL, REALIA, METROVACESA y FADESA. No obstante, según el notificante, la cuota conjunta de los 80 principales operadores del mercado no alcanza el 6% a nivel nacional.

Según datos del Ministerio de la Vivienda, el número total de viviendas adquiridas en 2006 ascendió a 221.610. En este mismo ejercicio, el valor total del mercado nacional de promoción residencial para la venta se estima en 67.106,7 millones de euros¹¹. Según el notificante, las cuotas de mercado de las partes en el ámbito nacional no superan en ningún caso el 10%, ni individual ni conjuntamente (INMOCARAL [0-10]%, RIOFISA [0-10]%).

En este mercado, INMOCARAL cuenta con promociones en curso en las provincias de Madrid y Barcelona, a través fundamentalmente de INMOBILIARIA COLONIAL (adquirida en 2006), mientras que la actividad de RIOFISA en la promoción de viviendas y residencias de la tercera edad¹² está repartida geográficamente en Galicia, Madrid, Andalucía, La Rioja y la Comunidad Valenciana, no habiendo terminado ninguna promoción en 2006. Actualmente RIOFISA tiene en proyecto una promoción de 344 viviendas en San Agustín de Guadalix, con más de 500.000 m² de superficie edificable.

Según los datos anteriores, la actividad de las partes en 2006 coincide en la Comunidad de Madrid y a nivel local, en la localidad de Madrid. Sin embargo, su cuota conjunta tanto a nivel nacional como local es muy inferior al 10%.

V.1.2.- Promoción no residencial destinada a la venta

El mercado de la promoción no residencial destinada a la venta engloba varios segmentos de actividad, en concreto: la promoción de edificios de oficinas, parques empresariales, centros comerciales y aparcamientos.

INMOCARAL no está presente en este mercado. Por su parte, RIOFISA es uno de los principales promotores de centros comerciales en España, estando activa asimismo en la promoción de parques de actividades empresariales (PAE)¹³ llave en mano, parques y plataformas logísticas llave en mano¹⁴, edificios de oficinas y campus empresariales¹⁵, campus y espacios profesionales (lofts).

¹¹ Fuente: Datos aportados por el notificante en base a estimaciones del Ministerio de la Vivienda.

¹² Hasta el momento, RIOFISA ha promovido únicamente una residencia/campus para la tercera edad (que ha vendido a un tercero) y tiene otra en proyecto. Se trata de un segmento de mercado nuevo, del que según el notificante no existen aún datos.

¹³ La principal diferencia entre el PAE y el polígono industrial clásico es la incorporación a las naves industriales de pequeñas entreplantas para oficinas, así como la integración de las naves en complejos cerrados dotados de servicios comunes (seguridad, vigilancia, limpieza).

¹⁴ Una plataforma logística es una nave de grandes dimensiones diseñada para cumplir las especificaciones y necesidades concretas del cliente (grandes compañías logísticas) en cuanto a almacenaje, manipulación y distribución de mercancías. Se ubican dentro de parques logísticos con fácil acceso a las principales carreteras de la zona, viales anchos para el tránsito de camiones y amplias zonas de maniobra. Estos parques y plataformas logísticas se entregan llave en mano y se arriendan a los clientes. Una vez entregados a los clientes, RIOFISA se queda con el parque o decide venderlo a un tercero.

Promoción no residencial venta 2006 – RIOFISA ¹⁶			
Localización	Oficinas (m2)(1)	PAE (m2)	Comercial (m2)
Madrid	159.614	117.143	640.171
Palma de Mallorca	-	-	213.000
Torrelavega (Cantabria)	n.d.	-	29.040
Barcelona	14.562	-	-
Aldaya (Valencia)	43.382	-	-
Total RIOFISA	217.558	117.143	882.211

(1) Se incluyen los datos sobre espacios profesionales/lofts.

Fuente: Notificación.

Tomando en consideración la estimación del mercado de la promoción no residencial destinada a la venta realizada por el notificante¹⁷ (7.293,3 millones de euros en 2006), la cuota de mercado de RIOFISA en promoción no residencial destinada a la venta sería del [0-10]% a nivel nacional.

V.1.3.- Gestión de patrimonio no residencial

El mercado de la gestión de patrimonio no residencial incluye varios segmentos diferenciados en función de la demanda, correspondientes a: la gestión de edificios de oficinas, parques empresariales, centros comerciales y aparcamientos, constituyendo la gestión de alquileres de oficinas el segmento fundamental del mercado.

INMOCARAL está presente en este mercado con la gestión de los edificios de oficinas de calidad que construye en las zonas de negocio de Madrid y Barcelona, parques logísticos y centros comerciales con plazas de aparcamiento.

Por su parte, RIOFISA opera en este segmento con la gestión de centros comerciales¹⁸, gran parte de ellos desarrollados conjuntamente con la entidad pública ADIF a través de las empresas conjuntas NECSA y NEFSA. Los ingresos de RIOFISA en 2006 en este mercado alcanzaron los [...] millones de euros. A través de NECSA y NEFSA, RIOFISA y ADIF han promovido la construcción de cuatro centros comerciales en estaciones de ferrocarril y tienen en curso el desarrollo de otros 9 centros¹⁹.

¹⁵ La diferencia entre los edificios de oficinas y los campus empresariales radica en que estos últimos agrupan a diversos clientes en entornos de amplias zonas verdes y son dotados de servicios comunes (seguridad, vigilancia, limpieza).

¹⁶ Es posible que algunos de los centros comerciales que RIOFISA promueve en la actualidad se destinen posteriormente a la gestión de alquileres de los mismos, ya que según el notificante la empresa no toma la decisión de vender o gestionar los centros que promueve desde el principio.

¹⁷ Estimaciones a partir de las estadísticas de presupuesto de ejecución material de los visados de dirección de obra nueva del Ministerio de Fomento correspondientes al ejercicio 2006.

¹⁸ RIOFISA explota en régimen de concesión administrativa o arrendamiento de larga duración los centros comerciales de Plaza de Armas (Sevilla), Vialia (Salamanca), El Muelle (Las Palmas) y Príncipe Pío (Madrid). RIOFISA encarga a consultoras externas los servicios de gestión patrimonial (gestión de contratos de arrendamiento, precomercialización de locales vacíos, etc) y gerencia del centro comercial.

¹⁹ Barcelona-Sants, Vigo, Coruña, Valladolid, Miranda de Ebro, Zamora, Cartagena, Albacete y Alicante.

Gestión patrimonio no residencial 2006 - INMOCARAL				
Localización	Oficinas (m2)	Parking (plazas)	Logístico (m2)	Comercial (m2)
Madrid	260.845	150.667	64.194	6.710
Barcelona	249.106	118.229	89.061	5.946
Resto (1)	1.305	-	-	-
París	327.368	103.693	-	27.109

(1) Bilbao, Tenerife, Puerto de la Cruz, Vigo, Sevilla. Fuente: Notificación.

Gestión patrimonio no residencial 2006 - RIOFISA		
Localización	Parking (plazas)	Centro Comercial (m2)
Madrid	850	79.879
Sevilla	730	11.500
Salamanca	500	20.123
Las Palmas	1.200	102.398
Málaga	n.d.	67.454
Vigo	n.d.	103.707
Alicante	n.d.	124.935
Coruña	n.d.	99.391
Albacete	n.d.	57.646
Valladolid	n.d.	63.075
Barcelona	n.d.	30.558
Cartagena	n.d.	34.757
Zamora	-	38.337
Miranda de Ebro	-	20.456
Total España	3.280	854.216

Fuente: Notificación.

Los principales competidores de las partes en este mercado son empresas inmobiliarias, compañías de seguros y financieras, como: Metrovacesa, Testa, GMP, Nuñez y Navarro, Mutua Madrileña, Vitalicio, Zurich, Allianz, Winterthur, Pontegadea, Grupo Revilla o Reig Capital Group.

Atendiendo a los datos de 2006, la actividad de las partes en este mercado coincide únicamente en el segmento de centros y locales comerciales con plazas de aparcamiento. En concreto, descendiendo al nivel local, el solapamiento se produce únicamente en Madrid y Barcelona, donde según el notificante su cuota conjunta alcanza respectivamente el [0-10]% y el [0-10]%.

V.2. Estructura de la demanda

La demanda inmobiliaria se encuentra muy atomizada tanto en el ámbito residencial como en el no residencial. Según datos del Ministerio de la Vivienda, el número total de viviendas vendidas en 2006 ascendió a 221.610. En este mismo ejercicio, el valor total del mercado nacional de promoción residencial para la venta se estima en 67.106,7 millones de euros²⁰, de los que el 60% corresponde a cuatro Comunidades Autónomas: Andalucía, Cataluña, Madrid y la Comunidad Valenciana.

²⁰ Fuente: Datos aportados por el notificante en base a estimaciones del Ministerio de la Vivienda.

La demanda de inmuebles en el segmento residencial se compone esencialmente de particulares que, por lo general, adquieren viviendas para uso propio, como primera o segunda residencia.

Durante los últimos años se ha observado un fuerte crecimiento de la demanda de viviendas para uso propio por la evolución de los tipos de interés y del mercado hipotecario, la formación de hogares (incremento de la población y descenso del tamaño medio de los hogares) y el empleo. La demanda de segundas residencias es especialmente relevante en la costa mediterránea, Baleares y Canarias. España es el país europeo con mayor número de viviendas por habitante, debido fundamentalmente a la demanda de segundas residencias en estos lugares.

Por su parte, en el mercado no residencial, la demanda de oficinas constituye el principal segmento, aunque existen otros segmentos de demanda derivados de la explotación de centros comerciales y hoteles.

V.3. Estructura de la distribución y fijación de precios

El precio de la vivienda varía considerablemente en función de la ubicación del inmueble y de sus características, dependiendo asimismo de si se trata de vivienda nueva o de segunda mano, libre o protegida. Según datos del Ministerio de la Vivienda, el aumento de precios de la vivienda registró una desaceleración moderada en 2006, tras el considerable crecimiento registrado desde 1997. Así, el incremento del IPV en 2006 fue del 9,1%, la menor subida en los últimos cinco años²¹.

En el mercado de gestión de patrimonio no residencial, los precios se suelen fijar tomando como referencia los estudios de mercado que publican trimestralmente consultores independientes especializados como CB Richard Ellis, Jones Lang LaSalle o Aguirre Newman. Las rentas de alquiler no parecen ser homogéneas y dependen de factores como: la ubicación del edificio, el mantenimiento y el estado de conservación del inmueble, o la distribución de plantas y el tamaño de la superficie disponible.

En cuanto a la distribución de los productos, en el mercado residencial predomina la comercialización directa de las promociones por parte de las sociedades inmobiliarias, mientras que en los no residenciales es más habitual la intervención de intermediarios como las agencias y consultoras inmobiliarias.

Estas empresas comercializadoras se encargan de hacer llegar el producto a los potenciales clientes utilizando su propia cartera y dando a conocer los distintos productos inmobiliarios en los diversos medios de comunicación.

La competencia en el mercado residencial ha propiciado un notable incremento del esfuerzo comercial y de marketing por parte de las promotoras. Buen número de sociedades inmobiliarias han reforzado sus redes de comercialización con nuevas oficinas comerciales. Otras, a su vez, han

²¹ El precio medio de la vivienda libre de nueva construcción se ha situado en 2006 en 1.990,5 euros/m², mientras que el precio medio de la vivienda protegida se situó en 1.015,7 euros/m².

desarrollado además oficinas comerciales que actúan también como agencias inmobiliarias, intermediando operaciones de compra-venta de inmuebles usados por parte de particulares.

INMOCARAL distribuye en el mercado a través de una red propia de ventas, si bien en ocasiones recurre asimismo a agentes de ventas externos. Por su parte, RIOFISA distribuye sus productos en el mercado a través de su propia red de ventas en la Comunidad de Madrid y subcontrata el resto de sus actividades de distribución.

V.4. Competencia potencial - barreras a la entrada

La disponibilidad de suelo para promoción inmobiliaria está ligada a la legislación y el planeamiento urbanístico, cuyas competencias corresponden fundamentalmente a Comunidades Autónomas y Corporaciones Locales.

INMOCARAL dispone de unas reservas de suelo de 2.268.851 m², distribuidas geográficamente entre: Madrid (24%), Cataluña (26%) y Andalucía (50%). Por su parte, RIOFISA dispone de un total de aproximadamente 2.075.000 m² de reservas de suelo en España, distribuidas en: Madrid (46%) y otras provincias (37%).

En cualquier caso, según los datos aportados por el notificante, el porcentaje de suelo disponible conjuntamente tras la operación no alcanzará el 10% a nivel nacional ni en ninguna Comunidad Autónoma o localidad de España.

De esta forma, como consecuencia de la operación notificada, no se refuerzan de manera apreciable las barreras que la disponibilidad de suelo pudiese entrañar para terceros competidores potenciales en el ámbito de la promoción inmobiliaria.

Por otra parte, las Corporaciones Locales obligan a la obtención de diversas licencias (tanto para iniciar la construcción como para declarar la obra nueva una vez finalizada la misma) que se constituyen en barreras legales de la actividad constructora y que encarecen, asimismo, el producto final.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la toma del control exclusivo de RIOFISA por parte de GRUPO INMOCARAL, mediante la formulación de una OPA sobre el 100% de su capital social.

La oferta en el mercado inmobiliario está relativamente fragmentada. Ambas partes operan fundamentalmente en los mercados de la promoción residencial destinada a la venta y en la gestión de patrimonio no residencial. Adicionalmente, la adquirida está activa en la promoción no residencial destinada a la venta.

Sin embargo, las cuotas conjuntas no alcanzan el 10% en ninguno de los mercados de producto considerados en el ámbito nacional, regional o local. Las partes tampoco acumulan conjuntamente reservas de suelo que supongan más del 10% de las disponibles en el ámbito nacional, regional o local.

A la luz de las consideraciones anteriores y, en particular, de la estructura del sector, no cabe prever que como consecuencia de la operación notificada desaparezca una presión competitiva significativa o que aumenten las posibilidades de coordinación entre los operadores restantes.

En consecuencia, no es previsible que la operación notificada resulte en una obstaculización de la competencia efectiva en los mercados considerados.

VII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.