



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N-06108                      ASTROC MEDITERRÁNEO / RAYET**

Con fecha 3 de noviembre de 2006 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición del control exclusivo de RAYET PROMOCIÓN S.L. (en adelante RAYET) por parte de ASTROC MEDITERRÁNEO S.A. y Sociedades Dependientes (en adelante GRUPO ASTROC).

Dicha notificación ha sido realizada por GRUPO ASTROC 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".

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **4 de diciembre de 2006**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### **I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

La operación notificada consiste en la adquisición del control exclusivo de RAYET por parte del GRUPO ASTROC, a través de la adquisición de la mayoría de su capital.

La operación se articula mediante un Contrato de Compraventa de Participaciones firmado por las partes con fecha 27 de octubre de 2006[...].

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades españolas de competencia.

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

De acuerdo con la 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.

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. **ASTROC MEDITERRÁNEO S.A. (GRUPO ASTROC)**

ASTROC MEDITERRÁNEO es una sociedad española domiciliada en Valencia, cabecera del GRUPO ASTROC, activo principalmente en: la búsqueda y compra de suelo; las actuaciones precisas ante las administraciones locales y autonómicas para la obtención del aprovechamiento urbanístico más adecuado; la promoción; la construcción de edificaciones (directamente o a través de subcontratas), y la comercialización de las mismas. La mayor parte del negocio del grupo es la gestión del suelo. Además participa en menor medida en la construcción de edificios singulares, hoteles y residencias de la tercera edad. Su actividad se ha centrado históricamente en las provincias de Castellón y Valencia.

GRUPO ASTROC es una empresa controlada por C.V. CAPITAL S.L. (99,99%<sup>1</sup> del capital), sociedad limitada cuyo único accionista es una persona física, [...].

GRUPO ASTROC controla 34 sociedades, activas en su mayor parte en el sector inmobiliario.

La facturación del Grupo C.V. CAPITAL S.L. en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas de Grupo C.V. CAPITAL (Millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	<5.000	<5.000	<5.000
Unión Europea	<250	<250	<250
España	>60	>60	>60

Fuente: Notificación

#### III.2 **RAYET PROMOCIÓN S.L. (RAYET)**

RAYET es una sociedad española, controlada por GRUPO RAYET<sup>2</sup>, y activa en la gestión de suelos, promoción y comercialización de viviendas y, de forma residual, en la prestación de servicios de gestión a cooperativas de propietarios de viviendas. Su actividad se ha centrado históricamente en las provincias de Guadalajara, Madrid y, más recientemente, Málaga.

RAYET controla a su vez las sociedades: Europromociones Mediterráneas, S.A., El Balcón de las Cañas, S.L., Parque las Cañas, S.L., Desarrollos Tecnológicos y Logísticos S.L. y HGC Nuevo Henares S.L.

<sup>1</sup> A 31 de diciembre de 2005.

<sup>2</sup> GRUPO RAYET, que actúa como vendedor en la operación notificada, controla otras sociedades activas en diversos sectores, que se mantienen fuera del ámbito de la presente operación ya que continuarán estando en manos de los vendedores.



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

Volumen de ventas de RAYET (Millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	<5.000	<5.000	<5.000
Unión Europea	<250	<250	<250
España	<60	<60	<60

Fuente: Notificación

#### IV. **MERCADOS RELEVANTES**

##### IV.1. **Mercado de producto**

Las actividades desarrolladas por las partes se centran en el sector inmobiliario, que comprende la actividad económica de los que agentes operan con bienes inmuebles y derechos de naturaleza urbana. Cabe diferenciar, 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 comunitarios<sup>3</sup>, 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);

<sup>3</sup> Expedientes: N-269 SACYR/VALLEHERMOSO, N-04087 ISOLUX WAT/CORSAN-CORVIAN, N-06025 CRESA/METROVACESA, N-06061 INMOCARRAL/INMOBILIARIA COLONIAL y N-06104 FEMARAL/FADESA del SDC.

Casos comunitarios: IV/M.929 DIA/VEBA INMOBILIEN DEUTSCHBAU; IV/M.1242 PARIBAS /ECYREYUK-VE ICD; IV/M.1289 HARBERT MANAGEMENT /DB /BANKERS TRUST /SPP/ ÖHMAN; COMP/M.1637 DB INVESTMENTS/SPP/ÖHMAN; COMP/M.2110 DEUTSCHE BANK/ SEI/JV.

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

Tanto GRUPO ASTROC como RAYET están activas en la promoción y venta de inmuebles para su uso como vivienda.

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).

La gestión del suelo no ha sido definida como un mercado de producto separado en los precedentes existentes, si bien esta actividad puede ser considerada como una fase más de la actividad de promoción, 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. Tanto GRUPO ASTROC como RAYET esta activas en la gestión de suelo.

Por lo que se refiere a la actividad de construcción, el SDC ha considerado en distintos precedentes<sup>4</sup> que engloba 4 mercados de producto distintos: obra civil; edificación residencial; edificación no residencial; proyectos urbanísticos singulares (medioambientales, energéticos); y servicios de control de calidad de obra civil. GRUPO ASTROC desarrolla actividades en el ámbito de la construcción, incluyendo edificación residencial, obras de urbanización y otras. No obstante, dado que la empresa adquirida no se encuentra activa en este segmento y que las cuotas de ASTROC en el mismo son muy inferiores al 10%, no se procederá al análisis de dicho mercado.

En cuanto a las actividades auxiliares al sector inmobiliario, pueden englobarse en esta categoría: servicios relacionados con la promoción inmobiliaria (proyectos de arquitectura, etc.) y servicios postventa de productos inmobiliarios (servicios de seguridad, mantenimiento, limpieza de jardines, piscinas, etc. y gestión de comunidades cooperativas).

RAYET presta servicios de gestión a cooperativas de viviendas, en las que los cooperativistas son propietarios del suelo y de las futuras viviendas, y de agente urbanizador (para la urbanización de suelos de terceros privados). No obstante, dado que las partes estiman que la cuota de RAYET en este mercado es inferior al 10% y que GRUPO ASTROC no está activo en el mismo, no es preciso realizar una definición en profundidad de este mercado.

Teniendo en cuenta las actividades de las partes, se considera relevante a los efectos del análisis de la operación de concentración notificada el mercado de la promoción residencial destinada a la venta.

## **IV. 2. Mercado geográfico**

Las autoridades de competencia han considerado en casos precedentes en el caso de los mercados de la propiedad, mantenimiento, gestión y alquiler de propiedades inmobiliarias, el ámbito nacional y en áreas de menor extensión, como regiones, provincias o municipios, en consideración a las diversas condiciones de demanda y oferta que pueden subsistir en las diferentes áreas<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> Expediente N-269 Sacyr/Vallehermoso.

<sup>5</sup> Expedientes N-06061 INMOCARAL/INMOBILIARIA COLONIAL y N-06104 FEMARAL/FADESA del SDC. Casos COMP/M.2086 DB/Hamburguische Immobilien Handlung/DLI y COMP/M.1289 Harbert Management/ DB/ BT/ SOPPO /Ohman.



## V. ANÁLISIS DE MERCADO

### V.1.- Estructura de la oferta

El sector inmobiliario en España se caracteriza por su fragmentación. Existen más de 100.000 empresas con actividades de promoción y arrendamiento de inmuebles, si bien parte están inactivas, registrándose en los últimos cuatro años un incremento medio anual de operadores superior al 16%.

En este mercado se encuentran presentes empresas de gran tamaño, junto con otras de muy pequeño tamaño. Del total de empresas inmobiliarias sólo un 0,2% cuenta con más de 50 empleados<sup>6</sup>. 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, FERROVIAL, REALIA, METROVACESA y FEMARAL-FADESA.

El siguiente cuadro recoge los ingresos derivados de la promoción inmobiliaria y el número de viviendas vendidas o entregadas en 2005 por los principales grupos inmobiliarios españoles y las partes.

PRINCIPALES GRUPOS INMOBILIARIOS EN ESPAÑA 2005		
Operador	Ingresos (millones €)	Viviendas vendidas
SACYR-VALLEHERMOSO	2.024	4.824
METROVACESA	1.628	2.986
FADESA	977	5.973
FERROVIAL	788	2.327
URBIS	710	3.369
REALIA	702	2.000(1)
<b>GRUPO ASTROC</b>	-	-
<b>RAYET</b>	-	-

(1) Viviendas iniciadas (el número de viviendas vendidas no es público).

Fuente: Notificante (páginas web e informes anuales de empresas).

El volumen de ventas y cuotas de las partes en el mercado de la promoción residencial destinada a la venta en el ejercicio 2005, tanto a nivel nacional como local, se recoge en los cuadros siguientes<sup>7</sup>.

MERCADO DE PROMOCIÓN RESIDENCIAL 2005 (en valor)						
Provincia	Mercado total (miles €)	GRUPO ASTROC		RAYET		G.ASTROC+RAYET
		Miles €	%	Miles €	%	
Castellón	1.522.667,6	--	[0-10]%	--	[0-10]%	[0-10]%
Guadalajara	684.383,4	--	0%	--	[0-10]%	[0-10]%
Madrid	8.615.661,1	--	0%	--	[0-10]%	[0-10]%

<sup>6</sup> Estas empresas se situarían preferentemente en las CC.AA. de Madrid, Andalucía, Cataluña y Comunidad Valenciana.

<sup>7</sup> El notificante ha utilizado como referencia para el cálculo del tamaño total del mercado las estadísticas publicadas por el Ministerio de la Vivienda en relación con la venta de nuevas viviendas en el mercado libre, esto es, no incluyendo vivienda protegida. Por tanto, es posible que las cuotas expuestas sobrevaloren la importancia de las partes teniendo en cuenta toda vivienda nueva.

MERCADO DE PROMOCIÓN RESIDENCIAL 2005 (en valor)						
		GRUPO ASTROC		RAYET		
Málaga	2.666.121,8	--	0%	--	[0-10]%	[0-10]%
<b>España</b>	49.784.065	--	[0-10]%	--	[0-10]%	[0-10]%

(1) A través de EUROPROMOCIONES MEDITERRÁNEAS, S.L.

Fuente: Notificante/Estadísticas del Ministerio de la Vivienda.

MERCADO DE PROMOCIÓN RESIDENCIAL 2005 (en volumen)						
Provincia	Mercado total (viviendas)	GRUPO ASTROC		RAYET		G.ASTROC+RAYET
		viv.	%	viv.	%	
Castellón	11.665	--	[0-10]%	--	[0-10]%	[0-10]%
Guadalajara	4.236	--	[0-10]%	--	[0-10]%	[0-10]%
Madrid	37.955	--	[0-10]%	--	[0-10]%	[0-10]%
Málaga	15.800	--	[0-10]%	--	[0-10]%	[0-10]%
<b>España</b>	336.478	--	[0-10]%	--	[0-10]%	[0-10]%

(1) A través de EUROPROMOCIONES MEDITERRÁNEAS, S.L.

Fuente: Notificante/Estadísticas del Ministerio de la Vivienda.

Las cuotas de mercado de las partes no superan en ningún caso el 10% en ningún ámbito geográfico considerado (nacional, regional o local). De hecho, la cuota conjunta más alta alcanzada es la del [0-10]%, del valor de las viviendas nuevas vendidas en la provincia de Guadalajara.

## V.2.- Estructura de la demanda

La demanda inmobiliaria se encuentra muy atomizada tanto en el ámbito residencial como en el no residencial. Según el Ministerio de la Vivienda, el mercado de la vivienda alcanzó en 2005 una facturación de 132.000 millones de euros, el 60% de la cual se alcanzó solamente en cuatro comunidades autónomas: Andalucía, Cataluña, Madrid y la Comunidad Valenciana. El número de viviendas vendidas en el pasado ejercicio ascendió a 901.574, de las que el 60% correspondió a viviendas de segunda mano y el 40% a viviendas nuevas. Un 5% de las ventas correspondió a viviendas de protección oficial.

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 vivienda.

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.

En 2005 las variables económicas que tienen más incidencia sobre la demanda de vivienda volvieron a registrar en España una evolución favorable. Los hogares y el empleo crecieron en un 3,3% y los tipos de interés volvieron a descender ligeramente respecto del año precedente. El aumento del número de hipotecas registradas de viviendas se incrementó en un 10,2% en enero-agosto sobre el año anterior.



Además, en los últimos años se ha observado un fuerte dinamismo de la demanda de viviendas con fines de inversión impulsado, entre otros factores, por las expectativas de revalorización albergadas en periodos recientes.

Por otra parte, la inversión extranjera en inmuebles registra un comportamiento muy dinámico. En 2004 los ciudadanos extranjeros adquirieron casi el 40% de las viviendas en municipios de primera y segunda línea de costa en Andalucía, Valencia, Cataluña, Baleares y Canarias. En el año 2003, las inversiones extranjeras en inmuebles en España alcanzaron el máximo (7.072 millones de euros). Sin embargo, dichas inversiones han retrocedido en los dos años posteriores.

### **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. Según los datos publicados por el Ministerio de la Vivienda y aportados por las partes, el precio medio durante el tercer trimestre de 2006 ha sido de 1.956,7 €/m<sup>2</sup> para la vivienda libre y de 1.000 €/m<sup>2</sup> para la vivienda de protección oficial.

El aumento de los precios de las viviendas registró una desaceleración moderada en 2005, tras el considerable crecimiento registrado desde 1997. De acuerdo con el Ministerio de la Vivienda en 2005 el incremento del índice general de precios de la vivienda fue del 12,6%, la menor subida en los últimos cuatro años. La vivienda libre registró una variación interanual del 12,8% y la protegida de un 5,5%.

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

GRUPO ASTROC subcontrata la comercialización de sus promociones con la sociedad INMUEBLES PUERTA DEL MAR, S.L. a precios de mercado. Por su parte, RAYET cuenta con una división especializada en la comercialización de sus productos y subcontrata también con otras empresas (Roan, Ventibérica o Aguirre Newman).

### **V.4.- Competencia potencial - Barreras a la entrada**

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

Tanto la adquirente como la adquirida cuentan con reservas de suelo para sus propias promociones y para su venta a terceros competidores, estimando que el porcentaje de suelo



adquirido conjuntamente tras la realización de la operación no superará en ningún caso el [0-10%], cuota que se adquiere en la provincia de Castellón.

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 no constituyen barreras infranqueables para la actividad inmobiliaria.

La penetración en el mercado es relativamente fácil. De hecho, en los últimos años el número de operadores en el sector inmobiliario se ha ampliado considerablemente, registrando un crecimiento medio anual superior al 16%.

## **VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

La operación notificada consiste en la adquisición del control exclusivo de RAYET PROMOCIÓN S.L. por parte de ASTROC MEDITERRÁNEO S.A. y Sociedades Dependientes.

La operación afecta al sector inmobiliario, en el que la oferta está fragmentada. Ambas partes operan fundamentalmente en el mercado de la promoción residencial destinada a la venta.

Sin embargo, operan en provincias distintas, la adición de cuota es mínima y las cuotas conjuntas no alcanzan el 10% en ninguno de los mercados de producto a nivel nacional, regional o local. Tampoco alcanzan una cuota conjunta de suelo disponible para promoción superior al 10% en los ámbitos considerados.

Por otra parte, el número de operadores en el sector inmobiliario ha registrado un importante crecimiento.

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.