



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-06074

GRUPO SAN JOSE / PARQUESOL

Con fecha 3 de agosto de 2006 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte del GRUPO EMPRESARIAL SAN JOSE, del control exclusivo de la sociedad PARQUESOL INMOBILIARIA Y PROYECTOS, S.A., mediante la formulación de una oferta pública de adquisición de acciones.

Dicha notificación ha sido realizada por UDRAMED, S.L.U., sociedad controlada por el GRUPO EMPRESARIAL SAN JOSE, 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 **4 de septiembre 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 por el GRUPO EMPRESARIAL SAN JOSE (en adelante SAN JOSE) del control exclusivo de PARQUESOL, INMOBILIARIA Y PROYECTOS S.A. (en adelante PARQUESOL), mediante la formulación de una oferta pública de adquisición de acciones (OPA) sobre el 100% de su capital social.

El éxito de la OPA está condicionado a una aceptación superior al 50% del capital social de PARQUESOL¹.

¹ El principal accionista de PARQUESOL, NEW GP CARTERA, S.L.U., mediante contrato de 28 de julio de 2006 con Grupo SAN JOSE, se ha comprometido a aceptar la OPA con un 50,77% del capital social de PARQUESOL.



La ejecución de la operación notificada está condicionada a su autorización por las autoridades españolas de defensa de la competencia y de la CNMV².

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 PARTÍCIPIES

III.1. GRUPO EMPRESARIAL SAN JOSE (SAN JOSE)

SAN JOSE es un grupo cuya matriz es UDRA, S.A., sociedad que, a su vez, está controlada por [...]*, D. Jacinto Rey González, [...].

Las principales Sociedades del Grupo, de las que dependen diversas filiales son Constructora San José, S.A.; San José Concesiones y Servicios, S.A.U. y San José Infraestructuras y Servicios, S.A.U. De esta última dependen tres sociedades, Desarrollos Urbanísticos Udra, S.A.U., Inmobiliaria Udra, S.A. y Udra Industrial S.A.U.

Así, las áreas de negocio en las que el Grupo organiza su actividad son las siguientes:

- **Construcción:** Las actividades en este sector constituyen su principal negocio³, en particular, la edificación (tanto residencial como no residencial)⁴. SAN JOSE está especialmente activo en la edificación de hospitales, centros de salud, universidades y centros educativos, así como grandes superficies comerciales, de ocio y centros deportivos. Además se dedica a la rehabilitación y restauración de edificios. La actividad de construcción del Grupo SAN JOSE se extiende a España, Portugal, Francia, Alemania, Marruecos, Cabo Verde, Argentina, Perú, Panamá, México y los Estados Unidos.
- **Inmobiliaria y desarrollos urbanísticos:** Aunque la importancia de la actividad de SAN JOSE en este sector es secundaria, ha experimentado un elevado crecimiento en el último ejercicio⁵. El Grupo está presente en España, Portugal, Argentina y Perú⁶. En España SAN JOSE dedica su principal actividad en el sector a la promoción inmobiliaria residencial y, residualmente, a la explotación de patrimonio inmobiliario mediante alquiler.
- **Industrial:** Instalaciones y mantenimiento en diferentes sectores industriales.
- **Concesiones y Servicios:** Mantenimiento integral de edificios (hospitales y aeropuertos, entre otros), infraestructuras energéticas y redes de comunicaciones, además de conservación de parques y jardines.

² Le fue notificada la OPA el 28 de julio de 2006

* Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

³ De acuerdo con la notificante, la actividad constructora del Grupo representó en 2005 el 81,4% de su facturación.

⁴ Las actividades de edificación representaron el [...] % de la actividad del grupo en 2005.

⁵ La cifra de negocios inmobiliarios de 2005 registró un incremento del 222% respecto a 2004.

⁶ El negocio internacional absorbió en 2005 casi el 30% del volumen del negocio inmobiliario de San José.



La facturación del Grupo Adquirente en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, fue la siguiente:

Volumen de ventas del GRUPO SAN JOSE (en millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	906,2	1.053,2	1.211
Unión Europea	884,7	1.030,9	1.142,2
España	833,2	958,1	1038,1

Fuente: Notificación

III.2 PARQUESOL, INMOBILIARIA Y PROYECTOS, S.A. (PARQUESOL)

PARQUESOL es un grupo de empresas dedicado exclusivamente a actividades inmobiliarias en España⁷. PARQUESOL cotiza en las bolsas españolas de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia. Su principal accionista es Metropolitan Summa, S.L., con una participación indirecta del 54,78% del capital a través de New GP Cartera, S.L. A su vez, Metropolitan Summa, S.L. está controlada por una personal física.

La principal actividad de PARQUESOL es la promoción inmobiliaria y, dentro de ésta, la destinada a la venta de viviendas. PARQUESOL actúa como promotor en siete Comunidades Autónomas, si bien su mayor actividad se lleva a cabo en Castilla y León y, en menor medida, en Madrid.

Además, el Grupo es titular de una cartera de patrimonio que incluye inmuebles comerciales y cuatro hoteles situados mayoritariamente en Barcelona, Madrid y Valladolid.

Las filiales que constituyen el Grupo son las siguientes: Parquesol Promociones y Desarrollos Inmobiliarios, S.L.; Parquesol Portugal SGPS, S.A.; Guadalmina Inversiones S.L.; Fomento Inmobiliario de Gestión, S.L.; Parzara, S.L.; Lardea, S.L.; Parque Usera, S.L.; Sofia Hoteles, S.L.; Hotel Rey Pelayo, S.A.; Inmoprado Laguna, S.L. (controlada al 50%); Desarrollos Inmobiliarios Makalu S.L. (50%); Green Inmuebles, S.L. (50%) y Green Cines, S.L. (50%).

El volumen de negocio correspondiente a PARQUESOL, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, fue el siguiente:

Volumen de ventas de PARQUESOL (en millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	157,2	182,3	274,1
Unión Europea	157,2	182,3	274,1
España	157,2	182,3	274,1

Fuente: Notificación

⁷ PARQUESOL tiene una presencia internacional muy reciente como inversor en Lisboa y Varsovia que hasta la fecha no ha reportado ingresos al Grupo.



IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1. Mercado de producto

Tanto Grupo SAN JOSE como PARQUESOL llevan a cabo actividades inmobiliarias, único negocio de la empresa adquirida. Además, el grupo adquirente tiene como negocio principal la actividad de construcción, verticalmente relacionada con la de la promoción inmobiliaria, en la que no opera la adquirida.

Los precedentes europeos y nacionales⁸ han diferenciado cuatro mercados de producto en el sector de la construcción: (i) obra civil, (ii) edificación residencial, (iii) edificación no residencial y (iv) servicios mecánicos y eléctricos.

De acuerdo con la notificante, SAN JOSE está presente en los mercados de construcción de obra civil, edificación residencial y edificación no residencial. Se trata de mercados caracterizados por una oferta relativamente fragmentada. En particular, la presencia de la adquirente en estos mercados no alcanza en ningún caso cuotas del 10%⁹.

Por otra parte, de acuerdo con los precedentes nacionales y comunitarios¹⁰, dentro del sector inmobiliario cabe 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.

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.

Las partes operan únicamente en la promoción y explotación inmobiliaria, actividad en la que, de acuerdo con los precedentes nacionales y comunitarios, cabe diferenciar los siguientes mercados de producto: promoción y venta residencial (vivienda), promoción y venta de inmuebles no residenciales (oficinas, centros comerciales y de ocio, aparcamientos, naves industriales, hoteles, residencias para la tercera edad, etc.), alquiler de inmuebles residenciales (gestión de

⁸ Casos comunitarios: IV/M.874 AMEC/FINANCIERE SPIE/SPIE BATIGNOLLES y IV/M.1670 GERIL/FCC CONSTRUCCIÓN/ENGIL, entre otros, así como los expedientes del SDC: NV-110 ENTRECANALES/CUBIERTAS (C-24/97 del TDC); N-018 OBRASCÓN/HUARTE; N-071 CORSAN/CORVIAM; N-245 ACS/DRAGADOS; N-268 CORSÁN-CORVIAM/CGS; N-04087 ISOLUX-CORSAM-CORVIAM; N-05001 UDRA INDUSTRIAL-DURO FELGUERA; y N-05104 ACS/UNION FENOSA.

⁹ Las cuotas del grupo adquirente en los mercados nacionales, estimadas por la notificante en términos de facturación son escasamente significativas: [0-10]% en obra civil; [0-10]% en edificación residencial y [0-10]% en edificación no residencial.

¹⁰ Expedientes del SDC: N-145 URBIS/DRAGADOS, N-245 ACS/DRAGADOS, N-258 BAMI/METROVACESA, N-269 SACYR/VALLEHERMOSO, N-04087 ISOLUX WAT/CORSAN-CORVIAN, N-06025 CRESA/METROVACESA, N-06061 INMOCARAL/COLONIAL y N-06073 REAL/URBIS, así como los casos de dimensión comunitaria: IV/M.929 DIA/VEBA IMMOBILIEN 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, etc.



patrimonio residencial) y alquiler de inmuebles no residenciales (gestión de patrimonio no residencial).

Grupo SAN JOSE¹¹ y PARQUESOL operan simultáneamente sólo en los mercados inmobiliarios de promoción y venta de inmuebles residenciales y de alquiler de inmuebles no residenciales en los que se analizará la incidencia de la operación notificada.

IV.2. Mercado geográfico

Hasta la fecha, los precedentes dejan abierta la definición del ámbito geográfico de los mercados inmobiliarios. En todo caso, se reconoce que la actividad inmobiliaria ciertas diferencias de carácter local o regional, dado que las condiciones de demanda y oferta difieren significativamente de un área urbana a otra.

En el presente caso, las conclusiones del análisis no se ven afectadas sea cual sea la dimensión geográfica que se escoja, de ahí que se mantenga abierta la definición geográfica de los mercados.

V. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

V.1. Características y estructura de la oferta

El sector inmobiliario se caracteriza por la fragmentación de la oferta¹² y por un elevado incremento medio anual en los últimos cuatro años del número de operadores. Junto a un amplio colectivo de pequeñas sociedades de alcance regional o local, también opera un reducido número empresas de ámbito nacional entre las que destacan SACYR-VALLEHERMOSO, URBIS, FERROVIAL. REALIA, METROVACESA, etc. No obstante, ninguno de estos grupos representa más del 10% de la actividad inmobiliaria en España. Estas características también son propias del mercado de la promoción y venta residencial y de gestión de patrimonio inmobiliario.

En el mercado de promoción y venta de viviendas operan en 2005 unas 60.000 empresas¹³. En el mercado de la promoción inmobiliaria residencial, según la notificante, los diez mayores operadores no superan un 6% de cuota de mercado y más del 80% de las promociones son llevadas a cabo por promotores locales de pequeña y mediana dimensión.

La cuota conjunta de las partes en valor es muy inferior al [0-10]% del mercado español. En términos de volumen (en número de viviendas nuevas o de metros cuadrados vendidos) la cuota conjunta de las Partes tampoco alcanza el [0-10]% del mercado nacional, de acuerdo con la notificante.

Madrid es el único área el que coincide la actividad promotora residencial de las Partes. Sin embargo, la cuota conjunta de las Partes también es significativamente inferior al [0-10]% tanto en número de viviendas promovidas como en superficie vendida.

Por otra parte, la notificante señala que el negocio adquirido registra su mayor presencia relativa en Valladolid, ámbito donde no opera la adquirente. En esta provincia la cuota de PARQUESOL es del [0-10]% en número de viviendas nuevas vendidas en 2005 y del [0-10]% en metros cuadrados de vivienda nueva vendidos.

¹¹ De acuerdo con la información de la notificante, aunque el Grupo SAN JOSE realizó en el pasado actividades en el mercado de promoción no residencial, en 2004 y 2005 no ha obtenido facturación en este área de negocio.

¹² N-06025 CRESA/METROVACESA y N-06061 INMOCARAL/COLONIAL del SDC

¹³ Datos aportados por la notificante con base en el Informe DBK Inmobiliarias Pequeñas.



En el mercado de gestión de patrimonio no residencial (arrendamiento de inmuebles comerciales) Grupo SAN JOSE tiene una presencia menor centrada en Madrid y PARQUESOL arrienda cuatro hoteles y otros inmuebles comerciales situados mayoritariamente en Barcelona, Madrid y Valladolid.

La cuota conjunta de las Partes en el mercado de arrendamiento comercial es inferior al [0-10]% tanto en Madrid, única localidad en la que SAN JOSÉ y PARQUESOL coinciden de forma significativa¹⁴, como en el ámbito nacional.

V.2. Estructura de la demanda

La demanda inmobiliaria se encuentra muy atomizada tanto en el ámbito residencial como en el no residencial.

El ámbito residencial, la demanda se compone esencialmente de particulares que, por lo general, adquieren viviendas para uso propio, como primera o segunda vivienda.

En los últimos años la demanda de nueva vivienda en España ha experimentado un importante incremento debido principalmente a factores socio-culturales y de crecimiento demográfico.

España es el país europeo con mayor número de viviendas por habitante¹⁵, no sólo por la preferencia de los españoles hacia la propiedad de su residencia habitual, sino también debido a la evolución de los tipos de interés y del mercado hipotecario, al incremento de la población y del empleo, así como al descenso del tamaño medio de los hogares. En cuanto a las segundas residencias, la demanda de las mismas es especialmente relevante en la costa mediterránea, Baleares y Canarias. Todo ello sin olvidar el fuerte dinamismo observado de la demanda con fines de inversión impulsado, entre otros factores, por las expectativas de revalorización albergadas en periodos recientes.

Por su parte, en el mercado de gestión patrimonial no residencial, la demanda de oficinas constituye el principal segmento. No obstante, existen otros segmentos de demanda derivados de la explotación de centros comerciales, hoteles y residencias de la tercera edad, que constituyen importantes líneas de negocio.

V.3. Precios y distribución

El precio de las viviendas varía considerablemente en función de la ubicación del inmueble y sus características.

El precio medio de la vivienda libre en España se situó en el primer trimestre del 2006 en 1.887,6 euros/m².

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.

¹⁴ [...]

¹⁵ De acuerdo con la información de la notificante, la tasa de viviendas en propiedad en España se encuentra entre las más elevadas de Europa, situándose en el 84,1% en 2003.



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, en cualquier caso, dependen de factores tales como la ubicación del edificio, los costes de mantenimiento y estado de conservación del inmueble, la distribución de plantas y el tamaño de la superficie disponible.

Las actividades de distribución en el sector se llevan a cabo tanto directamente como a través de empresas especializadas en la venta y alquiler de inmuebles. La creciente competencia ha propiciado un notable incremento del esfuerzo comercial de los promotores inmobiliarios con el consiguiente refuerzo de sus redes de comercialización para la venta de viviendas.

[...]

En el mercado de gestión patrimonial no residencial, lo usual es que los locales se alquilen a través de intermediarios, como agencias y consultoras inmobiliarias, que se encargan de hacer llegar el producto a los potenciales clientes.

V.4. Competencia potencial - barreras a la entrada

El suelo es un elemento determinante en el sector inmobiliario. Se trata de un bien escaso en algunas zonas del territorio, derivado, entre otros factores, de la legislación y el planeamiento urbanístico, cuyas competencias corresponden fundamentalmente a Comunidades Autónomas y Corporaciones Locales.

No obstante, en cualquiera de los mercados definidos dentro del sector inmobiliario existen múltiples operadores, sin que haya empresas con una posición de preeminencia, por lo que no parece que la escasez de suelo constituya una barrera de acceso insuperable.

En efecto, 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 por el GRUPO EMPRESARIAL SAN JOSE del control exclusivo de PARQUESOL, INMOBILIARIA Y PROYECTOS S.A., mediante la formulación de una OPA sobre el 100% de su capital social.

La adquirente, SAN JOSE, tiene en la construcción, ámbito en el que no opera la adquirida, su actividad principal, siendo el negocio inmobiliario mucho menor. Por su parte PARQUESOL centra su actividad en el negocio inmobiliario, principalmente, en Castilla y León.

Dentro de los diferentes mercados inmobiliarios, las Partes están presentes únicamente en los de promoción residencial destinada a venta y gestión de patrimonio no residencial, caracterizados por la fragmentación de la oferta.

En el mercado nacional de promoción y venta de viviendas la cuota conjunta de las partes en valor es muy inferior al [0-10]%. La actividad promotora residencial de las Partes sólo coincide en Madrid, donde, sin embargo, su cuota conjunta también es significativamente inferior al [0-10]%.

El negocio adquirido registra su mayor presencia relativa en la promoción residencial en Valladolid, donde no opera SAN JOSÉ. En esta provincia la cuota de PARQUESOL es del [0-10]%



en términos del número de viviendas nuevas vendidas en 2005 y del [0-10]% en términos de metros cuadrados.

Por su parte, en el mercado de gestión de patrimonio no residencial (arrendamiento de inmuebles comerciales) la cuota conjunta de las Partes es inferior al [0-10]% tanto en Madrid, única localidad en la que SAN JOSÉ y PARQUESOL coinciden de forma significativa, como en el ámbito nacional.

Adicionalmente, mediante la operación notificada la adquirente refuerza su integración vertical. En todo caso, dada la posición de la entidad resultante en los diferentes mercados de construcción e inmobiliarios, así como el hecho de que existan grupos de tamaño superior al resultante de la operación que también integran ambos negocios, no es previsible la existencia de efectos anticompetitivos derivados de esta circunstancia.

Finalmente, hay que señalar que, a pesar de las barreras derivadas de la disponibilidad de suelo, el número de operadores en el sector inmobiliario ha registrado un importante crecimiento en los últimos años.

A la luz de las consideraciones anteriores y, en particular de la estructura de la oferta, 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.