

RESOLUCIÓN

PROPTECH

(S/0003/20)

CONSEJO. SALA DE COMPETENCIA

Presidenta

D^a. Cani Fernández Vicién

Consejeros

D^a. María Ortiz Aguilar

D^a. María Pilar Canedo Arrillaga

D. Carlos Aguilar Paredes

D. Josep Maria Salas Prat

Secretario del Consejo

D. Miguel Bordiu García-Ovies

En Madrid, a 25 de noviembre de 2021

La Sala de Competencia del Consejo de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (**CNMC**) con la composición expresada, ha dictado la siguiente resolución en el expediente de referencia incoado por la Dirección de Competencia (**DC**) contra varias empresas, por supuestas prácticas restrictivas de la competencia prohibidas en el artículo 1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (**LDC**) y por el artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (**TFUE**).

TABLA DE CONTENIDO

I. Antecedentes de hecho	5
II. Las partes	8
1. EMPRESAS FRANQUICIADORAS	9
A. C.D.C FRANQUICIADORA INMOBILIARIA S.A. (REMAX).....	9
B. LOOK & FIND PRIMERA RED INMOBILIARIA S.A. (L&F).....	9
2. EMPRESAS DE SOFTWARE/ TECNOLÓGICAS	10
A. ANACONDA SERVICES AND REAL ESTATE TECHNOLOGIES S.L. (ANACONDA).....	10
B. APLICACIONES INMOVILLA S.L. (INMOVILLA).....	11
C. IDEALISTA S.A. (IDEALISTA).....	11
D. SERVICIO MULTIPLE DE EXCLUSIVAS INMOBILIARIAS S.L. (MLS).....	12
E. WITEI SOLUTIONS S.L. (WITEI).....	12
III. Marco normativo	13
IV. Mercado afectado	13
1. Mercado de producto	13
A. La intermediación inmobiliaria.....	13
B. La prestación de servicios de <i>software</i> de gestión y CRM.....	17
2. Mercado Geográfico	19
A. La intermediación inmobiliaria.....	19
B. La prestación de servicios de <i>software</i> de gestión y CRM.....	20
V. Hechos acreditados	20
1. El sistema MLS	21
A. Origen y alcance del Sistema MLS.....	21
a. Origen.....	21
b. Alcance.....	26
B. Objetivos, funcionamiento y reglas del sistema MLS.....	27
a. Reglas del sistema MLS sobre los honorarios de venta.....	30
- Reglas sobre honorarios de venta con anterioridad a la revisión del Reglamento de Usuarios en 2016.....	30
- Revisión del Reglamento de Usuarios de MLS en 2016.....	34
- Reglas sobre honorarios de venta tras la revisión del Reglamento de Usuarios en 2016.....	35
b. Reglas del sistema MLS sobre honorarios de alquiler.....	41
c. Reglas sobre la publicación de honorarios.....	43
C. Incumplimiento de las reglas del sistema MLS sobre honorarios y régimen disciplinario.....	45
D. Relación entre el MLS nacional y los MLS locales.....	47
E. Acciones dirigidas a fomentar la captación de inmuebles en exclusiva compartida...	48
2. Papel de las empresas proveedoras de <i>software</i> en el desarrollo y la operativa de MLS	49
A. Sobre el papel de HABITANIA (posteriormente adquirida por IDEALISTA) como desarrollador tecnológico de MLS.....	49
B. Rol de los <i>software</i> de gestión inmobiliaria (CRM).....	52
a. Cuestiones generales sobre el rol de los <i>software</i> de gestión inmobiliaria.....	52

b. Sobre los CRMs de INMOVILLA, IDEALISTA TOOLS y WITEI	55
- CRM de INMOVILLA	57
- CRM de IDEALISTA (IDEALISTA TOOLS)	59
- CRM de WITEI.....	60
3. ANACONDA como base de datos centralizada del sistema MLS	63
A. Creación, objetivos y lanzamiento	63
B. Papel de ANACONDA en el sistema de honorarios del régimen de exclusiva compartida	65
a. ANACONDA y sus vínculos con los CRM para garantizar el cumplimiento de la normativa de MLS sobre honorarios	65
b. Implantación de un mecanismo específico en ANACONDA para verificar si se cumplen los requisitos de MLS	69
4. Política de honorarios por parte de las franquiciadoras REMAX y L&F respecto de sus franquiciados	74
A. REMAX	74
B. L&F.....	76
VI. FUNDAMENTOS DE DERECHO	77
PRIMERO. Competencia para Resolver.....	77
SEGUNDO. Objeto de la resolución y normativa general aplicable	77
TERCERO. Propuesta de Resolución del Órgano Instructor	78
CUARTO. Valoración de la Sala de Competencia	79
A. Tipificación de las conductas	79
a. La existencia de un acuerdo entre las partes	82
- Acuerdos MLS en España. La comisión mínima.....	82
- Conclusión	90
b. El objeto restrictivo de la competencia.....	90
c. Infracción única y continuada.....	100
- Identidad de los distintos actos que integran la conducta	101
- Proximidad en el tiempo de los elementos que integran la conducta	102
- Existencia de un plan global que persigue un objetivo común.....	103
- Contribución de las empresas al plan común.....	106
d. Existencia de cártel	110
B. Antijuridicidad de la conducta	113
C. Culpabilidad e individualización	116
a. ANACONDA	118
b. IDEALISTA	122
- Responsabilidad de IDEALISTA por la participación de HABITANIA en la conducta investigada como desarrollador de MLS	123
- Responsabilidad de IDEALISTA por su propia participación en la conducta... ..	127
- Conclusiones en cuanto a la responsabilidad de IDEALISTA.....	130
c. INMOVILLA	131
d. L&F	135
e. MLS	139
f. REMAX.....	142
g. WITEI.....	146
D. Los efectos derivados de la conducta	147
E. Valoración de la solicitud de clemencia	153

QUINTO. Otras alegaciones	156
A. Sobre la vulneración del derecho de defensa	156
B. Sobre la incorrecta delimitación del mercado afectado por la conducta	157
C. Sobre la ausencia de afectación al comercio intracomunitario de la conducta y la inaplicabilidad del artículo 101 del TFUE	159
D. Sobre la naturaleza de los mecanismos informáticos empleados para facilitar el cumplimiento del acuerdo sobre honorarios mínimos y publicación de honorarios ..	162
E. Sobre la delimitación del perímetro sujeto de la infracción	164
F. Sobre la prescripción de la conducta.....	166
G. Sobre los títulos de imputación de las empresas investigadas por su participación en la infracción.....	167
H. Sobre la solicitud de práctica de la prueba	170
I. Sobre la solicitud de vista	170
J. Sobre la solicitud de confidencialidad.....	170
SEXTO. Determinación de la sanción.....	171
A. Criterios de imposición de las sanciones.....	171
B. Multas impuestas	175
C. Alegaciones sobre la propuesta de sanción	176
SÉPTIMO. La prohibición de contratar	179
OCTAVO. Sobre la existencia de indicios que podrían justificar la incoación de nuevos expedientes sancionadores	181
A. Sobre la responsabilidad de sujetos no incoados en las prácticas anticompetitivas objeto del presente expediente.....	181
B. Sobre la potencial existencia de otras restricciones de competencia	182
VII. RESUELVE.....	182

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Requerimientos de información a empresas.....	6
Tabla 2. Alegaciones a la PR	8
Tabla 3. Volumen de negocios total en 2020	172
Tabla 4. Duración de la participación de las empresas	174
Tabla 5. Tipo sancionador por empresa	175
Tabla 6. Multas impuestas a las empresas	176

INDICE DE IMAGENES

Imagen 1. Extracto del manual intranet MLS (folio 372). Resaltados en recuadro rojo añadidos.	25
Imagen 2. Conversación de WhatsApp.....	39
Imagen 3. Manual de la Nueva Web de MLS	44
Imagen 4. Correo de MLS de 2 de octubre de 2012.....	47
Imagen 5. Documentación - Evolutivo de Anaconda IV Octubre 2019 Funcionalidades del API y Backend adjunta a correo de 17 de octubre de 2019 (folio 4560)	73
Imagen 6. Fragmento de la presentación sobre conclusiones de la reunión de MLS de los días 1 y 2 de diciembre de 2016 (folio 1009)	138

I. ANTECEDENTES DE HECHO

1. La DC tuvo conocimiento, a través de noticias de prensa e información publicada en diferentes sitios web¹, de la posible existencia de una conducta contraria a la LDC, consistente en la coordinación de las comisiones fijadas por parte de los intermediarios en la venta y el alquiler de inmuebles así como en el intercambio de información comercialmente sensible entre operadores del mercado de intermediación inmobiliaria de ámbito nacional o inferior, con la colaboración de plataformas especializadas del sector y mediante el empleo de *software* destinado a tal efecto.
2. Con el fin de determinar, con carácter preliminar, la concurrencia de circunstancias que justificasen la incoación de un expediente sancionador, la DC inició una **información reservada** conforme al artículo 49.2 de la LDC.
3. En el marco de dicha información reservada, de acuerdo con el artículo 27 de la LDC, los días 18, 19 y 20 de noviembre de 2019, la DC realizó **inspecciones** en las sedes de: C.D.C FRANQUICIADORA INMOBILIARIA S.A. (**REMAX**), LOOK & FIND PRIMERA RED INMOBILIARIA S.A. (**L&F**), WITEI SOLUTIONS S.L. (**WITEI**) y MILLENIUM INMOBILIARIA DE MADRID S. L (**NUEVO MILENIO**).
4. El 14 de febrero de 2020, la DC, de conformidad con el artículo 49.1 de la LDC, acordó la **incoación** del expediente S/0003/20, PROPTECH **contra las empresas** ANACONDA SERVICES AND REAL ESTATE TECHNOLOGIES S.L. (**ANACONDA**), IDEALISTA S.A. (**IDEALISTA**), APLICACIONES INMOVILLA S.L (**INMOVILLA**), **L&F**, SERVICIO MULTIPLE DE EXCLUSIVAS INMOBILIARIAS S.L. (**MLS**), **REMAX** y **WITEI** (folios 146 a 147).
5. Durante la instrucción del procedimiento, la DC efectuó los siguientes requerimientos de información:

¹ La citada documentación se puede consultar en los folios 7915 a 7934 del expediente.

Tabla 1. Requerimientos de información a empresas

Fecha	Empresas	Folios
17/02/2020	REMAX	171 a 181
	L&F	
	MLS	
	ANACONDA	
18/02/2020	FEDERACION DE ASOCIACIONES INMOBILIARIAS (FAI)	182 a 188
20/02/2020	UCI SERVICIOS PARA PROFESIONALES INMOBILIARIOS S.A.	1923 a 1953
	RED GLOBAL ESPAÑA GESTIÓN Y EXPLOTACIÓN DE FRANQUICIAS, S.L	
	FRANQUICIAS DE FORMACIÓN Y COACHING INMOBILIARIO, SL.	
	WITEI	
27/02/2020	INMOVILLA	4841 a 4856
	IDEALISTA	
20/04/2021	INMOVILLA	8096 a 8133
	ANACONDA	
	MLS	
	IDEALISTA	
	WITEI	
	REMAX	
	L&F	

6. El 12 de marzo de 2020 **WITEI** presentó ante la **CNMC** una **solicitud de exención del pago de la multa** y, subsidiariamente, de reducción de su importe a los efectos del artículo 66 de la LDC. Una vez examinada la información y los elementos de prueba presentados, de acuerdo con lo indicado en el artículo 47.2 del Reglamento de Defensa de la Competencia, la DC rechazó la solicitud de exención presentada por WITEI al considerar que no se cumplían las condiciones establecidas en el artículo 65.1 de la LDC². No obstante, teniendo en cuenta que en la solicitud se solicitaba subsidiariamente que fuese considerada la reducción del importe de la multa, la DC acordó examinar la información y los elementos de prueba presentados en dicha solicitud y ulteriores ampliaciones de la misma de acuerdo con lo previsto en el artículo 66 de la LDC.
7. Con fecha 17 de marzo de 2020, de acuerdo con lo previsto en la disposición adicional tercera del Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, por el que se declara el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19, la DC notificó a todos los interesados en el procedimiento la suspensión del plazo máximo para resolver y del plazo de

² Reglamento de defensa de la competencia, aprobado por el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero (**RDC**).

cualquier trámite o emplazamiento que se hubiera iniciado y no concluido el 14 de marzo de 2020, garantizando, no obstante, el acceso telemático al expediente sancionador (folio 6437).

8. Con fecha 29 de mayo de 2020, la DC notificó a los interesados la reanudación con fecha 1 de junio del procedimiento y de todos los trámites administrativos suspendidos, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 9 del Real Decreto 537/2020, de 22 de mayo. En el mismo acuerdo se señaló como nueva fecha de finalización del plazo máximo para resolver el 25 de junio de 2021 (folio 6466).
9. A la vista de la solicitud y del valor probatorio de la documentación finalmente aportada, el 17 de junio de 2020, entendiendo que se cumplían los requisitos previstos en el artículo 65.1 de la LDC, **la DC acordó considerar la concesión de la exención condicional del pago de la multa a WITEI** en beneficio de la citada empresa, en relación con su participación en determinadas prácticas anticompetitivas en el mercado de intermediación inmobiliaria (folios 6677 a 6678).
10. Asimismo, la DC procedió a incorporar al expediente determinada información pública relacionada con el objeto del expediente de referencia, en las siguientes fechas: 19 de enero de 2021 (folios 7653 a 7681), 22 de enero de 2021 (folios 7690 a 7701), 9 de febrero de 2021 (folios 7703 a 7728), 4 de marzo de 2021 (folios 7737), 18 de marzo de 2021 (folios 7880 a 7890), 6 de abril de 2021 (folios 7913 a 7914) y 7 de abril de 2021 (folios 7915 a 7934).
11. El 13 de abril de 2021 la DC adoptó el **Pliego de Concreción de Hechos (PCH)**, de conformidad con el artículo 33 del RDC, que fue debidamente notificado a las partes (folios 7935 a 8019).
12. El 15 de junio de 2021, la **DC acordó el cierre de la fase de instrucción del procedimiento** (folio 9038).
13. El 18 de junio de 2021, se dictó la **Propuesta de Resolución (PR)** (folios 9097 a 9259).
14. Las **alegaciones** a la PR se recibieron entre los días 9 y 12 de julio de 2021:

Tabla 2. Alegaciones a la PR

Fecha	Empresa	Folios
09/07/2021	ANACONDA	9333 a 9358
09/07/2021	MLS	9362 a 9389
09/07/2021	REMAX	9393 a 9425
09/07/2021	INMOVILLA	9470 a 9485
09/07/2021	L&F	9489 a 9523
12/07/2021	WITEI	9527 a 9533
12/07/2021	IDEALISTA	9544 a 9601

15. El 17 de junio de 2021 L&F, REMAX, MLS y ANACONDA presentaron un escrito conjunto solicitando el inicio de las actuaciones tendentes a la terminación convencional del procedimiento, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 52 de la LDC. La DC denegó dicha solicitud mediante acuerdo del 18 de junio de 2021 al considerar que no concurrían las circunstancias que justificasen la iniciación de un procedimiento de terminación convencional (folios 9076 a 9078).
16. El 13 de julio de 2021 la DC elevó a la Sala de Competencia de la CNMC su **Informe y Propuesta de Resolución** (folios 9723 a 9880).
17. El 13 de octubre de 2021 la Sala de Competencia del Consejo de la CNMC acordó la **remisión de información a la Comisión Europea** prevista por el artículo 11.4 Reglamento 1/2003³. Asimismo, se acordó suspender el plazo para resolver el procedimiento sancionador con fecha de efectos el día 13 de octubre de 2021, hasta que se diera respuesta por la Comisión Europea a la información remitida o transcurriera el término a que hace referencia el artículo 11.4 del Reglamento (CE) nº 1/2003 (folio 9889). El plazo de suspensión fue levantado mediante acuerdo de fecha 12 de noviembre de 2021 (folios 9911 a 9912)
18. La Sala de Competencia del Consejo de la CNMC deliberó y falló el asunto en su reunión de 25 de noviembre de 2021.

II. LAS PARTES

Son partes interesadas en el procedimiento las que se relacionan a continuación.

³ Reglamento (CE) nº 1/2003 del Consejo, de 16 de diciembre de 2002, relativo a la aplicación de las normas sobre competencia previstas en los artículos 101 y 102 del Tratado.

1. EMPRESAS FRANQUICIADORAS

A. C.D.C FRANQUICIADORA INMOBILIARIA S.A. (REMAX)

REMAX es la franquiciadora en España de la red internacional de franquicias inmobiliarias “Re/Max”⁴. Su actividad consiste en el desarrollo de la red de franquicias “Re/Max” mediante la celebración, en calidad de Franquiciado Máster de la red Re/Max en España y asumiendo la posición de franquiciador, de contratos de franquicia con terceros⁵.

REMAX es titular de participaciones de las empresas MLS (43.09%) y ANACONDA (40%)⁶. En España REMAX es la dueña de los dominios www.remax.es y www.mls.es. Además, también es titular de la marca española “MLS multiple listing service”.

B. LOOK & FIND PRIMERA RED INMOBILIARIA S.A. (L&F)

L&F es la franquiciadora de una red de franquicias⁷ de intermediación inmobiliaria con una fuerte presencia en España (78 oficinas y más de 1000 colaboradores). Junto con REMAX fundó el sistema MLS en España⁸. Es

⁴ Según la página web de REMAX, actualmente cuenta con más de 2000 agentes inmobiliarios, tal y como puede consultarse en el siguiente enlace: www.remax.es (enlace consultado por última vez el día 19 de octubre de 2021). En 2018 la citada empresa contaba con 160 oficinas y una facturación de 40 M de euros (información extraída de la entrevista al presidente de REMAX por el periódico El Confidencial de fecha 18 de enero de 2021 que se puede consultar en el siguiente enlace: <https://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/9730750/02/19/Javier-Sierra-REMAX-se-parece-mas-a-un-gran-despacho-de-abogados.html> (enlace consultado por última vez el día 19 de octubre de 2021).

⁵ Según respuesta al requerimiento de información realizado a la empresa (folios 5156 a 5255).

⁶ Según respuesta al requerimiento de información realizado a la empresa (folios 5156 a 5255).

⁷ Actualmente cuenta con 51 franquiciados según respuesta al requerimiento de información realizado el 17 de febrero de 2020 a L&F (folios 4909 a 4919).

⁸ El acrónimo “MLS” corresponde a la expresión inglesa “Multiple Listing Service” (Servicio de Listado Múltiple). Se trata de un mecanismo de colaboración que se originó en EEUU durante los años 40 como un acuerdo entre profesionales inmobiliarios para compartir el proceso de venta de propiedades captadas en exclusiva. Los servicios de listado múltiple constituyen un sistema de intermediación inmobiliaria mediante el cual las agencias integradas en la red o asociaciones de agencias comparten todos o parte de los inmuebles que captan en exclusiva para la venta con el grupo de inmobiliarias que conforman su red. La oficina captadora comparte la información del inmueble con el resto de las inmobiliarias de su red o agrupación MLS de manera que la intermediación en la venta puede llevarse a cabo por cualquier agencia integrada dicha red, repartiéndose la comisión entre ambas agencias si la vendedora es diferente a la captadora. A

propietaria del 40% de las participaciones sociales de las mercantiles MLS y ANACONDA⁹.

2. EMPRESAS DE SOFTWARE/ TECNOLÓGICAS

A. ANACONDA SERVICES AND REAL ESTATE TECHNOLOGIES S.L. (ANACONDA)

Su objeto social es la implementación y desarrollo de carácter individual o compartido de las operaciones y gestiones inmobiliarias a través de servicios, desarrollos de aplicaciones, sistemas y plataformas tecnológicas relacionados con ellas.

ANACONDA se constituyó el 3 de octubre de 2017¹⁰ con la finalidad de modernizar y potenciar la innovación en la industria inmobiliaria. ANACONDA es *“una base de datos normalizada junto con un lenguaje de comunicación que facilita el diálogo entre empresas de tecnología e inmobiliarias. Servicio Múltiple de Exclusivas Inmobiliarias, S.L. ha alojado su bolsa de propiedades compartidas en esta plataforma”*¹¹.

Se contrató su desarrollo a la empresa LEXTREND en agosto de 2016, y se puso en funcionamiento en febrero de 2018. El accionariado de ANACONDA está compuesto por un 40% titularidad de L&F, 40% de REMAX, y 20% de MLS.

los franquiciados de REMAX se les da de alta obligatoriamente en el sistema MLS a cambio de una cuota (folios 366 a 368).

El servicio se sustenta sobre una plataforma tecnológica, accesible a través de sus aplicaciones informáticas (folio 1477).

⁹ Según respuesta al requerimiento de información realizado a la citada empresa (folios 4909 a 4919).

¹⁰ Según el informe de la empresa mercantil ANACONDA SERVICES & REAL ESTATE TECHNOLOGIES S.L. contenido en los folios 7880 a 7890.

¹¹ Según respuesta al requerimiento de información de CDC (folio 5166).

B. APLICACIONES INMOVILLA S.L. (INMOVILLA)

INMOVILLA es una empresa de *software* inmobiliario creada el 14 de febrero de 2006¹². Se trata de un *software* de gestión inmobiliaria o CRM¹³ (Customer Relationship Management) en la nube. Su objeto social es la prestación de servicios de diseño de páginas web, *hosting*, la programación a medida, el soporte telefónico y soporte web, mantenimiento de *software*, mantenimiento de hardware, la explotación de redes informáticas y la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas y acceso a internet.

Está estrechamente relacionada con ILLICE 2000 S.L, creada en octubre de 2014 como sociedad unipersonal con un único administrador, también administrador de INMOVILLA. Su objeto social es el mismo. Ambas sociedades se dedican a *“la prestación del servicio de software de gestión, desempeñando las diferentes funciones que son necesarias para suministrar este software a los clientes”*¹⁴.

C. IDEALISTA S.A. (IDEALISTA)

IDEALISTA es una sociedad creada en el año 2000 cuya actividad principal consiste en la gestión y operación del portal web www.idealista.com, una *“plataforma de anuncios clasificados online de acceso libre y gratuito por parte de los potenciales interesados en los anuncios para el sector inmobiliario”*. Se trata, por tanto, de una empresa que opera en el mercado de plataformas de anuncios clasificados *online* de acceso libre y gratuito por parte de los potenciales interesados en los anuncios para el sector inmobiliario en España¹⁵.

IDEALISTA ofrece también servicios a las agencias de intermediación inmobiliaria. Desarrolló para ello en el año 2015 un *software* de gestión para el sector inmobiliario denominado IDEALISTA TOOLS que permite dar de alta propiedades, demandas de inmuebles, consultar la actividad y acciones comerciales de demandantes y propietarios.

¹² Según respuesta al requerimiento de información a la citada empresa (folios 6498 a 6507).

¹³ Un CRM es una herramienta de gestión de relaciones con los clientes.

¹⁴ Según respuesta al requerimiento de información de INMOVILLA (folios 6498 a 6507)

¹⁵ Para más información, véase el expediente C/0680/15: APAX PARTNERS/IDEALISTA.

HABITAT NETWORK S.A. (HABITANIA) era una empresa de *software* adquirida por IDEALISTA en 2016¹⁶. Quedó extinguida el 5 de mayo de 2016 en el marco de la fusión por absorción.

La versión actual de la herramienta de gestión inmobiliaria IDEALISTA TOOLS tiene su origen en el *software* de CRM inmobiliario desarrollado y comercializado por HABITANIA. IDEALISTA adquirió el control exclusivo de esta sociedad con el objetivo de integrar su *software* en la plataforma y mejorar su oferta de servicios a clientes profesionales¹⁷. Para la **transformación de HABITANIA en 'tools'**, IDEALISTA creó un equipo conjunto de trabajo en el que se integraron profesionales de HABITANIA junto con programadores y expertos de UX - experiencia de usuario- de IDEALISTA.

D. SERVICIO MULTIPLE DE EXCLUSIVAS INMOBILIARIAS S.L. (MLS)

La sociedad MLS opera como una bolsa inmobiliaria común española de inmuebles en exclusiva, que permite la cooperación entre profesionales inmobiliarios asociados a este sistema. El objeto social de MLS es el fomento de métodos, sistemas y estrategias para incrementar, desarrollar e instrumentar la cooperación y colaboración profesional entre sus socios y usuarios¹⁸.

El accionariado del MLS está compuesto por L&F que ostenta un 40%, , REMAX otro 40% y Primer Grupo 20% ¹⁹²⁰.

E. WITEI SOLUTIONS S.L. (WITEI)

La sociedad WITEI se constituyó el 9 de abril de 2015²¹. La empresa se dedica al desarrollo y comercialización de herramientas de *software* para la gestión de

¹⁶ Según respuesta al requerimiento de información de IDEALISTA. Versión No Confidencial de las respuestas (folios 6609 a 6616). El control exclusivo de HABITANIA fue adquirido por IDEALISTA en 2016. Véase también Informe abreviado (folios 7711 a 7717).

¹⁷ Según respuesta al requerimiento de información de IDEALISTA (folios 6593 a 6606 y folios 7711 a 7717).

¹⁸ Véase su página web: https://mls.es/mls/#que_es (enlace consultado por última vez el día 19 de octubre de 2021).

¹⁹ Informe sobre ANACONDA (folios 3866 a 3868, recabado en L&F).

²⁰ Según respuesta al requerimiento de información de L&F (folios 4906 a 4919).

²¹ Según respuesta al requerimiento de información a la citada empresa (folios 6330 a 6400).

datos, tanto generalistas como adaptados a ciertos sectores, entre ellos, el inmobiliario.

WITEI ofrece a los agentes inmobiliarios un *software* alojado en la nube que cuenta con un conjunto de herramientas de gestión de la actividad de intermediación inmobiliaria: página web, bases de datos, publicaciones en portales inmobiliarios, conexión con catastro, comunicación con clientes, etc.

III. MARCO NORMATIVO

Tal y como se expone en mayor detalle a continuación, el mercado directamente afectado por las conductas investigadas es el de la intermediación inmobiliaria.

En España, el ejercicio de la actividad de intermediación inmobiliaria no está reservado a ningún colectivo singular de profesionales desde la entrada en vigor del Real Decreto-Ley 4/2000, de 23 de junio, de Medidas Urgentes de Liberalización en el Sector Inmobiliario y Transportes, relativo a las condiciones para el ejercicio de la actividad de intermediación inmobiliaria (RD 4/2000), que modifica el Decreto 3248/1969, de 4 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y de su Junta Central.

Así, la actividad de intermediación puede ser ejercida tanto por agentes de la propiedad inmobiliaria, conforme a los requisitos de cualificación profesional contenidos en su propia normativa específica, como por cualesquiera otras personas físicas y jurídicas sin necesidad de estar en posesión de título alguno ni de pertenencia a ningún colegio oficial, y sin perjuicio de los requisitos que, por razones de protección a los consumidores, establezca la normativa reguladora de esta actividad.

IV. MERCADO AFECTADO

1. Mercado de producto

A. La intermediación inmobiliaria

Las conductas analizadas en este expediente afectan fundamentalmente a la intermediación inmobiliaria, consistente en realizar o desarrollar una actividad remunerada con el fin de poner en relación a dos o más futuros contratantes interesados en la realización de determinada operación inmobiliaria,

promoviendo o facilitando su aproximación y, en su caso, la celebración del contrato²².

En este mercado han venido operando, tradicionalmente, los agentes de la propiedad inmobiliaria (APIs)²³ y las agencias inmobiliarias que generalmente actúan en una de las siguientes modalidades: como agencias inmobiliarias independientes o como franquicias que actúan bajo el nombre de una franquiciadora del sector (como TECNOCASA, REMAX, Century21, Gilmar, etc.).

Recientemente, además de las inmobiliarias tradicionales, con una oficina física, han entrado en el mercado español inmobiliarias exclusivamente digitales que ofrecen sus servicios basados precisamente en separarse del modelo de comisiones y ofrecer honorarios cerrados y detallados de antemano. Son servicios sustancialmente más económicos que, a diferencia de los intermediarios inmobiliarios tradicionales, generalmente no ofrecen ocuparse de las visitas a los inmuebles, que quedan de cuenta del titular.

Se han consolidado también en el mercado plataformas de anuncios *online* (como IDEALISTA o FOTOCASA), que, sin operar propiamente en el mercado de intermediación inmobiliaria, ofrecen un escaparate para los anuncios de los APIs y las agencias inmobiliarias con un potencial de difusión mucho mayor que las plataformas físicas de anuncios clasificados. Debe apuntarse que las plataformas de anuncios *online* también pueden ser utilizadas directamente por los particulares haciendo de la venta directa una alternativa cada vez más significativa frente a los servicios de intermediación inmobiliaria.

Existen, en este mercado, de numerosas asociaciones profesionales, como la Federación de Asociaciones de Empresas Inmobiliarias (FADEI), integrada en la CEOE como patronal del sector, conformada por 12 entidades que representan aproximadamente unas 5.000 agencias inmobiliarias²⁴. También la Federación de Asociaciones inmobiliarias (FAI). De acuerdo con esta última, las pequeñas

²² Definición contenida en el Convenio Colectivo en vigor de 29 de mayo de 2019 (BOE de 13 de enero de 2020, https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2020-435) y en el Convenio Colectivo de 13 de mayo de 2014 recabado en la sede de L&F (folios 3937 a 4004).

²³ El censo oficial de agentes censados en el Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España ascendía a 5.658 profesionales en 2015.

²⁴ Información contenida en la página web de FADEI que se puede consultar en el siguiente enlace: <https://www.fadei.com.es/> (enlace consultado por última vez el día 19 de octubre de 2021).

empresas del sector se agrupan en asociaciones de ámbito local que, a su vez, forman parte de agrupaciones de ámbito autonómico y nacional²⁵.

El asociacionismo en el sector inmobiliario tiende a los fines tradicionales de las asociaciones profesionales, como es la representación patronal y la defensa de los intereses generales comunes de sus miembros frente a terceros – el caso de FADEI –, así como también, en ocasiones, a la conformación de esquemas de colaboración comercial mediante el que los intermediarios comparten inmuebles a fin de ampliar sus respectivas carteras, como el sistema MLS objeto del presente expediente.

Así, por ejemplo, entre los fines de la FAI figuran tanto el *“representar a sus organizaciones asociadas ante terceros, influyendo en legislación y normativas que hagan crecer de forma sostenible el sector inmobiliario, en los ámbitos geográficos e instancias que correspondan”*, como el *“fomentar la creación y desarrollo de asociaciones inmobiliarias orientadas a la colaboración mediante mandatos en exclusiva compartida (MLS), así como la profesionalización de sus agencias asociadas”*²⁶.

Numerosas agencias inmobiliarias como REMAX o L&F trabajan en régimen de franquicia en España. De acuerdo con manuales internos de REMAX, *“la actividad comercial en régimen de franquicia se lleva a efecto en virtud de un contrato por el que una empresa franquiciadora cede a la empresa franquiciada el derecho a la explotación de un sistema propio de comercialización de productos o servicios”*²⁷.

La relación jurídica de franquicia está fundamentada en la colaboración estrecha y continuada entre varias empresas, legal y financieramente distintas e independientes, como son el franquiciador y la red de oficinas franquiciadas con un derecho de franquicia vigente y sus respectivos vendedores autónomos. Las oficinas y sus agentes autónomos convenientemente registrados en el sistema tienen la correlativa obligación de llevar su negocio de conformidad con el concepto del franquiciador.

²⁵ Información contenida en la página web de FAI que se puede consultar en el siguiente enlace: <https://fainmo.es/que-es-fai/>

²⁶ Contestación de FAI a requerimiento de información de la DC (folios 5046 a 5049).

²⁷ Preámbulo normativo de los sucesivos manuales: Manual de procedimiento 1.0 (folios 6732 a 6776); Manual de procedimientos (folios 6777 a 6823); Manual de procedimientos 2.0 (folios 6824 a 6884), MANUAL PROCEDIMIENTO REMAX ESPAÑA revisado definitivo 12 Octubre 2016 formato word.doc (folios 6885 a 6945), recabado en la sede de REMAX.

Para formalizar dicha relación se establecen contratos de franquicia en los cuales se especifican los términos y obligaciones de las partes²⁸.

Tradicionalmente el uso más común en el mercado de la intermediación inmobiliaria ha sido la concreción de los honorarios de la agencia que interviene en la operación de venta de un inmueble mediante un porcentaje del precio al que es vendida la propiedad. Lo habitual es que el propietario asuma el importe de esta comisión. Esta práctica convive con otros modelos de remuneración de los servicios de intermediación como son el acuerdo de una cantidad fija con el vendedor o el cobro de comisiones a compradores y vendedores. En el caso del alquiler de vivienda, la comisión por la intermediación (generalmente calculada sobre la mensualidad) suele ser a cuenta del inquilino o bien se cobran sendas comisiones a inquilino y propietario. En cualquier caso, las partes tienen libertad para pactar las condiciones que consideren más oportunas en sus contratos.

Según datos del INE, el número total de transacciones inmobiliarias de viviendas ascendió a 532.261, 582.888, 569.993 y 487.089 para los años 2017, 2018, 2019 y 2020, respectivamente²⁹.

Se trata de un mercado atomizado tanto por el lado de los demandantes de inmuebles para adquisición y alquiler como desde el lado de la oferta. De acuerdo con REMAX³⁰, en 2018 en España habría unas 25.000 agencias de intermediación inmobiliaria.

Los precedentes de la Comisión Europea en el sector de la intermediación inmobiliaria, si bien no han cerrado la definición de mercado, han distinguido dentro de los servicios inmobiliarios, según la naturaleza de los bienes o servicios de que se trate, entre: a) administración de activos inmobiliarios (gestión de inmuebles por cuenta de terceros); b) valoración inmobiliaria; c) promoción inmobiliaria; d) intermediación inmobiliaria; e) asesoramiento inmobiliario; f) gestión de activos inmobiliarios (gestión de inmuebles por cuenta propia), diferenciando dentro de esta categoría entre los segmentos residencial, por un lado, y profesional, por otro³¹.

²⁸ Para más información, véanse los folios 7540 a 7550 y 7518 a 7539 del expediente.

²⁹ Los citados datos han sido consultados en la página web del INE, cuyo enlace es el siguiente: <https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=6150>

³⁰ Véanse los folios 1139 a 1147 del presente expediente.

³¹ A modo de ejemplo, véanse los siguientes expedientes: M. 3370 BNP PARIBAS/ATIS REAL INTERNATIONAL; M. 6889 SOGECAP/CARDIF/ENSEMBLE IMMOBILIER CLICHY-LA-

Por su parte, los precedentes nacionales han analizado este mercado en numerosas ocasiones en el marco del control de concentraciones³². También existen resoluciones de expedientes incoados a Colegios de Agentes de Propiedad Inmobiliaria que abordan la cuestión³³. Asimismo, se han adoptado diversos informes en el ámbito de las funciones de promoción de la competencia de la CNMC³⁴.

En los precedentes de concentraciones en relación con el mercado de producto se ha establecido una primera distinción entre las actividades de promoción y explotación y las de mera intermediación inmobiliaria, considerándose que el mercado de intermediación inmobiliaria consistente en la prestación a terceros de servicios relativos a la venta o alquiler de inmuebles constituye un mercado separado.

B. La prestación de servicios de *software* de gestión y CRM

Las conductas objeto de investigación en el presente expediente también guardan relación con el sector de los servicios de tecnologías de la información y de las soluciones informáticas (*software*) para la gestión de clientes por parte de los intermediarios inmobiliarios.

En los mercados inmobiliarios surgieron acuerdos cooperativos entre distintos agentes inmobiliarios para compartir operaciones inmobiliarias en una bolsa común, de forma que los distintos agentes pudiesen ofrecer estos inmuebles a sus clientes. Este sistema se denomina de listado múltiple o *multiple listing*

GARENNE; M. 7050 ALLIANZ SE/NRF/KAMPPI SHOPPING CENTRE, M.8229 HAMMERSON/IRISH LIFE/ ILAC SHOPPING CENTER.

³² A modo de ejemplo, véanse los siguientes expedientes: C/1091/20 VÄRDE/SAREB/FAB, 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.

³³ A modo de ejemplo, véanse los siguientes expedientes: S/0308/10 AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL DE ASESORES DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA y S/0357/11 COLEGIOS AGENTES PROPIEDAD INMOBILIARIA.

³⁴ A modo de ejemplo, véase el informe IPN/CNMC/015/18 Proyecto de Real Decreto por el que se aprueban los Estatutos Generales de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y de su Consejo General (21/06/2018) señalaba “cabría valorar la atribución de la función disciplinaria a colegiados no ejercientes y el establecimiento de medidas que eviten el acceso a información comercialmente sensible por competidores reales o potenciales.”

(sistema MLS³⁵). Los sistemas de listado múltiple se configuran como una base de datos común que permite a las inmobiliarias usuarias acceder a una bolsa de inmuebles que aglutina propiedades con una serie de características bajo el régimen de exclusiva compartida.

Por otra parte, los agentes inmobiliarios han ido haciendo un uso creciente de distintos sistemas de gestión de clientes o *Customer Relationship Management* (CRM) que generalmente ofrecen soluciones adaptadas a los clientes para mejorar su actividad diaria. Utilizan para ello *software* que mejoran la eficiencia del sistema favoreciendo las comunicaciones con los clientes, así como el acceso a la información por parte de la empresa.

Tal y como indica INMOVILLA en su propia página web³⁶, “*como bien indican sus siglas en inglés, “Customer Relationship Management” viene a decir algo así como la gestión de las relaciones entre los clientes*”. Entre las actividades que facilita este tipo de *software* están la de crear páginas web, gestionar la ficha de los clientes junto a todos sus datos, subir imágenes de todas las propiedades de forma directa o responder a emails masivos. Además, dentro de la utilidad de los CRM cabe destacar, según sostiene WITEI en relación con su propio *software*, “*la posibilidad de gestionar los datos de honorarios (fijos, porcentuales, compartidos, etc.)*”³⁷.

Distintos precedentes de la Unión Europea y nacionales han dejado abierta la posibilidad de delimitar mercados más estrechos dentro del sector de los servicios de soluciones informáticas, considerando las diferentes funcionalidades del *software* y del sector de actividad para el que ha sido desarrollado, así como en función de la sofisticación de los distintos usos finales proporcionados por el *software*³⁸.

³⁵ Con carácter general estos sistemas se denominan MLS, si bien en este expediente al usar esta denominación -salvo que se indique sistema MLS- se hará referencia al concreto nombre de la sociedad SERVICIO MULTIPLE DE EXCLUSIVAS INMOBILIARIAS S.L. (MLS).

³⁶ Información contenida en la página web de INMOVILLA que se puede consultar en el siguiente enlace: <https://inmovilla.com/que-es-un-crm-inmobiliario/>

³⁷ Según información contenida en el correo electrónico interno de WITEI titulado Comisiones y honorarios de las inmobiliarias recabado en la sede de WITEI (folios 4632 a 4645).

³⁸ A modo de ejemplo, véanse los asuntos: COMP/M.7458 – IBM / INF BUSINESS OF DEUTSCHE LUFTHANSA Y COMP/M.6237 – COMPUTER SCIENCE CORPORATION / ISOFT GROUP y la Resolución de la CNMC de 9 de enero de 2019 en el asunto S/0634/18 ALQUICARP.

En cuanto a las distintas funcionalidades de los *software* de aplicaciones de gestión empresarial estos se agrupan en diversas categorías según su objeto: gestión empresarial o ERP, administración de la relación con los clientes o CRM, gestión de la cadena de suministro o SCM, contabilidad³⁹, etc.

En cuanto al sector de actividad, desde el punto de vista de la demanda, los *software* de gestión para intermediarios inmobiliarios podrían no resultar fácilmente sustituibles por soluciones informáticas generales, dadas las especiales características y necesidades del consumidor final, los intermediarios inmobiliarios, que exhiben una serie de rasgos y tratamiento diferenciados respecto a usuarios más generales. Por lo que respecta a la sustituibilidad desde el punto de vista de la oferta, las soluciones informáticas o *software* para gestión de clientes son aplicaciones relativamente complejas y especializadas, cuyo desarrollo, promoción y comercialización desde cero o a partir de *software* general podría comportar costes significativos⁴⁰.

2. Mercado Geográfico

A. La intermediación inmobiliaria

Los precedentes nacionales y europeos también han dejado abierta la definición del ámbito geográfico⁴¹. En ellos se reconoce la existencia de ciertas diferencias de carácter local o regional, dado que las condiciones de demanda y oferta pueden diferir significativamente de un área a otra⁴².

La práctica analizada en este expediente tiene un ámbito nacional, toda vez que el concreto sistema MLS que se analiza tiene una dimensión nacional, cuenta

³⁹ Para más información, véase el expediente S/0354/11, ORACLE.

⁴⁰ Para más información, véase el expediente S/0028/19 SOFTWARE SAGE MURANO.

⁴¹ A modo de ejemplo, véanse los siguientes expedientes: 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 o M. 3370 BNP PARIBAS/ATIS REAL INTERNATIONAL; M. 6889 SOGECAP/CARDIF/ENSEMBLE IMMOBILIER CLICHY-LA-GARENNE; M. 7050 ALLIANZ SE/NRF/KAMPPI SHOPPING CENTRE.

⁴² En este sentido la CNMC en el expediente C-0555/14 CARREFOUR/ACTIVOS KLEPIERRE, sin llegar a establecer una conclusión definitiva respecto al ámbito geográfico del mercado, analizó la incidencia de la operación a nivel local, considerando tanto el municipio como las áreas o zonas de influencia de las galerías comerciales implicadas, de forma similar a las utilizadas en el ámbito de la distribución minorista de bienes de consumo diario. A tal efecto, la CNMC delimitó áreas de influencia o isócronas de un máximo de 30 minutos de desplazamiento en coche.

con asociados de toda la geografía española y los requisitos que regulan las operaciones compartidas en su seno tienen con carácter general dimensión nacional. No obstante, dentro de este sistema MLS nacional coexisten sistemas MLS locales, así como reglas específicas para ciertas provincias. Por ello, a efectos de este expediente, y sin que sea preciso cerrar la definición del mismo, se analizará el mercado nacional.

B. La prestación de servicios de *software* de gestión y CRM

Por lo que respecta al mercado de *software* empresariales y al posible segmento de intermediarios inmobiliarios, se podría considerar un ámbito geográfico relevante supranacional, en la medida que el *software* base de gestión de clientes suele ser el mismo, sin perjuicio de las necesidades de adaptarlo al idioma y las particularidades de cada país en el que se comercializa.

Debe tenerse en cuenta, adicionalmente, que cualquier afectación al mercado de la intermediación inmobiliaria que afecte al conjunto de un determinado Estado puede tener un impacto, cuanto menos potencial, en el establecimiento o la ampliación de actividades en ese Estado desde otros Estados miembros de la UE.

Por todo lo expuesto, atendiendo a la dimensión, al menos nacional, de los mercados considerados y a la tipología de los servicios afectados, se considera que este expediente afecta al comercio interior de la UE.

V. HECHOS ACREDITADOS

Las fuentes de prueba que conforman los hechos acreditados provienen de determinada información pública incorporada al expediente por la DC, de la documentación recabada durante las inspecciones llevadas a cabo en noviembre de 2019, de las respuestas a los requerimientos de información realizados y de la información y documentos aportados por WITEI en su solicitud de clemencia entre los que destacan las comunicaciones de la herramienta de control de incidencias del sistema MLS.

Los hechos acreditados se exponen en 4 apartados principales. El primero de ellos aborda la introducción en España del sistema de compartición de inmuebles en exclusiva MLS, sus objetivos y normativa interna, en particular en lo relativo a los honorarios de intermediación inmobiliaria. El segundo apartado se centra en el papel desempeñado por determinados desarrolladores informáticos en las conductas investigadas. Se aborda por un lado el papel de HABITANIA (posteriormente adquirida por IDEALISTA) en el desarrollo del sistema MLS, así

como el rol de los desarrolladores de *software* de gestión para inmobiliarias (CRMs) incoados a la hora de modificar sus productos y coordinar actuaciones para permitir la compartición en el sistema MLS de la información necesaria para garantizar las reglas impuestas por el sistema sobre honorarios. El tercer apartado se dedica a la planificación, desarrollo y finalmente introducción de ANACONDA en 2018 como base de datos centralizadora del sistema MLS y las medidas adoptadas para que la importación de los inmuebles a dicha base de datos se realizase, también, respetando las reglas sobre honorarios del sistema MLS. Por último, el cuarto apartado se refiere a la política de precios y comisiones de REMAX y L&F para con sus franquiciadas.

1. El sistema MLS

A. Origen y alcance del Sistema MLS

a. Origen

1. **En 1998 se constituyó la Asociación Empresarial de Gestión Inmobiliaria (AEGI)** formada por distintas franquiciadoras entre las que se encontraban L&F, REMAX así como VIVIENDA2, CIBAR, CENTURY 21 IBERIA, TECNOCASA, LLANO RELATORS, TEGEISA, PROMORA, CASSA INMOBILIARIA y PLANIUR⁴³.
2. En la reunión celebrada el 21 de junio de 1999, se debatió el papel del sistema MLS:

“[Representante de Look&Find] También comenta la importancia y especificidad de la M.L.S., que no debe ser un proyecto idéntico a A.E.G.I. Da cuenta de las múltiples reuniones habidas en la Comisión existente al efecto.

Al respecto, [Representante de Century 21] apunta la necesidad de realizar una gran inversión para la puesta en marcha de la M.L.S, ofreciendo su empresa sufragar su cuota parte.[...]”⁴⁴ (énfasis añadido).
3. El día 27 de junio de 2001 se celebró una reunión del Consejo Directivo de AEGI en la que, entre otros asuntos, se trató la importancia de contar con un sistema

⁴³ Véanse los folios 1139 a 1147 y 7718 a 7728 del presente expediente.

⁴⁴ Acta de la reunión de la Asamblea General de AEGI del 21 de junio de 1999 (folios 218 a 221), recabada en REMAX. Asisten a la misma AMERITALICA CONSULTING INMOBILIARIO; RIOJA REAL STATE; CIBAR; LLANO REALTORS; TEGEISA; V2 VIVIENDA 2; CONSULTING INMOBILIARIO GILMAR; CENTURY 21; LOOK & FIND; REMAX; TECNIGRAMA.

MLS y la conveniencia de que dicho sistema fuera desarrollado por HABITANIA, tal como atestigua el acta de la citada reunión:

“8º.- Sistema MLS. Por [Presidente de REMAX y futuro Consejero Delegado de MLS], se plantea a los presentes la necesidad de reflexionar detenidamente sobre los “Sistemas MLS”, esto es, los acuerdos o métodos por los cuales profesionales inmobiliarios de empresas distintas pueden cooperar y compartir sus captaciones de propiedades para encontrar compradores y viceversa. Todos los presentes coinciden en la importancia del tema y se comenta el interés que se ha ido despertando en los últimos tiempos en el sector inmobiliario sobre ello, lo prueba el hecho que otras Asociaciones o Colegios Profesionales están haciendo bandera de esas bolsas inmobiliarias.

[Presidente de REMAX y futuro Consejero Delegado de MLS] expone su opinión de que el futuro de A.E.G.I., puede estar determinado por la capacidad de la Asociación para conseguir desarrollar estos acuerdos entre profesionales.

Asimismo expone que la empresa de tecnología para el sector inmobiliario, HABITANIA, con la que trabajan ya varias de las empresas que son miembros de A.E.G.I., es en su opinión, el candidato mejor preparado para crear para la Asociación la plataforma que soporte el futuro “Sistema MLS”.⁴⁵

4. En este contexto se llevaron a cabo una serie de reuniones entre los miembros de AEGI en las que se abordaron tanto la elaboración de un código deontológico como la creación del propio sistema MLS.^{46,47}
5. Un correo interno de L&F de 1 de marzo de 2018 titulado “Acuerdo de colaboración entre MLS y AEGI”, manifiesta que el sistema MLS fue finalmente introducido por las empresas L&F y REMAX al margen de AEGI (folio 2603):

“[e]n el año 2002 Look&Find y Remax pusieron en marcha el MLS tras intentar sin éxito que fuera un proyecto de AEGI, la patronal del sector, para crear la bolsa común de inmuebles en exclusiva del mercado inmobiliario español, posiblemente por ser un proyecto demasiado avanzado en esos momentos”. (énfasis añadido).

⁴⁵ Información contenida en los folios 306 a 308.

⁴⁶ Folios 191 a 316, recabados en REMAX.

⁴⁷ Fechas de las actas recabadas en la inspección de REMAX, Folios 191 a 316: /09/98, 27/09/98, 14/01/99, 20/05/99, 31/05/99, 021/06/99, 30/06/99, 27/07/99, 17/09/99, 23/09/99, 27/09/99, 30/09/99, 23/03/00, 18/05/00, 22/06/00, 30/03/00, 27/01/00, 27/07/00, 28/09/00, 08/11/00, 8/03/01, 11/05/01, 14/06/01, 27/06/01.

6. Ello ha sido confirmado por REMAX en su respuesta a un requerimiento de información de la DC, al indicar que:

“en 2003 CDC [REMAX] y la sociedad L&F First Net System, S.L. [L&F] constituyeron una agrupación de interés económico denominada “Servicio Múltiple de Exclusivas Inmobiliarias AIE” para desarrollar un MLS en España” y que “la finalidad de dicha AIE era auxiliar de la propia de las empresas franquiciadoras: fomentar el desarrollo de la colaboración profesional entre las oficinas franquiciadas, en particular a través de la creación de un MLS que permitiera compartir y difundir entre los usuarios del sistema parte de la información relativa a los contratos de mediación en exclusiva para la compra o venta de inmuebles y así incrementar las probabilidades de éxito y la rapidez del cierre de operaciones”⁴⁸ (énfasis y subrayado añadidos).

7. En el año 2008, el Gerente de MLS explica en el documento “ESQUEMA REGLAMENTO PARA OFICINAS USUARIAS DEL SISTEMA M.L.S” el funcionamiento del sistema de la A.I.E MLS.

En el apartado 1.1.6 de dicho documento se detallan las obligaciones de los usuarios (folio 361), que incluyen la utilización de un *software* homologado:

“1.1.6. la condición de usuario obliga a la aceptación íntegra y cumplimiento de los siguientes requisitos e implantación de estos elementos obligatorios y esenciales:

- **software básico homologado por el sistema que permite operar en MLS**
- *Derecho a uso de marca registrada original MLS de ámbito local o Autonómico*
- *Una fórmula de colaboración reglamentada .*
- **Pasarela XML para poder acceder a MLS desde su propio sistema con costes a cargo del usuario final (1)**
- *Página Web Local de Diseño corporativo y un email local*
- *Pertenencia al Portal MLS Nacional(2)*
- *Operatividad con propiedades del sistema MLS a nivel local*
- *Operativa con propiedades del sistema MLS a nivel estatal*
- *Derecho a solicitar arbitraje entre usuarios dentro del procedimiento establecido y coste reducido (cuota básica 50 euros por usuario)” (énfasis y subrayado añadido)*

⁴⁸ Según contestación de REMAX a requerimiento de información de la DC de 28 de febrero de 2021 contenido en los folios 5156 a 5255.

Igualmente en dicho documento se hace referencia al deber de respetar las políticas de comisiones, sus orientaciones y la compartición de dicha información con el resto de agencias del sistema MLS:

“a) Otras obligaciones [...]

d) La aplicación de una política de comisiones o distribución de las mismas al margen de las bandas orientadoras que comporten lesión o perjudiquen la calidad o el servicio del Sistema MLS o se consideren competencia desleal.

e) los usuarios habrán en todo momento de proporcionar a los demás usuarios del sistema MLS información veraz y actualizada sobre la situación de exclusividad en la mediación, precio de venta actualizado, comisión aplicable estado de las gestiones de venta de las propiedades y la existencia de documentos de arras o compraventa firmados.

Asimismo, se consideran entre otras faltas pendientes de aprobación las siguientes [...]

d) La aplicación de una política de precios injustificadamente bajos y que, a criterio de la Asamblea, sean a todas luces insuficiente para garantizar un servicio de calidad y se consideren competencia desleal.

8. En el documento “Copia de manual intranet MLS.ppt” recabado en la inspección a REMAX se explica el funcionamiento del *software* de gestión de inmuebles dentro del sistema MLS. En él aparece en todas las páginas el nombre del desarrollador (HABITANIA) y se especifica la obligatoriedad no solo de incluir el valor de los honorarios sino de que este respete el mínimo estipulado por cada provincia.

Imagen 1. Extracto del manual intranet MLS (folio 372). Resaltados en recuadro rojo añadidos.

Intranet: Nueva propiedad

Campos obligatorios de alta de la propiedad, son todos los campos que están en Gris.

Campos Obligatorios Alta MLS:
Honorarios, con el mínimo estipulado por provincia
Contrato de Exclusiva
Dirección del Inmueble y Nº
Nombre del propietario
Teléfono del propietario

Seleccionamos la transacción de la propiedad y el Tipo de producto, Por ejemplo : Piso

Tenemos el apartado **Operación** que es donde se Reserva o Cierra un propiedad vendida, para ello hay que poner los datos del comprador y pulsar en **Grabar**

Apartado donde se pueden poner las fotos del inmueble, dichas fotos saldrán publicadas en la Web, con el orden de inserción en el modulo de alta.

9. Si bien el desarrollo y la gestión del sistema MLS se instrumentalizó a través de la agrupación de interés económico creada a tal efecto (Servicio Múltiple de Exclusivas Inmobiliarias AIE), **en el año 2012, las empresas integrantes de la agrupación– L&F, REMAX y PRIMER GRUPO– acordaron modificar la forma jurídica del acuerdo asociativo y transformar la agrupación de interés económico en sociedad limitada**, pasando a denominarse Servicio Múltiple de Exclusivas Inmobiliarias, S.L. (MLS) ⁴⁹.

⁴⁹ Según la contestación de REMAX al requerimiento de información de la DC 28 de febrero de 2021, contenido en los folios 5156 a 5255, que incluye la escritura de transformación de agrupación de interés económico en sociedad de responsabilidad limitada, modificación de objeto y traslado de domicilio, otorgada por la sociedad "SERVICIO MULTIPLE DE EXCLUSIVAS INMOBILIARIAS, S.L. (folios 5169 a 5208), así como el informe de INFORMA sobre MLS (folios 7703 a 7710).

10. La sociedad limitada **MLS está participada en un 40% por L&F, en un 40% por REMAX y en un 20% por PRIMER GRUPO**⁵⁰.
11. Por lo que se refiere a las interconexiones entre REMAX y L&F con MLS, cabe apuntar – además de las participaciones societarias a las que acaba de hacerse referencia – el hecho de que determinado personal de dichas franquiciadoras ocupen cargos relevantes en MLS. Consta, en este sentido, que el Presidente de REMAX (vinculado a dicha empresa al menos desde 1994) es a la vez Presidente o Consejero Delegado de MLS⁵¹, habiendo ocupado, asimismo, en el pasado, el puesto de Presidente de AEGI⁵². El Presidente de L&F ha sido simultáneamente Vicepresidente de MLS⁵³. Asimismo, la Directora de Asesoría Jurídica de REMAX⁵⁴ figura como abogada de MLS⁵⁵⁵⁶. Por su parte, el Director de Innovación y tecnología de REMAX es a la vez asesor tecnológico de MLS y “*el arquitecto de ANACONDA*”⁵⁷.

b. Alcance

12. En un correo de 3 de enero de 2018 del Presidente de REMAX y Consejero Delegado de MLS consta que durante los cinco primeros años de funcionamiento (2002 a 2007) el sistema contaba con 500 oficinas usuarias. Sin embargo, a fecha del referido correo, se habrían alcanzado 8.000 usuarios y 905 oficinas de un total de 25.000 oficinas existentes en ese momento en España. Asimismo, contaba con 23.695 propiedades en exclusiva⁵⁸.

⁵⁰ Folios 3866 a 3868 recabados en la sede de L&F; informe de INFORMA sobre MLS, folios 7703 a 7710; y Escritura de transformación de agrupación de interés económico en sociedad de responsabilidad limitada, modificación de objeto y traslado de domicilio, otorgada por la sociedad “SERVICIO MULTIPLE DE EXCLUSIVAS INMOBILIARIA, S.L, folios 5169 a 5208.

⁵¹ Véanse, entre otros, los folios 449, 1147, 1156 y 1877.

⁵² Folio 221.

⁵³ Folio 1002.

⁵⁴ Folio 1207

⁵⁵ Folio 672, 1002, 1133

⁵⁶ Folio 672, 1002, 1133

⁵⁷ [Confidencial].

⁵⁸ Véanse los folios 1139 a 1147 del presente expediente, así como el documento titulado “INFORME AEGI” contenido en folios 7718 a 7728 del presente expediente.

13. En un correo electrónico de REMAX de 29 de octubre de 2018 se adjunta el archivo “Cuadro de Mando MLS” en el que, bajo la rúbrica “Datos de octubre 2018”, se expresa que el sistema MLS contaba en esas fechas con 1.500 oficinas asociadas, 23.200 agentes y 15.000 exclusivas⁵⁹.
14. Por su parte, en octubre de 2021, la web de MLS recoge que su sistema cuenta en la actualidad “**con más de 700 oficinas en España, miles de profesionales inmobiliarios al servicio del cliente y una amplia cuota de mercado dentro del sector de la intermediación inmobiliaria**”⁶⁰.

B. Objetivos, funcionamiento y reglas del sistema MLS

15. De acuerdo con sus estatutos, recogidos en la escritura de transformación de la asociación de interés económico en sociedad limitada en el año 2012, MLS tiene por **objeto social**, “[e]l fomento de métodos, sistemas y estrategias para desarrollar e instrumentar la **cooperación y colaboración profesional entre socios y usuarios de un sistema MLS**”⁶¹.
16. En cuanto al servicio MLS en cuestión, los citados estatutos precisan que “los usuarios autorizados del sistema MLS disponen entre si de una base de datos y una oferta general de colaboración y operaciones susceptibles de ser compartidas con otros usuarios autorizados”⁶². Ello concuerda con la definición del sistema MLS que figura en su actual página web en la que se describe como: “la bolsa inmobiliaria común española de inmuebles en exclusiva, que permite la cooperación entre profesionales inmobiliarios asociados a este sistema” a través de la cual “las inmobiliarias asociadas pueden compartir operaciones

⁵⁹ Véase el documento con el nombre de archivo “Cuadro de mando MLS copia.pdf” (folio 1281), adjunto al correo electrónico de 29 de octubre de 2018 entre REMAX, MLS y TIM con asunto “Preguntas para el cuadro de mandos que está desarrollando Lextrend” (folios 1276 a 1280).

⁶⁰ Página web de MLS:

https://mls.es/mls/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=2021search&gclid=CjwKCAjw2bmLBhBREiwAZ6ugo9rMTmi_FdzrEO4HbceNTIu1JPhLdomqY_JhKEOSseOAmVyTaE-zuRoCkvAQAvD_BwE (enlace consultado por última vez el día 19 de octubre de 2021).

⁶¹ Escritura de transformación de agrupación de interés económico en sociedad de responsabilidad limitada, modificación de objeto y traslado de domicilio, otorgada por la sociedad “SERVICIO MULTIPLEDE EXCLUSIVAS INMOBILIARIAS, S.L (folios 5169 a 5208).

⁶² Escritura de transformación de agrupación de interés económico en sociedad de responsabilidad limitada, modificación de objeto y traslado de domicilio, otorgada por la sociedad “SERVICIO MULTIPLEDE EXCLUSIVAS INMOBILIARIAS, S.L (folios 5169 a 5208).

*inmobiliarias*⁶³. En este mismo sentido, en el reglamento de régimen interior para oficinas usuarias de MLS vigente en 2006 se explica que el sistema trata de compartir los contratos de mediación en exclusiva de propiedades, mediante una base unificada de datos para su tratamiento centralizado por el proveedor del sistema informático⁶⁴.

17. Por lo que se refiere al funcionamiento del sistema MLS, su operativa se inicia con la “captación” del inmueble por parte de una oficina usuaria, la “oficina captadora”. El segundo paso consiste en la “inserción” de la propiedad captada, por parte de la oficina captadora, momento a partir del cual la propiedad queda introducida en el sistema, resultando accesible por las demás oficinas integrantes del mismo. A continuación, en la fase denominada “visita”, otra oficina usuaria del sistema, interesada en actuar como “oficina vendedora”, muestra a los potenciales clientes la información del inmueble en cuestión y, en su caso, se concierta una visita con la oficina captadora. En el cuarto paso, denominado “oferta”, los compradores interesados formulan su oferta a la oficina vendedora que la hace llegar a los propietarios por medio de la oficina captadora. Se produce a continuación un “cruce de ofertas de otros compradores en el sistema MLS” consistente en que las oficinas integrantes del sistema pueden presentar diversas ofertas de forma simultánea o sucesiva. La oficina captadora mantiene informado a los propietarios de las ofertas que se van recibiendo y que quedan registradas en el sistema. Lo anterior hasta que, en su caso, se produzca la “aceptación de la oferta” definitiva por parte del propietario. Este último tiene que dar su conformidad por escrito a una de las ofertas para que dicha captación pueda quedar registrada en el sistema informático por la oficina captadora. La última fase de la operativa denominada “cierre” o “contrato de arras” corresponde a la preparación de la firma del contrato de arras entre el vendedor y el comprador por parte de la oficina captadora⁶⁵.
18. En cuanto a las condiciones de pertenencia al sistema, los estatutos de MLS estipulan que “[t]odos los usuarios del sistema están obligados al pago de las CUOTAS en vigor establecidas en función de los criterios reglamentarios” y que “[l]as empresas franquiciadoras se ocuparán de todas las disposiciones sobre

⁶³ Página web de MLS: <https://mls.es/mls/> (enlace consultado por última vez el día 19 de octubre de 2021).

⁶⁴ Reglamento de Régimen Interior para Oficinas Usuarias del Sistema MLS vigente en 2006 (folios 317 a 326).

⁶⁵ El funcionamiento de la operativa del sistema MLS se recoge, sin variaciones significativas, en el Reglamento de Régimen Interior para Oficinas Usuarias del sistema MLS – tanto en su versión de 2006 (folios 317 a 326) como de 2010 (folios 2606 a 2612) como en la versión del Reglamento de Usuarios del sistema MLS vigente desde 2016 (folios 3237 a 3281).

las cuotas de usuarios de las oficinas inmobiliarias de sus respectivas cadenas y del cobro de las mismas”.

19. Por su parte, el último Reglamento de Usuarios en vigor distingue dos tipos de usuarios del sistema: (i) oficinas de las redes pertenecientes a los miembros integrantes de pleno derecho cuya condición de usuarias deriva del contrato de franquicia en vigor, en el que se prevea la pertenencia de las franquiciadas al sistema MLS y (ii) las oficinas usuarias de carácter individual o aquellas integrantes de un usuario colectivo que causen alta voluntaria en el sistema. Para adquirir la condición de usuario, la empresa individual, grupo, colectivo, asociación de oficinas inmobiliarias o red de franquicias que aspire a formar parte del sistema debe solicitar su admisión según un formulario normalizado, siendo dicha admisión potestativa por parte de MLS⁶⁶.
20. En definitiva, los usuarios del sistema MLS son oficinas de intermediación inmobiliaria que pagan por ello una cuota bien directamente o bien a través de las franquicias a las que pertenecen⁶⁷.
21. Según los estatutos de MLS, los usuarios del sistema deben someterse a (i) un “*Código Ético y Deontológico entre los sujetos mediadores inmobiliarios y en sus relaciones con clientes y terceros*” (**Código Ético**), (ii) un “*Reglamento de Régimen Interior del sistema M.L.S*”, (**Reglamento de Régimen Interior**) y (iii) un “*Reglamento de usuarios*” (**Reglamento de Usuarios**)⁶⁸.
22. Todas las oficinas de intermediación inmobiliaria que pertenecen al sistema MLS (sea pagando directamente la cuota o a través de las franquicias a las que pertenecen) han de suscribir el acuerdo acatando la normativa y el reglamento MLS⁶⁹. Asimismo, las franquiciadoras se obligan a velar porque sus franquiciadas cumplan con esta normativa interna⁷⁰.

⁶⁶ Reglamento de Usuarios del sistema MLS vigente desde 2016 (folios 3237 a 3281).

⁶⁷ Reglamento de Régimen Interior para Oficinas Usuarias del sistema MLS (folios 318 a 326 recabado en REMAX, y contestación de L&F a requerimiento de información (folio 4915).

⁶⁸Escritura de transformación de agrupación de interés económico en sociedad de responsabilidad limitada, modificación de objeto y traslado de domicilio, otorgada por la sociedad "SERVICIO MULTIPLEDE EXCLUSIVAS INMOBILIARIAS, S.L (folios 5169 a 5208).

⁶⁹ Folio 1706, recabado en REMAX.

⁷⁰ Folio 1878 y siguientes en relación con L&F y 464 A 495 MANUAL DE PROCEDIMIENTO DE REMAX y sucesivas versiones, a saber, folios: 509 a 553, 794 a 854, 861 a 921, 1395 a 1456 recabados en REMAX.

23. Por lo que se refiere al origen de la normativa del sistema MLS, el Presidente de REMAX y Consejero Delegado de MLS afirma en la entrevista recogida en un correo electrónico de enero de 2018: *“We invited other companies in AEGI to join us and Primer Grupo, from Valencia, was the first of them. **The three companies [REMAX, L&F y PRIMER GRUPO] worked together to create the first Rules of Procedures of the MLS and created the corporation that used the name “MLS” that I had registered few years before**”*⁷¹ (énfasis añadido).

a. Reglas del sistema MLS sobre los honorarios de venta

- Reglas sobre honorarios de venta con anterioridad a la revisión del Reglamento de Usuarios en 2016

24. En un correo electrónico del año 2006 entre varias empresas se adjunta el “Reglamento de Régimen Interior para oficinas usuarias del sistema M.L.S” (folios 317 a 326).

El artículo 9.2.5 letra d) del citado Reglamento establece los porcentajes correspondientes a las comisiones por operaciones de venta, fijándose un mínimo del 4% (5% que puede reducirse hasta un máximo del 20%, i.e un 1%):

“En esta reglamentación del MLS se establece una norma orientativa consistente en que el importe de la comisión por la operación de venta, en principio, ascenderá al menos a un 5% del importe del precio de venta, pudiendo excepcionalmente disminuir hasta un 20%, devengándose los honorarios en el momento de las arras”.

25. Se han recabado varios correos electrónicos y documentos en los que se hace alusión a las condiciones aplicables a las comisiones que las inmobiliarias que desean usar el sistema MLS deben cobrar por operaciones de venta y que coinciden con esos porcentajes señalados en el citado Reglamento.
26. En un correo electrónico de 12 de abril de 2007, dirigido al departamento de tecnología de L&F por parte de un franquiciado, este último indica que **“el nuevo formato no admite honorarios pactados inferiores al 4%”**. A lo anterior, L&F responde: *“en el campo honorarios tú debes indicar lo firmado en el encargo. Lo único es que **si ese valor es inferior al mercado en tu provincia que por lo que me indicas es el 4% pues debes destildar el cuadradito que indica incluir en MLS ya que esta propiedad no cumple los requisitos para ser compartida***

⁷¹ Correo electrónico de 3 de enero de 2018 entre REMAX, MLS y REALESTATEWEBMASTER (folios 1139 a 1147) recabado en REMAX.

en el MLS NACIONAL (con REmax, PGrupo, etc). Lo grabas y ya está [...]⁷² (énfasis añadido).

27. En un correo electrónico interno de L&F de 14 de mayo de 2007, se adjunta un documento titulado “Circular MLS” en el que se recoge lo siguiente:

*“notificaros que se ha procedido a la publicación del Reglamento de MLS en el software de Habitania, exactamente con el epígrafe AYUDA en la Sección MLS del Menú Superior, localizado entre las secciones Calculadoras y SMS. **El objetivo de la publicación de dicho Reglamento recae nuevamente en el conocimiento riguroso de todo el procedimiento y protocolo de actuación establecido para operar en MLS, a la vez, que facilitar la resolución de dudas o de posibles desconocimientos del sistema**”*⁷³ (énfasis añadido).

28. En otro correo electrónico interno de L&F de 8 de abril de 2010 y su documento adjunto, titulado “Argumentario”, se afirma que “[e]l MLS se rige por una normativa interna cuyas normas básicas son las siguientes: [...] **Los inmuebles deben estar captados con una comisión del 5% (aceptándose una desviación de + -20%)** (* Algunas provincias debido a características especiales de su mercado tienen establecido un 4%, son sólo algunos casos especiales y no responden a la generalidad)⁷⁴ (énfasis añadido).

29. En el mismo sentido, el documento titulado “Parte Normativa de Requisitos del Sistema” adjunto a un correo electrónico de 7 de septiembre de 2010 entre MLS y una inmobiliaria, expone que: “El objetivo es que los honorarios en una operación de venta asciendan a un 5% del importe de la misma, pudiendo variar en $\pm 20\%$, **siendo por tanto de un 4% como mínimo** (salvo excepciones puntuales justificadas por hábitos y costumbres locales que serán tenidas en cuenta por el MLS)⁷⁵ (énfasis añadido).

⁷² Intercambio de correos electrónicos entre un franquiciado de L&F y el Departamento de Tecnología de L&F con el asunto “Honorarios” (folio 2539), recabado en L&F.

⁷³ Correo electrónico de 14 de mayo de 2007 del Departamento de Tecnología de MLS titulado “El adjunto de Iker” (folio 2540), recabado en L&F, y documento adjunto al mismo con título “Circular MLS” fechado el 10 de mayo de 2007 (folios 2541 a 2542).

⁷⁴ Correo electrónico de 8 de abril de 2010 del Departamento de Marketing y Comunicación de L&F al Departamento de Tecnología titulado “MLSr” (folio 2627), recabado en L&F, y documento adjunto al mismo con título “Argumentario” (folios 2628 a 2630).

⁷⁵ Documento titulado “Parte normativa de requisitos del sistema” (folios 2655 a 2656), adjunto a correo de 7 de septiembre de 2010 de MLS a una inmobiliaria (folios 2642 a 2644) recabado en L&F.

30. En un correo electrónico de 2 de octubre de 2012 de MLS a uno de sus desarrolladores técnicos, se reproduce el artículo 9 de “*los estatutos que en su día se aprobaron*” en el que se dispone:

“En la reglamentación del MLS se establece la norma general consistente en fijar en concepto de los Honorarios por la mediación inmobiliaria un valor del 5%. Pudiendo excepcionalmente disminuir hasta el 4%. [...] Se permitirá la excepcionalidad a la regla general, en relación con los honorarios de intermediación, en aquellas propiedades donde el valor de las mismas sea aproximado o superior a 600.000 de euros, y será posible la permisibilidad excepcional de la fijación de un criterio de comisión de honorarios mínimos del 3%, siempre que se demuestre que no hubo la existencia de la captación de dicha propiedad con unos honorarios del 5%. [...] También, las viviendas de nueva construcción hasta el desarrollo futuro del Módulo de Promociones en el Sistema de MLS se permitirá la permisibilidad de poder fijar una excepcional comisión de honorarios mínima del 2 %”⁷⁶ (énfasis añadido).

31. En el manual titulado “MLS, Cómo insertar una propiedad”, adjunto a un correo electrónico de 13 de noviembre de 2012 de Portal Exchange a una inmobiliaria, se precisa: “*Ya sabéis por ejemplo que en caso de la MLS Nacional [el honorario] es de un mínimo de 4%*”⁷⁷ (énfasis añadido).
32. La importancia de la normativa del sistema se pone de manifiesto en un documento recabado en L&F que refleja las conclusiones alcanzadas en la reunión nacional MLS de 26 de junio de 2014. Se recoge en el mismo que durante la referida reunión “*se constata la importancia de la operativa existente sujeta a un mismo reglamento común y conocido por todos los usuarios*” y se recordaron a los asistentes puntos importantes del reglamento⁷⁸.
33. Finalmente, cabe destacar que el 7 de mayo de 2015 se celebró una reunión nacional del MLS de la que se ha recabado el “Informe de conclusiones y propuestas de la reunión nacional de MLS de 7 de mayo 2015 de MLS”. Según el citado informe, en dicha reunión se plantearon 4 mesas de trabajo: mesa 1

⁷⁶ Correo electrónico de 2 de octubre de 2012 de MLS a un responsable técnico “Re: es cierto que las que cuestan más de 550.000 € pueden ir al 3%” (folios 2737 a 2738), recabado en la sede de L&F.

⁷⁷ Correo electrónico de 13 de noviembre de 2012 de PortalExchange a una inmobiliaria con copia a MLS titulado “RV: Bienvenido/a MLS TORREVIEJA” (folios 2750 a 2751) y documento adjunto “Como insertar una propiedad” (folios 2752 a 2760).

⁷⁸ Presentación titulada “Reunión Nacional MLS, Madrid día 26 de junio de 2014” (folios 3164 a 3173), recabada en L&F.

gestión MLS, mesa 2 Marco Normativo MLS, mesa 3 tecnología MLS y mesa 4 Referidos MLS⁷⁹.

Las conclusiones de la mesa 1 gestión MLS fueron, entre otras, que:

“Para estandarizar y cohesionar las zonas se plantea:

• Los porcentajes mínimos de comisión admitidos en MLS se desarrollaron de forma global, considerando cada zona y el mercado inmobiliario actual el comité se propone:

[...]

2. Tras el resultado del estudio de cada zona establecer unos honorarios mínimos para establecer en el sistema y que esto puedan variar en referencia al precio de la propiedad y el tipo de producto, pero que sean compartidos en la mayor medida de lo posible por todos⁸⁰ (énfasis añadido).

Las conclusiones de la mesa 2 fueron, entre otras, el plantear la *“Revisión del reglamento actual y propuestas para su adaptación”*:

“Para estandarizar en la medida de lo posible los honorarios y poner orden entre las diferentes zonas. Se propone que en la reunión on line de septiembre [septiembre de 2015] cada zona haga una propuesta en cuanto a honorarios y que con lo recogido entre todos avancemos para una propuesta definitiva en la reunión de otoño en noviembre [noviembre de 2015]. La propuesta debe recoger porcentaje de honorarios por tipología de producto y por importe de la propiedad.

COMPROMISO Definir los honorarios generales por tipología o importe en la próxima reunión de otoño⁸¹ (énfasis añadido).

34. En el mismo informe de conclusiones y propuestas de la reunión nacional de MLS de 7 de mayo 2015 de MLS se recoge el compromiso de “[c]ontar con el

⁷⁹ Informe de conclusiones y propuestas de las 4 mesas de trabajo de la reunión de MLS de 7 de mayo de 2015 (folios 643 a 666), adjunto al correo electrónico de 7 de septiembre enviado por el Gerente de MLS a distintos destinatarios a los que se refiere como “los miembros del comité nacional” (folios 641 a 642), recabado en REMAX.

⁸⁰ Informe de conclusiones y propuestas de las 4 mesas de trabajo de la reunión de MLS de 7 de mayo de 2015 (folio 655).

⁸¹ Informe de conclusiones y propuestas de las 4 mesas de trabajo de la reunión de MLS de 7 de mayo de 2015 (folio 655).

reglamento actualizado a primeros del próximo año 2016⁸² (énfasis añadido).

- **Revisión del Reglamento de Usuarios de MLS en 2016**

35. En el año 2016 se produce una modificación en la redacción del Reglamento de Usuarios de MLS y, en particular, de las disposiciones relativas a las reglas sobre honorarios. Se han recabado dos correos electrónicos de octubre de 2016, que contienen los motivos por los cuales se produjo esta modificación.
36. En el correo electrónico de 25 de octubre de 2016 entre empleados de REMAX, L&F y MLS con el asunto “*Cambios en la redacción del reglamento en materia de honorarios en ofertas y operaciones del MLS*” se hace referencia a que:

*“Durante los pasados días con motivo de la negociación con los Expertos Inmobiliarios para su entrada en el sistema MLS y sobre todo **con motivo de las fuertes sanciones impuestas al Colegio de Abogados y al Colegio de Economistas en materia de honorarios he repasado y modificado la redacción del Reglamento del sistema MLS.***

***La nueva redacción puede no resultar tan clara como antes pero es prudente y necesario encontrar una redacción que no utilice la palabra mínimos** y que la banda de honorarios aparezca no como una práctica concertada entre competidores sino como un requisito informático garantizador de los gastos de las oficinas colaboradoras y un uso mercantil*

[...]

*En todo caso **hay que repasar todo el reglamento y el modelo de acuerdo de área para lograr eliminar la palabra mínimos** en toda la documentación*⁸³ (énfasis añadido).

37. En otro correo electrónico entre empleados de REMAX de octubre de 2016, se hace mención a la necesidad de modificar el “Manual de Procedimiento de REMAX España” para adaptarlo a la nueva redacción del Reglamento haciendo alusión a la necesidad de eliminar la mención a “honorarios mínimos”:

“[H]e estado trabajando un día y medio seguido sin parar modificando todo el Manual de procedimiento, quitando las menciones a reservas (prohibidas en el sistema MLS porque retienen la comercialización de las propiedades

⁸² Informe de conclusiones y propuestas de las 4 mesas de trabajo de la reunión de MLS de 7 de mayo de 2015 (folio 666).

⁸³ Correo de 25 de octubre de 2016 entre empleados de REMAX, L&F y MLS con el asunto “Cambios en la redacción del reglamento en materia de honorarios en ofertas y operaciones del MLS” (folio 933), recabado en REMAX.

de los clientes), explicando la oferta con depósito introduciendo los cambios del nuevo reglamento del sistema MLS y **quitando las menciones de honorarios mínimos por las recientes impuestas**” (sic)” (énfasis añadido)⁸⁴.

- **Reglas sobre honorarios de venta tras la revisión del Reglamento de Usuarios en 2016**

38. La nueva redacción del Reglamento prevé la obligación de compartir la comisión entre la oficina colaboradora (vendedora del inmueble) y la oficina captadora (quien realiza la inclusión del inmueble en el sistema), siendo un mínimo del 2% para la primera y un porcentaje variable para la segunda. Así se confirma en los siguientes documentos y correos electrónicos recabados por el órgano instructor.
39. En el apartado titulado “Política de honorarios compartidos del sistema MLS” del nuevo Reglamento de Usuarios de 2016 recabado en la sede de REMAX, se establece que:

“El porcentaje mínimo a compartir será al menos del 2% para la oficina colaboradora en el sistema MLS, ya que es el tipo mínimo de honorarios de uso comercial en operaciones de mediación compartidas o en su caso el 50% del mínimo de comisión establecido para otro tipo de propiedad cuyos compartidos resultaran un porcentaje inferior. El porcentaje restante de comisión a compartir superado este mínimo reglamentario será susceptible de variación a criterio de la oficina captadora titular del encargo”⁸⁵ (énfasis añadido).

41. En este mismo sentido, en una presentación sobre el nuevo Reglamento de Usuarios recabado en la sede de REMAX, se indica nuevamente que:

“El porcentaje a compartir tendrá que alcanzar un importe suficiente para garantizar las gestiones, requiriéndose que alcance el 2% para la oficina colaboradora en el sistema MLS, ya que es el tipo más bajo de honorarios de uso comercial en el sector para operaciones de mediación compartidas o en su caso optarse por ofrecer el 50% del porcentaje de comisión establecido para otro tipo de propiedad cuyos honorarios compartidos resultaran un porcentaje inferior. Una vez deducido ese porcentaje de garantía básica del 2% para la oficina colaboradora como umbral más bajo de la banda de honorarios, el porcentaje restante de comisión será susceptible de variación y en su caso podrá ofrecerse algún

⁸⁴ Correo electrónico de 13 de octubre de 2016 entre empleados de REMAX con el asunto “Ultimo Manual modificado hoy” (folios 858 a 860), recabado en REMAX.

⁸⁵ Reglamento de usuarios del sistema MLS (folios 719 a 738), recabado en REMAX.

reparto adicional a criterio de la oficina captadora titular del encargo⁸⁶
(énfasis añadido).

42. Por otro lado, se ha recabado en la sede de REMAX un documento de 23 de noviembre de 2016 titulado “Nuevo Reglamento del MLS”, en el que se vuelve hacer alusión a este porcentaje:

*“Los honorarios de nueva promoción, para garantizar una correcta atención a los posibles clientes finales, al menos **requieren un porcentaje necesario de comisión para la inserción informática en el sistema del 2%**, con un 1% adicional como requisito necesario como vía de establecer un uso mercantil uniforme”*⁸⁷ (énfasis añadido).

43. Posteriormente, en un correo electrónico de 20 de noviembre de 2017 del [Gerente de MLS] a TIM y el IDEALISTA, se informa de que, entre “las condiciones obligatorias para que una propiedad pueda ser compartida” figura **“[q]ue los honorarios a compartir no sean inferiores al 2%”**⁸⁸ (énfasis añadido).

44. También en el año 2018 se han recabado documentos que acreditan la vigencia de la obligación de aplicar ese porcentaje mínimo. En un documento titulado “Requisitos para que una propiedad sea publicada en MLS”, adjunto a un correo electrónico de 17 de marzo de 2018, de la empresa de soporte TIM dirigido al departamento de tecnología de L&F, puede leerse:

*“El Reglamento de la MLS establece una serie de **requisitos mínimos para que una propiedad pueda ser publicada en MLS** [...]”*

- *Que los **honorarios del captador sean al menos del 2%** del precio de la venta. [...]*

Técnicamente estos requisitos se transforman en que para que una propiedad sea publicada debe cumplir estos criterios:

[...]

⁸⁶ Presentación titulada “Nuevo Reglamento de usuarios del sistema MLS” (folios 1050 a 1060) recabada en la sede de REMAX.

⁸⁷ Documento titulado “Nuevo Reglamento del MLS” (folios 936 a 946), recabado en REMAX.

⁸⁸ Correo de 20 de noviembre de 2017, de MLS a TIM y el IDEALISTA con copia a REMAX, L&F y LEXTREND titulado “RE: Criterios y campos MLS” (folios 3621 a 3622), recabado en L&F.

- Debeis crearlo a través del API de people **honorary_shared mayor que 2 y menor que 100**⁸⁹ (énfasis añadido).

45. En el documento ppt “Manual Intranet MLS”, adjunto a un correo de REMAX a [agente inmobiliario] y MLS de 14 de noviembre de 2018, puede leerse:

“El alta de la propiedad tiene campos obligatorios, es decir que si no los cumplimentamos no se podrá dar de alta la propiedad en el sistema. También tenemos campos obligatorios para introducir la propiedad en la MLS. Como pueden ser los Honorarios (que hay un mínimo estipulado por provincia), el contrato de Exclusiva, Número y dirección, teléfono de propietario, y la fecha de fin de mandato que no puede ser inferior a tres meses)”. El manual indica también lo siguiente: “En la pestaña Contrato indicaremos las fechas de inicio y finalización de la Exclusiva, así como los honorarios pactados”. (...) Campos Obligatorios para que la propiedad salga en la MLS, Honorarios y Contrato de Exclusiva. El mínimo de Honorarios es de un 2%”⁹⁰ (énfasis añadido).

46. Como se ha indicado, este 2% es del porcentaje mínimo que, según el Reglamento, debe recibir la oficina colaboradora (vendedora) en concepto de honorarios. En cuanto a la cuantía del porcentaje a percibir por parte de la oficina captadora de inmueble (ingresa el inmueble en el sistema), si bien el Reglamento hace alusión a una cantidad variable, se han recabado una serie de correos electrónicos y documentos que hacen clara alusión a que el porcentaje global a percibir entre ambas partes en conceptos de honorarios es del 4%.
47. Consta, por ejemplo, en este sentido, la siguiente entrada en las comunicaciones internas de la herramienta de control de incidencias de MLS de 2 de junio de 2017: *“Buenos días; Los honorarios mínimos que teníamos fijados en MLS anterior que se fijara un mínimo de compartición era el 4% independiente de que se aconsejara trabajar a 5%. Desde que se fijaron los honorarios con el nuevo reglamento, se fijaron un mínimo de compartición del 2%, y de momento si mantenéis que figuren los honorarios totales en el sistema, que entiendo que si, deberíamos mantener el 4% mínimo”* (folio 6159).
48. Por otro lado, en una cadena de correos electrónicos de diciembre de 2017 - con el asunto “Conclusiones mesa del PRY-4” - en la que intervienen entre otros, REMAX, L&F, MLS, WITEI, INMOVILLA e IDEALISTA, se indica lo siguiente:

⁸⁹ Documento titulado “Requisitos para que una propiedad sea publicada en MLS” (folio 3741), recabado en L&F.

⁹⁰ Documento de 2008 titulado “MANUAL: INTRANET MLS” (folios 368 a 374), adjunto a correo electrónico de 14 de noviembre de 2018 de REMAX, a [agente inmobiliario] y MLS (folio 347).

“Buenos días a todos,

Fue un placer estar ayer con vosotros, a algunos no os conocía en persona.

Como comentamos en la mesa del PRY-4 de la MLS, la dedicada a la Tecnología, os comparto un documento para que todos opinéis cuales son los requerimientos mínimos para que una propiedad sea compartida en la MLS.

*Ha este respecto quiero indiciar el debate comentado que hace unos días, [el Gerente de MLS] nos indicó que **las condiciones obligatorias para que una propiedad pueda ser compartida son:***

- *Que sea exclusiva*
- *Que tenga el contrato de exclusiva escaneado*
- *Que no hayan pasado 42 horas desde su captación*
- ***Que los honorarios a compartir no sean inferiores al 2%***
- *Que la duración del contrato no sea inferior a 3 meses*
- *Si es alquiler que tenga la mensualidad del arrendador reconocida*

*Adicionalmente, después [empleado] de **Idealista comento lo siguiente: Además de los campos que comenta [Gerente de MLS], nosotros tenemos***

- ***Que los honorarios a compartir no sean inferiores al 2% → esto tiene que ser 4% entre comprador y vendedor.***
- *Que exista propietario y tenga teléfono⁹¹ (énfasis añadido)*

49. Se ha recabado asimismo en la sede de WITEI el documento al que se alude en el anterior correo, titulado “Conclusiones de la mesa de trabajo PRY-4-tecnología MLS- 30-11-2017”, en el que se repiten textualmente las anteriores consideraciones. Se precisa, adicionalmente, en dicho documento que:

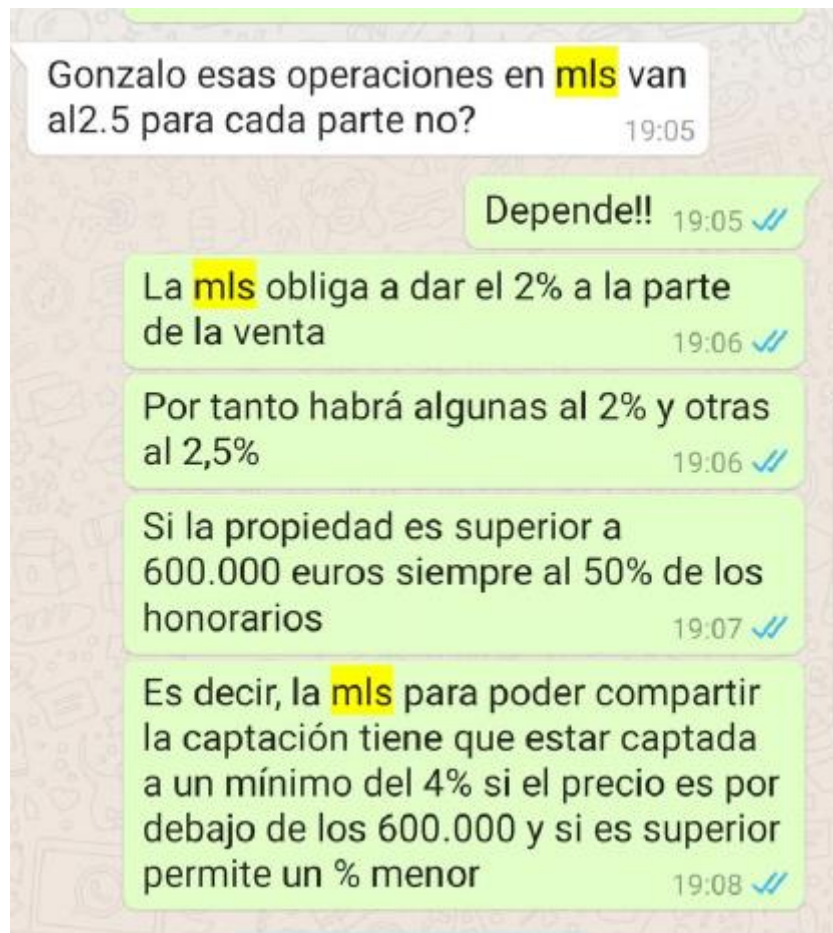
“Respecto a los honorarios en los CRM deben de cambiar o añadir (dependerá del CRM si ya lo tiene o no pero este será el campo filtro para nosotros) honorarios a ceder y este no puede ser inferior al 2%. Olvidaros como campos de control los de honorarios vendedor y honorarios comprador⁹² (énfasis añadido).

⁹¹ Cadena de correos de entre el 1 y el 4 de diciembre del 2017, entre TIM, L&F, INMOVILLA, REMAX, WITEI, LEXTREND, IDEALISTA, MLS y otros, con asunto “Conclusiones mesa del PRY-4” (folios 4561 a 4564), recabado en WITEI.

⁹² Documento titulado “Conclusiones de la mesa de trabajo PRY-4-tecnología MLS- 30-11-2017” (folio 4708), recabado en la sede de WITEI, y aún accesible – a fecha de 20 de octubre de 2021 – en el enlace del correo de 1 de diciembre de 2017 (folio 4561).

50. En una conversación de WHATSAPP entre [Consultor de Desarrollo de Negocio de REMAX] y un empleado o colaborador de una inmobiliaria franquiciada se vuelve hacer referencia a un porcentaje conjunto del 4%⁹³:

Imagen 2. Conversación de WhatsApp



51. En este mismo sentido, en un correo electrónico de 22 de agosto de 2018 remitido por una agencia de L&F a un cliente, en relación con la venta de una propiedad en Madrid, se vuelve a indicar que:

“En cuanto al tema de los honorarios, para hacer una buena comercialización de la vivienda deberíamos incluirla en la red MLS que es la red que Look & Find y Remax hemos creado para la colaboración entre agencias inmobiliarias. Actualmente somos más de 200 oficinas en Madrid

⁹³ Conversación de Whatsapp (folio 1702), recabada en REMAX.

*dentro de la red MLS y más de 600 oficinas en toda España. **Pero los honorarios mínimos para estar en la MLS son el 4%***⁹⁴ (énfasis añadido).

52. Finalmente, constan dos correos electrónicos en los que intervienen el Departamento de Calidad de REMAX y empresas franquiciadas y en los que se tratan los porcentajes globales a los que obliga el Reglamento para poder insertar la vivienda en el sistema MLS, haciendo alusión nuevamente a ese porcentaje global y conjunto del 4%.

53. El primero de ellos, se refiere a un correo electrónico de 13 de diciembre de 2018 de una agencia franquiciada de REMAX al Departamento de Calidad de REMAX, relativo a un conflicto en la aplicación de los honorarios en una operación, que contiene las siguientes explicaciones sobre la reglas de honorarios a aplicar:

*“Realizamos una captación, que **fuimos incapaz de generar más honorarios que el 3 % y para poder compartirla con el resto de oficinas, al crear el anuncio, marcamos como honorarios el 4%. ERROR, indudablemente.***

*Permíteme una reflexión personal en este momento. Si bien **es cierto que el reglamento MLS obliga a un mínimo de un 4 %**, se actuó con la intención de que el sistema se viese favorecido, es decir, mantener la FILOSOFÍA Y ESPÍRITU de REMAX de compartir y mantener la FILOSOFÍA Y ESPÍRITU de generar negocio, que no se pervirtiesen esos principios básicos. [...] **Vuelvo a reconocer mi error**, pero insisto en mi intención de beneficiar y no perjudicar a la RED⁹⁵ (sic). (énfasis añadido)*

54. En el segundo correo electrónico de 21 de febrero de 2019 remitido por el Departamento de Calidad de REMAX a un franquiciado, se indica que:

*“[...] si ves cualquier otra oficina RE/MAX que indica de ese modo la **compartición me lo hagas saber para contactar con ellos, pues el reglamento en ese sentido es claro, indica el valor recomendado de captación sobre el 4%, siendo el importe mínimo garantizado a compartir del 2% por parte de la oficina captadora***⁹⁶” (énfasis añadido).

⁹⁴ Correo de 22 de agosto de 2018, de la agencia de L&F a un cliente (folios 3765 a 3766) recabado en L&F.

⁹⁵ Correo electrónico de 13 de diciembre de 2018, de una oficina de REMAX al Departamento de Calidad de REMAX, sin asunto; (folios 1282 y 1283), recabado en REMAX.

⁹⁶ Correo electrónico de 21 de febrero de 2019, del Departamento de Calidad de REMAX a un agente inmobiliario de REMAX, con el asunto “RE:Pregunta MLS” (folios 1371 y 1372) recabado en REMAX.

b. Reglas del sistema MLS sobre honorarios de alquiler

55. Además de los honorarios por venta, las reglas del sistema MLS también prevén una comisión por alquiler de viviendas consistente en una mensualidad para cada una de las empresas intervinientes (colaborador y captador). De ello queda constancia en los siguientes correos electrónicos y documentos que constan en el expediente.
56. En un correo de 18 de diciembre de 2012 de [Gerente de MLS] a AEGI, REMAX y L&F con el asunto “Reunión Reglamento de Alquileres” se adjunta un documento titulado “Reunión de MLS de Madrid”, al que se hace referencia en los siguientes términos: “*Os adjunto las resoluciones tomadas en la reunión celebrada hoy para definir la operativa y reglamento de los alquileres en el MLS*”⁹⁷.

Por lo que respecta al documento adjunto en cuestión, se afirma lo siguiente:

*“En cuanto a honorarios **se acuerda por unanimidad**, tras conocer los diferentes criterios que se aplican en las diferentes zonas de todo el territorio nacional, que para que un alquiler cubra **el coste del servicio que debemos prestar debe ser de una mensualidad a cada una de las partes** [...] quedando regulado de la siguiente forma: El contrato de exclusiva compartida de alquiler cubrirá en el acuerdo una mensualidad a cubrir por el arrendador. El documento de oferta cubrirá un reconocimiento de una mensualidad por parte del arrendatario. Se desarrollará un contrato de exclusiva compartida adaptada al sistema MLS que recoja las exigencias del arrendador y los servicios prestados por el sistema. [...] Se acuerda desarrollar un aparatado en la aplicación de MLS que recoja la información que se necesita aportar para un alquiler compartido⁹⁸” (énfasis añadido).*

57. El nuevo Reglamento de Usuarios del sistema MLS de 2016, contiene la misma previsión en su apartado “*otras obligaciones reglamentarias*” en el que indica que:

*“**Las exclusivas de encargo de arrendamientos en el sistema MLS tienen que contar con una comisión mínima de una mensualidad a cargo del propietario y otra mensualidad a cargo del arrendatario** Es obligatorio para un encargo de arrendamiento introducido en el sistema tener reconocida una mensualidad por parte del propietario o causarán baja*

⁹⁷ Correo electrónico de 18 de diciembre de 2012 de [Gerente de MLS] a AEGI, L&F y REMAX, con el asunto “REUNIÓN REGLAMENTO DE ALQUILER MLS” (folio 2878)

⁹⁸ Documento titulado “Reunión de MLS de Madrid, día 18 de diciembre de 2012”, (folios 2879 a 2880), recabado en L&F.

*automática en el mismo y apercibimiento por falta grave*⁹⁹ (énfasis añadido).

58. Finalmente, en un intercambio de correos electrónicos de marzo de 2016 en el que participan REMAX y MLS, se describen, por parte del Gerente de MLS, las condiciones que incluyen el nuevo Reglamento en relación con encargos de arrendamientos:

“Os hago llegar el resumen de las conclusiones de la reunión de hoy y os pido que me aportéis información sobre lo siguiente:

La próxima semana tenemos reunión del proyecto de tecnología y en el mismo estamos dando forma a la pasarela por la que debe viajar toda la información entre los diferentes softwares y la base de datos de MLS. En esta pasarela es muy importante que se contemplen aquellas cuestiones que el reglamento exige como el contrato de exclusiva escaneado, los honorarios mínimos, el tiempo mínimo de contrato, el tiempo máximo de inserción en el sistema, etc.

Yo os nombro algunas cosas que tengo claras y os ruego me hagáis constar aquellas que se me puedan pasar por alto, es muy importante lo que vamos a hacer será determinante para un futuro próximo y debemos hacerlo bien. Consideraciones tecnológicas para las limitaciones y necesidades del reglamento:

[...]

- *Honorarios mínimos 4% ¿Se establece ya el mínimo de compartición de un 2% y que cada uno sea libre de establecer el porcentaje que comparte?*
- ***Honorarios para alquiler de una mensualidad mínima por parte de arrendador y que haga constar que el agente del***

⁹⁹ Nuevo Reglamento de Usuarios del sistema MLS (folios 719 a 738 y 1743 a 1762), recabado en REMAX.

arrendatario debe asegurarse su mensualidad¹⁰⁰ (énfasis añadido).

c. Reglas sobre la publicación de honorarios


59. En varios documentos obrantes en el expediente consta que deben publicarse, en todo caso, las comisiones a las que se captan los inmuebles, a fin de que resulten visibles para el resto de usuarios.
60. En el documento “Manual de la Nueva Web de MLS”, adjunto a un correo de 23 de octubre de 2009 de L&F, se precisa que:

*“Una vez identificado como oficina del MLS ya se pueden realizar búsquedas de propiedades en las que **aparecerán no sólo los datos visibles al público general, sino también los datos internos de honorarios y exclusiva sólo disponibles para los miembros del MLS**”.*

¹⁰⁰ Intercambio de correos electrónicos de los días 11 y 12 de marzo de 2016 entre REMAX y MLS, con el asunto “Aspectos a tener en cuenta del nuevo reglamento en el proyecto de tecnología”, (folios 711 y 712), recabado en REMAX.

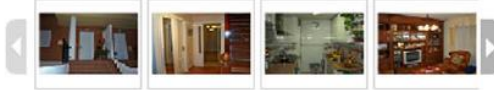
Se incluye en el referido documento, un ejemplo de la información visible exclusivamente para los usuarios del sistema que se reproduce a continuación (folio 2596):


Imagen 3. Manual de la Nueva Web de MLS



260.000,00 €

- En venta
- Chalet Adosado
- 4 dormitorio(s)
- 1 aseo(s)
- 2 baño(s)
- 175 m²





918859768 (MADRID)

DESCRIPCIÓN DE LA PROPIEDAD

Adosado en muy buen estado y con mejoras, parcela sin desnivel, con electrodomesticos, garaje para 2 coches, jardín de 25m2.

ESTA PROPIEDAD HA RECIBIDO 1 VISITAS

DATOS MLS

Fecha inicio exclusiva: 28/1/2009
Fecha fin exclusiva: 30/6/2009 ←
Honorarios: 4,00 %

Expediente: S/0003/20 -- Folio: 2595 Copia auténtica

DESCRIPCIÓN DE LA PROPIEDAD

Adosado en muy buen estado y con mejoras, parcela sin desnivel, con electrodomesticos, garaje para 2 coches, jardín de 25m2.

ESTA PROPIEDAD HA RECIBIDO 1 VISITAS

DATOS MLS

Fecha inicio exclusiva: 28/1/2009
Fecha fin exclusiva: 30/6/2009 ←
Honorarios: 4,00 %

61. Asimismo, se establece en el nuevo Reglamento de Usuarios del Sistema MLS de 2016 – adjunto a un correo de 10 de junio de 2016 entre REMAX, MLS, y L&F (entre otros) – como parte de las “obligaciones de las oficinas usuarias”:

“Introducir y compartir la información y los datos de todos los encargos en exclusiva de su oficina usuaria de forma veraz y exacta que permita a los usuarios autorizados promocionar la venta de esos inmuebles y preparar valoraciones de las mismas y participar en bases de datos comunes”¹⁰¹.

C. Incumplimiento de las reglas del sistema MLS sobre honorarios y régimen disciplinario

62. La documentación obrante en el expediente también refleja que la infracción de las normas del sistema MLS, y en particular aquella relativa a los honorarios, podía dar lugar a sanciones disciplinarias.
63. El Reglamento de Régimen Interior para oficinas usuarias del sistema MLS vigente en el año 2006 (folios 317 a 326), ya preveía en su artículo 19 un régimen disciplinario por incumplimiento de los deberes por parte de los socios en los siguientes términos: *“El incumplimiento por parte de uno o varios Socios y/o usuarios de los deberes anteriormente enunciados será considerado como una falta. En consonancia con lo dispuesto en los Estatutos y este Reglamento, se entiende por faltas los incumplimientos de los deberes y obligaciones establecidos en los mismos por parte de los miembros y usuarios sin perjuicio de las decisiones adoptadas en esta materia por los órganos de Gobierno de la AIE en el ejercicio de sus cargos”*.
64. Posteriormente, en el documento denominado “Esquema del reglamento para oficinas usuarias de MLS” – adjunto a un correo electrónico de REMAX a MLS de 14 de noviembre de 2008 – figura en el apartado **“otras obligaciones”** lo siguiente:

*“a) “garantizar la calidad del servicio prestado a los clientes mediante la inclusión en plazo de los mandatos en exclusiva, **mantenerlos con las condiciones de precio y comisión exactas** [...]”*

*c) “**cumplir con absoluta veracidad la política de referencias o reparto de comisiones entre oficinas**”*

¹⁰¹ Documento con nombre de archivo “Reglamento de usuarios del sistema MLS versión final día 10 de Junio.docx” (folios 3262 a 3281), adjunto a un correo electrónico de 10 de junio de 2016 enviado por [Jefa de asesoría jurídica de REMAX y Abogada de MLS] a MLS, REMAX, L&F y otros, con el asunto “CONTRATOS MLS Y OTROS CAMBIOS” (folios 3258 a 3261).

Se consideran como “**faltas**”, por este mismo documento:

*“La **aplicación de una política de comisiones o distribución de las mismas al margen de las bandas orientadoras** que, a criterio de la Asamblea, comporten lesión o perjudiquen la calidad o el servicio del Sistema MLS o se consideren competencia desleal”¹⁰².*

65. Por su parte, en un documento de 2016, titulado “Nuevo Régimen de sanciones del sistema MLS revisado” recabado tanto en L&F como en REMAX, se indica que “*el incumplimiento de la mecánica operativa del sistema MLS y las obligaciones establecidas por el sistema MLS*” será “*considerado como una falta*”.

Como parte de las **sanciones** previstas en el referido documento figura la **baja en el sistema MLS** que podrá aplicarse, entre otros supuestos, en caso de:

*“**Incumplir el articulado, objeto y fines del sistema MLS** como la inclusión en plazo de los mandatos en exclusiva, veracidad y colaboración con las demás oficinas integrantes del sistema y atención a sus clientes o **pago de las comisiones compartidas** u otros requisitos y procedimientos esenciales del mismo”¹⁰³ (énfasis añadido).*

66. La existencia de estas sanciones o penalizaciones se refiere también en las declaraciones realizadas por WITEI en el marco del programa de clemencia:

*“En las reuniones presenciales anuales realizadas por MLS, y a las que fue invitado WITEI, se hacía referencia frecuentemente al Reglamento interno de funcionamiento, en el que, tal y como se ha expuesto en este escrito, **se contemplaban las penalizaciones de los miembros de la MLS que no cumplieran con los criterios y recomendaciones de precios fijadas en dicho Reglamento**. WITEI tiene constancia de que, de acuerdo con lo previsto en el mencionado Reglamento, la acumulación de penalizaciones podía tener como consecuencia la expulsión de la agencia inmobiliaria “**infractora**” de MLS”¹⁰⁴ (énfasis añadido).*

¹⁰² Documento titulado “Esquema reglamento para oficinas usuarias del sistema MLS” (folios 360 a 365), adjunto al correo electrónico de 14 de noviembre de 2008, de REMAX a MLS con el asunto “Información MLS” (folios 347 a 348).

¹⁰³ Documento titulado “Nuevo Régimen de Sanciones del sistema MLS”, (folios 687 a 694) adjunto al correo electrónico de 4 de febrero de 2016 entre empleados de REMAX y MLS (folio 706), recabado en REMAX. El mismo documento ha sido también recabado en L&F (folios 3220 a 3227).

¹⁰⁴ Escrito de ampliación de clemencia de WITEI (folios 7750 a 7796).

D. Relación entre el MLS nacional y los MLS locales

67. Varios documentos recabados acreditan que coexisten, junto al MLS nacional, otros MLS de ámbito más reducido a nivel local o provincial, con sus propias reglas y especificidades. Así, por ejemplo, el Reglamento de Régimen Interior de MLS, prevé una excepción a la regla general de honorarios de MLS para determinadas provincias¹⁰⁵.
68. En este mismo sentido, en un correo electrónico de MLS de 2 de octubre de 2012, se hace alusión a regímenes especiales en función de la provincia. Se reproduce a continuación un fragmento del referido correo¹⁰⁶:

Imagen 4. Correo de MLS de 2 de octubre de 2012

e) En la reglamentación del MLS se establece la norma general consistente en fijar en concepto de los Honorarios por la mediación inmobiliaria un valor del 5%. Pudiendo excepcionalmente disminuir hasta el 4%.

Junto con la normal general se contemplan, a su vez, regímenes especiales en función de:

e.1) La Provincia

Álava	Castellón	León	Salamanca
Albacete	Ceuta	Lérida	Segovia
Alicante	Ciudad real	Lugo	Sevilla
Almería	Córdoba	Madrid	Soria
Asturias	La Coruña	Málaga	Tarragona
Ávila	Cuenca	Melilla	Tenerife
Badajoz	Girona	Murcia	Teruel
Balears	Granada	Navarra	Toledo
Barcelona	Guadalajara	Orense	Valencia
Burgos	Guipúzcoa	Palencia	Valladolid
Cáceres	Huelva	Las palmas	Vizcaya
Cádiz	Huesca	Pontevedra	Zamora
Cantabria	Jaén	La Rioja	Zaragoza

69. La cuestión de las particularidades locales se explica, asimismo en detalle, para las distintas provincias en el documento de 29 de septiembre de 2010 titulado “Criterios inicialmente adoptados en el MLS en atención a las zonas geográficas”, en el que también se realiza la siguiente precisión:

“La situación actual sin embargo se ha desplazado una vez se ha producido la creación de MLS autonómicos y locales cuyos reglamentos, claramente inspirados en el de nuestra Agrupación ha impuesto por la vía de acuerdo o

¹⁰⁵ Reglamento de Régimen Interior para Oficios Usuarias del sistema MLS (folios 2606 a 2612), adjunto a correo interno de L&F de 3 de marzo de 2010 (folio 2605).

¹⁰⁶ Correo de 2 de octubre de 2012 de MLS con el asunto “es cierto que las que cuestan más de 550.000 € pueden ir al 3%” (folio 2737 a 2738), recabado en L&F.

*pacto los porcentajes convenidos entre sus oficinas integrantes. Es la fuente de un nuevo uso mercantil*¹⁰⁷.

70. El nuevo Reglamento de Usuarios del Sistema MLS de 2016 también hace alusión a la existencia de protocolos propios en los MLS de zona:

*“A partir del reglamento vigente, cada MLS de zona podría definir algunas de estas normas en sus propios protocolos, de conformidad a los artículos existentes y adaptando sus puntos a las necesidades. Entre ellas el tipo de propiedades en la zona o Comunidad concreta, el protocolo a seguir en todo el proceso de las operaciones entre oficinas de la misma Región”*¹⁰⁸ (énfasis añadido).

71. Por otro lado, en una comunicación de MLS de 31 de mayo de 2017, aportada por WITEI en el marco del Programa de clemencia, se realiza la siguiente observación:

*"Buenos días; Os ruego que pongáis las mismas restricciones en el volcado en Castellón que en Valencia. Es decir en esta provincia los honorarios se cobra a las dos partes por lo que una propiedad puede subir a un 3% y sin compartir nada de honorarios con el que trae al cliente comprador, ya que este cobrara los honorarios a su cliente. Un saludo”*¹⁰⁹ (sic).

E. Acciones dirigidas a fomentar la captación de inmuebles en exclusiva compartida

72. Uno de los principios del sistema MLS es que sólo pueden compartirse a través del mismo los inmuebles captados en exclusiva (de ahí el concepto de “exclusiva compartida”). Como se extrae de los documentos que se relacionan a continuación, se pusieron en marcha, como parte del proyecto MLS, determinadas iniciativas para fomentar que los usuarios del sistema captasen el máximo posible de inmuebles en régimen de exclusividad.

¹⁰⁷ Documento titulado “Criterios inicialmente adoptados en el MLS en atención a las zonas geográficas” (folios 392 a 404), recabado en REMAX.

¹⁰⁸ Nuevo Reglamento de Usuarios de 2016 (folio 1757).

¹⁰⁹ Comunicación de MLS de 31 de mayo de 2017 aportada por WITEI en el marco de su solicitud de clemencia (folio 6155).

73. Así, en un correo de 19 de enero de 2016 enviado por el Gerente de MLS al Director de Innovación de REMAX, se hace referencia a una reunión mantenida ese mismo día sobre el denominado “*proyecto de 100% exclusiva*”¹¹⁰.
74. Vuelve a aludirse al mencionado “*proyecto de 100% exclusiva*” en la “*Presentación de conclusiones sobre Reunión nacional Madrid de 1 y 2 de diciembre 2016*” en la que se hace referencia a “*compromisos de crecimiento en exclusivas por provincias*” y a la “*exigencia de cumplimiento del reglamento en lo referente a oficinas en el sistema*”¹¹¹.
75. Por otro lado, en el nuevo Reglamento de Usuarios del Sistema MLS de 2016 se establece la obligación de que las oficinas usuarias incluyan al menos 10 encargos en exclusiva al año, considerándose una falta leve no alcanzar tal mínimo¹¹².

2. Papel de las empresas proveedoras de software en el desarrollo y la operativa de MLS

A. Sobre el papel de HABITANIA (posteriormente adquirida por IDEALISTA) como desarrollador tecnológico de MLS

76. Tal y como se ha expuesto previamente, HABITANIA era una empresa de *software* que quedó extinguida en mayo de 2016 tras su adquisición por IDEALISTA¹¹³.
77. HABITANIA fue designada inicialmente como empresa desarrolladora del sistema MLS. Ello se infiere, en primer lugar, del acta del Consejo Directivo de AEGI de 8 de noviembre de 2000, en la que se hace referencia al acuerdo entre REMAX, CENTURY 21 y HABITANIA para que esta última aporte la tecnología necesaria para crear el sistema de gestión [de propiedades inmobiliarias] de estas

¹¹⁰ Correo electrónico de 19 de enero de 2016, del Gerente de MLS al Director de Innovación de REMAX (folio 675) recabado en REMAX.

¹¹¹ Documento titulado <Presentación de conclusiones sobre Reunión nacional Madrid de 1 y 2 de diciembre 2016> (1001-1023) adjunto a correo del 30 de enero de 2017 del Gerente de MLS al Director de Innovación de REMAX (999-1000), recabado en la sede de REMAX.

¹¹² Nuevo Reglamento de Usuarios del sistema MLS de 2016 (folio 1760).

¹¹³ Respuesta al requerimiento de información de IDEALISTA. Versión No Confidencial de las respuestas (folios 6609-6616).

empresas, por ser HABITANIA el desarrollador del CRM inmobiliario mayoritariamente utilizado por los miembros de AEGI:

[El Presidente de AEGI, Presidente de REMAX, y futuro presidente de MLS] y [el Presidente de Century 21] *informan a los presentes sobre el acuerdo que ellos han establecido con la empresa de Internet Habitania, invitando a los miembros del Consejo a participar si lo desean en este proyecto. La citada empresa aportará la tecnología necesaria para crear el sistema de gestión de las empresas CENTURY. 21 IBERIA y RE/MAX, que al mismo tiempo puede ser la base para en un futuro materializar una auténtica MLS*¹¹⁴.

78. Consta, a este respecto en el expediente, un contrato de prestación de servicios de 20 de septiembre de 2012 entre la empresa PortalXchange Servicios Multimedia S.L. (PORTALXCHANGE) del Grupo HABITANIA y MLS cuyo objeto es la designación de PORTALXCHANGE como “socio tecnológico” “en lo que concierne a la gestión del MLS nacional”¹¹⁵.
79. Mediante el referido contrato **PORTALXCHANGE se obliga a “proveer a MLS y sus asociados la infraestructura tecnológica necesaria para la gestión de la MLS de MLS a nivel local y nacional incluyendo: [...] facilitar una herramienta informática a todos los miembros del MLS que incluya las siguientes funcionalidades: dar de alta inmuebles incluyendo archivos fotos y datos relativos a la transacción obligatorios por el MLS, funcionalidad para cerrar las operaciones entre asociados que permita vincular las condiciones económicas y datos necesarios por el MLS, dar de alta y cruzar demandas entre asociados en el sistema”**. (Énfasis añadido). Se precisa que “**quedan excluidas dentro del aplicativo MLS las funcionalidades de CRM, páginas web y actividades de Marketing que son funcionalidades comercializadas independientemente como productos de productividad y constituyen una competencia de Habitania/Portalxchange**”¹¹⁶ (énfasis añadido).
80. Otra de las obligaciones de PORTALXCHANGE en virtud de este contrato es el “[d]esarrollo y puesta en marcha de un portal MLS nacional bajo el dominio

¹¹⁴ Acta de la reunión del Consejo Directivo de AEGI celebrada en Madrid el 8 de noviembre de 2000 (folios 303 a 305), recabada en REMAX.

¹¹⁵ Contrato de prestación de servicios celebrado entre PORTALXCHANGE y MLS (folios 1843 a 1874), recabado en REMAX.

¹¹⁶ Folio 1845.

propiedad de MLS www.mls.es, en donde se vuelquen y vinculen todas las MLS locales de MLS.ES¹¹⁷ (énfasis añadido).

81. Lo anterior corrobora la afirmación realizada por WITEI en el marco de su declaración de clemencia según la cual **la página web de MLS estuvo gestionada por IDEALISTA, como sucesora de HABITANIA, hasta 2019** cuando habría designado para ello a una tercera empresa¹¹⁸.
82. Figuran, de hecho, en el expediente numerosos ejemplos de cómo HABITANIA presta soporte como “socio tecnológico” de MLS tal y como se refleja, por ejemplo, en el correo electrónico de 28 de septiembre de 2012 sobre propiedades no dadas de alta en la web MLS y cuyo asunto es “Propiedades en exclusiva por debajo del 4%”. Se trata de un intercambio entre otra empresa de servicios informático, socio tecnológico de REMAX¹¹⁹, y HABITANIA con copia al gerente de MLS y a su departamento informático, en el que la primera de ellas escribe:

“[...] Pero viendo los datos que mandas de esas propiedades, he visto que efectivamente mandas una cierta cantidad de € en comisiones, (esas propiedades las doy de alta pero no las muestro en la web al no pasar los filtros por ser inferior a 4%) Me he metido en habitania y he sacad unas cuantas al azar y he visto que en habitania ha veces tiene metido el 5% y otras les marcas el alert de las comisiones pero si que me las madas” (sic)¹²⁰.

83. Puede verse otro ejemplo de este tipo en un correo electrónico de 2 de noviembre de 2012, enviado por PORTALXCHANGE a una inmobiliaria usuaria del sistema con copia a MLS en el cual se adjunta el manual titulado “MLS COMO INSERTAR UNA PROPIEDAD”. Se detalla en el mismo: “*Honorarios del propietario: Si al propietario le cobramos algún porcentaje o cantidad por hacerle*

¹¹⁷ Folio 1845.

¹¹⁸ Declaración de clemencia de WITEI (folios 6147, 6663 y 7790).

¹¹⁹ Tal y como se señala en la propia web del socio tecnológico en cuestión: <http://www.acomoda.com/> (enlace consultado por última vez el día 19 de octubre de 2021).

¹²⁰ Correo electrónico de 28 de septiembre de 2012 de una empresa de soluciones informáticas socia tecnológica de REMAX y de MLS a HABITANIA con copia a MLS, con el asunto “propiedades en exclusiva por debajo del 4%” (folio 2725), recabado en L&F.

la gestión (Ya sabéis por ejemplo que en caso de la MLS Nacional es de un mínimo de 4%)”¹²¹ (énfasis añadido).

84. Se adjunta también el citado documento “MLS COMO INSERTAR UNA PROPIEDAD” en otro correo, esta vez de 4 de diciembre de 2012, enviado desde PORTALXCHANGE a otra inmobiliaria, en el que se indica lo siguiente:

“Estimado/a cliente

Informarte de que ya estáis dados de alta en el sistema Portalxchange Grupo Habitania, con la Herramienta de Alta de propiedades MLS Madrid y MLS NACIONAL Ya puedes introducir en la Herramienta Básica todas las propiedades de tu cartera Inmobiliaria.

*Puntualizar que **solo se podrán compartir las exclusivas que cumplan los requisitos de la MLS con el resto de compañeros de la Agrupación y toda la cartera al portal de MISVIVIENDAS**”¹²² (énfasis añadido)*

B. Rol de los software de gestión inmobiliaria (CRM)

a. Cuestiones generales sobre el rol de los software de gestión inmobiliaria

85. Los denominados *software* CRM (por las siglas de su denominación inglesa *Customer Relationship Management*) corresponden a programas informáticos de gestión de la relación con los clientes usados por los intermediarios inmobiliarios.
86. Como se ha expuesto previamente, el segundo paso de la operativa del sistema MLS, posterior a la captación del inmueble, corresponde a la “inserción” del mismo en el sistema (hecho 17). Tal y como se precisa en el documento de 2012 “Preguntas Frecuentes”, ello podía llevarse a cabo, bien directamente a través de la intranet del sistema MLS, bien a través de de los *software* CRM empleados por las agencias inmobiliarias¹²³.

¹²¹ Documento de PORTALXCHANGE titulado <COMO INSERTAR UNA PROPIEDAD> (folios 2752 a 2760), adjunto a correo electrónico de 13 de noviembre de 2012 de PORTALXCHANGE a una inmobiliaria de Torre vieja con copia a MLS (folios 2750 a 2751).

¹²² Correo electrónico de 4 de diciembre de 2012, de PORTALXCHANGE a una inmobiliaria con el asunto “Bienvenido/a MLS Rias Baixas”, (folio 2847 a 2848) recabado en L&F.

¹²³ Documento titulado “Preguntas Frecuentes” (folios 2688 a 2690), adjunto a correo de 22 de mayo de 2012 entre L&F, MLS y HABITANIA (folios 2670 a 2671) recabados en L&F.

87. La documentación recabada que se detalla a continuación refleja la importancia de los *software* CRM en este proceso de incorporación de los inmuebles captados a la bolsa común y el requisito de que los usuarios dispusieran de un *software* homologado con el sistema MLS.

88. En el Reglamento de Régimen Interior para Oficinas Usuarias del Sistema MLS de fecha 24 de marzo de 2006 ya se hace referencia a la necesidad de disponer de un soporte técnico y de las herramientas informáticas necesarias para la correcta prestación del servicio:

“Cada Socio deberá disponer del soporte técnico necesario para prestar un servicio profesional y de alta calidad a la clientela. Asimismo, cada Socio deberá disponer de todas aquellas herramientas necesarias para garantizar la calidad de todos los servicios que ofrece y comercialice”¹²⁴ (énfasis añadido).

89. El documento, titulado “Esquema Reglamento para Oficinas Usuarias del Sistema M.L.S.”, adjunto a un correo entre REMAX y MLS de 14 de noviembre de 2008, indica que *“la condición de usuario obliga a la aceptación integra de los siguientes **requisitos e implantación** de los elementos obligatorios y esenciales”* entre los que se cuenta un *“**software básico homologado por el sistema que permite operar en MLS**”¹²⁵* (énfasis añadido).

90. INMOVILLA en respuesta a un requerimiento de información de la DC ha confirmado que:

*“En el sector de proveedores de CRM para inmobiliarias **el propio sector “impone” una necesaria colaboración entre los distintos proveedores**, ya que por ejemplo dentro de una asociación de inmobiliarias puede ocurrir que una gran mayoría de sus miembros trabajen con el mismo CRM, pero a la vez algunos de los miembros de esa asociación trabajen con otro CRM. **Si los miembros de la asociación deciden compartir propiedades los proveedores de ambos CRM (el mayoritario entre los miembros de esa asociación y el que no lo es) deben de coordinarse a través de pasarelas de datos**”¹²⁶* (énfasis añadido).

¹²⁴ Reglamento de Régimen Interior para Oficinas Usuarias del sistema MLS (folios 318 a 326), adjunto a correo de 24 de marzo de 2006 en el que aparecen en copia Primer Grupo, L&F y REMAX, sin asunto, (folio 317), recabados en REMAX.

¹²⁵ Esquema Reglamento para Oficinas Usuarias del sistema M.L.S. (folios 360 a 365), adjunto a correo de 14 de noviembre de 2008 de REMAX.

¹²⁶ Contestación de INMOVILLA a requerimiento de información de la DC de 27 de febrero de 2020 (folios 6489 a 6507).

91. En este mismo sentido, WITEI sostiene en su **declaración de clemencia** la importancia del **software** para la prestación del servicio:

“La dificultad de poder prestar servicios de software inmobiliario a clientes que trabajan bajo el sistema de colaboración/asociación auspiciado por MLS, dado que estos clientes requieren que el software inmobiliario con el que trabajan, y en donde figura su cartera de inmuebles, esté sincronizado con los datos de MLS”¹²⁷.

92. En un correo electrónico de 2 de octubre de 2012, enviado desde MLS a una agencia inmobiliaria, se informa, en cuanto a los requisitos informáticos necesarios para operar en el sistema:

*“Todo lo que os indica [INMOVILLA] desde Inmovilla es correcto. No hace falta usar un CRM concreto para estar en MLS y AEGI. **Podeis utilizar el que queráis. Vosotros además utilizáis un software homologado, Inmovilla con lo cual la carga de inmuebles hacia AEGI y MLS es automática.** Aun así por la cuota que pagais teneis derecho a la Herramienta de MLS (Habitania/portalexchange) para verificar y completar todo aquello que por Inmovilla no llegue y sea necesario para el MLS, honorarios, encargo de venta escaneado, fecha inicio y fin de exclusiva, etc” (sic) (énfasis añadido)¹²⁸.*

En el mismo correo consta la carta enviada por INMOVILLA a dicha agencia inmobiliaria explicando que es posible participar del Sistema MLS utilizando su CRM dado que la pasarela de información entre ambas plataformas está en funcionamiento (folio 2742).

“Algunos de vosotros habeis recibido emails desde habitania indicando que sinoteneis habitania, no vais a poder publicar en mls.es, ni en aegi..., indicaros que no es así, hoy me han confirmado que todos los que forman parte de mlstorvieja, estais pagando una cuota para formar parte del grupo de mls españa, y que dentro de esa cuota incluye el servicio de portalexchange.

La pasarela con portalexchange inmovilla la tiene desarrollada, y esta a la espera que habitania nos la active, que se supone que la activaran esta semana, con lo que vuestras propiedades se publicarían en mls.es” (sic) (énfasis añadido).

93. Consta, asimismo, que se daban instrucciones desde MLS a los desarrolladores de CRMs para que, en el proceso de inserción de los inmuebles a la bolsa común, se respetasen las reglas de MLS relativas a los honorarios, impidiendo

¹²⁷ Escrito de ampliación de clemencia presentado por WITEI (folios 7801 a 7847).

¹²⁸ Correo electrónico de 2 de octubre de 2012, enviado desde MLS a una agencia inmobiliaria, con el asunto “MLS.ES” (folios 2741 a 2743), recabado en L&F.

la subida de las propiedades del sistema en caso de infracción de dichas reglas e informando con un aviso al usuario de la regla infringida.

94. Puede verse, por ejemplo, en este sentido, un correo de 26 de febrero de 2015, de MLS a HABITANIA e INMOVILLA con copia a REMAX y L&F, con el asunto “Proceso de volcado entre Habitania e Inmovilla” del que cabe destacar el siguiente extracto:

[...] PERFIL A CUMPLIR POR LAS PROPIEDADES PARA VOLCAR EN MLS

- *El 4% es honorarios mínimos [...]*
 - *Cualquier exclusiva que se de alta en cualquiera de los software **si cumple todos los requisitos subirá automáticamente a MLS**, sin necesidad de que el usuario de la orden, **en el caso de que falte cualquiera de los requisitos obligatorios le avisara al usuario de lo que impide la subida**¹²⁹ (énfasis añadido).*
95. En el documentno “Conclusiones Otoño 2016.pdf” recabado en la inspección a REMAX, se resumen los resultados de la Reunión nacional de MLS 2016. En el constan como parte del STAF de la reunión entre otros, los responsables de tecnología de L&F, REMAX, un representante de IDEALISTA TOOL y un representante de INMOVILLA (folio 1002).
96. Los representantes de INMOVILLA e IDEALISTA TOOL forman parte, junto a otros asistentes –entre los que se encuentra el responsable de tecnología de L&F–, de la mesa PRY-4, encargada de planificar el desarrollo futuro de la plataforma MLS sobre una base de datos única. La mesa fue coordinada por el responsable de Tecnología de REMAX España (folio1015).

b. Sobre los CRMs de INMOVILLA, IDEALISTA TOOLS y WITEI

97. Los usuarios de MLS emplean diferentes CRMs entre los que destacan los desarrollados por INMOVILLA e IDEALISTA (antes HABITANIA) aunque también es relevante, en menor medida a partir de 2017, el papel de un nuevo entrante en el mercado: WITEI.

¹²⁹ Correo electrónico de 26 de febrero de 2015, enviado por MLS a HABITANIA e INMOVILLA con copia a REMAX y L&F, con el asunto “Proceso de volcado entre Habitania e Inmovilla” (folios 504 a 506) recabado en REMAX.

98. Según la declaración de clemencia de WITEI, *“las dos únicas herramientas de software de gestión inmobiliaria que estaban habilitadas por MLS hasta finales de 2017, principios de 2018, eran INMOVILLA e IDEALISTA TOOLS”*¹³⁰.
99. El uso generalizado de INMOVILLA e IDEALISTA TOOLS, se refleja en la presentación titulada *“CRM’S LOOK & FIND”*, fechada en 2018, en la que se detallan los CRM que están siendo utilizados por sus competidores:
- *“Actualmente LOOK & FIND está trabajando con dos CRM’s.*
 - *Aproximadamente el 50% de oficinas lo están haciendo con IDEALISTA TOOLS y la otra mitad con INMOVILLA. [...]*
 - *Estrategias de competidores*
 - *REMAX: Opta para sus franquiciados por la libertad de elección de CRM.*
 - *Century21: CRM propio para España y Portugal*
 - *ComprarCasa: Ahora están con Inmovilla, aunque no descartan liberalizarlo.*
 - *MLS’s Locales: Trabajan mayoritariamente con Inmovilla*
 - *CRS: Se observa una clara tendencia hacia Inmovilla”*¹³¹.
100. El objetivo final de los partícipes en el sistema MLS es la generación de una base de datos (ANACONDA) que permita centralizar los datos de las propiedades que comparten en el sistema:
- “A efectos de compartir en MLS’s todos los mencionados anteriormente trabajarán contra la base de datos de ANACONDA”*¹³².
101. En el correo electrónico intercambiado el 4 de abril de 2018 entre MLS y REMAX se incluye un documento *“ANACONDA YA ES UNA REALIDAD”*. En el se constata que en esa fecha IDEALISTA TOOLS, INMOVILLA y WITEI pueden operar ya con ANACONDA, si bien se prevé dar acceso a otros *software*.

¹³⁰ Escrito de ampliación de clemencia presentado por WITEI (folios 7801 a 7847).

¹³¹ Presentación sobre CRMs titulada *“CRM’S LOOK & FIND”* con fecha 6 de junio de 2018 (folios 4018 a 4022) recabada en L&F.

¹³² Presentación sobre CRMs titulada *“CRM’S LOOK & FIND”* con fecha 6 de junio de 2018 (folios 4018 a 4022) recabada en L&F.

Se hace referencia a continuación a los CRM de INMOVILLA, IDEALISTA y WITEI.

- **CRM de INMOVILLA**

102. De acuerdo las respuestas aportadas a un requerimiento de información de la DC, INMOVILLA se dedica, desde su constitución en 2006, a la provisión de un *software* de gestión (CRM) para inmobiliarias¹³³. Se resalta en este sentido en su página web que INMOVILLA lleva “*más de 15 años trabajando única y exclusivamente en el sector [inmobiliario]*” siendo su CRM el “*nº1 en España con más de 3900 agencias inmobiliarias trabajando en colaboración*”¹³⁴.
103. En contestación al mismo requerimiento INMOVILLA precisa que presta servicios de CRM a REMAX y L&F en los siguientes términos:

*“La relación de INMOVILLA con L&F se ciñe a la prestación del servicio de CRM a sus franquiciados, si bien existía un acuerdo con la franquiciadora de que pagarían a INMOVILLA un precio fijo por oficina franquiciada pactado, la existencia de este acuerdo no impedía que franquiciados de L&F utilicen otro proveedor de CRM distinto de INMOVILLA. Con REMAX la relación se ciñe exclusivamente a que algunas de sus franquiciadas utilizan el CRM de INMOVILLA, no existiendo ningún tipo de acuerdo con la franquiciadora”*¹³⁵.

104. Indica también INMOVILLA que:

*“[C]on anterioridad a la creación de ANACONDA, INMOVILLA, siempre a solicitud de un cliente, le enviaba a MLS las propiedades a través de un fichero xml , ese fichero contenía los parámetros que el soporte técnico de MLS había requerido (precio de la vivienda, ubicación, metros cuadrados...) , si bien se suministraban en un lenguaje de programación. Es decir los clientes de INMOVILLA/ILLICE 2000 que decidieran trabajar con MLS o su sistema, se lo comunicaban a INMOVILLA/ILLICE 2000 indicándoles las propiedades que deseaban enviarles, funcionando por tanto como si fuera otro portal inmobiliario en el que situar sus propiedades”*¹³⁶.

105. En cuanto al mantenimiento de la normativa de MLS sobre honorarios en la fase de importación de inmuebles desde el CRM de INMOVILLA, figuran distintas

¹³³ Contestación de INMOVILLA a requerimiento de información de la DC de 27 de febrero de 2020 (folios 6489 a 6507).

¹³⁴ Página web de INMOVILLA: <https://inmovilla.com/programa-para-inmobiliarias/>

¹³⁵ Contestación de INMOVILLA a requerimiento de información de la DC de 27 de febrero de 2020 (folios 6489 a 6507).

¹³⁶ Contestación de INMOVILLA a requerimiento de información de la DC de 27 de febrero de 2020 (folios 6489 a 6507).

comunicaciones de interés extraídas de la herramienta de control de incidencias de MLS aportadas por WITEI en el marco de su declaración de clemencia¹³⁷. Puede citarse, por ejemplo, la comunicación de 6 de noviembre de 2017 entre MLS e INMOVILLA:

“Buenos días; El grupo de MLS en la provincia de Córdoba ha decidido cambiar el cobro de honorarios y volver al uso y costumbre de la zona que es cobrar a las dos partes. Por tanto os rogamos que para la provincia de Córdoba se permita el alta de propiedades con este sistema de honorarios, en el que el mínimo será de un 2% a cada parte. Cada agente cobra a su parte, igual que en Cádiz, solo que el mínimo es un 2% u saludo”¹³⁸ (sic).

106. Cabe referirse asimismo a las comunicaciones de la mencionada herramienta de control de incidencias de los días 2 y 3 de mayo de 2017 en la que se escribe desde INMOVILLA a MLS:

“Buenos días Podéis facilitarnos el listado con los honorarios mínimos que debo ajustar para cada provincia”¹³⁹.

107. Otro ejemplo corresponde a la comunicación de 3 de febrero de 2017. Se escribe desde MLS a IDEALISTA e INMOVILLA:

*“Buenos días; Esto que os planteo aquí a [IDEALISTA] y a [INMOVILLA] es muy importante. Tenéis contemplada una opción en vuestros softwares que va en contra del reglamento MLS y es una fuente de conflictos constante y que además os sugiero que reviséis en referencia a la utilidad que dais a vuestros sistemas en la tarea de compartición. Se trata de que el captador de una propiedad pueda fijar en el sistema unos honorarios para el que traiga un vendedor, como si fuera cuestión del captador poner esa condición y no solo no puede hacerlo además es una barbaridad en relación a la compartición. Por lo tanto **en las condiciones de compartición, solo debería figurar el campo de honorarios en los que se capta la propiedad**, y esto cada vez incluso tiene menos sentido y el campo de honorarios a compartir, que este tiene todo el sentido. **En honorarios a compartir el mínimo debe ser un 2% y en honorarios de captación, el mínimo un 4%. Pasar esto a vuestros responsables necesitamos corregir esta cuestión para no tener sistemas de gestión que vayan contra lo contemplado en el reglamento del propio sistema.** Acabo de abrir una incidencia en el proyecto que se encarga de la nueva base de*

¹³⁷ Documentación aportada por WITEI (folios 6152 a 6163).

¹³⁸ Documentación aportada por WITEI (folios 6154).

¹³⁹ Documentación aportada por WITEI (folios 6155).

*datos de MLS, para asegurarme que en el nuevo sistema no se va permitir esa opción*¹⁴⁰ (énfasis añadido).

A lo anterior se responde desde INMOVILLA: “*ya lo hemos ajustado y ya podran compartir inmuebles de Obra nueva poniendole como mínimo un 2% de comisión*”¹⁴¹.

- CRM de IDEALISTA (IDEALISTA TOOLS)

108. En el año 2015 IDEALISTA creó IDEALISTA TOOLS y en 2016 adquirió el control exclusivo de HABITANIA “*con el objetivo de integrar su software en la plataforma [i.e. la plataforma de anuncios clasificados online www.idealista.com] y mejorar su oferta de servicios a clientes profesionales*”¹⁴².
109. El actual IDEALISTA TOOLS tiene su origen en el *software* de CRM inmobiliario desarrollado y comercializado por HABITANIA, empresa que como se ha visto previamente, además de ofrecer un *software* CRM para inmobiliarias, suscribió un contrato como “socio tecnológico” para el desarrollo y soporte de la infraestructura tecnológica del sistema MLS¹⁴³.
110. IDEALISTA, en su respuesta al requerimiento de la DC de 27 de febrero de 2020, en relación a su herramienta IDEALISTA TOOLS VERSIÓN OFFICE, explica que:
- “La versión más sofisticada de esta herramienta (idealista Tools Office), proporciona algunas funcionalidades adicionales de CRM, como gestión de contactos con clientes, de pedidos (partes de visita) o propuestas y permite, asimismo, a las agencias inmobiliarias seleccionar anuncios y exportarlos a otros portales, plataformas o softwares”*¹⁴⁴.
111. En una cadena de correos de diciembre de 2017 en la que figuran LEXTREND (desarrollador de la base de datos de MLS ANACONDA a la que se hará referencia a continuación), TIM y REMAX, se realizan las siguientes afirmaciones en relación con IDEALISTA:

¹⁴⁰ Documentación aportada por WITEI (folios 6159 a 6160).

¹⁴¹ Documentación aportada por WITEI (folio 6160).

¹⁴² Contestación de IDEALISTA a requerimiento de información de la DC de 27 de febrero de 2020 (folios 6593 a 6606).

¹⁴³ Contrato de prestación de servicios celebrado entre PORTALXCHANGE y MLS (folios 1843 a 1874), recabado en REMAX.

¹⁴⁴ Contestación de IDEALISTA a requerimiento de información de la DC de 27 de febrero de 2020 (folios 6593 a 6606).

*“Por otro lado, comentamos hace unos días con [empleado de LEXTREND] que había que tener en cuenta **los filtros/requisitos que utiliza Idealista para que una propiedad sea válida** para su publicación en la MLS y es algo que después consensuamos con los CRMS y la MLS en la convención del pasado día 30. El resultado fue el siguiente y quería pedirlos que me confirméis si lo habéis tenido en cuenta:*

- *Que sea exclusiva*
- *Que tenga el contrato de exclusiva escaneado*
- *Que no hayan pasado 72 horas desde su captación*
- *Que los honorarios a compartir no sean inferiores al 2%*
- *Que la duración del contrato no sea inferior a 4 meses*
- *Si es alquiler que tenga la mensualidad del arrendador reconocida*
- ***Que los honorarios a compartir no sean inferiores al 2% esto tiene que ser 4% entre comprador y vendedor.***
- *Que exista propietario y tenga teléfono”¹⁴⁵ (énfasis añadido)*

112. Cabe referirse, asimismo, a la comunicación interna de la herramienta de control de incidencias de MLS de 21 de diciembre de 2017 en relación al alta de inmuebles a través del CRM de IDEALISTA recoge:

“buenas, contesto punto por punto:

1. usamos la fecha de alta del anuncio.

*2. **Nosotros tenemos puesto un 4% y lo pueden dividir entre los honorarios del comprador y del vendedor, ha sido así durante toda la vida de habitania.***

3. Usamos el mismo campo de honorarios, pero en este caso obligamos a que la suma de los honorarios sean mínimo del 100%”¹⁴⁶ (énfasis añadido).

- CRM de WITEI

113. En un correo electrónico de 15 de octubre de 2015, mediante el que WITEI presenta sus servicios a MLS, se expone lo siguiente:

“Nos gustaría poder hacer una gran oferta para todos los asociados de MLS. Empezamos hace dos años bajo la demanda de un pequeño grupo de inmobiliarias la creación de un Software de gestión. Hemos ido evolucionando y mejorando esta herramienta conforme aumentábamos

¹⁴⁵ Cadena de correos electrónicos entre el 11 y el 15 de diciembre de 2017, entre TIM, LEXTREND, y REMAX, con el asunto “Listados de carga de oficinas MLS con Inmovilla e Idealista” (folios 1122 a 1124) recabados en REMAX.

¹⁴⁶ Documentación aportada por WITEI (folios 6153).

nuestros clientes siempre bajo la premisa de hacer una herramienta completa, pero fácil de usar. [...]

Entre los servicios que ofreceríamos a todos los asociados de MLS se encuentran:

- *Página web incluida para cada asociado.*
- *Sistema para compartir sus inmuebles con el resto de asociados de forma fácil.*
- *Subida automática a portales*
- *Cruce de demandas automático*
- *Agendas comerciales*¹⁴⁷ (énfasis añadido).

114. En un video elaborado por WITEI y publicado en Youtube el 21 de abril de 2017, denominado *“Colaboración inmobiliaria WITEI”* se llevan a cabo la siguientes declaraciones:

*“Si nos diferenciamos por el precio, de nuestro servicio, es decir **“yo es que cobro menos comisiones que nadie”**, ahí realmente nos estamos cargando el mercado inmobiliario, **todos perdemos si empezamos a bajar el precio de nuestros servicios”** (transcripción propia) (énfasis añadido)¹⁴⁸.*

115. En un correo de 26 de mayo de 2017, entre empleados de WITEI, se precisa cuál es *“la respuesta oficial que tenemos que decir si nos preguntan por MLS”*:

*“Si, **hemos sido homologados como proveedor para MLS Nacional**. Pero ahora mismo el proyecto está en fase de pruebas internas y estamos esperando por MLS hasta que publique la versión definitiva.*

Así que hasta que no nos confirmen por parte de MLS que está 100% funcional no lo vamos a poner porque tu sabes que nuestro objetivo es que tengas el mejor servicio, y no un servicio a medias. No tenemos fecha todavía, de todas formas lo dejo anotado para que cuando MLS active la versión definitiva te podamos avisar”¹⁴⁹ (énfasis añadido).

116. En la **incidencia de 4 de enero de 2018** que figura en la información obtenida de la herramienta de control de incidencias de MLS aportada por WITEI en su solicitud de clemencia, se refleja como se daban instrucciones desde MLS para que se garantizase el cumplimiento de las normas sobre honorarios en el

¹⁴⁷ Correo electrónico de 15 de octubre de 2015 de WITEI a MLS, con el asunto “Witei - Presentación MLS” (folios 4231-4232), recabado en WITEI.

¹⁴⁸ Video elaborado por WITEI y publicado en YouTube el 21 de abril de 2017 (folio 7914)

¹⁴⁹ Correo electrónico interno de WITEI de 26 de mayo de 2017, con el asunto “Respuesta oficial de MLS” (folios 4243 y 4234), recabado en WITEI.

proceso de inserción de inmuebles al sistema y como se proyectaban los procesos informáticos necesarios a fin de satisfacer dichas instrucciones.

*“La MLS dice que los honorarios a compartir no sean inferiores al 2%. Sobre esto deciros que **existen los campos honorary_shared (numerico) y honorary_seller (numerico). Podemos hacer que sean obligatorios y que sean superiores o iguales a 2 en el caso de honorary_shared**”¹⁵⁰ (énfasis añadido).*

117. Se ha recabado, asimismo en este sentido, una cadena de correos internos de WITEI del 12 de abril de 2018 en la que, haciendo referencia a los “requisitos para publicar en MLS”, el “responsable de soporte” de WITEI plantea la siguiente duda:

*“En el faq se indica que el porcentaje de comisión compartida debe ser superior al 2% y en los nuevos requisitos se indica que los honorarios del captador deben ser al menos del 2% del precio de la venta. **Entiendo que en el campo de porcentaje de comision y en el de comisión compartida, ¿en ambos tiene que poner mínimo un 2%?** (énfasis añadido)*

A lo anterior el “CEO” de WITEI contesta:

“La inmobiliaria que capta el inmueble debe trabajar a una comisión superior al 2%. Ej: retiro capital capta una exclusiva de 3 meses al 8%.

Para trabajar en MLS, se debe ofrecer al colaborador al menos un 2% ej, trabajar a medias: 4% para captador y 4% para vendedor.

¿Te encaja? Si no podemos preguntar a MLS directamente”¹⁵¹ (énfasis añadido).

¹⁵⁰ Información obtenida de la herramienta de control de incidencias de MLS aportada por WITEI en el marco del programa de clemencia (folios 6152 a 6163).

¹⁵¹ Cadena de correos internos de WITEI de 12 de abril de 2018, con el asunto “dudas actualización faq MLS”, recaba en WITEI.

3. ANACONDA como base de datos centralizada del sistema MLS

A. Creación, objetivos y lanzamiento

118. El sistema MLS funciona como una bolsa de inmuebles compartidos entre las agencias usuarias. Por ello se planteó la necesidad de crear una base de datos centralizada lo que daría lugar al nacimiento de ANACONDA.
119. ANACONDA se desarrolló a partir de 2016 y se lanzó en 2018 como la base de datos que aunara la información de todos los inmuebles compartidos en el sistema MLS por sus agencias usuarias. De este modo, a partir de 2018 ANACONDA se convierte en la base de datos que se emplea para compartir propiedades captadas en régimen de exclusivas compartidas en el sistema MLS.

Lo anterior se refleja en el documento denominado “Informe sobre Anaconda” de fecha 19 de junio de 2019, que contiene una descripción de la composición, finalidad y contenido de la base de datos ANACONDA:

“Anaconda es básicamente, una base de datos. Se contrató su desarrollo a la empresa Lextrend en agosto de 2016¹⁵², y que se puso en funcionamiento en febrero de 2018. El accionariado de Anaconda está compuesto por un 40% de Look & Find, 40% de Remax, y 20% de MLS. A su vez el Accionariado del MLS está compuesto por un 40% de Look & Find, 40% de Remax, y 20% de Primer Grupo”

[...]

La misión de Anaconda es ser una base de datos para albergar la información necesaria (los datos) para la correcta gestión de las agencias inmobiliarias, ésta debe poder alimentarse desde cualquier CRM del mercado. La información que será visible para todos los usuarios, será la información necesaria para compartir producto en exclusiva, y será privada para cada agencia, los clientes y resto de información para la gestión propia.

La visión de Anaconda es convertirse en un estándar de los datos que poseen las agencias inmobiliarias, y ser la mayor base de datos de producto en exclusiva del país.

¹⁵² Contrato de prestación de servicios de 1 de julio de 2016 mediante el que REMAX y L&F encargan a Lextrend el desarrollo de ANACONDA (folios 741 a 764), recabado en REMAX.

Actualmente están volcando datos en Anaconda las Redes Look & Find, Remax, Keller Williams, Century21, Comprar Casa, y todas las Agencias que pertenecen al MLS¹⁵³ (énfasis añadido).

120. Dicho en otras palabras, ANACONDA se diseña como *“la Base de Datos de la industria inmobiliaria en España, la cual, actúa como “Copia de Seguridad Total” en tiempo real de la información relativa a oficinas, agentes y propiedades, así como de aquella información que de forma colateral es importante para éstas (...) Esta información es accesible a través de un API o lenguaje de comunicación normalizado entre Anaconda y las empresas de tecnología”¹⁵⁴.*
121. Lo anterior resulta coherente con las manifestaciones realizadas por WITEI en su declaración de clemencia, según las cuales:

“MLS lo que pretendía con la implantación de ANACONDA era ser el único punto de central de comunicación de todos los datos de los asociados, relegando a los CRMs o software inmobiliarios la función de ser meras interfaces visuales para insertar datos”. Ello por cuanto “[d]urante los primeros años de MLS su bolsa de inmuebles estaba gestionada a nivel técnico por softwares inmobiliarios cuyas empresas eran diferentes a MLS (INMOVILLA e IDEALISTA TOOLS). Esta circunstancia obligaba a MLS a seguir colaborando estrechamente con dichas empresas, pero, al mismo tiempo, se veía limitada su expansión para poder captar nuevos asociados que utilizaran softwares distintos, por ejemplo, el de WITEI. Al desarrollar y liderar el proyecto ANACONDA, MLS adquiere independencia de cualquier empresa de software controlando así completamente la base de datos”¹⁵⁵.

122. Sostiene WITEI en este mismo sentido en su declaración de clemencia que ANACONDA *“se creó para [que] MLS pudiera controlar directamente la gestión de datos que antes gestionaban por Inmovilla y Idealista Tools”¹⁵⁶.*
123. Mediante un correo electrónico de 10 de noviembre de 2017, se informa desde WITEI al Departamento de Teconología de Comparcasa sobre ANACONDA en los siguientes términos:

“En cuanto a “Anaconda” me refiero a la integración necesaria para que nuestra plataforma intercambie información con Inmovilla e Idealista. Desde hace unos meses ya no es necesario que los softwares “hablen entre ellos”

¹⁵³ Documento titulado “Anaconda, la base de datos del sector inmobiliario”, cuyo nombre de archivo es <Informe sobre Anaconda.docx> (folios 3866 a 3868) recabado en L&F.

¹⁵⁴ Documento recabado en REMAX: Información sobre Maxwork y Anaconda 1 .pdf (folios 1773-1775).

¹⁵⁵ Declaración de clemencia de WITEI (folios 7791 a 7792).

¹⁵⁶ Declaración de clemencia de WITEI (folio 6146).

sino que se utiliza una plataforma centralizada para el intercambio de dicha información. **Con esta plataforma ya se han integrado los actuales proveedores, Idealista e Inmovilla y, como novedad, se nos ha dado acceso a Witei también.** Si tenéis oportunidad, lo ideal sería que intercambiéis algún correo con [Director de Innovación de REMAX], responsable de dicha plataforma, que os podrá dar toda la información necesaria¹⁵⁷.

B. Papel de ANACONDA en el sistema de honorarios del régimen de exclusiva compartida

124. Tal y como se refleja a partir de abundante documentación incorporada al expediente, ANACONDA se diseña para impedir la importación de inmuebles que no cumplan con las reglas del sistema MLS sobre honorarios.

a. ANACONDA y sus vínculos con los CRM para garantizar el cumplimiento de la normativa de MLS sobre honorarios

125. El desarrollo de ANACONDA y su puesta en marcha dio lugar a frecuentes intercambios de los que fueron parte WITEI, INMOVILLA e IDEALISTA TOOLS. En estos intercambios, de los que se aportan algunos ejemplos a continuación, se pone de manifiesto la necesidad de que los *software* de gestión para inmobiliarias (CRMs) y la propia ANACONDA no permitan compartir inmuebles si los honorarios pactados con el cliente no cumplen con las normas sobre honorarios de MLS.

En este sentido, tal y como se observa en el mensaje aportado por WITEI en su solicitud de clemencia, en las conversaciones entre los responsables técnicos de ANACONDA y MLS se hace referencia al campo de honorarios obligatorio y fijado previamente¹⁵⁸: *“La MLS dice que los honorarios a compartir no sean inferiores al 2%. Sobre esto deciros que existen los campos `honorary_shared` (numerico) y `honorary_seller` (numerico). Podemos hacer que sean obligatorios y que sean superiores o iguales a 2 en el caso de `honorary_shared`.”*

Así, en caso de que las agencias usuarias se apartasen de la normativa de honorarios de MLS, estableciendo comisiones “inválidas”, conllevaba el hecho

¹⁵⁷ Correo de 10 de noviembre de 2017, de WITEI al Departamento de Tecnología de , con el asunto “Homologación nueva aplicación en comprarcasa” (folio 4555), recabado en WITEI.

¹⁵⁸ Documentación adjunta a la solicitud de clemencia, folios 6152 a 6163, incidencia de 4 de enero de 2018.

que la propiedad no subía correctamente a la base de datos dando un error tal y como detalla WITEI en su escrito de ampliación de la solicitud de clemencia¹⁵⁹.

126. Un correo electrónico de 24 de enero de 2018 enviado por REMAX a LEXTREND (desarrollador de ANACONDA) y TIM (empresa de soporte de ANACONDA), con copia a IDEALISTA, INMOVILLA, WITEI, MLS y L&F, precisa que los desarrolladores deben garantizar que la importación de inmuebles se realice respetando las normas sobre honorarios de MLS:

“El Reglamento de la MLS establece una serie de requisitos mínimos para que una propiedad pueda ser publicada en MLS. Sobre estos requisitos trabajamos en la mesa del PRY-4 en la última reunión nacional de la MLS, se pusieron en común y se resolvieron dudas.

En la tarde de ayer, estos mismos requisitos quedaron implementados en los entornos de pruebas y producción de Anaconda.

Para los desarrolladores, deciros que técnicamente estos requisitos se transforman en que para que una propiedad sea publicada debe cumplir estos criterios: [...]

- ***Tener asignado un propietario con nombre y teléfono. Debéis crearlo a través del API de people honorary_shared mayor que 2 y menor que 100***¹⁶⁰ (énfasis añadido).

127. El concepto “*honorary shared*”, al que se alude en el correo electrónico anterior, se explica en un correo interno de WITEI de marzo de 2018: “***Honorary shared es un porcentaje, es un campo obligatorio para la visibilidad (al menos un 2) equivale al commission_shared_percent en witei***”¹⁶¹ (énfasis añadido).

128. El lanzamiento de ANACONDA se aprovecha para recordar a los usuarios que para volcar sus propiedades en MLS han de respetar los requisitos del sistema MLS lo cual incluye que el honorario compartido no sea inferior al 2%, pues de no ser así las propiedades no migrarán al nuevo sistema. Así, en un correo electrónico de 6 de marzo de 2018 con el asunto “***¡¡¡Aviso importante MLS!!! Asegúrate que todas tus exclusivas cubre los criterios mínimos de MLS para poder volcar en el nuevo sistema de ANACONDA***”, remitido por el Gerente de

¹⁵⁹ Folios 7750 a 7796.

¹⁶⁰ Correo de 24 de enero de 2018 de REMAX a TIM y LEXTREND con copia a IDEALISTA, INMOVILLA, WITEI, MLS y L&F, con el asunto “Implementación en Anaconda de los requisitos mínimos para publicar en la MLS” (folios 4566 a 4568), recabado en WITEI.

¹⁶¹ Correo interno de WITEI de 8 de marzo de 2018, con el asunto “Anaconda: honorarios” (folio 4596), recabado en WITEI.

MLS a una agencia inmobiliaria de la red de L&F, y reenviado a L&F, se realizan las siguientes indicaciones:

“MLS utilizara a partir de ahora Anaconda como base de datos para la compartición rigiéndose por el reglamento del sistema poniendo en común a los diferentes softwares en un mismo lenguaje y con unos mismos criterios. Por este motivo es muy importante tener en cuenta cuales son estos criterios, puesto que las propiedades que no que no se ajusten a los mismos no migraran al nuevo sistema.

Es de vital importancia que revises tus exclusivas para asegurarte que cumplen los siguientes criterios y de esta forma tener la garantía que estarán en MLS para ser compartidas.

Los criterios son:

- *Que la propiedad esté marcada como exclusiva.*
- *Que tenga el contrato de exclusiva escaneado y subido al sistema*
- *Que el propietario este identificado mediante nombre, apellidos y teléfono*
- ***Que los honorarios a compartir por la parte captadora sean al menos del 2%***
- *Que no hayan pasado 72h entre que la propiedad es captada y es incluida en el sistema.*
- *Que la propiedad no haya sido cerrada.*
- ***Si se trata de un alquiler que tenga la mensualidad del arrendador reconocida***¹⁶² (énfasis añadido).

129. Un correo electrónico de 4 de abril de 2018 del Gerente de MLS al presidente de REMAX, con un contenido prácticamente análogo al que acaba de reproducirse en cuanto a la necesidad de que los inmuebles que se pretenden subir a la plataforma respeten los requisitos del sistema MLS, en el que se añade, además, la siguiente observación: ***“Una de las cuestiones importantes que ha regularizado Anaconda para MLS es la garantía de que todas las propiedades que se compartan en el sistema cumplan los requisitos que el reglamento exige”*** (énfasis añadido)¹⁶³.
130. En otro correo de del Gerente de MLS al presidente de REMAX, remitido el 25 de abril de 2018, se precisa que “[y]a ha quedado resuelto el volcado de todo el

¹⁶² Correo electrónico de 6 de marzo de 2018 del Gerente de MLS a la inmobiliaria Look&Find Retiro (de la red L&F) con el asunto “¡¡Aviso importante MLS!!! Asegúrate que todas tus exclusivas cubre los criterios mínimos de MLS para poder volcar en el nuevo sistema de ANACONDA” (folios 3725 a 3726), recabado en L&F.

¹⁶³ Correo de 4 de abril de 2018 del Gerente de MLS a REMAX con el asunto “La base de datos ÚNICA del sector inmobiliario ya es una realidad – ANACONDA” (folios 1198 a 1199), recabado en REMAX.

producto en la web, todas las propiedades que están en el sistema de MLS ya están visibles en la web” y que **“las propiedades que cumplen los requisitos de MLS se están compartiendo en los sistemas, cualquier propiedad que no este siendo compartida se deberá revisar para ver el motivo o circunstancia que lo impide”**. Se incide asimismo en la **“importancia de los requisitos mínimos para que las propiedades estén de alta en el sistema”** entre los que figura **“que los honorarios a compartir por la parte captadora sean al menos del 2%”**¹⁶⁴.

131. Un documento titulado **“Requisitos para que una propiedad sea publicada en MLS”**, adjunto a otro correo de abril de 2018, esta vez entre TIM y L&F, se incluye la siguiente información:

*“El Reglamento de la MLS establece una serie de requisitos mínimos para que una propiedad pueda ser publicada en MLS. Sobre estos requisitos trabajamos en la mesa del PRY-4 de última reunión nacional de la MLS de 2017, poniendo los mismos en común y se resolvieron dudas. [...] **Que los honorarios del captador sean al menos del 2% del precio de la venta.** Si se trata de un alquiler que tenga la mensualidad del arrendador reconocida. [...]”*

***Técnicamente estos requisitos se transforman en que para que una propiedad sea publicada debe cumplir estos criterios: exclusive_agreement => true active => true order_type => 1 o 2, que se corresponde con los valores exclusive y co-exclusive Tener asignado un propietario con nombre y teléfono. Debeis crearlo a través del API de people honorary_shared mayor que 2 y menor que 100 Que la fecha actual este comprendida entre los valores de los campos order_start y order_end. Tener al menos un documento asignado (Entendemos que el contrato) Si es alquiler, tener el campo price_rent mayor a 0)**”*¹⁶⁵.

132. La necesidad de adaptar los filtros empleados para la importación de inmuebles a ciertas zonas en las que rigen normas sobre honorarios que difieren de la general (honorario compartido del 2%) da lugar a intercambios como el correo electrónico de abril de 2018 entre TIM, REMAX, L&F y MLS:

“Comunicaros que los dos evolutivos que hemos producido en Anaconda están hoy ya en producción:

¹⁶⁴ Correo electrónico de 25 de abril de 2018 del Gerente de MLS a REMAX con el asunto “Situación actual de Anaconda - Conoce como avanzamos y como resolver posibles incidencias” (folios 1202 a 1203), recabado en REMAX.

¹⁶⁵ Documento titulado “Requisitos para que una propiedad sea publicada en MLS”, adjunto a un correo de 18 de abril de 2018 de TIM a L&F (folio 3741), recabado en L&F.

1.- *Endpoint de oficinas ahora muestra todas las oficinas activas de la mls, este es el desarrollo que pidió Idealista para la web de la mls entre otros usos.*

2.- *El criterio de exclusiva activa en la MLS ahora ya permite que el honorario compartido sea un valor entre 0 y 100 y no con un mínimo del 2% como antes. En principio esto resolverá el número de exclusivas visibles en la MLS de aquellas zonas geográficas con criterios distintos al del reglamento de la MLS a nivel de comisiones del agente del comprador”¹⁶⁶ (énfasis añadido).*

133. Se realizan, en el mismo sentido, las siguientes precisiones en un intercambio de correos electrónico de 19 de diciembre de 2018 entre INMOVILLA, REMAX y MLS.

Se escribe desde MLS a INMOVILLA:

“En todas las zonas donde el uso y costumbre es cobrar a las dos partes debemos liberalizar los honorarios para que su producto pueda subir. Si tienes la opción de añadir lo de que se cobra a partes iguales y eso es compatible con anaconda pues mejor. Lo que no debe pasar es que alguien en estas zonas no pueda subir las propiedades por que no cumpla el mínimo del 2%.

Las zonas son Murcia, Valencia, Córdoba, Cádiz y no se si se me pasa alguna zona, si tienes alguna zona mas que no hago constar comunicamelo pero seguro te dire que si puesto que el uso y costumbre no solo es aplicado por vosotros también es aplicado por MLS.

El resto de España sigue con la limitación del 2% mínimo de honorarios a compartir” (énfasis añadido).

A lo anterior INMOVILLA responde que: “[y]a lo hemos ajustado siguiendo vuestras indicaciones. Si lo intenta compartir ahora desde Inmovilla, ya no le saldrá el aviso de las comisiones y se lo permitirá sin problema”¹⁶⁷.

b. Implantación de un mecanismo específico en ANACONDA para verificar si se cumplen los requisitos de MLS

134. En el seno de ANACONDA se establece un mecanismo específico a fin de comprobar que las propiedades que se pretendan importar a ANACONDA sean

¹⁶⁶ Correo electrónico de 23 de abril de 2018 de TIM a L&F con copia a MLS y REMAX, con asunto “mls.es & Idealista & Anaconda” (folios 3745 a 3746), recabado en L&F.

¹⁶⁷ Cadena de correos electrónicos del 19 de diciembre de 2018 entre INMOVILLA, REMAX y MLS, con asunto “Re: Ticket Anaconda de los 20.000 movimientos - [SGDMSDRB-366]” (folios 1302 a 1308), recabada en L&F.

compatibles con la normativa de MLS sobre honorarios. En paralelo, varios CRM incluyen en su *software* un aviso sobre si un inmueble no cumple los parámetros de honorarios acordados.

135. En el acta de la reunión sobre ANACONDA de 25 de enero de 2018 - adjunta a un correo de la misma fecha enviado por TIM a MLS, IDEALISTA, INMOVILLA, REMAX, WITEI, L&F y otros – puede leerse lo siguiente:

“[EMPLEADO DE WITEI] recomienda crear un sistema por el cual Anaconda indique si una propiedad cumple los requisitos mínimos. Lo ideal es que el sistema devuelva un True o False para identificar si cumple con los requisitos y por lo tanto será visible o no.

Lextend implementara un control de si una propiedad cumple con los requisitos mínimos y por lo tanto es visible o no en MLS no obstante esto no para el plan de la próxima semana.

Idealista comenta que ellos mismos ya hacen ese filtro en su propio software.

Deben documentarse en Confluence de la MLS los filtros que se han configurado (Lo que se paso por email)¹⁶⁸ (énfasis añadido).

En relación con lo anterior, los requisitos mínimos respecto de los que el sistema devolvería un “True” o “False” corresponden: al carácter exclusivo de la propiedad; a la designación de un propietario con datos de contacto; a que los honorarios compartidos sean superiores al 2%; a tener al menos un documento asignado (el contrato de captación); y a que no se haya superado el plazo estipulado entre la captación y la importación a la bolsa común de propiedades¹⁶⁹.

136. WITEI, por su parte, expone en las declaraciones realizadas en el marco del Programa de Clemencia que:

“Durante la ejecución de la migración de datos a ANACONDA, WITEI recibe, a través de la interfaz de comunicación, el resultado de la exportación, que puede incluir mensajes de error en caso de que el inmueble exportado por la inmobiliaria no cumpla con los requisitos definidos por MLS. En caso de darse este error, el modo de operar de

¹⁶⁸ Documento cuyo nombre de archivo es “Acta reunión Anaconda - 25-01-2018.pdf” (folios 4570 a 4571), adjunto al correo electrónico de 25 de enero de 2018 enviado por TIM a MLS, IDEALISTA, INMOVILLA, REMAX, L&F y WITEI (folio 4569), recabado en WITEI. En el documento en cuestión figura que asistieron a la reunión representantes de MLS, WITEI, IDEALISTA, INMOVILLA y LEXTREND.

¹⁶⁹ Véase, el correo electrónico de TIM (empresa de soporte de ANACONDA) de 24 de enero de 2018, posteriormente reenviado por REMAX a LEXTREND (desarrollador de ANACONDA), IDEALISTA, INMOVILLA, WITEI, MLS y L&F (folio 4566).

la inmobiliaria en WITEI no se ve afectada, únicamente se le avisa automáticamente de que ese inmueble no cumple con los requisitos definidos por MLS y por tanto no ha podido exportarse la información a ANACONDA. Entre las causas de error en la migración de los datos por no cumplir los requisitos determinados por MLS se encuentran: el de no cumplir con los parámetros de comisión mínima a compartir con agencia que provea el cliente comprador¹⁷⁰ (énfasis añadido).

137. El correo electrónico de 19 diciembre de 2018 de INMOVILLA, al que se aludía previamente, hace referencia a un **“aviso de las comisiones” que aparecería cuando no se cumplieran con los requisitos del sistema MLS**¹⁷¹.
138. Consta, que en octubre de 2018 TIM, LEXTREND y MLS continuaban trabajando para desarrollar el “cuadro de mandos de ANACONDA”, como se refleja en un correo electrónico de 29 de octubre de 2018 con el asunto “Preguntas para el cuadro de mando que está desarrollando Lextrend”¹⁷².
139. En un correo electrónico de 17 de octubre de 2019, remitido por TIM (empresa de soporte de ANACONDA) a WITEI, con el asunto “Evolutivo de Anaconda IV - Octubre 2019 – Funcionalidades del API y Backend” se precisa que “[r]ecientemente se han puesto en producción varios evolutivos de Anaconda” entre los que figura “ANC-278 – **Método que informe qué campos provocan que una propiedad sea KO**”¹⁷³.
140. En el documento adjunto a dicho correo electrónico, del que se reproduce un fragmento a continuación, se precisa que el evolutivo ANC-278 fue “*puesto en producción*” el 16 de octubre de 2019 y que **uno de los enumerables que**

¹⁷⁰ Información contenida en la solicitud de clemencia de WITEI (folios 6146 a 6151).

¹⁷¹ Correo electrónico de 19 de diciembre de 2019 de INMOVILLA a REMAX y MLS con el asunto “Ticket Anaconda de los 20.000 movimientos - [SGDMSDRB-366] (folio 1302), recabado en REMAX.

¹⁷² Correo electrónico del 29 de octubre de 2018 de REMAX a MLS y TIM con el asunto “Preguntas para el cuadro de mandos que está desarrollando LEXTREND” (folio 1276), recabado en REMAX.

¹⁷³ Correo electrónico de 17 de octubre de 2018 de TIM a destinatarios ocultos con copia oculta a WITEI con el asunto “Evolutivo de Anaconda IV - Octubre 2019 – Funcionalidades del API y Backend” (folio 4646), recabado en WITEI.

determinan que la propiedad fuera considerada KO es el relativo a los honorarios¹⁷⁴.

¹⁷⁴ Documento con el nombre de archivo “Documentación - Evolutivo de Anaconda IV - Octubre 2019” (folios 4647 a 5653), adjunto al correo electrónico de 17 de octubre de 2018 (folio 4646), recabado en WITEI.

Imagen 5. Documentación - Evolutivo de Anaconda IV Octubre 2019 Funcionalidades del API y Backend adjunta a correo de 17 de octubre de 2019 (folio 4560)

ANC-278 - Método que informe qué campos provocan que una propiedad sea KO

Puesta en producción

- 09 de Octubre de 2019

Detalles y operativa

El algoritmo de Anaconda determina cuando una propiedad cumple los criterios de publicación en la MLS conforme al reglamento de la misma. Esto provoca que las propiedades en Anaconda serán consideradas OK o KO:

- MLS KO : No cumple los criterios de publicación en MLS.
- MLS OK : Cumple con los criterios de publicación en MLS.

El método que se ha desarrollado permite conocer que campos provocan que una propiedad sea MLS KO:

Desde el backend:

Accediendo a la propiedad encontraremos en primer lugar un apartado que indica si la propiedad es OK o KO, y en este último lugar un detalle de los campos que los provocan.

Ejemplo:

8785940 -
[Volver a listado de propiedades](#)

✘ Propiedad KO

- Acuerdo de exclusiva ✓
- Honorarios correctos ✓
- Pedido ✓
- Inicio de pedido ✓
- Final de pedido ✓
- Cliente ✓
- Documentos ✘
- Closings ✓
- Propiedad habilitada ✘
- Oficina habilitada ✓

En el ejemplo mostrado, la propiedad es KO debido a que no se ha subido a la misma ningún documento y que dicha propiedad está deshabilitada.

Efectivamente dicha propiedad tiene el campo "Documents" vacío y el campo "Enabled" en False.

Expediente: S/0003/20 – Folio: 4650 Copia auténtica



4. Política de honorarios por parte de las franquiciadoras REMAX y L&F respecto de sus franquiciados

141. Los documentos que se relacionan a continuación reflejan como desde REMAX y L&F se insistía a sus franquiciados sobre la importancia de respetar las reglas sobre honorarios de MLS.

A. REMAX

142. El Manual de procedimiento de Remax España recoge que “*la relación jurídica de franquicia está fundamentada en la colaboración estrecha y continuada entre varias empresas, legal y financieramente distintas e independientes, como son el franquiciador y la red de oficinas franquiciadas*” e incide en que “***cada oficina es de propiedad y gestión independiente***”¹⁷⁵. Esto se produce tanto en su versión de 2015 como de 2016¹⁷⁶.

¹⁷⁵ Manual de Procedimiento Remax España versión 2015 (folios 508 a 525) y versión 2016 (folios 1776 a 1837), recabado en REMAX.

¹⁷⁶ El manual se adjunta a un correo electrónico interno de abril de 2015 (en particular, folios 508 y 525), folios 7021-7082 MANUAL DE PROCEDIMIENTO DE REMAX ESPAÑA (folios 1776 y ss confidenciales). Los puntos 5.4 y 13 de los manuales de procedimiento de 2014, 2015 y 2016

143. Ambas versiones del documento recogen, en cuanto a los honorarios de las transacciones inmobiliarias, que “*el porcentaje recomendado coincidente con el uso mercantil del sector, es un 5%*” a lo que la versión de 2016 añade, en relación al referido 5%, que:

*“[el 5%] es la franja media de la banda de comisiones del sistema MLS que establece que **una operación compartida ha de ser retribuida mediante un porcentaje del 2% en todo caso**, pudiendo mejorarse ese porcentaje de comisión al 2,5% o incluso ofrecer porcentajes superiores por la oficina captadora a una oficina usuaria que presente a un comprador para primar la colaboración profesional en casos determinados”¹⁷⁷ (énfasis añadido).*

144. También un documento recabado en REMAX, titulado “Normas de Oficina REMAX” con referencias al año 2015, se indica: “*Los honorarios por comercialización en exclusiva serán del 5% en venta y de una mensualidad de la renta del contrato en alquiler*”¹⁷⁸.

145. En el comunicado remitido a una franquiciada “tras la reunión del pasado 07/06/2018” figura la siguiente observación :

*“[Personal de la franquiciada] me comentó que, seguramente por propio desconocimiento, en muchas ocasiones en las que veis que no podéis captar al 4%, realizáis las captaciones al 3%. **Comentarios que debéis dejar de captar por debajo del 4% ya que como le indiqué a Rubén en la reunión, la premisa de RE/MAX es captar al 5% siempre permitiendo bajar al 4%, que es lo que establece el reglamento MLS. De este modo, no se permite captar por debajo de ese 4% salvo en propiedades que***

establecen respecto a la captación en exclusiva: “en la red REMAX solo se trabajará para sus clientes mediante el contrato de mandato en EXCLUSIVA, primando así la calidad del servicio. No se asociará la imagen de REMAX ni sus servicios a una propiedad que no tenga firmado el mandato de mediación en exclusiva y con alta en el MLS. Las propiedades que no tengan esos requisitos y garantías no podrán ser publicadas en prensa en nuestras páginas, tampoco podrán disponer de cartel REMAX, y no serán dadas de alta en los portales de Internet.”, en el apartado 13: “el sistema MLS permite a todas la oficinas integrantes de dicho sistema, bien sean empresas individuales de forma local o de franquicia a nivel nacional, compartir los encargos de mediación exclusiva y actuando de forma conjunta con honorarios compartidos ...”; además en el apartado relativo a las faltas leves se añade: “las actuaciones constitutivas de falta leve....encargo de una exclusiva insertado en el sistema que no contenga los derechos y las obligaciones exigidas por el reglamento”.

¹⁷⁷ Manual de Procedimiento Remax España versión 2016 (folios 1776 a 1837), recabado en REMAX.

¹⁷⁸ Documento cuyo título es “Normas de Oficina REMAX” y cuyo nombre de archivo es “Normas_Remax_EJEMPLO” (folios 1457 a 1468), recabado en REMAX.

*iguales o superen la cuantía de 600.000 € donde se establece el mínimo en el 3%*¹⁷⁹ (énfasis añadido).

146. En este mismo sentido, en un formulario tipo de REMAX de 2018 titulado “Encargo de venta e inserción en el sistema MLS de multiexclusiva” se prevé:

“Los honorarios de RE/MAX Fidelity por el asesoramiento, mediación y gestión del referido inmueble, se establecen en un CINCO por ciento (5 %) del precio de venta, más el 21 % de IVA aplicable, con un mínimo de cinco mil euros, más el IVA aplicable”¹⁸⁰ (énfasis añadido).

147. Se ha recabado, asimismo, un documento de REMAX con el título “Defensa de nuestros honorarios” en el que se recogen una serie de motivos para justificar unos honorarios del 5%¹⁸¹.

B. L&F

148. En un contrato de franquicia de 2004, recabado en L&F, se precisa que *“FRANQUICIADOR y FRANQUICIADO son partes patrimonial y jurídicamente independientes, entendiéndose expresamente que no existe entre ellas relación de ningún orden, con excepción de la relación mercantil de franquicia que se otorga por el presente contrato”*¹⁸².

149. Se aborda, en un anexo del referido contrato, la pertenencia al sistema MLS en los siguientes términos:

“El Franquiciado, en su condición de concesionario de la Red LOOK & FIND, tiene la facultad de acceder como usuario del SISTEMA MÚLTIPLE DE EXCLUSIVAS INMOBILIARIAS AIE (MLS) y colaborar en los términos establecidos por los Estatutos de dicho sistema, sus acuerdos e instrucciones y el Reglamento de Régimen Interno. [...]”

[el franquiciado], se obliga a una observancia rigurosa del SISTEMA MÚLTIPLE DE EXCLUSIVAS INMOBILIARIAS AIE (MLS) en su

¹⁷⁹ Comunicado de REMAX a un franquiciado (folios 1209 a 1211), adjunto a un correo interno de REMAX de 21 de junio de 2018 (folios 1204 a 1208), recabado en REMAX.

¹⁸⁰ Documento titulado “ENCARGO DE VENTA E INSERCIÓN EN EL SISTEMA MLS DE MULTIEXCLUSIVA” (folios 1763 a 1766), recabado en REMAX.

¹⁸¹ Documento titulado “EN DEFENSA DE NUESTROS HONORARIOS” (folio 1768) recabado en REMAX.

¹⁸² Contrato de franquicia L&F de 13 de septiembre de 2004 (folios 2135 a 2155), recabado en L&F. Véase asimismo el contrato de franquicia de 9 de febrero de 2004 (folios 2092 a 2112).

integridad y las indicaciones emanadas del propio sistema¹⁸³ (énfasis añadido).

150. Por su parte, el Manual operativo de L&F, en su apartado “Funcionamiento comercial de los concesionarios de la red Look & Find dentro del sistema MLS” prevé lo siguiente:

*“En la reglamentación futura del MLS se establecerá el importe de la comisión por la operación de venta que en principio ascenderá a un 5% del importe de la misma pudiendo variar en ± 20 ” el procedimiento del MLS en su apartado 2.5. con expresa referencia a la política de honorarios*¹⁸⁴.

VI. FUNDAMENTOS DE DERECHO

PRIMERO. Competencia para Resolver

De acuerdo con el artículo 5.1.c) de la Ley de creación de la CNMC compete a este Organismo “*aplicar lo dispuesto en la Ley 15/2007, de 3 de julio, en materia de conductas que supongan impedir, restringir y falsear la competencia*”¹⁸⁵. El artículo 20.2 de la misma ley atribuye al Consejo la función de “*resolver los procedimientos sancionadores previstos en la Ley 15/2007, de 3 de julio*” y, según el artículo 14.1.a) del Estatuto Orgánico de la CNMC “*la Sala de Competencia conocerá de los asuntos relacionados con la aplicación de la Ley 15/2007, de 3 de julio*”¹⁸⁶.

En consecuencia, la competencia para resolver este procedimiento corresponde a la Sala de Competencia del Consejo de la CNMC.

SEGUNDO. Objeto de la resolución y normativa general aplicable

La Sala de Competencia debe resolver, sobre la base de la instrucción realizada por la DC que se recoge en el informe y propuesta de resolución, si las prácticas investigadas son constitutivas de infracción a la normativa de competencia.

¹⁸³ Anexo 10 del contrato de franquicia L&F de 13 de septiembre de 2004 (folios 2159 a 2160).

¹⁸⁴ Documento con el nombre de archivo “Manuel Op” (folios 2339 a 2447), recabado en L&F.

¹⁸⁵ Ley 3/2013, de 4 de junio, de creación de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (LCNMC).

¹⁸⁶ Aprobado por Real Decreto 657/2013, de 30 de agosto.

Por lo que respecta a la **normativa nacional aplicable**, el presente expediente se refiere a una serie de prácticas realizadas durante la vigencia de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

En relación con la aplicación del artículo 101 del TFUE, como se ha indicado en el apartado correspondiente, el mercado geográfico afectado por el presente expediente abarca todo el territorio nacional y se verifican circunstancias en el caso (naturaleza de la conducta y de los sujetos que la llevan a cabo) que acreditan la afectación al comercio interior de la Unión Europea y, en consecuencia, la aplicación del artículo 101 del TFUE¹⁸⁷. En efecto y como se desarrolla más adelante, el sistema MLS investigado no solo afecta al conjunto del territorio nacional de un Estado miembro, sino que tiene vocación de expandirse internacionalmente a otros países de la UE, estando ya adheridas al mismo oficinas en Italia.

La aplicación de la normativa nacional y la europea deben realizarse de manera conjunta¹⁸⁸.

TERCERO. Propuesta de Resolución del Órgano Instructor

La DC ha propuesto a esta Sala que se declare acreditada la existencia de una infracción única y continuada constitutiva de cártel, consistente en la adopción e implementación de un acuerdo de fijación de precios (comisiones mínimas) y de publicación de honorarios que tiene por objeto la restricción de la competencia en el mercado de intermediación inmobiliaria, desde al menos 2012 hasta noviembre de 2019, prohibida por el artículo 1 de la LDC y el 101 del TFUE.

La DC considera que la conducta infractora fue realizada por ANACONDA, IDEALISTA, INMOVILLA, L&F, MLS y WITEI con distintos grados de participación.

REMAX y L&F habrían participado en condición de instigadoras (aplicándoseles la agravante del artículo 64.2.b), siendo las únicas empresas que operan como franquiciadoras en relación con el mercado de intermediación inmobiliaria y, por tanto, las principales beneficiarias de la conducta anticompetitiva.

¹⁸⁷ Apartado 79 de la Comunicación de la Comisión — Directrices relativas al concepto de efecto sobre el comercio contenido en los artículos 81 y 82 del Tratado (OJ C 101, 27.4.2004, p. 81–96).

¹⁸⁸ Por todas, sentencia del TJUE, de 14 de febrero de 2012, en el asunto C-17/10 Toshiba Corporation y artículo 3 del Reglamento 1/2003.

En un segundo grado de participación, MLS y ANACONDA habrían sido los principales ejecutores de la conducta.

Por último, INMOVILLA, IDEALISTA y WITEI habrían participado en calidad de facilitadores del cártel, habiendo quedado acreditado, según la DC, que conocían la dinámica del cártel y el objetivo perseguido y que con su conducta contribuyeron activamente a la infracción.

La DC propone que se impongan las sanciones previstas en el artículo 63.1.c) de la LDC para las infracciones muy graves, como describe en el apartado 7 de su propuesta de resolución.

Propone también que se reduzca un 45% del importe de la sanción correspondiente a WITEI, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 66 de la LDC y en el artículo 50.6 del RDC, por haber presentado pruebas una vez iniciado el expediente que han aportado un valor añadido a la instrucción.

La PR se refiere a la prohibición de contratar de acuerdo con las prescripciones legales.

CUARTO. Valoración de la Sala de Competencia

En el presente expediente sancionador esta Sala debe resolver, sobre la base de la instrucción realizada, si las prácticas investigadas son constitutivas de infracción de los artículos 1 de la LDC y del 101 del TFUE.

A. Tipificación de las conductas

Los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE prohíben todo acuerdo, decisión o recomendación colectiva, o práctica concertada o conscientemente paralela, que tenga por objeto, produzca o pueda producir el efecto de impedir, restringir o falsear la competencia en todo o parte del mercado nacional.

Tal y como recoge la jurisprudencia europea, el concepto de acuerdo debe interpretarse en sentido amplio, “a fin de comprender todas las formas de colusión y coordinación que puedan derivar en tal resultado”¹⁸⁹ (subrayado añadido).

El funcionamiento competitivo del mercado exige que cada operador decida su comportamiento y tome sus decisiones de manera independiente, pues al

¹⁸⁹ Conclusiones del Abogado General BOBEK de 5 de septiembre de 2019, asunto C-228/18, Budapest Bank, y jurisprudencia a la que se remite.

tomarse éstas de manera concertada se falsea el libre juego del mercado al limitarse la competencia¹⁹⁰. Resulta esencial a este respecto, que los diferentes actores que compiten en el mercado tengan plena libertad a la hora de determinar su estrategia comercial en la que se incluye, de forma muy significativa, su política de precios.

No es necesaria, por lo tanto, la constancia por escrito de un acuerdo, ni se requiere que tenga una forma determinada o que se establezcan sanciones contractuales o medidas que aseguren su cumplimiento para considerar que existe una infracción. Es suficiente con que las empresas partícipes hayan expresado su voluntad común de comportarse en el mercado de una manera específica o incluso con un acuerdo tácito de voluntades.

Un acuerdo anticompetitivo podrá consistir en un acto aislado, pero más frecuentemente se referirá a una serie de actos o conductas que conforman un **plan general** para la fijación de precios, la coordinación de ofertas o el reparto de clientes durante un extenso periodo de tiempo.

Los acuerdos prohibidos por el artículo 1 de la LDC y 101 del TFUE deben tener **por objeto o efecto** impedir, restringir o falsear la competencia en el mercado. No es necesario examinar los efectos restrictivos de la competencia derivados de una conducta cuando ésta se considere por objeto¹⁹¹.

La jurisprudencia del Tribunal de Justicia muestra que algunos tipos de coordinación entre empresas revelan un grado de nocividad para la competencia suficiente para ser calificados de restricción por el objeto, ya que, por su propia naturaleza, resultan perjudiciales para el buen funcionamiento del juego de la competencia, como es el caso de los acuerdos de fijación de precios¹⁹².

Los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE se refieren también, respectivamente, de manera específica, a *“la fijación, de forma directa o indirecta, de precios o de otras condiciones comerciales o de servicio”* (artículo 1.1.b LDC) y a *“fijar directa*

¹⁹⁰ Sentencias de la AN de 25 y 26 de octubre y 15 y 28 de noviembre de 2012 y 4, 22, 24 y 31 de enero y 26 de febrero de 2013, en el ámbito del expte. [S/0226/10](#) Licitaciones Carreteras; de 1, 4, 5 y 25 de febrero de 2013, en relación con el expte. [S/0185/09](#) Bombas de fluidos y sentencias del TS de 12 de marzo de 2014, 8 y 17 de junio de 2015 y 14 de marzo de 2018 en relación con el expte. [S/0086/08](#) Peluquería Profesional.

¹⁹¹ Sentencias del TJUE, de 26 de noviembre de 2015, en el asunto C 345/14 Maxima Latvija, apartados 16 y 17, y de 20 de enero de 2016, C 373/14 P en el asunto Toshiba Corporation/Comisión, apartados 24 y 25.

¹⁹² Sentencias del TJUE, de 11 de septiembre de 2014, en el asunto C 382/12 P MasterCard y otros/Comisión, apartados 184 y 185 y de 20 de enero de 2016, en el asunto C 373/14 P Toshiba Corporation/Comisión, apartado 26.

o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción” (artículo 101.1 TFUE).

Una de las modalidades más graves de acuerdo contrario a la competencia es el **cártel**, que la disposición adicional cuarta de la LDC define como¹⁹³:

“todo acuerdo o práctica concertada entre dos o más competidores cuyo objetivo consista en coordinar su comportamiento competitivo en el mercado o influir en los parámetros de la competencia mediante prácticas tales como, entre otras, la fijación o la coordinación de precios de compra o de venta u otras condiciones comerciales, incluso en relación con los derechos de la propiedad intelectual e industrial; la asignación de cuotas de producción o de venta; el reparto de mercados y clientes, incluidas las colusiones en licitaciones, las restricciones de las importaciones o exportaciones o las medidas contra otros competidores contrarias a la competencia”.

Como puede observarse, la definición de cártel es amplia. Se trata de un acuerdo o práctica concertada entre competidores que, por la propia lógica de su carácter fraudulento para otros competidores, los consumidores y para el interés general, se hace normalmente con ocultación y que tiene por finalidad afectar al mercado de cualquiera de las formas posibles, pero siempre buscando el beneficio de los cartelistas y en detrimento del interés general.

El objetivo de un cártel, como se infiere de la disposición adicional cuarta de la LDC, es coordinar el comportamiento competitivo en el mercado o influir en los parámetros de la competencia mediante prácticas como, entre otras, la fijación o la coordinación de precios y asignación de cuotas de venta, o la colusión en licitaciones.

Esta tipología de acuerdos colusorios, por su propia característica y condición, y por la consciencia de las partes de que están realizando una conducta prohibida y dañina para la economía y el interés general, suelen ser acuerdos **secretos** con el fin de evitar que sean conocidos por otros competidores ajenos a la práctica, los clientes y en particular por las autoridades de competencia¹⁹⁴.

¹⁹³ Esta definición se introduce en la reforma de la LDC por el Real Decreto-Ley 9/2017, de 26 de mayo. En su versión anterior, se definía la conducta de cártel como todo “*acuerdo secreto entre dos o más competidores cuyo objeto sea la fijación de precios, de cuotas de producción o de venta, el reparto de mercados, incluidas las pujas fraudulentas, o la restricción de las importaciones o las exportaciones*”.

¹⁹⁴ Resolución del Consejo de la CNC de 26 de octubre de 2011, en el expediente [S/0192/09](#) Asfaltos.

a. La existencia de un acuerdo entre las partes

- Acuerdos MLS en España. La comisión mínima

El sistema MLS se configura como un modelo de colaboración entre inmobiliarias (Multiple Listing Service o Servicio de Listado Múltiple), importado de Estados Unidos y consistente en compartir entre las inmobiliarias adheridas al sistema los inmuebles captados por cada una de ellas en régimen de exclusiva compartida (hechos 1 a 22).

La operativa de dicho sistema se inicia cuando una determinada inmobiliaria usuaria capta un inmueble para su venta o alquiler y decide incorporarlo a la bolsa común. Se da así la posibilidad al resto de usuarias del sistema de concluir la operación de venta o alquiler, en cuyo caso, la “oficina captadora” y la “oficina vendedora” comparten la remuneración percibida por el servicio global de intermediación prestado (hecho 17). De esta forma se logra ampliar la cartera de inmuebles que las agencias pueden ofrecer a potenciales compradores o arrendatarios dando, según refieren las empresas, mayor celeridad a las operaciones.

La iniciativa de crear un sistema MLS de intermediación inmobiliaria en España se refleja en las actas de AEGI entre los años 1999 y 2001.

El proyecto fue desarrollado finalmente por REMAX y L&F al margen de AEGI en el año 2002 (hecho 5) y el desarrollo tecnológico del sistema fue realizado por la empresa HABITANIA, como se había propuesto en el seno de AEGI y según se desprende de la presentación del año 2008 del manual de la intranet del sistema MLS recabada en la sede de REMAX, en la que incluye el nombre de dicha empresa de forma prominente en todas las páginas de la presentación (hechos 8 y 76 a 84).

El sistema creado es explotado entre los años 2003 y 2012 por la agrupación de interés económico “**Servicio Múltiple de Exclusivas Inmobiliarias AIE**” (hecho 6). **En el año 2012, las empresas integrantes de la agrupación– L&F, REMAX y PRIMER GRUPO– acordaron modificar la forma jurídica del acuerdo asociativo y transformar la agrupación de interés económico en sociedad limitada, pasando a denominarse Servicio Múltiple de Exclusivas Inmobiliarias, S.L. (MLS) (hecho 9).**

Las citadas empresas idearon y ejecutaron con éxito una base de inmuebles que ha permitido a las empresas usuarias, muchas de ellas franquicias de REMAX y L&F, cerrar operaciones de venta y alquiler de inmuebles cuya intermediación

viene remunerada a través de la consiguiente comisión, que normalmente suele pagar el propietario del inmueble objeto de la transacción.

La participación en el sistema de compartición de inmuebles suponía la adhesión por parte de las inmobiliarias o franquiciadoras que desearan participar en el mismo, al reglamento del sistema MLS. Dicha adhesión obligaba a poseer la licencia de un *software* homologado, o la implementación de un sistema de comunicación entre el *software* de gestión no homologado y el del sistema MLS, como se refleja en el ESQUEMA REGLAMENTO PARA OFICINAS USUARIAS DEL SISTEMA M.L.S recogido en el hecho 7.

Entre las reglas de funcionamiento interno a las que tenían que adherirse las inmobiliarias figura **la aplicación de unos honorarios mínimos, predeterminados en el seno de MLS, por sus servicios de intermediación en la venta** (hechos 24 a 54) **y el alquiler** (hechos 55 a 61) de aquellos inmuebles que están integrados en la base de datos del sistema.

La sociedad MLS creada en 2012 mantiene la relación con HABITANIA al igual que su predecesora, siendo PortalXchange Servicios Multimedia S.L. (PORTALXCHANGE) del Grupo HABITANIA, la encargada de actuar como socio tecnológico del sistema (hechos 78 a 84, 92 y 94).

De hecho, el sistema está diseñado de tal manera que los agentes usuarios están obligados cuando dan de alta una propiedad, a indicar los honorarios a los que ha sido captada, respetando los honorarios mínimos establecidos. Resulta representativo de ello el correo enviado en noviembre de 2012 desde PORTALXCHANGE–desarrollador de MLS– a una inmobiliaria en la que se la informa de que ya podía *“introducir en la Herramienta Básica todas las propiedades”* de su cartera inmobiliaria, pero advirtiéndole de que *“solo se podrán compartir las exclusivas que cumplan los requisitos de la MLS”*¹⁹⁵. Tal y como se desprende del documento adjunto al referido correo, titulado “Como insertar una propiedad” la importación de un inmueble a la bolsa común requiere indicar una serie de datos entre los que figuran los honorarios de intermediación (hecho 83).

Estos acuerdos sobre la determinación y la imposición de una comisión mínima se han formalizado y canalizado a través de la aprobación por parte de las empresas REMAX, L&F y la propia MLS de una serie de normas que rigen el uso del sistema (hechos 7, 18, 19, 21, 22 y 23 a 66).

¹⁹⁵ Correo electrónico de 13 de noviembre de 2012 de PortalXchange a una inmobiliaria con copia a MLS titulado “RV: Bienvenido/a MLS TORREVIEJA” (folios 2750 a 2751), recabado en L&F.

Dicha restricción es implementada por HABITANIA en la intranet de MLS como se recoge en el hecho 8, imponiendo además la obligatoriedad de rellenar los campos de honorarios mínimos estipulados para cada provincia como elemento previo a la compartición de los inmuebles en el sistema.

En relación con las operaciones de compraventa de inmuebles, ya en el Reglamento del año 2006 se fijó un honorario mínimo del 5% (admitiéndose una variación del +/- 20%, por lo que el mínimo acordado asciende a 4%). También se acordó repartir la comisión al 50% entre la oficina captadora del inmueble y la que cerrase la transacción (hecho 24). Este mínimo del 4% continúa en la práctica vigente en el nuevo reglamento de usuarios del sistema MLS de 2016 pues el mismo establece que el honorario compartido mínimo debe ser, con carácter general del 2%, si bien en las comunicaciones que constan en los hechos acreditados las empresas clarifican que se trata de un 2% para cada una de las partes intervinientes en la intermediación, por lo que en la práctica el porcentaje mínimo exigible vuelve a ser del 4% para el conjunto de la operación (hechos 38 a 54). No obstante, para ciertas provincias y ciertos tipos de propiedades existen acuerdos específicos. Por lo que respecta a los alquileres, se acuerda que se cobre una mensualidad a cada parte (hechos 55 a 58).

Las reglas del sistema MLS, no solo son de obligado cumplimiento para las empresas usuarias, sino que su incumplimiento puede conllevar sanciones disciplinarias que pueden llegar hasta la suspensión de la condición de asociado lo cual implicaría no participar de los beneficios de tener acceso a la bolsa común de inmuebles (hechos 62 a 66).

Otra característica del sistema MLS es que implica un nivel de transparencia total en relación con la cuantía de la comisión a cobrar por las agencias usuarias del mismo ya que deben indicar los honorarios concretos que proyectan aplicar, dentro del mínimo exigible, respecto de cada uno de los inmuebles que pretenden compartir en el sistema de modo que estos resultan visibles, exclusivamente, para el resto de los usuarios del sistema MLS (hechos 59 a 61).

Si bien las empresas REMAX y L&F han tenido un papel fundamental en la configuración y puesta en marcha del sistema MLS—son las empresas que idean el sistema y crean la sociedad MLS—, también cabe destacar la participación de la propia empresa MLS a partir del año 2012 en la adopción y mantenimiento de los acuerdos por los que se regula el uso del sistema.

En este sentido, aunque los directivos de REMAX y L&F son parte de los órganos de dirección de MLS, lo cierto es que los hechos acreditados demuestran que MLS es considerada por sus empresas fundadoras como una tercera empresa

con la que mantienen acuerdos, principalmente los relativos a la creación de las normas de funcionamiento del MLS.

La participación de las tres empresas en los acuerdos para aprobar la normativa sobre comisiones mínimas queda acreditada, por ejemplo, en un correo electrónico de 18 de diciembre de 2012 enviado por el Gerente de MLS a AEGI, REMAX y L&F que refleja que las decisiones relativas a los honorarios del alquiler en el marco del sistema MLS se adoptan por unanimidad por parte de personal de MLS, REMAX y L&F durante una reunión mantenida ese mismo día (hecho 56)¹⁹⁶.

También en un correo electrónico del año 2016 entre empleados de REMAX, L&F y MLS sobre la nueva redacción del Reglamento de Usuarios del Sistema MLS “*en materia de honorarios en ofertas y operaciones del MLS*”, se constata esta concordancia de voluntades entre las tres empresas (hecho 36)¹⁹⁷.

Las tres empresas participan, por tanto, desde el año 2012, en la adopción de los acuerdos por los que se aprueban las citadas normas que regulan el uso del sistema MLS por las agencias participantes en el sistema y sobre las que cabe destacar la exigencia de aplicar comisiones mínimas por la intermediación en la venta y alquiler de inmuebles.

El mismo año 2012 es posible constatar la participación de un segundo *software* de gestión inmobiliaria, INMOVILLA, en el Sistema MLS. Como recoge el hecho 92, MLS reconoce a INMOVILLA como un *software* homologado. El mismo hecho recoge cómo para que eso fuera posible INMOVILLA había desarrollado un protocolo de comunicación (pasarela) con PORTALXCHANGE (HABITANIA), que le permitía intercambiar la información necesaria para que sus usuarios pudieran participar del sistema MLS, lo que implica necesariamente la compartición de la información sobre honorarios mínimos en los términos establecidos por el sistema MLS.

La aceptación en el sistema de inmobiliarias que gestionan sus carteras de clientes con *software* de gestión inmobiliaria diferentes al desarrollado por HABITANIA permite expandir el sistema MLS, pero supone a la vez un incremento de la complejidad en el desarrollo tecnológico del sistema. En este escenario para que el Sistema MLS funcione sin que las agencias deban utilizar

¹⁹⁶ Correo electrónico de 18 de diciembre de 2012 de [Gerente de MLS] a AEGI, L&F y REMAX, con el asunto “REUNIÓN REGLAMENTO DE ALQUILER MLS” (folio 2878).

¹⁹⁷ Correo electrónico de 25 de octubre de 2016 entre empleados de REMAX, L&F y MLS con el asunto “Cambios en la redacción del reglamento en materia de honorarios en ofertas y operaciones del MLS” (folio 933), recabado en REMAX.

todos los participantes deben intercambiar información de manera fluida mediante pasarelas de datos como explican INMOVILLA y WITEI en los hechos 90 y 91.

Esta nueva fase lleva a la necesaria coordinación de los CRM implicados con las MLS, REMAX y L&F para garantizar el correcto funcionamiento y el cumplimiento de la normativa del Sistema MLS como se puede observar en el hecho 94.

El nivel de participación de los socios tecnológicos en el sistema es de tal relevancia que participan en los encuentros anuales del sistema en calidad de STAF y son actores principales junto a las franquiciadoras en el establecimiento de los criterios de desarrollo futuros del sistema MLS, como se refleja en el documento de conclusiones del encuentro anual del Sistema MLS del año 2016 recabado en la inspección de REMAX y referido en el hecho 95.

Dicha complejidad y el deseo de las impulsoras del proyecto de gestionar por sí mismas los datos de las propiedades que son compartidas en el Sistema MLS las lleva a plantearse la necesidad de crear una base de datos propia ANACONDA que centralice los datos y reduzca su dependencia de las empresas de *software* inmobiliario (hechos 117 a 121).

Con ese objetivo se crea la empresa ANACONDA, de la que REMAX y L&F poseen un 40% de la propiedad cada una y el restante 20% queda en manos de MLS.

ANACONDA, se autodefine como *“la iniciativa emprendida en 2017 para crear una base de datos para la industria inmobiliaria y un lenguaje estándar de comunicación entre aplicaciones API para el sector inmobiliario”*¹⁹⁸. Esta empresa gestiona la base de datos de inmuebles del sistema MLS y se configura para impedir la importación de inmuebles que no cumplen los requisitos estipulados en la normativa interna de MLS y muy particularmente el referido a los honorarios mínimos.

Tal como indica el gerente de MLS en su correo electrónico del año 2018 (hecho 129): *“Una de las cuestiones importantes que ha regularizado Anaconda para*

¹⁹⁸ Información contenida en la página web de INMOVILLA que se puede consultar en el siguiente enlace: <https://www.anacondasolutions.es/informacion/> (enlace consultado por última vez el 19 de octubre de 2021).

*MLS es la garantía de que todas las propiedades que se compartan en el sistema cumplan los requisitos que el reglamento exige*¹⁹⁹.

Por tanto, ANACONDA también ha sido protagonista directa en la toma de decisiones a la hora de establecer los mecanismos necesarios que han permitido garantizar el cumplimiento de las normas de fijación de honorarios mínimos aprobadas por las empresas, al igual que el resto de empresas de *software* imputadas cuyo papel en el funcionamiento del sistema MLS y en la eficacia de la obligación de fijación de comisiones mínimas ha resultado determinante.

Resultan particularmente relevantes en este sentido las declaraciones del Gerente de MLS en cuanto a que *“MLS no se entiende sin la existencia de un software inmobiliario que sea capaz de establecer qué inmuebles va a compartir cada profesional”*²⁰⁰. Se afirma en este mismo sentido en la página web de IDEALISTA que *“[e]l MLS no se entiende sin la existencia de un software inmobiliario que sea capaz de establecer qué inmuebles va a compartir cada profesional y cuál mantendrá como privado”*²⁰¹.

En este sentido, cabe indicar que las inmobiliarias pueden preferir realizar la inserción de inmuebles en la base de datos de MLS directamente a través de los programas de gestión inmobiliaria o CRMs que emplean de manera habitual en vez de tener que hacerlo desde la web de MLS. Para ello resulta necesaria la correcta adecuación, por parte de los desarrolladores de *software*, de los sistemas de transmisión de datos (pasarelas) de sus CRMs para hacerlas compatibles con el sistema MLS.

Tanto HABITANIA (en su rol de desarrollador de MLS) como INMOVILLA, HABITANIA/IDEALISTA y WITEI (en tanto que proveedores de *software* CRM de gestión inmobiliaria) han coadyuvado, de manera activa y consciente, a la implementación de determinados mecanismos en coordinación con REMAX, L&F, MLS y ANACONDA para favorecer la aplicación del acuerdo sobre honorarios mínimos y publicación de honorarios.

Estas empresas han introducido filtros específicos para impedir que las inmobiliarias usuarias de alguno de los *software* desarrollados por las referidas

¹⁹⁹ Correo electrónico de 4 de abril de 2018 del Gerente de MLS a REMAX con el asunto “La base de datos ÚNICA del sector inmobiliario ya es una realidad – ANACONDA” (folios 1198 a 1199), recabado en REMAX.

²⁰⁰ Declaración de clemencia de WITEI (folio 6626).

²⁰¹ <https://www.idealista.com/tools/centrodeayuda/articulos/como-comparto-mis-inmuebles-en-la-mls-a-la-que-pertenezco/#el-papel-de-un-crm-como-herramienta-de-la-mls> (enlace consultado por última vez el 19 de octubre de 2021).

empresas pudieran importar al sistema MLS inmuebles respecto de los que no se señalaba la comisión de venta o alquiler proyectada o que no cumplían con las reglas de honorarios mínimos (hechos 44, 45, 48, 49, 81, 82, 84, 106, 107, 111, 117, 125, 128, 130, 131, 132, 133, 135, 136, 139 y 140).

Esta misma dinámica de colaboración entre las empresas MLS, ANACONDA, INMOVILLA y HABITANIA, se mantuvo después de la adquisición de HABITANIA por parte de IDEALISTA en el año 2016, para integrarla en su CRM de gestión inmobiliaria IDEALISTA TOOLS (hechos 76, 124, 125 o 126).

Concretos aspectos del *software* de gestión para el sector inmobiliario de INMOVILLA y de IDEALISTA TOOLS (antes HABITANIA²⁰²) se continuaron diseñando de forma que si un usuario intentaba introducir en el sistema MLS una propiedad que no cumpliera con el honorario mínimo de intermediación, el propio sistema generase un aviso al usuario sobre las comisiones mínimas (93, 94, 133, 136 o 137).

Las actuaciones de IDEALISTA TOOLS e INMOVILLA en este sentido son continuas a lo largo del período investigado, y se van adaptando a las peticiones de los usuarios del sistema durante todo el período analizado. Es por tanto una contribución que excede el mero desarrollo de una herramienta de gestión y se configura como una colaboración continua que permite a ambas presentarse como socias tecnológicas del sistema MLS y mantenerse como proveedoras homologadas del sistema.

WITEI inició su colaboración con el Sistema MLS en el año 2015 ofreciéndose como proveedor de *software* de gestión (hecho 113). A partir de ese momento desarrolló su *software* para adaptarse a las restricciones impuestas por el Sistema MLS, y fue muy activa en la difusión de los criterios de coordinación de comisiones mínimas en los servicios de intermediación inmobiliaria como refleja con claridad del video referido en el hecho 114.

WITEI introdujo también un sistema de avisos en este aspecto en su *software* de gestión inmobiliaria. Con ello se facilitaba el conocimiento preciso y el cumplimiento del acuerdo por parte de los usuarios del sistema MLS²⁰³.

Constan en el expediente, a este respecto, numerosas pruebas de que IDEALISTA, INMOVILLA y WITEI contribuyeron voluntariamente y con

²⁰² Si bien HABITANIA ya había incorporado alertas en este sentido con carácter previo, MLS acordó con HABITANIA e INMOVILLA la introducción de alertas en este sentido en 2015.

²⁰³ Declaración de clemencia de WITEI (folio 7830).

conocimiento de causa, mediante la aplicación de los mecanismos informáticos mencionados, a la efectiva implementación de las normas sobre honorarios mínimos (48, 49, 81, 93, 94, 106, 111, 107, 117, 124, 125, 126, 128, 130, 133, 131, 132, 133, 135, 136 o 137). Estas empresas coincidieron en reuniones y en comunicaciones con REMAX, L&F y MLS en las que se trataban de manera precisa y natural la existencia de las reglas aprobadas en el seno del MLS y en concreto la exigencia de comisiones mínimas obligatorias (hechos 48, 92, 94, 95, 96, 105, 106, 107, 126, 132, 133 o 135). Por tanto, eran concededoras de la existencia de los citados acuerdos de fijación de comisiones mínimas, de las empresas que habían participado en la adopción de los citados acuerdos, y además fueron parte activa de los acuerdos posteriores para establecer y desarrollar los filtros necesarios que permitieron preservar el establecimiento de las reglas del uso del MLS.

Las propias empresas de *software* indicaban, de hecho, habitualmente a las agencias usuarias de sus CRMs la necesidad de respetar las reglas sobre honorarios de MLS para que los inmuebles captados pudieran importarse correctamente a la bolsa común a través de los avisos a los que se ha hecho referencia previamente o mediante comunicaciones directas (hechos 83, 84 o 92).

En última instancia las tres empresas de *software* colaboraron de manera decisiva en la puesta en marcha de la base de datos ANACONDA. Sin su participación mediante el desarrollo de los concretos protocolos de exportación no hubiera sido posible la puesta en marcha de ANACONDA.

Para ellas replicar la información de las inmobiliarias que utilizan el sistema MLS a otra base de datos no supone una pérdida de ingresos, ni de información, mientras las usuarias de ANACONDA sigan contratando sus servicios como CRMs.

El beneficio de la participación en el sistema MLS de las tres empresas de *software* señaladas deriva de las cuotas recibidas de las agencias inmobiliarias que contratan sus CRM. La extensión progresiva de los sistemas de compartición MLS las ha hecho especialmente sensibles a la necesidad de ser proactivas en el mantenimiento de sus funcionalidades²⁰⁴. Además, dado el nivel de atomización del mercado de intermediación (folios 1139 a 1147) cobra gran relevancia proveer a empresas franquiciadoras pues como se ha visto en el

²⁰⁴ Constan en el expediente gran cantidad de agrupaciones inmobiliarias en sistema MLS locales, autonómicos y nacionales, como son AGORA MLS.

expediente, algunas de ellas obligan a sus franquiciados a la adquisición de CRM determinados, como se refleja en el hecho 99.

Estas empresas, con sus acuerdos, han coadyuvado de forma activa a la eficacia y al control de las normas que regulan el uso del MLS y, en concreto permitieron que fueran efectivas las relativas a la fijación de honorarios mínimos, y que la información de las comisiones fijadas, así como los porcentajes de reparto de estas fueran públicos para los miembros del Sistema MLS.

- **Conclusión**

Se ha acreditado la existencia de acuerdos entre las empresas REMAX, L&F, MLS, ANACONDA, IDEALISTA, INMOVILLA y WITEI que han consistido en la aprobación, implementación y control de normas que incluyen la fijación de una comisión mínima de obligado cumplimiento para las agencias que desean hacer uso del sistema MLS, así como el intercambio de información sobre las comisiones futuras a cobrar por las agencias por sus servicios de intermediación inmobiliaria.

Se trata, por tanto, de acuerdos en el sentido del artículo 1 de la LDC y 101 del TFUE cuyo objeto se analiza en el siguiente apartado.

b. El objeto restrictivo de la competencia

Algunos tipos de coordinación entre empresas revelan un grado de nocividad para la competencia suficiente para ser calificados de restricción por el objeto, de modo que es innecesario examinar sus efectos. Se trata de aquellas formas de coordinación entre empresas que pueden considerarse, por su propia naturaleza, perjudiciales para el buen funcionamiento del juego de la competencia. Así lo ha señalado reiterada jurisprudencia²⁰⁵. Se parte de la idea de que pueden considerarse restrictivos de la competencia por el objeto los comportamientos cuyo carácter perjudicial, según la experiencia y la teoría económica consolidada esté comprobado y resulte por tanto presumible sin necesidad de acreditación expresa.

Esa misma jurisprudencia establece que para apreciar si un acuerdo o práctica concertada tiene un grado de nocividad suficiente para ser considerado una restricción de la competencia por el objeto, debe atenderse a su contenido, a los objetivos que pretende alcanzar y al contexto económico y jurídico en el que se

²⁰⁵ Sentencias de 11 de septiembre de 2014, MasterCard y otros/Comisión, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, apartados 184 y 185; de 20 de enero de 2016, Toshiba Corporation/Comisión, C-373/14 P, EU:C:2016:26, apartado 26; de 2 de abril de 2020 (asunto C-228/18).

inscribe. Al apreciar dicho contexto, se debe considerar también la naturaleza de los bienes o de los servicios afectados, así como las condiciones reales del funcionamiento y de la estructura del mercado o mercados pertinentes²⁰⁶.

Además, si bien la intención de las partes no constituye un factor necesario para determinar el carácter restrictivo de un acuerdo entre empresas, nada impide que las autoridades de la competencia o los tribunales nacionales y de la Unión Europea la tengan en cuenta²⁰⁷.

Nos encontramos ante una serie de acuerdos sobre el precio mínimo que las agencias deben cobrar, en concepto de comisión, por la prestación de servicios de intermediación inmobiliaria a través del sistema MLS. Se trata de la contraprestación que estas empresas reciben por parte de los clientes por la venta o el alquiler de sus inmuebles por lo que tiene la consideración de precio directo cobrado al cliente final y, en consecuencia, resulta una variable competitiva entre las empresas que participan en este mercado que puede influir en la decisión del cliente final de decidirse por una agencia u otra e incluso de optar a la venta directa sin intermediario.

Los usuarios del sistema MLS se pliegan al **umbral mínimo de comisión acordado para los inmuebles incluidos en la bolsa común** siempre que la operación acabe cerrándose a través del sistema MLS. Además, se dota de **total transparencia a dicho parámetro de competencia**, en la medida que los honorarios que se proyectan aplicar para cada inmueble compartido son visibles únicamente para los usuarios del sistema.

Los acuerdos sobre fijación de precios son una de las conductas típicas que tanto la jurisprudencia nacional y europea como la teoría económica consolidada consideran restrictivas de la competencia por su propia naturaleza mereciendo, por tanto, la calificación de infracción por objeto de los artículos 1 de la LDC y 101 TFUE.

En el ámbito europeo las “Directrices relativas a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado” se refieren, expresamente en su párrafo 23, a la fijación de precios como una de las conductas que, “*por su propia naturaleza poseen el*

²⁰⁶ Sentencia del TJUE de 14 de marzo de 2013 en el asunto C-32/11, Allianz Hungría Biztosító.

²⁰⁷ Entre otras, la Sentencia del TJUE de 11 de septiembre de 2014 en el asunto C-67/13 P *Cartes Bancaires* (párrafo 53).

potencial de restringir la competencia”, y que constituyen, por tanto, una restricción por objeto²⁰⁸.

En el ámbito judicial las consideraciones sobre la aptitud anticompetitiva de este tipo de conductas no divergen. Por ejemplo, la Sentencia del TJUE de 11 de septiembre de 2014 en el asunto *Groupement des Cartes Bancaires* C-67/13 recoge la idea jurisprudencialmente asentada de que este tipo de comportamientos en el mercado son perjudiciales “*per se*”:

“algunos comportamientos colusorios, como los que llevan a la fijación horizontal de los precios por los cárteles, pueden considerarse hasta tal punto aptos para generar efectos negativos, en especial en los precios, la cantidad o la calidad de los productos o los servicios, que cabe estimar innecesaria la demostración de que tienen efectos concretos en el mercado a efectos de aplicar el artículo 81 CE, apartado 1 (véase en ese sentido en especial, la sentencia Clair, 123/83, EU:C:1985:33, apartado 22). En efecto, la experiencia muestra que esos comportamientos dan lugar a reducciones de la producción y alzas de precios que conducen a una deficiente asignación de los recursos en perjuicio especialmente de los consumidores”²⁰⁹.

La fijación de precios mínimos es una variable más de las distintas formas que puede presentar un acuerdo sobre precios, por lo que no se escapa de la calificación jurídica de infracción por objeto a la que se ha hecho referencia. De hecho, tanto los precedentes de las autoridades de competencia como la jurisprudencia han venido calificando pacíficamente dicha conducta, en sus diferentes variantes, como restrictiva de la competencia por su objeto. Así, se ha calificado, por ejemplo, la fijación de descuentos máximos²¹⁰, el establecimiento de tasas mínimas para un mismo tipo de riesgo entre aseguradoras²¹¹ o la determinación de los márgenes de los *brokers* o intermediarios en el alquiler de vehículos sin conductor²¹². El TJUE se ha referido, por su parte, a los acuerdos

²⁰⁸ Comunicación de la Comisión — Directrices relativas a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado OJ C 101, 27.4.2004, p. 97–118, párrafo 21.

²⁰⁹ Sentencia del TJUE de 11 de septiembre de 2014 en el asunto *Groupement des Cartes Bancaires* C-67/13, párrafo 51.

²¹⁰ Resolución del Consejo de la CNC de 25 de marzo de 2013, Expte. S/0316/10 Sobres de Papel.

²¹¹ Resolución del Consejo de la CNC de 12 de noviembre de 2009, Expte. S/0037/08 Compañías de Seguro Decenal.

²¹² Resolución del Consejo de la CNC de 30 de julio de 2013, Expte. S/0380/11 Coches de Alquiler.

de precios mínimos en los siguientes términos en su sentencia de 4 de junio de 2009 Asunto C-8/08 T-Mobile:

"Y en el caso analizado se ha constatado la existencia de contactos directos entre competidores con el fin de coordinar su comportamiento competitivo en materia comercial de fijación de precios mínimos lo cual es contrario a la competencia. En tales circunstancias, contrariamente a lo que defiende el órgano jurisdiccional remitente, no es necesario examinar los efectos de una práctica concertada cuando quede acreditado su objeto contrario a la competencia.

Por lo que respecta al análisis del objeto contrario a la competencia de una práctica concertada como la controvertida en el litigio principal, ha de recordarse, en primer lugar, que, como señaló la Abogado General en el punto 46 de sus conclusiones, para tener un objeto contrario a la competencia, basta con que la práctica concertada pueda producir efectos negativos en la competencia. Dicho de otro modo, sólo tiene que ser concretamente apta, teniendo en cuenta el contexto jurídico y económico en el que se inscribe, para impedir, restringir o falsear el juego de la competencia en el mercado común. La cuestión de si tal efecto se produce realmente y, en su caso, en qué medida, únicamente puede ser relevante para calcular el importe de las multas y los derechos de indemnización por daños y perjuicios"²¹³.

En lo que se refiere al contexto económico y jurídico en el que se han llevado a cabo las conductas cabe realizar las siguientes consideraciones.

Desde el punto de vista normativo, el RD 4/2000 establece que la actividad de intermediación inmobiliaria puede ejercerse libremente sin que aplique ningún tipo de requisito de colegiación o titulación y sin que se prevean condiciones relativas a las comisiones u honorarios a aplicar por quienes desempeñen esta actividad. Estamos, por tanto, ante un sistema de libre fijación de comisiones entre las empresas inmobiliarias, por lo que las prácticas analizadas en este expediente son claramente contrarias a la libertad de precios que establece la normativa.

Las prácticas se han llevado a cabo en el seno de un sistema que ha sido capaz de aglutinar *"más de 700 oficinas en España, miles de profesionales inmobiliarios al servicio del cliente y una amplia cuota de mercado dentro del sector de la intermediación inmobiliaria"*, según lo indicado por la página web de MLS en octubre de 2021²¹⁴. L&F por su parte precisa en sus alegaciones a la propuesta

²¹³ Sentencia del TJUE de 4 de junio de 2009 en el asunto, C-08/08 T-Mobile, párrafos 30 y 31.

²¹⁴ Página web de MLS:

de resolución que en 2019 el número de inmuebles incluidos en la base de datos común de MLS era de alrededor de 15.000 habiéndose llegado a alcanzar cerca de 24.000 en 2017. La evolución del sistema ha sido considerable, teniendo en cuenta que la bolsa común habría pasado de albergar cerca de 8.000 inmuebles en 2012 a 15.000 en 2019²¹⁵. REMAX, por su parte, asegura en el marco de una entrevista recogida en un correo electrónico de enero de 2018 que el número oficinas parte del sistema MLS en esa fecha era de 907 oficinas, - el 4% a escala nacional – y de alrededor de 8.000 agentes lo cual suponía aproximadamente el 10% de la industria inmobiliaria española²¹⁶. Este mismo correo indica que MLS tenía 23.695 propiedades en exclusiva, lo que podía suponer un quinto del mercado teniendo en cuenta que el inventario rota 3 o 4 veces al año. En esta comunicación también se recoge que la comisión habitual en MLS es del 5% si bien la media de la industria es inferior. Por tanto, visto el creciente interés que despierta del sistema MLS investigado, cabe concluir que se trata de un sistema de gran atractivo para las empresas inmobiliarias y en todo caso, es un sistema al que las empresas franquiciadas de REMAX y L&F se ven abocadas a participar.

Las conductas se han llevado a cabo por algunas de las empresas con mayor presencia y consolidación en el mercado como son REMAX y L&F. Según su página web REMAX cuenta con de 2322 agentes inmobiliarios, 164 licencias de franquicia²¹⁷. L&F contaría, a su vez, con cerca de 50 franquiciados y alrededor de un millar de agentes colaboradores²¹⁸. IDEALISTA, por su parte, además de prestar servicios de *software* inmobiliario tras la creación de IDEALISTA TOOLS y la posterior adquisición de HABITANIA, gestiona uno de los portales de anuncios clasificados inmobiliarios con mayor número de visitas a nivel nacional. Por su parte INMOVILLA es, como se recoge en el hecho 102, el CRM el *nº1 en España con más de 3900 agencias inmobiliarias trabajando en colaboración*.

https://mls.es/mls/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=2021search&gclid=CjwKCAjw2bmLBhBREiwAZ6ugo9rMTmi_Fd3rEO4HbceNTlu1JPhLdomqY_JhKEOSseOAmVyTaE-zuRoCkvAQAvD_BwE (enlace consultado por última vez el 19 de octubre de 2021).

²¹⁵ Escrito de alegaciones a la propuesta de resolución de L&F, folios 9489 a 9520.

²¹⁶ Correo de 3 de enero de 2018 entre REMAX, MLS y REALESTATEWEBMASTER (folios 1139 a 1147) recabado en REMAX.

²¹⁷ Video de resultados del primer trimestre de 2021. <https://www.youtube.com/watch?v=KvN-MFmAL0> (enlace consultado por última vez el 19 de octubre de 2021).

²¹⁸ Según la propia web de L&F: <https://redlookandfind.com/> (enlace consultado por última vez el 19 de octubre de 2021).

Por otro lado, los hechos acreditados ponen de manifiesto que las propias empresas impulsoras del sistema adoptaron medidas para intentar simular que mismo cumplía con las normas de defensa de competencia, aunque como se ha demostrado se trataba de dar una falta apariencia de legalidad que demuestra un claro conocimiento de la antijuricidad de las conductas, puesta de manifiesto a MLS, REMAX y L&F por la asociación Expertos Inmobiliarios y por sus propios empleados como se recoge en el hecho 36:

*“Durante los pasados días con motivo de la negociación con los Expertos Inmobiliarios para su entrada en el sistema MLS y sobre todo **con motivo de las fuertes sanciones impuestas al Colegio de Abogados y al Colegio de Economistas en materia de honorarios he repasado y modificado la redacción del Reglamento del sistema MLS.***

La nueva redacción puede no resultar tan clara como antes pero es prudente y necesario encontrar una redacción que no utilice la palabra mínimos y que la banda de honorarios aparezca no como una práctica concertada entre competidores sino como un requisito informático garantizador de los gastos de las oficinas colaboradoras y un uso mercantil”

De todo ello, cabe concluir que las prácticas investigadas constituyen una restricción de la competencia por su objeto que resulta, además, especialmente grave. Lo anterior, por cuanto esta limitación de la libertad de los usuarios de MLS para fijar libremente sus comisiones conduce a una alteración potencial del libre funcionamiento del juego del mercado de intermediación inmobiliaria para cada una de las operaciones sobre uno de los inmuebles de la bolsa compartida.

No cabe admitir, a este respecto, la alegación recurrente formulada por el conjunto de empresas imputadas – a excepción de WITEI e INMOVILLA – según la cual la exigencia de honorarios mínimos del sistema MLS no constituiría una verdadera práctica de fijación de precios y por tanto una restricción de la competencia por el objeto, dado que no se trataría más que de una condición de inclusión de los inmuebles en la bolsa común, no impidiéndose a las agencias usuarias pactar comisiones más bajas fuera del sistema.

Si bien es cierto que las agencias usuarias no estaban obligadas a incorporar todos los inmuebles captados al sistema MLS y que, aún si alguna agencia incluía un determinado bien inmobiliario en la bolsa común, podía concluir la operación de venta o alquiler por sí misma fuera del sistema, aplicando libremente la comisión de intermediación que considerase oportuna, ello no desvirtúa, en modo alguno, las conclusiones sobre la existencia de un acuerdo de fijación de honorarios mínimos restrictivo de la competencia por el objeto en el marco del sistema MLS.

Respecto a la posibilidad de que los participantes pacten otras comisiones fuera del sistema, o excluyan parte de sus exclusivas del sistema de compartición debe recordarse, por un lado, que, en la gran mayoría de conciertos anticompetitivos sus partícipes cuentan con la posibilidad fáctica de sustraerse al cumplimiento de lo acordado. Resulta de hecho habitual que en las infracciones complejas de los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE de larga duración se produzcan desviaciones respecto de lo acordado sin que por ello quepa negar la existencia de la infracción o la ausencia de responsabilidad de quienes, pese haber intervenido en la misma, no se hayan plegado en todo momento a lo pactado.

En este caso cuando la operación se hacía en el marco del sistema MLS la aplicación de los honorarios mínimos se hacía efectiva, en buena medida gracias a los mecanismos informáticos destinados a tal efecto. Resulta abundante la prueba en este sentido entre la que cabe invocar, por ejemplo, un correo electrónico de 2018 de una inmobiliaria de la red de L&F a un cliente, en el que la agencia captadora plantea la posibilidad de tratar de concluir la operación por su cuenta, a una comisión menor, pero advirtiendo que para poder beneficiarse de las ventajas del sistema MLS – consistente en extender el número de compradores potenciales – era necesario plegarse a la condición de honorarios mínimos del 4% (hecho 51):

*“En cuanto al tema de los honorarios, **para hacer una buena comercialización de la vivienda deberíamos incluirla en la red MLS que es la red que Look & Find y Remax hemos creado para la colaboración entre agencias inmobiliarias.** Actualmente somos más de 200 oficinas en Madrid dentro de la red MLS y más de 600 oficinas en toda España. **Pero los honorarios mínimos para estar en la MLS son el 4%.** Si vamos a vender la vivienda con inquilino, necesitaremos la colaboración de los compañeros de la MLS. Lo que podemos hacer, si a ti te parece bien, es que los honorarios sean del 4 % si la vivienda se vende a través de algún compañero de la MLS, y del 3 % si la venta la realizamos directamente nosotros. De esta manera la vivienda estará dentro del sistema MLS y si la venta la hace nuestra oficina nosotros te cobramos el 3%”²¹⁹ (énfasis añadido).*

En definitiva, con el acuerdo de precios, las agencias inmobiliarias usuarias del sistema MLS que pretendieran concluir transacciones a través del referido sistema, en lugar de fijar libremente su política comercial y muy concretamente los honorarios de intermediación a los que captaban inmuebles que iban a compartir, debían implementar las normas sobre honorarios mínimos del sistema MLS restringiendo así la competencia entre ellas en el mercado de la

²¹⁹ Correo electrónico de 22 de agosto de 2018, de la agencia de L&F Retiro y Cortes a un cliente (folios 3765-3766) recabado en L&F.

intermediación inmobiliaria respecto de un factor competitivo tan relevante como el precio de sus servicios.

Adicionalmente, la existencia de comisiones mínimas para la introducción de inmuebles en el sistema compartido junto a la obligatoriedad de introducir un mínimo de propiedades en el sistema (hecho 75) incentivan la captación de inmuebles en exclusiva compartida para su introducción en el MLS, trasladando paulatinamente las restricciones a la competencia impuestas a un número mayor de propiedades (folios 1139 a 1147) con la consiguiente afectación al mercado de intermediación inmobiliaria.

Tampoco la pretendida ausencia de un poder de mercado particularmente significativo por parte del conjunto de agencias usuarias del sistema MLS o la atomización del mercado de intermediación inmobiliaria suponen un impedimento para considerar que la referida conducta pueda constituir una restricción de la competencia por el objeto. Los honorarios mínimos de intermediación se hacen vinculantes en las sucesivas versiones de la normativa interna del sistema MLS y, como se ha señalado, el sistema se diseña para que los honorarios a los que se capta un inmueble puedan ser vistos por el resto de los competidores y para que técnicamente no puedan compartirse inmuebles que no cumplan con los mínimos. Con ello se facilita de un modo muy efectivo el cumplimiento del acuerdo a pesar de la atomización del mercado tanto por el lado de la oferta como por el lado de la demanda.

REMAX, MLS y ANACONDA han señalado que la obligación de publicar honorarios de captación, exclusivamente visibles para el resto de los usuarios, no tendría ningún valor competitivo porque todos los usuarios sabían que los inmuebles de la bolsa común se habían captado al 4%. Si bien es cierto que las agencias usuarias eran necesariamente concededoras de que todos los inmuebles de la bolsa común se habían captado acatando la norma de honorarios mínimos del 4%, el dato sobre la comisión concreta a aplicar a cada inmueble cobraba valor añadido cuando los honorarios pactados entre la agencia y el cliente alcanzaban un porcentaje superior.

En este sentido, las Directrices de la CE sobre Cooperación Horizontal (2011/C 11/01)²²⁰, reconocen expresamente que los datos sobre precios es una información estratégica cuyo intercambio entre competidores puede dar lugar a efectos restrictivos de la competencia y en el caso de precios futuros, señalan

²²⁰ Comunicación de la Comisión- Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a los acuerdos de cooperación horizontal (Enlace: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/ALL/?uri=CELEX%3A52011XC0114%2804%29>)

las Directrices que serán considerados normalmente cárteles y multados como tales.

Se adoptaron, además, las medidas necesarias para establecer los filtros que impidieran posibles incumplimientos sobre las normas de comisiones mínimas. Por un lado, a través de medios informáticos, ya que como se ha indicado tanto ANACONDA como las empresas de *software* implementaron sistemas para bloquear el uso de éste a las empresas que no aplicaran ese 4%. Pero es que además se ha acreditado como las propias franquiciadas tenían conocimiento de posibles incumplimientos efectivos de la comisión finalmente aplicada (hechos 53 y 54), siendo significativo un correo electrónico de REMAX a una franquiciada para que le reportara sobre posibles incumplimientos de la aplicación de comisiones mínimas por parte de otras franquiciadas (hecho 54).

Resulta recurrente la alegación formulada por parte de varias de las imputadas según la cual, la fijación de unos honorarios mínimos de captación no tendría aptitud para restringir la competencia atendiendo a la naturaleza de mercado de doble cara del sistema MLS.

Para REMAX, MLS y ANACONDA, la CNMC habría ignorado que la comisión mínima pactada del 4% no remunera solamente a las agencias captadoras, que compone un lado del mercado, sino también a las agencias vendedoras, que compondrían el otro. Desde esta perspectiva, la aplicación de una comisión mínima, así como de reglas sobre el reparto de esta entre las partes, fomentaría la participación de ambos conjuntos de agencias. IDEALISTA, por su parte, difiere en su definición de los grupos que constituyen el mercado a dos bandas, pero alcanza la misma conclusión. La ausencia de aptitud para restringir la competencia sería consecuencia de la libertad de las agencias de seguir pactando las comisiones con los vendedores de inmuebles.

Esta Sala no puede acoger dichas alegaciones. El mercado inmobiliario, y en particular la intermediación inmobiliaria, es un ejemplo frecuentemente citado de mercado con plataformas de dos o más bandas porque el modelo de negocio de muchas de las empresas que actúan en él requiere atraer de forma simultánea a compradores y vendedores de inmuebles con el objeto de generar transacciones entre ellos²²¹.

²²¹ Ver: Página 13 de D. Evans (2003), "The Antitrust Economics of Multi-Sided Platform Markets", Yale Journal on Regulation 20(2): <https://digitalcommons.law.yale.edu/yjreg/vol20/iss2/4/>) o EEUU (2009), "Policy Roundtable on Two Sided-Markets – Note by the delegation of the US": <https://www.justice.gov/sites/default/files/atr/legacy/2011/05/12/270430.pdf>), donde se hace referencia explícita a los MLS.

La definición realizada por las anteriores empresas de los lados del mercado, que distingue entre agencias captadoras y vendedoras, implica que las agencias que participan en el MLS son simultáneamente captadoras y vendedoras. Ejemplo de ello es el hecho de que una agencia que participa en el MLS puede incluir en dicho sistema un inmueble y, además, terminar siendo su vendedor.

Este hecho es relevante, puesto que pone de manifiesto que las agencias de propiedad inmobiliaria, aunque compartan inmuebles en el ámbito de un MLS, continúan siendo competidores en la atracción de inmuebles de nuevos vendedores y en la venta de los anteriores inmuebles. Ha quedado acreditado en el análisis del mercado afectado que las comisiones son una variable clave sobre la que compiten las agencias de propiedad inmobiliaria para atraer a vendedores de inmuebles. Por esta razón, una comisión mínima como la del Sistema MLS investigado restringe la competencia entre las agencias que participan en él. Incluso en el caso de que existan negociaciones entre vendedores y agencias sobre las comisiones de venta, como alega IDEALISTA, el cumplimiento del Reglamento del MLS impide a las agencias asociadas al mismo ofertar precios inferiores a la comisión mínima.

Resulta relevante para valorar la participación de las empresas de *software* en la conducta, el hecho de que las empresas se incorporan a las agrupaciones MLS gracias a las agregaciones que de ellas se hace en el sistema MLS. El sistema nace ligado al desarrollo tecnológico realizado por HABITANIA de manera que resulta imposible para una inmobiliaria que se incorpore al sistema evitar el sistema de comisiones mínimas pues es una restricción innata del mismo. Lo mismo sucede al incorporarse al sistema nuevos sistemas CRM, pues su homologación obliga al respeto de las normas anticompetitivas. Por ello, en el caso que alguno de los agentes situados en el mismo lado del mercado quisiera haber aprovechado los mecanismos de funcionamiento del sistema sin respetar las reglas de colusión no le hubiera sido posible. Igualmente, en su actuación como agentes vendedores, todas las agencias comparten la información de las comisiones pactadas (siempre por encima de la mínima) y de los porcentajes de reparto de las mismas entre agencias, gracias de nuevo a la naturaleza de la herramienta técnica necesaria para participar en el sistema, y a la adopción de las mismas restricciones por parte de todos los desarrolladores de *software* pueden participar del sistema.

En conclusión, la aplicación de una comisión mínima a los vendedores no se justifica en las externalidades de red cruzadas características de las plataformas a dos bandas puesto que no influye en la decisión de un consumidor de participar

en el MLS²²². Asimismo, dicha estructura tampoco impide que la fijación de una comisión mínima despliegue efectos. En base a todo lo anterior, esta Sala rechaza las alegaciones de las partes al respecto.

De todo cuanto antecede, esta Sala deriva que estamos ante una infracción de los artículos 1 de la LDC y 101 TFUE consistente en acuerdos sobre la fijación de precios mínimos y de publicación de honorarios que han tenido por objeto una restricción de la competencia en el mercado de intermediación inmobiliaria entre los años 2012 a 2019.

c. Infracción única y continuada

Es jurisprudencia reiterada que la infracción de los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE puede resultar no sólo de un acto aislado, sino también de una serie de actos o incluso de un comportamiento continuado, aun cuando uno o varios elementos de dicha serie de actos o del comportamiento continuado puedan también constituir por sí mismos y aisladamente una infracción de estas disposiciones²²³.

En cuanto a su fundamentación jurídica, hay que señalar que la figura de la infracción continuada está admitida en nuestro ordenamiento jurídico a través de la previsión contemplada en el artículo 29.6 de la Ley 40/2015 que establece que *“Será sancionable, como infracción continuada, la realización de una pluralidad de acciones u omisiones que infrinjan el mismo o semejantes preceptos administrativos, en ejecución de un plan preconcebido o aprovechando idéntica ocasión”*.

Los tribunales han proporcionado una serie de criterios que ayudan a calificar una práctica como única y continuada, a saber:

- i) **La identidad existente en diversos elementos de los distintos actos que integran la conducta que se considerará única:** Entre tales elementos de identidad se plantea la referida al ámbito geográfico de las prácticas consideradas los productos y servicios afectados; la de las formas de ejecución, y la de las empresas participantes,

²²² Excepciones serían que las comisiones se pagaran entre vendedor y comprador o que la comisión del vendedor se vea trasladada al precio.

²²³ Sentencias del TJUE de 6 de diciembre de 2012, en el asunto C-441/11P, Verhuizingen Coppens NV, para. 41; y de 24 de junio de 2015, en el asunto C-293/13, Bananas, para. 156. También las sentencias del TS de 3 de marzo de 2016, rec. núm. 3604/2013; de 27 de octubre de 2015, rec. núm. 1044/2013; y de 21 de octubre de 2015, rec. núm. 1755/2013.

(pudiéndose tener en cuenta, además, la identidad de las personas físicas intervinientes por cuenta de las empresas implicadas)²²⁴.

- ii) **Proximidad en el tiempo** de los actos que integran la conducta (sin que existan saltos temporales significativos que impidan deducir la existencia de una conducta única)²²⁵.
- iii) La existencia de un **plan global** que persigue un objetivo común.
- iv) La **contribución intencional** de la empresa a ese plan.
- v) El **conocimiento demostrado o presunto** de los comportamientos infractores por parte de los participantes.

- **Identidad de los distintos actos que integran la conducta**

Se ha acreditado la existencia de una pluralidad de acciones complementarias consistentes en acuerdos de fijación de precios mínimos que cristalizan en la normativa del sistema MLS, intercambios de información sobre comisiones que sobrepasaban dichos mínimos, así como el diseño y puesta en práctica de soluciones tecnológicas que garantizaran el efectivo cumplimiento del acuerdo sobre honorarios mínimos y la existencia de penalizaciones en caso de incumplimiento.

Las empresas REMAX y L&F introdujeron el sistema MLS en España, fundando para su gestión primero una AIE y después la empresa MLS (hecho 1 a 11). Crearon junto a HABITANIA un sistema de soporte informático que permitiera la interconexión entre las agencias participantes del sistema y garantizara que el funcionamiento del mismo respetara las reglas de uso del sistema por parte de las inmobiliarias (hechos 8, 24 a 61). Todas ellas mantuvieron y extendieron con sus actuaciones el sistema MLS promulgando en todas sus acciones la obligatoriedad de la transparencia de los honorarios de intermediación, y la existencia de comisiones mínimas tal y como se desprende del conjunto de hechos probados.

²²⁴ Sentencia de la AN de 27 de febrero de 2018, rec. núm 5/2016, que tiene por objeto la resolución de la CNMC de 26 de mayo de 2016, en relación con el Expte. S/DC/0504/14 AIO.

²²⁵ Sentencia de la AN de 9 de julio de 2013, rec. núm 490/2011, que tiene por objeto la resolución de la CNC de 24 de junio de 2011, en relación con el Expte. S/0185/09 Bombas de Fluidos, y la Sentencia del Tribunal General de la Unión Europea (Sala Octava), de 19 de mayo de 2010 (asunto T-18/05).

La obligatoriedad de las comisiones mínimas y la transparencia de la información fue mantenida, difundida y vigilada tanto por las empresas franquiciadoras como por sus socios tecnológicos a lo largo del todo el periodo infractor (hechos 53, 54, 94, 133, 133, 136 o 137)²²⁶.

Los reglamentos que las recogían fueron revisados en sucesivas versiones pese a las advertencias de su carácter anticompetitivo (hechos 35 a 37), y las modificaciones introducidas en esas revisiones se implementaron por las empresas de *software* homologadas por el sistema (hechos 76 a 140)

Las citadas empresas coordinaron sus acciones para permitir la incorporación de INMOVILLA al sistema MLS en el año 2012 manteniendo las restricciones implantadas en el desarrollo del sistema para garantizar la aplicación de comisiones mínimas (hecho 92 y 94), y repitieron el mismo procedimiento al incorporarse WITEI. Posteriormente planificaron (hechos 115 a 117) y culminaron el traslado de los datos de los inmuebles del sistema a la base de datos de ANACONDA (hechos 118 a 140).

El conjunto de hechos probados atestigua como este procedimiento requirió de la participación de todos ellos para que fuera respetado por los participantes del sistema, siendo esta participación necesaria para que el sistema funcionase en los términos en los que fue diseñado y mantenido.

Tales actos se configuran, conjuntamente, como una infracción de los artículos 1 LDC y 101 TFUE consistente en un acuerdo de fijación de precios mínimos y de publicación de honorarios en el marco del sistema MLS objeto de investigación para cuya efectiva implementación se utilizan distintos mecanismos informáticos.

- **Proximidad en el tiempo de los elementos que integran la conducta**

Por lo que se refiere al inicio de las prácticas investigadas, éste podía haberse situado en 2006, en tanto que el Reglamento de Régimen Interior para oficinas usuarias del sistema” vigente en aquel año, ya preveía normas sobre honorarios mínimos (hecho 24).

No obstante, se sitúa el inicio de la infracción en 2012 por cuanto coincide, de hecho, con el momento en que MLS adopta la forma de sociedad limitada y a partir de dicho año las evidencias son particularmente abundantes, claras y consistentes abarcando todo el periodo considerado de forma ininterrumpida

²²⁶ Véase, asimismo, el folio 7830 de la declaración de clemencia de WITEI.

hasta la realización de las inspecciones domiciliarias por parte de la DC en noviembre de 2019.

Los hechos acreditados evidencian, por un lado, que el acuerdo sobre honorarios mínimos de intermediación, plasmado en las distintas normativas del sistema MLS, se mantuvo de forma ininterrumpida entre ambas fechas.

Esta pluralidad de acciones se evidencia desde el año 2012 con la incorporación de INMOVILLA como empresa de *software* homologada en una coordinación permanente a lo largo de dicho periodo por parte de las empresas imputadas, a fin de garantizar la continuidad en el sistema de las normativas y la efectiva implementación de honorarios mínimos en el marco del sistema MLS (hechos 24 a 61 o 76 a 117) y que culmina con la puesta en funcionamiento de la base de datos ANACONDA que las mantiene como elemento primario de su funcionamiento (hechos 118 a 140).

Durante todo el período imputado, son múltiples además los intercambios de comunicaciones entre las incoadas y las empresas inmobiliarias que utilizan el sistema MLS en las que se les explica la necesidad de las restricciones impuestas (hechos 24, 50, 51, 52, 53, 54, 92, 128 o 145).

Por todo ello, las prácticas investigadas se han desarrollado de forma ininterrumpida por lo menos desde el año 2012 hasta el momento de las inspecciones realizadas por la DC.

- **Existencia de un plan global que persigue un objetivo común**

Los hechos acreditados reflejan como ha quedado expuesto y se detalla a continuación la existencia de un plan preconcebido cuyo objetivo común consiste en la creación, diseminación y mantenimiento de una bolsa de inmuebles basada en el sistema de listas múltiples (Multiple Listing Systems, MLS) en el mercado español de intermediación inmobiliaria, en el que se impone la fijación de comisiones mínimas en la captación de inmuebles en exclusiva así como la homogeneización de las comisiones a percibir por los agentes usuarios del sistema en la venta y alquiler de los inmuebles captados en régimen de exclusiva compartida.

El plan común implica la creación y el manteniendo de un sistema informatizado que permite implementar dicha bolsa de inmuebles y cuyo objetivo es compartir, de manera automática y transparente entre los participantes del sistema, la información sobre las propiedades compartidas –especialmente las comisiones acordadas con sus clientes–, e impide la incorporación a dicho sistema de

propiedades que no cumplieran los requisitos acordados de comisiones mínimas.

Se planifica concretamente la aplicación de unos honorarios de intermediación inmobiliaria mínimos en el marco del sistema MLS desarrollado, con el fin de evitar que los mismos se situaran por debajo de los importes establecidos, lo que hubiera sido esperable en ausencia de la conducta investigada.

Esto se refleja con claridad en la comunicación recogida en el hecho 53 entre una agencia franquiciada y departamento comercial de REMAX en el que se cuestiona la restricción de la comisión mínima del 4%:

*“Permíteme una reflexión personal en este momento. Si bien **es cierto que el reglamento MLS obliga a un mínimo de un 4 %**, se actuó con la intención de que el sistema se viese favorecido, es decir, mantener la FILOSOFÍA Y ESPÍRITU de REMAX de compartir y mantener la FILOSOFÍA Y ESPÍRITU de generar negocio, que no se pervirtiesen esos principios básicos. [...] **Vuelvo a reconocer mi error**, pero insisto en mi intención de beneficiar y no perjudicar a la RED”²²⁷ (sic). (énfasis añadido)*

Cabe destacar que, aunque la fijación de comisiones mínimas se incluye como una obligación dentro del conjunto de reglas que integran los reglamentos de uso del sistema MLS, se observa un interés especial en el control sobre el cumplimiento de esta concreta obligación, de ahí que se acuda a las empresas tecnológicas para, precisamente, desarrollar las herramientas necesarias que permitan un mayor control y, en definitiva, la eficacia de la misma.

Esta restricción se impone y actúa en el sistema de compartición, llevado a situaciones como la descrita en el citado hecho 53:

*“Realizamos una captación, que fuimos incapaz de generar más honorarios que el 3 % y para poder compartirla con el resto de oficinas, al crear el anuncio, marcamos como honorarios el 4%. **ERROR**, indudablemente.”*

Es por tanto un plan en el que todas las empresas tienen un papel determinante para su correcta y eficaz ejecución.

Si bien la obtención de un beneficio ilícito no constituye un elemento esencial del tipo de los artículos 1 LDC y 101 TFUE, debe apuntarse, asimismo, en contra de lo mantenido por varias de las imputadas en sus alegaciones, que todas ellas contaban con incentivos económicos para participar en el concierto anticompetitivo investigado. Por lo que se refiere a las franquiciadoras REMAX y

²²⁷ Correo electrónico de 13 de diciembre de 2018, de una oficina de REMAX al Departamento de Calidad de REMAX, sin asunto; (folios 1282 y 1283), recabado en REMAX.

L&F, tenían un claro interés en la adopción y el mantenimiento de las reglas sobre honorarios controvertidas, así como en garantizar su implementación, sin lo que tampoco se entenderían los esfuerzos dedicados a tal fin por ambas empresas. Un primer incentivo para las franquiciadoras sería garantizar el éxito de un sistema que ellas mismas habían venido impulsando. El establecimiento de unos honorarios mínimos de intermediación puede servir como atractivo para incitar a la adhesión de las agencias inmobiliarias al concreto sistema MLS investigado, pues permite garantizar que, pese a la compartición de las comisiones entre inmobiliarias que suponen por principio este tipo de esquemas de colaboración, se obtenga un determinado porcentaje de comisión por operación. La propia L&F se pronuncia en este sentido en sus alegaciones a la propuesta de resolución al afirmar que *“las MLS compiten vía “mejores condiciones” entre las que figuraría “la garantía de que el tiempo invertido en una venta reportará una rentabilidad mínima”*. Ello puede conducir, al mismo tiempo, a hacer más atractiva la pertenencia a la red de franquicias de REMAX y L&F, dado que dicha pertenencia garantiza a su vez la adhesión automática al sistema MLS, que, de otro modo, requiere una solicitud de adhesión individual cuya aceptación es potestativa por parte de MLS.

Este atractivo derivado del establecimiento de unos honorarios mínimos se traduciría indirectamente en mayores beneficios para REMAX y L&F derivados de mayores pagos en forma de canon de entrada, mantenimiento y publicidad. Adicionalmente, en el caso de REMAX, existe un interés en que sus franquiciadas se aseguren un cierto nivel de honorarios ya que, además de los cánones a los que acaba de hacerse referencia, recibe como pago de éstas un determinado porcentaje de su facturación. Resulta significativa, a este respecto, la indicación de REMAX a sus franquiciadas, señalando *“Porque cuando rebajas tus honorarios y además lo haces publico [sic] y haces publicidad sobre ello, estas menospreciando e infravalorando tu trabajo y el del resto de compañeros de la red y por lo tanto dañas nuestra imagen de marca”*²²⁸.

El mantenimiento de unos honorarios mínimos que haga más atractiva la pertenencia al sistema MLS para las agencias puede suponer, a su vez, un incentivo directo para MLS ya que, a mayor número de adhesiones, mayor resulta su beneficio derivado de las cuotas de membresía.

Como se ha indicado, el beneficio de la participación en el sistema MLS de las tres empresas de *software* señaladas deriva de las cuotas recibidas de las agencias inmobiliarias que contratan sus CRM. La extensión progresiva de los

²²⁸ Mensaje de REMAX a su red de franquiciados, con asunto “IMPORTANTE No se pueden rebajar los honorarios para campañas promocionales” (folios 1116-1118), recabado en la inspección de su sede.

sistemas de compartición MLS²²⁹ las ha hecho especialmente sensibles a la necesidad de ser proactivas en el mantenimiento de sus funcionalidades. Además, dado el nivel de atomización del mercado de intermediación (folios 1139 a 1147) cobra gran relevancia proveer a empresas franquiciadoras pues como se ha visto en el expediente, algunas de ellas obligan a sus franquiciados a la adquisición de CRM determinados, como se refleja en el hecho 99.

Por lo que respecta a las empresas de *software*, el incentivo de participar en la conducta radica en la obtención de mayores ingresos en tanto que proveedores de *software* o aplicaciones de gestión inmobiliaria para las agencias. En efecto, aunque como señala INMOVILLA, los proveedores de CRM no mantienen necesariamente una relación comercial con MLS o sus impulsoras, plegarse a sus indicaciones para asegurar el cumplimiento de las reglas sobre honorarios mínimos permite garantizar que sus CRMs resulten compatibles con el sistema MLS lo que los hace a su vez más atractivos de cara a las agencias que pudieran estar interesadas en adherirse al mismo.

- **Contribución de las empresas al plan común**

En cuanto a la participación y el conocimiento de cada empresa del plan común, cabe indicar que la Audiencia Nacional ha establecido que el hecho de que una infracción se califique como única y continuada implica que “pueda sancionarse a las empresas por su participación en dicho plan común, global y preconcebido encaminado a un objetivo único, **aunque no hayan participado desde el inicio, ni en todas las reuniones ni en todos los ámbitos de intercambio de información salvo que hayan manifestado expresamente de forma pública su intención de abandonar el plan común**”²³⁰.

La particularidad de conductas como las analizadas en este expediente, en las que hay diversidad de empresas que participan de un plan común y tienen una duración prolongada en el tiempo, exige tener que apreciar diferentes grados de participación y conocimiento sin que ello menoscabe la implicación o contribución de todas ellas al objetivo señalado.

La jurisprudencia europea ha indicado que en los distintos grados de imputación de responsabilidad a las empresas participantes en una infracción única y continuada es necesario tener en cuenta principalmente dos circunstancias: el grado de participación de la empresa en la conducta y el conocimiento por parte

²²⁹ Constan en el expediente gran cantidad de agrupaciones inmobiliarias en sistemas MLS locales, autonómicos y nacionales, como son AGORA MLS.

²³⁰ Sentencia de la AN de 19 de diciembre de 2019, rec. núm. 627/2015, FJ NOVENO.

de esta empresa de otros comportamientos realizados por las otras participantes para alcanzar los mismos objetivos²³¹.

REMAX, L&F y MLS han tenido una participación destacada en los acuerdos ilícitos objeto de esta resolución. Estas tres empresas adoptan los acuerdos por los que se imponen una serie de normas de uso del sistema, incluyendo la fijación de las comisiones mínimas y la publicación de las mismas. El sistema concebido está basado en la colaboración entre agencias mediante un aplicativo informático diseñado *ad hoc* que permita compartir datos de los inmuebles entre los participantes del sistema MLS y restrinja su utilización en el caso de no respetarse los condicionantes del dicho sistema. Para ello se elige a un socio tecnológico que es en principio HABITANIA.

HABITANIA actúa por lo menos desde el año 2008 como socio tecnológico del sistema MLS, de la mano de las empresas franquiciadoras (hechos 27, y 77 a 84). El hecho 78 que recoge el contrato entre HABITANIA (a través PORTALXCHANGE) con MLS del año 2012, muestra como una parte fundamental de las utilidades del sistema MLS (las de CRM), no están incluidas en el contrato firmado y quedan como una competencia de HABITANIA/PORTALXCHANGE:

“quedan excluidas dentro del aplicativo MLS las funcionalidades de CRM, páginas web y actividades de Marketing que son funcionalidades comercializadas independientemente como productos de productividad y constituyen una competencia de Habitania/Portalxchange”²³².

El nivel de interrelación entre las incoadas queda patente en el hecho 82 en el que se recoge la conversación entre una empresa de *software* que actúa como proveedor de servicios de REMAX, HABITANIA y MLS. En ella se muestra con claridad que ante una incidencia al respecto del cumplimiento de la norma de comisiones mínimas la empresa de *software* accede libremente a los datos en el sistema de HABITANIA.

“Me he metido en habitania y he sacado unas cuantas al azar y he visto que en habitania ha veces tiene metido el 5% y otras les marcas el alert de las comisiones, pero si que me las madas”

²³¹ Sentencia del TGUE de 14 de marzo de 2013 (asunto T-587/08) y Sentencia del TJUE de 4 de junio de 2015 (asuntos acumulados C-293/13P y C-294/13P).

²³² Folio 1845.

A partir del año 2012 INMOVILLA pasa a participar del plan común y a contribuir al mismo al facilitar con sus actos la incorporación al sistema MLS de cualquier empresa de intermediación que utilizara su programa de CRM.

Los hechos 92 y 94 evidencian como HABITANIA e INMOVILLA coordinan a partir del año 2012 sus acciones a nivel técnico con MLS hasta el punto de presentarse como miembros del *staff* en la reunión anual de MLS (hecho o 95) y participar en mesas de discusión en las que se deciden las restricciones del sistema que se aplicaran con posterioridad al año 2016 (hecho 96).

Asimismo, los hechos probados muestran como HABITANIA e INMOVILLA son y se presentan como *software* “acreditados” por parte del sistema MLS, condición que trata de adquirir WITEI con posterioridad en 2016. La declaración WITEI corrobora el nivel de intercalación entre las empresas incoadas, su conocimiento explícito de las concretas restricciones objeto de este expediente, y su participación en el funcionamiento del sistema (hecho 91).

El alto nivel de dependencia del sistema MLS de los proveedores de CRM, las incidencias frecuentes en el traslado de información entre los CRM (hechos 47, 49, 90, 91, 92, 105, 107, 116 o 117), y el deseo de las franquiciadoras y MLS de tener el control total de los datos de las propiedades que se gestionan en el sistema (hechos 120 y 121), llevan a la creación de la empresa ANACONDA y a la planificación de la migración de los datos gestionados por los diferentes CRM a ella.

El diseño y desarrollo de la base de datos de ANACONDA, y todo el proceso de importación de datos inherente a su puesta en marcha se realiza para garantizar el cumplimiento de las normas de fijación de honorarios mínimos. Las empresas de *software* HABITANIA (posteriormente IDEALISTA TOOLS), INMOVILLA y WITEI colaboran durante todo el proceso de la creación de ANACONDA.

En palabras del propio [Gerente de MLS] “*MLS no se entiende sin la existencia de un software inmobiliario que sea capaz de establecer qué inmuebles va a compartir cada profesional*”²³³.

De hecho, como ya se indicado en esta resolución, hay prueba suficiente que acredita la existencia de reuniones y comunicaciones en las que participan o a

²³³ Declaración de clemencia de WITEI (folio 6626). Se afirma en este mismo sentido en la página web de IDEALISTA que “[e]l MLS no se entiende sin la existencia de un software inmobiliario que sea capaz de establecer qué inmuebles va a compartir cada profesional y cuál mantendrá como privado”. Enlace: <https://www.idealista.com/tools/centrodeayuda/articulos/como-comparto-mis-inmuebles-en-la-mls-a-la-que-pertenezco/#el-papel-de-un-crm-como-herramienta-de-la-mls> (enlace consultado por última vez el 19 de octubre de 2019).

las que tienen acceso todas las empresas—caso de las comunicaciones en la herramienta del control de incidencias del MLS—, que son dirigidas por MLS, REMAX y L&F, y en las que se trataron, de manera especial y conjunta, la necesidad de establecer filtros para garantizar que las agencias cumplieran la exigencia de cobrar una comisión mínima al cliente final (hechos 32, 33, 34, 56, 58, 66, 73, 74, 95, 131, 135 o 145). Existe, por tanto, un conocimiento común de la existencia de esos acuerdos colusorios.

Se trata de una estructura organizativa en la que cada empresa cumple un papel determinante para la implementación, la ejecución y el control del cumplimiento de las normas de fijación de precios acordadas en el seno del MLS. Todas ellas han sido perfectamente conscientes de que, con su actuación, unas como impulsoras y promotoras de los acuerdos y otras en su función de dotar de eficacia y control al sistema de fijación de precios, se estaba condicionando una variable esencial en el servicio de intermediación como es el precio a percibir por la comisión.

En este sentido, destaca el hecho de que REMAX, L&F y MLS acordaran una modificación del Reglamento en el año 2016 para simular que las nuevas normas sobre fijación de comisiones cumplieran la legalidad. En cuanto al resto de empresas, como ya se ha indicado, una de sus principales funciones en la estructura organizativa consistía en establecer filtros de acceso para el cumplimiento de la comisión mínima, de lo que cabe concluir que además de contribuir activamente a la consecución de los acuerdos anticompetitivos, conocían y eran perfectamente conscientes de la existencia de estos acuerdos. De hecho, estas propias empresas de *software* indicaban habitualmente a las agencias usuarias de sus CRMs la necesidad de respetar las reglas sobre honorarios de MLS para que los inmuebles captados pudieran importarse correctamente a la bolsa común ya fuera mediante mensajes de error a la hora de tratar de subir una propiedad que no cumplía con los requisitos sobre honorarios mínimos (hechos 93, 94, 133, 136 o 137) o por medio de comunicación directa (hechos 83, 84 o 92).

Debe apuntarse que todas las empresas tecnológicas imputadas centran su actividad principal en el mercado inmobiliario, ya sea mediante el desarrollo de *software* de gestión inmobiliaria y, también, en el caso del IDEALISTA, por medio de la gestión de un portal de anuncios clasificados del sector. Dichas empresas no pueden por tanto alegar que fueran ajenas al mercado de intermediación inmobiliaria afectado por las conductas analizadas, habiéndose limitado a desarrollar los mecanismos informáticos requeridos por sus clientes con desconocimiento de sus efectos. Todas ellas fueron conscientes de haber actuado a fin de garantizar que solo pudieran compartirse inmuebles que cumplieran con los honorarios mínimos acordados y para que los honorarios de

los asociados fueran visibles para el resto de los usuarios, tal y como se refleja a partir de numerosos intercambios mantenidos con REMAX, L&F, MLS y ANACONDA así como con sus propios clientes, siendo perfectamente conocedoras de lo que representan los honorarios de intermediación inmobiliaria y de los efectos de sus acciones sobre los mismos.

En consecuencia, todas las empresas han contribuido, en mayor o menor medida, de forma consciente, con sus propios actos, a la consecución del plan descrito en la presente resolución.

En atención a los anteriores razonamientos, esta Sala considera que las infracciones declaradas en esta resolución deben tener la consideración de infracciones únicas y continuadas, sin perjuicio de la concreta responsabilidad que cabe atribuir a cada empresa en atención al grado de participación en la misma.

d. Existencia de cártel

En el concepto de cártel, como se infiere de la disposición adicional cuarta de la LDC²³⁴, subyace la idea de que el mismo debe comprender todo acuerdo o práctica concertada entre dos o más competidores cuyo objetivo consista en coordinar su comportamiento competitivo en el mercado o influir en los parámetros de la competencia mediante prácticas tales como, entre otras, la fijación o la coordinación de precios de compra o de venta u otras condiciones comerciales.

Las Directrices de la CE sobre Cooperación Horizontal, en consonancia con la jurisprudencia, también reconocen expresamente que el intercambio de información sobre precios futuros son prácticas consideradas normalmente cárteles.

Así, por ejemplo, las Directrices sobre los acuerdos de cooperación horizontal²³⁵, establecen en su apartado 74 que *“los intercambios privados entre competidores relativos a sus intenciones en materia de futuros precios o cantidades se considerarán normalmente cárteles y serán multados como tales”*.

²³⁴ Modificada por Real Decreto-Ley 9/2017, de 26 de mayo, por el que se transponen directivas de la Unión Europea en los ámbitos financiero, mercantil y sanitario, y sobre el desplazamiento de trabajadores.

²³⁵ Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a los acuerdos de cooperación horizontal (OJ C 11, 14.1.2011, p. 1–72).

Las conductas analizadas en el presente expediente entran, por tanto, dentro de la definición de cártel, en cuanto que el objeto de las mismas consistió en la adopción de un acuerdo secreto para la fijación de honorarios mínimos y la publicación de honorarios (en aquellos casos en los que éstos son superiores al mínimo acordado).

La anterior conclusión se ve reforzada por el hecho de que se utilizaran mecanismos específicos tendentes a asegurar la efectiva aplicación de las reglas anticompetitivas del sistema MLS relativas a la fijación de honorarios mínimos, así como para monitorizar su seguimiento y que se previeran sanciones en caso de incumplimiento (hechos 62 a 64).

La nueva Disposición Adicional 4 de la LDC, tras su reforma en 2017 dispone un concepto de cártel más amplio que el existente en la redacción anterior eliminando los requisitos relativos a que el mismo tenga carácter secreto²³⁶. En cualquier caso, las conductas objeto del presente expediente cumplirían con el referido requisito.

Nótese que la propia Comunicación sobre el Programa de clemencia aclara que no resulta necesario que todos y cada uno de sus aspectos lo sean, debiendo ponderarse la importancia de los elementos que dificultan la detección del cártel, en toda su amplitud.

La Audiencia Nacional ha expresado en este sentido que:

“El concepto de “secreto” hay que valorarlo en relación con el contexto: es obvio que no es relevante el “secreto” entre los participantes en la conducta ilícita, sino el “secreto” en relación con quienes no deben saber que los oferentes (en este caso) se han puesto de acuerdo para no competir, es decir, los restantes actores en el mercado (quienes les suministran las materias primas, los distribuidores y comercializadores, y especialmente los clientes) y los consumidores y las autoridades de defensa de la competencia.

Por otra parte, si bien la existencia de la Asociación, las reuniones en su seno, recogidas en actas, no eran secretas, los mecanismos que las empresas pretendían utilizar y utilizaron bien para asegurar la ejecución de sus recomendaciones, bien para garantizar la continuidad de los intercambios de información, si eran secretas”²³⁷.

²³⁶ Introducida por el número tres del artículo tercero del Real Decreto-Ley 9/2017, de 26 de mayo, por el que se transponen directivas de la Unión Europea en los ámbitos financiero, mercantil y sanitario, y sobre el desplazamiento de trabajadores

²³⁷ Sentencia de la Audiencia Nacional de 5 de febrero de 2013 en el ámbito del Expte S/0185/09 Bombas de Fluidos y sentencia de la AN de 19 de junio de 2013 (recurso 394/2011).

Resulta evidente que la exigencia de respetar unos honorarios mínimos de intermediación respecto de los inmuebles compartidos no se oculta a los agentes inmobiliarios usuarios de la MLS, pero sí se oculta, sin embargo, a los consumidores de los servicios de intermediación, y por supuesto a la autoridad de competencia. Lo anterior hasta el punto de que se llega a modificar formalmente la redacción del Reglamento de Usuarios del sistema MLS en 2016 eliminando toda referencia a la expresión “honorarios mínimos”, con el único propósito de no llamar la atención de las autoridades de competencia (hechos 36 y 37).

En cuanto a las alegaciones de las imputadas sobre la inexistencia de una concordancia de voluntades propia de un cártel, se han invocado evidencias claras y reiteradas sobre la existencia de un acuerdo para establecer y mantener unas comisiones de honorarios mínimas, así como el conocimiento y la voluntad de las empresas de *software* de contribuir a su implementación y control. Ese acuerdo cristaliza el establecimiento de la normativa MLS, y se pone de manifiesto mediante los correos intercambiados entre las incoadas. También se verifica en el propio funcionamiento de los filtros que impiden incorporar propiedades sin señalar la comisión a aplicar o que no alcanzan la comisión mínima estipulada.

Por lo que se refiere a las alegaciones de REMAX, L&F y (alguna más) respecto a que no cabe hablar de cártel por no tratarse de un acuerdo entre competidores, debe replicarse que la naturaleza del acuerdo en cuestión tiene una dimensión fundamentalmente horizontal. En primer lugar, porque sus dos principales impulsoras - las franquiciadoras REMAX y L&F - son competidoras directas. Y también, porque el objeto del acuerdo consiste en la aplicación de un honorario o precio mínimo respecto de ciertos servicios prestados por agencias inmobiliarias que se obligan a cumplir los requisitos del sistema MLS y que compiten a su vez entre ellas en un plano horizontal.

Lo anterior no puede considerarse desvirtuado por el hecho de que, junto a la referida dimensión fundamentalmente horizontal, coexista un elemento vertical, derivado de la relación de REMAX y L&F con sus respectivos franquiciados. Debe subrayarse adicionalmente a este respecto, que, pese a que REMAX y L&F no operan directamente en el mercado de intermediación inmobiliaria, sí lo hacen sus franquiciados.

Asimismo, aunque dichos franquiciados son formalmente independientes atendiendo a los principios que gobiernan la relación subyacente de franquicia,

consta que tanto REMAX como L&F obligan a sus franquiciados a estar adscritos a MLS y observar las reglas del sistema sobre honorarios²³⁸.

Por todo ello, esta Sala considera que los acuerdos analizados en este expediente entran en la calificación de cártel.

B. Antijuridicidad de la conducta

Para que una conducta típica pueda ser sancionable, debe también considerarse antijurídica. La antijuridicidad de un comportamiento típico se define como la realización del tipo no amparada por causas de justificación: esto implica que todo comportamiento típico será antijurídico a menos que esté autorizado por una causa de justificación de las contenidas en el ordenamiento sancionador.

Varias de las imputadas han defendido en sus alegaciones que el sistema MLS genera externalidades positivas para los consumidores. Pese a que ninguna de ellas ha procedido a realizar el análisis pertinente de eficiencias a fin de intentar defender la concurrencia de los requisitos de la exención de los artículos 1.3 LDC y 101.3 TFUE, tal y como exige la jurisprudencia²³⁹. Sin embargo, se examinará a continuación si procede su aplicación.

Esta Sala no niega de plano que los sistemas de listado múltiple puedan comportar eficiencias, por ejemplo, en términos de reducción del tiempo de venta de inmuebles al ampliar el espectro de compradores o arrendatarios potenciales.

Tampoco se estima que este modo de compartición de inmuebles, que requiere una cierta coordinación entre competidores, conduzca necesariamente a una restricción de la competencia en el sentido de los artículos 1.1 de la LDC y 101.1 del TFUE. El objeto del presente expediente no son los sistemas de listado múltiple en términos generales sino el concreto sistema analizado en el marco del cual las empresas incoadas imponen e implementan para poder participar de él unas reglas de honorarios mínimos y publicación de honorarios para que sean conocidas por las inmobiliarias participantes de las agrupaciones MLS, junto a la imposición de restricciones en las aplicaciones de gestión inmobiliaria que como se ha visto previamente constituyen una restricción de la competencia por su objeto.

²³⁸ “Manual Procedimientos RE/MAX España” (folios 1395 a 1456) y alegaciones de L&F a la propuesta de resolución (folio 9510).

²³⁹ Sentencia de Tribunal de Justicia de 6 de octubre de 2009 en los asuntos acumulados C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P y C-519/06 P, GlaxoSmithKline c. Comisión, apartados 81 a 83.

Por lo que respecta a los requisitos de la exención de los artículos 1.3 de la LDC y 101.3 del TFUE, se recuerda que para que ésta resulte aplicable es necesario que la conducta colusoria considerada genere externalidades positivas en forma de una mejora de la producción, la distribución o el progreso técnico o económico que compensen su carácter restrictivo. Ello de tal forma que se reserve a los consumidores o usuarios una participación equitativa del beneficio resultante y siempre que no se impongan restricciones que no sean indispensables para la consecución de los objetivos pro-competitivos y no se ofrezca a las empresas partícipes de la conducta la posibilidad de eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos o servicios afectados.

Este Consejo considera que no se cumplen los referidos requisitos, en la medida en que la fijación de unos honorarios mínimos no constituye, en modo alguno, una restricción indispensable para el funcionamiento de un esquema de listado múltiple y la generación de las eficiencias potencialmente vinculadas al mismo. No resulta ni objetivamente necesario ni proporcionado incurrir en una de las restricciones de la competencia más graves posibles, como es la coordinación de precios entre empresas competidoras por los mismos servicios, para alcanzar las posibles ventajas o eficiencias de compartir inmuebles entre distintos agentes inmobiliarios.

Las eficiencias alegadas pueden lograrse sin necesidad de acordar un precio de intermediación entre los miembros del sistema o intercambiar los precios a los que se capta cada propiedad dando plena libertad a los captadores para que establezcan libremente el honorario por la transacción e incluso el porcentaje que compartiría con otros agentes.

Prueba de lo anterior, es la existencia de abundantes ejemplos en las normas reguladoras de los numerosos MLS implantados en Estados Unidos - país de origen de este esquema de compartición de inmuebles, donde ha alcanzado una difusión generalizada - en los que se prevé taxativamente, en base a la normativa *antitrust*, la prohibición de fijar comisiones mínimas, sin que ello suponga en una merma de su eficacia, éxito o correcto funcionamiento. De hecho, una redacción habitual en los modelos de reglamento de MLS norteamericanos es la siguiente²⁴⁰:

²⁴⁰ Traducción propia del texto: “No Control of Commission Rates or Fees Charged by Participants. The MLS shall not fix, control, recommend, suggest, or maintain commission rates or fees for services to be rendered by Participants. Further, the MLS shall not fix, control, recommend, suggest, or maintain the division of commissions or fees between cooperating Participants or between Participants and non-Participants.” Entre muchos otros, California Model Multiple Listing Services Rules, folios 8778-8852, 2021 NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS® MLS Commercial Handbook, folios 8610-8777o STATE –WIDE MULTIPLE

“No hay control de las tasas de comisión u honorarios cobrados por los Participantes. La MLS no fijará, controlará, recomendará, sugerirá o mantendrá las tasas de comisión o los honorarios por los servicios a ser prestados por los Participantes. Además, la MLS no fijará, controlará, recomendará, sugerirá o mantendrá la división de comisiones u honorarios entre los Participantes cooperantes o entre los Participantes y los no participantes”²⁴¹. (énfasis añadido).

Debe recordarse, adicionalmente, que, atendiendo a su especial gravedad, las restricciones de la competencia por el objeto – como el acuerdo de fijación y publicación de honorarios en el foco del presente expediente – difícilmente pueden tener encaje en la exención de los artículos 1.3 de la LDC y del 101.3 TFUE.

No cabe, por tanto, teniendo en cuenta las anteriores consideraciones, pretender que resulte de aplicación, en el presente expediente, la exención de los citados artículos.

En cuanto a la alegación formulada por varias de las empresas de *software* imputadas relativa a que, al implantar los mecanismos tendentes a impedir la compartición de inmuebles que no cumplían las reglas sobre honorarios controvertidas, no hacían más que dar cumplimiento a las instrucciones o necesidades de sus clientes, tal pretensión no puede ser una causa de justificación que conduzca a descartar su antijuridicidad, salvo cuando la obligatoriedad de dicha conducta resulte de la aplicación de una ley en el sentido del artículo 4 de la LDC. No cabe por tanto invocar como causa de justificación que se actuó en términos de racionalidad económica ante la potencial pérdida de una oportunidad de negocio o a fin de evitar el deterioro o finalización de una

LISTING SERVICE, INC. RULES AND REGULATIONS 2021 Rhode Island, 8579-8609. Véase, asimismo, a este respecto

²⁴¹ Véanse, asimismo, los modelos de regulación de MLS incluidos en los folios 8576 a 8970 del expediente, de los que cabe destacar, por ejemplo, el texto: *“Commission amounts and splits are at sole discretion of listing broker. MFR cannot be involved in these decisions”*, My Florida Regional MLS, folios 8853-8970 del que se ha realizado la siguiente traducción propia: *“Los importes de las comisiones y los repartos quedan a discreción del agente de ventas. [La MLS] no puede participar en estas decisiones”*. Otro ejemplo relevante corresponde al siguiente texto *“Serving as a means of cooperation and making “blanket, unilateral offers of compensation” is a key purpose of the MLS. However, in order to be compliant with Federal Anti-Trust Laws, the MLS cannot do ANYTHING to regulate commissions or commission splits. These are at the sole discretion of the listing broker and there is no “standard commission” My Florida Regional MLS, del que se ha realizado la siguiente traducción propia: “Servir como medio de cooperación y hacer “ofertas de compensación globales y unilaterales” es un propósito clave de la MLS. Sin embargo, para cumplir con las leyes federales antimonopolio, la MLS no puede hacer NADA para regular las comisiones o los repartos de comisiones. Éstas quedan a la entera discreción del agente de ventas y no hay “comisiones estándar.”*

relación comercial ya existente por no plegarse a la exigencias o preferencias de la contraparte cuando estas últimas suponen incurrir en una práctica anticompetitiva.

No concurre, en definitiva, ninguna causa de justificación o exención legal que pueda conducir a descartar la antijuridicidad de la conducta anticompetitiva objeto del expediente.

C. Culpabilidad e individualización

En el ámbito del derecho administrativo sancionador español no tiene cabida la responsabilidad objetiva en la comisión de una infracción y resulta imprescindible el elemento volitivo. Ello supone que la imposición de la sanción exige que la conducta típica y antijurídica sea imputable, al menos a título de culpa, al autor²⁴².

Por ello, el artículo 63.1 de la LDC condiciona el ejercicio de la potestad sancionadora por parte de la autoridad de competencia a la concurrencia en el sujeto infractor de dolo o negligencia en la realización de la conducta imputada.

En este sentido, el Tribunal Supremo ha establecido que la culpabilidad en el ámbito de aplicación de la LDC debe tener en cuenta las particularidades lógicas que implica el concepto de persona jurídica²⁴³:

“En el caso de infracciones administrativas cometidas por personas jurídicas no se suprime el elemento subjetivo de la culpa pero el mismo se debe aplicar de forma distinta a como se hace respecto de las personas físicas. [...] esa construcción distinta de la imputabilidad de la autoría de la infracción a la persona jurídica nace de la propia naturaleza de ficción jurídica a la que responden las personas jurídicas. Falta en ellas el elemento volitivo en sentido estricto pero no la capacidad de infringir las normas a las que están sometidas. [...] ese principio [de culpabilidad] se ha de aplicar necesariamente de forma distinta a como se hace respecto de las personas físicas [...]”.

Parte de las alegaciones de las empresas se centran en indicar que su ausencia de participación en el mercado implica que no es posible hacerlas responsables de la infracción aquí descrita. Sin embargo, esta Sala discrepa de tal apreciación.

²⁴² Por todas, la Sentencia del TS de 22 de noviembre de 2004 y artículo 130.1 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común (LRJPAC) y 28 de la Ley 40/2015, de 1 de octubre, de régimen Jurídico del Sector Público.

²⁴³ Sentencia del TS, de 22 de mayo de 2015, en el asunto France Telecom (Orange) nº rec 95/2014.

Como ya se ha indicado en la presente Resolución, la eficacia de los acuerdos se centra en la existencia de una estructura organizativa en las que todas las empresas han contribuido de manera activa y consciente a la eficacia y mantenimiento de los mismos.

REMAX, L&F, MLS han sido las empresas impulsoras y promotoras de los acuerdos ilícitos y por ello su reproche sancionador debe ser mayor. Sin embargo, el resto de empresas también han jugado un papel estratégico determinante para la efectividad de los acuerdos al contribuir sustancialmente y de manera consciente al mantenimiento de la conducta y, por ello, a restringir la competencia. Por ello, estas empresas también merecen un reproche sancionador.

La condición de empresa ajena al mercado en el que se produce la infracción no resulta óbice para la imputación de responsabilidad de la conducta, tal como ha manifestado la propia jurisprudencia comunitaria. Así, en la Sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 8 de julio de 2008 en el asunto AC-Treuhand AG c. Comisión, el Tribunal señala lo siguiente:

“toda empresa que hubiera adoptado un comportamiento colusorio, incluidas las empresas asesoras que no operan en el mercado de referencia afectado por la restricción de la competencia, podía razonablemente prever que la prohibición establecida por el artículo 81 CE, apartado 1, le era aplicable en principio. En efecto, tal empresa no podía ignorar, o bien le era posible comprender, que en la práctica decisoria de la Comisión y en la jurisprudencia comunitaria anteriores ya estaba ínsito de manera suficientemente clara y precisa el fundamento del reconocimiento expreso de la responsabilidad de una empresa asesora por una infracción del artículo 81 CE, apartado 1, cuando dicha empresa contribuye activa y deliberadamente a un cartel entre productores que operan en un mercado distinto de aquél en el que opera la citada empresa”.

En este mismo sentido, el Tribunal Supremo, en Sentencia de 21 de mayo de 2020 (531/2020) ha dejado señalado que:

“aunque la empresa sancionada no forme parte del mercado principal afectado, sino de un mercado conexo o relacionado, si su participación, como es el caso, facilitó la colusión, aunque no obtenga un beneficio explícito directo, pero cuya presencia e intervención, como quedó reseñado, beneficia al cártel, siquiera sea de forma indirecta, da lugar a la sanción impuesta, atendida la doctrina general que antes quedó expuesta”.

El grado de participación en la conducta de cada una de ellas será tenido en cuenta, en todo caso, en la modulación de la sanción que les corresponda.

A continuación, se analiza la participación de cada empresa en la conducta.

a. ANACONDA

Como ya se había afirmado, ANACONDA fue constituida en el año 2017 por las empresas REMAX, L&F y MLS con el objetivo de albergar en una base de datos única los inmuebles en régimen de exclusiva compartida sobre los que trabaja el Sistema MLS. Su objetivo es centralizar los datos, empezando por los procesos de importación, y permitir el acceso a estos datos desde cualquiera que sea el programa CRM utilizado por las inmobiliarias que desean participar del sistema, sin necesidad de que estos cuenten con una homologación específica, como venía sucediendo hasta entonces (hechos 118 a 123). Se indica a este respecto en el “Informe Sobre ANACONDA” que *“La misión de Anaconda es ser una base de datos para albergar la información necesaria (los datos) para la correcta gestión de las agencias inmobiliarias, ésta debe poder alimentarse desde cualquier CRM del mercado”*²⁴⁴.

El papel de ANACONDA en la implementación del acuerdo investigado resulta de enorme relevancia, pues es la culminación del Sistema MLS investigado y del control por parte de las franquiciadoras inmobiliarias y de la empresa MLS de las restricciones establecidas en el sistema.

El hecho de contar con una base de datos única y centralizada ha permitido establecer los controles necesarios para asegurar que únicamente se importen al sistema aquellos inmuebles que cumplen con las reglas sobre honorarios mínimos y publicación de los mismos. Así lo manifiesta, de manera expresa, el propio gerente del MLS en un correo electrónico del año 2018 al señalar que: *“[u]na de las cuestiones importantes que ha regularizado Anaconda para MLS es la garantía de que todas las propiedades que se compartan en el sistema cumplan los requisitos que el reglamento exige”*²⁴⁵ haciéndose alusión a continuación a unos honorarios mínimos a compartir del 2%.

Asimismo, la constitución de una base de datos compatible con el conjunto de CRMs del mercado permite a aquellas inmobiliarias que no trabajan con IDEALISTA TOOLS o HABITANIA, la consulta de propiedades directamente desde sus *software* CRM lo que incrementa el atractivo de MLS y facilita

²⁴⁴ Documento titulado “Anaconda, la base de datos del sector inmobiliario”, cuyo nombre de archivo es “Informe sobre Anaconda.docx” (folios 3866 a 3868) recabado en L&F.

²⁴⁵ Correo electrónico de 4 de abril de 2018 del Gerente de MLS a REMAX con el asunto “La base de datos ÚNICA del sector inmobiliario ya es una realidad – ANACONDA” (folios 1198 a 1199), recabado en REMAX.

exponencialmente la incorporación de nuevos inmuebles a la bolsa común susceptibles de verse afectados por el acuerdo sobre honorarios mínimos y publicación de honorarios sancionado.

Desde su concepción, los responsables técnicos de ANACONDA se coordinaron con MLS y los proveedores de CRMs imputados. El diseño de la importación de datos necesario para la puesta en marcha de Anaconda no se limita a la importación de los datos brutos, sino que pone especial énfasis en garantizar que la importación de inmuebles a la base de datos común del Sistema MLS se realizara respetando el acuerdo de honorarios mínimos y publicación de honorarios investigado (entre otros, hechos 124 a 140)²⁴⁶.

Constan, en este sentido, distintas comunicaciones entre los responsables técnicos de ANACONDA y MLS – en las que también intervienen HABITANIA/IDEALISTA, INMOVILLA y WITEI – relativas a la aplicación de mecanismos para garantizar el cumplimiento del acuerdo sobre honorarios. Puede citarse como ejemplo la incidencia del 4 de enero de 2018 en la que un responsable técnico de ANACONDA escribe a MLS e IDEALISTA haciendo referencia al campo de honorarios obligatorio cuyo propósito consiste en impedir que puedan importarse inmuebles cuando no se cumplen los honorarios mínimos pactados: *“La MLS dice que los honorarios a compartir no sean inferiores al 2%. Sobre esto deciros que existen los campos `honorary_shared` (numérico) y `honorary_seller` (numérico). Podemos hacer que sean obligatorios y que sean superiores o iguales a 2 en la caso de `honorary_shared`”*²⁴⁷.

Puede citarse otro ejemplo de comunicaciones de este tipo, correspondiente, esta vez, a un correo electrónico de un responsable técnico de ANACONDA a L&F, REMAX, WITEI, e IDEALISTA, con copia a MLS, en el que se escribe lo siguiente²⁴⁸:

²⁴⁶ Documentación adjunta a la solicitud de clemencia, folios 6152 a 6163, incidencia de 4 de enero de 2018; correo electrónico de 24 de enero de 2018 de REMAX a TIM y LEXTREND con copia a IDEALISTA, INMOVILLA, WITEI, MLS y L&F, con el asunto “Implementación en Anaconda de los requisitos mínimos para publicar en la MLS” (folios 4566 a 4568), recabado en WITEI; Correo electrónico interno de WITEI de 8 de marzo de 2018, con el asunto “Anaconda: honorarios” (folio 4596), recabado en WITEI.

²⁴⁷ Documentación adjunta a la solicitud de clemencia de WITEI, folios 6152 a 6163, incidencia de 4 de enero de 2018.

²⁴⁸ Puede citarse también, a este respecto, un correo electrónico de la empresa de soporte de ANACONDA (TIM) dirigido a los desarrolladores de *software* con indicaciones técnicas para evitar la importación de inmuebles si no se incluyen datos sobre honorarios o no se respetan los mínimos acordados, contenido Documentación adjunta a la solicitud de clemencia, folios 6152 a 6163, incidencia de 4 de enero de 2018.

“Fue un placer estar ayer con vosotros, a algunos no os conocía en persona.

Como comentamos en la mesa del PRY-4 de la MLS, la dedicada a la Tecnología, os comparto un documento para que todos opinéis cuales son los requerimientos mínimos para que una propiedad sea compartida en la MLS.

Ha este respecto quiero indiciar el debate comentado que hace unos días, [Gerente de MLS] nos indicó que las condiciones obligatorias para que una propiedad pueda ser compartida son:

- *Que sea exclusiva*
- *Que tenga el contrato de exclusiva escaneado*
- *Que no hayan pasado 42 horas desde su captación*
- *Que los honorarios a compartir no sean inferiores al 2%*
- *Que la duración del contrato no sea inferior a 3 meses*
- *Si es alquiler que tenga la mensualidad del arrendador reconocida²⁴⁹ (sic).*

Cabe referirse, asimismo, al siguiente correo electrónico de 24 de enero de 2018 enviado por un responsable del desarrollo técnico de ANACONDA:

“ El Reglamento de la MLS establece una serie de requisitos mínimos para que una propiedad pueda ser publicada en MLS. Sobre estos requisitos trabajamos en la mesa del PRY-4 en la última reunión nacional de la MLS, se pusieron en común y se resolvieron dudas.

En la tarde de ayer, estos mismos requisitos quedaron implementados en los entornos de pruebas y producción de Anaconda.

Para los desarrolladores, deciros que técnicamente estos requisitos se transforman en que para que una propiedad sea publicada debe cumplir estos criterios:

- *exclusive_agreement => true*
- *active => true*
- *order_type => 1 o 2, que se corresponde con los valores exclusive y co-exclusive*
- *Tener asignado un propietario con nombre y teléfono. Debeis crearlo a través del API de people honorary_shared mayor que 2 y menor que 100*
- *Que la fecha actual este comprendida entre los valores de los campos order_start y order_end .*
- *Tener al menos un documento asignado (Entendemos que el contrato)*
- *Si es alquiler, tener el campo price_rent mayor a 0”.*

²⁴⁹ Correo electrónico de 1 de diciembre de 2017 (folio 1119 a 1120).

*Si tenéis cualquier duda o comentario, por favor hacérsoslo saber*²⁵⁰.

Resulta también de interés un correo electrónico enviado el 25 de enero de 2018 al que se adjunta el acta de una reunión de seguimiento sobre ANACONDA mantenida ese mismo día entre desarrolladores de ANACONDA (LEXTREND y TIM), MLS, WITEI, IDEALISTA e INMOVILLA. Se recoge en dicha acta que *“Lextrend implementará un control de si una propiedad cumple con los requisitos mínimos y por lo tanto es visible o no en MLS*²⁵¹”.

Puede citarse, como ejemplo adicional de la involucración de ANACONDA en la implementación del acuerdo investigado y de su coordinación con el resto de imputadas, un intercambio de correos electrónicos de abril de 2018 entre responsables técnicos de ANACONDA y de L&F. Se solicita desde del departamento de tecnología de L&F que se les remita *“el documento con los campos de la base de datos de ANACONDA”*. En contestación a dicha solicitud se remiten una serie de archivos entre los que figura el documento *“Requisitos para que una propiedad sea publicada en MLS”* en el que se señala, tanto el requisito sobre honorarios mínimos, como su traducción técnica²⁵².

La voluntad de garantizar el acuerdo anticompetitivo en el seno de ANACONDA es tal que dicha empresa llega a desarrollar y poner en funcionamiento un mecanismo específico que determina cuando una propiedad no cumple con la normativa sobre honorarios de MLS de modo que no resulta publicada al considerarse *“KO”* frente a las propiedades que sí cumplen los requisitos y se consideran *“OK”* (hechos 134 a 140).

Todo ello acredita que ANACONDA ha contribuido de manera activa y consciente a la implementación y efectividad de los acuerdos colusorios junto con el resto de empresas imputadas.

Se considera, por tanto, a ANACONDA, partícipe de la infracción de artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE objeto del presente expediente, al menos desde 2017 hasta noviembre de 2019.

²⁵⁰ Correo electrónico de 24 de enero de 2018 (folio 4566).

²⁵¹ Acta de la reunión de seguimiento de ANACONDA de 25 de enero de 2018 (folio 4570) adjunta al correo electrónico de 25 de enero de 2019 enviado por TIM a MLS, IDEALISTA, INMOVILLA, REMAX, L&F y WITEI (folio 4569).

²⁵² Intercambio de correos electrónicos entre L&F y TIM de 18 de abril de 2018 (folio 3727) y archivo adjunto *“Requisitos para que una propiedad sea publicada en MLS”* (folio 3741).

b. IDEALISTA

Por lo que se refiere a la responsabilidad de IDEALISTA, debe distinguirse entre (i) la responsabilidad por las actuaciones de HABITANIA, de cuyos actos responde IDEALISTA en aplicación de la doctrina de la sucesión de empresas, como sucesor económico de HABITANIA, y (ii) la responsabilidad de IDEALISTA por sus propios actos.

En cuanto a la atribución a IDEALISTA de la responsabilidad derivada de los actos de la extinta HABITANIA, aplica como excepción al principio de responsabilidad personal la doctrina de la sucesión de empresas, en virtud del cual una infracción de las normas sobre la competencia puede ser imputada al sucesor económico de la empresa que la haya cometido, con el fin de que el efecto útil de dichas normas no se vea comprometido a causa de los cambios en la estructura o titularidad de las empresas.

De acuerdo con la jurisprudencia del TJUE, la doctrina de la continuidad económica se aplica, entre otros supuestos, cuando la infractora haya dejado de existir por fusión o absorción²⁵³.

También la Audiencia Nacional se ha pronunciado en este sentido atendiendo a la postura de los tribunales de la Unión:

“En el supuesto de transmisión de activos implicados en una infracción de competencia, este principio rige, tal y como reconoce de forma constante la Jurisprudencia comunitaria, cuando no existe ninguna persona jurídica a la que se pueda atribuir la responsabilidad por la infracción en la que han estado involucrados los activos transferidos, ya sea porque la antigua propietaria haya dejado de existir legalmente²⁵⁴ o, como ocurre en este caso, de facto, porque sea material y objetivamente imposible reclamarle la multa²⁵⁵ o porque, por ejemplo, no desarrolla actividades económicas^{256 257}.

²⁵³ STG de 31 de marzo de 2009 (T-405/06) ArcelorMittal y otros y STJUE de 28 de marzo de 1984 (C-29/83 y otros) CRAM y otros. C 29/83, Compagnie Royale Asturienne des Mines, SA; C-280/06 Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato v. ETI.

²⁵⁴ Asuntos C-40/73, Suiker Unie; C-49/92 P ANIC; C 29/83, Compagnie Royale Asturienne des Mines, SA; Asunto T-348/08, Aragonesas Industrias y Energy, SAU v Commission, y T-349/08, Uralita SA v Commission.

²⁵⁵ T-134/94, NMH Stahlwerke GmbH.

²⁵⁶ C-280/06 Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato v. ETI.

²⁵⁷ Sentencia de la Audiencia Nacional de 6 de febrero de 2017, nº de recurso 81/2013.

La doctrina de la sucesión de empresas ha sido también asumida por el Tribunal Supremo en los siguientes términos:

“[...] el criterio que debe prevalecer a la hora de depurar las responsabilidades de carácter económico en la sucesión de empresas es la de la permanencia de una entidad económica y empresarial o, dicho en otros términos, la identidad substancial entre las empresas sucesivas.[...]” Otro criterio “[...] conduciría a un resultado inaceptable de fácil elusión de toda responsabilidad de una persona jurídica por su simple reorganización interna, cambios en la dirección o cambios de titularidad o de forma jurídica”²⁵⁸.

Dado que IDEALISTA adquirió el control exclusivo de HABITANIA en 2016, extinguiéndose esta última como resultado de una operación de fusión-absorción mediante la que los activos de esta empresa implicados en la conducta investigadas pasaron a manos de IDEALISTA, procede atribuirle, como sucesora económica de HABITANIA, la responsabilidad por la participación de esta última en la infracción de los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE objeto del presente expediente.

- Responsabilidad de IDEALISTA por la participación de HABITANIA en la conducta investigada como desarrollador de MLS

La estrecha vinculación existente entre HABITANIA y el sistema MLS se remonta al, al menos, al año 2000, cuando se establece que dicha empresa aportaría la tecnología necesaria a fin de crear el sistema de gestión de REMAX y CENTURY 21 España como base para materializar un sistema MLS (hechos 3, 8, 27, 76 a 84)²⁵⁹.

Ello se materializó mediante el contrato suscrito en 2012 por el que se encarga a PORTALXHCANGE – empresa del grupo HABITANIA – el desarrollo de la infraestructura tecnológica de MLS, incluyendo la gestión de la página web www.mls.es (hecho 78).

Consta, a partir de abundante documentación obrante en el expediente, que la empresa HABITANIA jugó un papel decisivo en la ejecución del acuerdo investigado. En tanto que desarrollador y proveedor informático del sistema MLS adoptó medidas tendentes a garantizar su aplicación, tales como la programación de mecanismos para impedir la subida de propiedades que no

²⁵⁸ Sentencia del Tribunal Supremo de 16 de diciembre de 2015, nº de recurso 1973/2014.

²⁵⁹ Acta de la reunión del Consejo Directivo de AEGI celebrada en Madrid el 8 de noviembre de 2000 (folios 303 a 305), recabada en REMAX.

cumplían con la normativa sobre honorarios mínimos, así como para lanzar avisos que informasen a los usuarios cuando se infringía dicha normativa. Asimismo, HABITANIA desarrolla la interfaz de MLS de tal modo que los usuarios puedan compartir la información sobre honorarios y que ésta solo sea visible entre ellos.

Puede citarse, por ejemplo, a este respecto, una circular del sistema MLS de mayo de 2007 en la que se hace referencia a HABITANIA como “proveedor informático” de MLS precisando que dicha empresa ha procedido a la activación de un aviso automático, vía correo electrónico, de los errores que estuvieran impidiendo la correcta incorporación de las propiedades a la bolsa común del sistema, tales, como, por ejemplo, “la incorrección de los honorarios”²⁶⁰. Se informa asimismo en la referida circular de la publicación del “Reglamento de MLS” en el software de HABITANIA cuyo objetivo era “el conocimiento de todo el procedimiento y protocolo de actuación establecido para operar en MLS” entre el que ya se incluía la aplicación de unos honorarios mínimos de intermediación.

Resulta asimismo significativo el “Manual de la Intranet de MLS”, en el que se especifica la obligatoriedad de incluir el valor de los honorarios y de que se respete el mínimo estipulado por cada provincia, figurando el logotipo de HABITANIA en todas sus páginas (hecho 8)²⁶¹.

Consta, también, en este sentido, un correo de mayo de 2012, enviado desde HABITANIA a MLS al que se adjuntan distintos documentos sobre la operativa del sistema y en el que se hace referencia al portal PORTALXCHANGE, de HABITANIA, para la importación de propiedades a la bolsa común²⁶². En uno de estos documentos adjuntos titulado “Preguntas Frecuentes” se informa de que, accediendo a la intranet del sistema, los usuarios de MLS pueden ver los honorarios a los que se capta cada inmueble, así como que una de las normas básicas del sistema es que los inmuebles deben captarse con una comisión mínima del 4%²⁶³.

El papel de HABITANIA como garante del cumplimiento de las normas sobre honorarios mínimos se refleja, asimismo, a partir de otro correo electrónico de 2012 en el que se consulta a dicha empresa, desde un proveedor informático de

²⁶⁰ “Circular MLS” de 10 de mayo de 2007 (folios 2541 a 2542).

²⁶¹ Manual Intranet MLS (folios 368 a 374).

²⁶² Correo electrónico de 22 de mayo de 2012 de HABITANIA a MLS con el asunto “Alta en MLS ASOC 548/012” (folios 2670 a 2671), recabado en L&F.

²⁶³ Documento titulado “Preguntas Frecuentes” (folios 2688 a 2690), recabado en L&F.

REMAX, sobre la inclusión de inmuebles en la base de datos común con honorarios por debajo del mínimo pactado²⁶⁴(hecho 83).

El acatamiento del acuerdo sobre honorarios mínimos se facilitaba, también, por medio de la “herramienta de MLS Habitania/portalexchange”, de la que se proveía a aquellos usuarios que pagasen una determinada cuota de adhesión a MLS²⁶⁵ (hecho 92), así como en el marco del volcado de propiedades desde otros CRMs a la base de datos común vía HABITANIA generando avisos para el usuario en caso de que no se cumplieran los referidos honorarios mínimos²⁶⁶. Consta en este sentido que MLS acuerda con HABITANIA e INMOVILLA que cuando un usuario de sus CRM trate de subir una propiedad que no cumpla con los requisitos el sistema, le avise de por qué la propiedad no puede ser compartida. Esto queda de manifiesto en un correo de 26 de febrero de 2015, en el que se indica, en relación con el perfil a cumplir por las propiedades para poder ser importadas a la bolsa común, que *“cualquiera de los softwares si cumple todos los requisitos subirá automáticamente a MLS, sin necesidad de que el usuario de la orden, en el caso de que falte cualquiera de los requisitos obligatorios le avisara al usuario de lo que impide la subida”*²⁶⁷ (hecho 94).

Se recordaba, asimismo, desde HABITANIA a las oficinas usuarias que la compartición de inmuebles en el sistema únicamente podía realizarse si se cumplía con la normativa sobre honorarios mínimos²⁶⁸ (hecho 84).

Se ha acreditado que HABITANIA conocía perfectamente el contenido del acuerdo y contribuyó de forma consciente a su implementación, y así se infiere, por ejemplo, de varios de los documentos que acaban de citarse en cuanto a la adopción de medidas tendentes a limitar la importación de inmuebles cuando no

²⁶⁴ Correo electrónico de 28 de septiembre de 2012 de una empresa de soluciones informáticas que actúa como socio tecnológico de REMAX y MLS a HABITANIA con copia a MLS, con el asunto “propiedades en exclusiva por debajo del 4%” (folio 2725), recabado en L&F.

²⁶⁵ Correo electrónico de 4 de diciembre de 2012, de PORTALXCHANGE a rproperties con el asunto “Bienvenido/a MLS Rias Baixas”, (folio 2847 a 2848) recabado en L&F.

²⁶⁶ Correo electrónico de 25 de febrero de 2012, enviado por MLS a HABITANIA e INMOVILLA con copia a REMAX y L&F, con el asunto “Proceso de volcado entre Habitania e Inmovilla” (folios 504 a 506) recabado en REMAX.

²⁶⁷ Correo electrónico de 26 de febrero de 2015, enviado por MLS a HABITANIA e INMOVILLA con copia a REMAX y L&F, con el asunto “Proceso de volcado entre Habitania e Inmovilla” (folios 504 a 506) recabado en REMAX.

²⁶⁸ Correo electrónico de 4 de diciembre de 2012, de PORTALXCHANGE a rproperties con el asunto “Bienvenido/a MLS Rias Baixas”, (folio 2847 a 2848) recabado en L&F.

se cumplía con la normativa sobre honorarios o al lanzamiento de avisos automáticos al respecto.

El propio contrato por el que se encarga a PORTALXCHANGE el desarrollo tecnológico de MLS incluye entre sus estipulaciones, asumidas voluntariamente por PORTALXCHANGE “*facilitar una herramienta informática a todos los miembros del MLS que incluya las siguientes funcionalidades: dar de alta inmuebles incluyendo archivos fotos y **datos relativos a la transacción obligatorios por el MLS***”²⁶⁹ (énfasis añadido).

Debe subrayarse que HABITANIA no era un mero proveedor generalista de *software*, desconocedor del mercado inmobiliario y los esquemas de exclusivas compartidas, al que se hubiesen encargado puntualmente o de forma tangencial, el desarrollo de los mecanismos informáticos descritos. Según recoge la propia página web de IDEALISTA, en una publicación de 2013 con motivo de la adquisición de esta empresa, HABITANIA “*fundada en 2000 es el software de referencia para el profesional inmobiliario, así como proveedor principal de las diferentes bolsas inmobiliarias profesionales (mls), teniendo presencia destacada en los mercados italiano y español*”²⁷⁰. Se trataba por tanto de una empresa altamente especializada en el sector inmobiliario y familiarizada con los esquemas de exclusiva compartida que acompañó al proyecto MLS, como socio tecnológico, desde sus inicios.

Consta además la asistencia de HABITANIA a reuniones en las que se discutían las reglas sobre honorarios²⁷¹ así como su participación en comunicaciones conjuntas con el resto de imputadas sobre esta cuestión.

Puede citarse, a título de ejemplo, un correo electrónico de 26 de febrero de 2015, con copia a REMAX y L&F, en el que el Gerente de MLS se dirige a HABITANIA e INMOVILLA agradeciendo su “*excelente disposición en la reunión de esta mañana*”, señalando que de los criterios a “*cumplir por las propiedades para volcar en MLS*” figura “*el 4% de honorarios mínimos*”²⁷² (hecho 94).

²⁶⁹ Folio 1845.

²⁷⁰ Artículo disponible en el siguiente enlace: <https://www.idealista.com/news/inmobiliario/blog-de-idealista/2013/05/30/624535-idealista-com-compra-la-compania-de-software-inmobiliario-habitania> (consultado por última vez el 19 de octubre de 2021).

²⁷¹ Consta, por ejemplo, su asistencia a la Reunión Nacional de MLS de junio de 2014 (folio 3164), de mayo de 2015 (folio 659) o la reunión de marzo de 2016 (folio 707).

²⁷² Correo electrónico del Gerente de MLS de 26 de febrero de 2015 dirigido a HABITANIA e INMOVILLA con copia a REMAX y L&F (folios 504 a 506).

Otro ejemplo de lo anterior es la asistencia de HABITANIA a la reunión nacional de MLS de mayo de 2015 en la que se trata la cuestión de los honorarios mínimos de intermediación. Consta, además, en una presentación recabada sobre la referida reunión que, entre las conclusiones alcanzadas durante la misma, estaba el “establecer unos honorarios mínimos para establecer en el sistema” o “hacer constar de alguna forma en los softwares las condiciones de compartición de honorarios en cada una de las zonas”²⁷³ (hechos 33 y 34).

- **Responsabilidad de IDEALISTA por su propia participación en la conducta**

IDEALISTA contribuyó, como proveedor de *software* CRM²⁷⁴, al cumplimiento del acuerdo sobre honorarios del sistema MLS en coordinación con el resto de imputadas.

IDEALISTA TOOLS, creada por IDEALISTA en 2015, era, hasta la homologación de WITEI en 2017, una de las dos únicas aplicaciones CRM – junto con INMOVILLA – homologadas para la importación de inmuebles a la bolsa común del Sistema MLS²⁷⁵ (hechos 97, 98, 99 o 113). Ello implica, como se ha explicado previamente, que las inmobiliarias adheridas a MLS usuarias del CRM IDEALISTA TOOLS podían importar directamente sus inmuebles en exclusiva a MLS a través de su *software* de gestión inmobiliaria sin tener que hacerlo manualmente desde la web de MLS.

El papel de IDEALISTA TOOLS en la implementación del acuerdo objeto del expediente consistió, principalmente, en la puesta en práctica de mecanismos que impedían la compartición de inmuebles, por parte de las inmobiliarias usuarias de este *software*, cuando no cumplían con las normas sobre honorarios cuando se intentaban exportar desde el CRM (hechos 109, 110 o 112).

Se ha acreditado, a este respecto, que entre los filtros empleados por IDEALISTA TOOLS para que una propiedad pueda importarse válidamente a MLS, figura el que los honorarios a compartir no sean inferiores al 4% entre comprador y

²⁷³ Presentación sobre la Reunión Nacional de MLS de 7 de mayo de 2015 (folios 643 a 666).

²⁷⁴ Se hace igualmente referencia al CRM de HABITANIA a partir del cual se origina IDEALISTA TOOLS.

²⁷⁵ Contestación de IDEALISTA a requerimiento de información de la DC de 27 de febrero de 2020 (folios 6593 a 6606).

vendedor²⁷⁶ y que, además, dicho filtro se habría aplicado a lo largo de toda la vida de este CRM²⁷⁷.

IDEALISTA era plenamente conocedora del acuerdo de honorarios investigado cuando implementó los mecanismos informáticos pertinentes para garantizar que la importación de inmuebles a la base de datos común únicamente pudiera realizarse si se cumplían los honorarios mínimos acordados. Consta en este sentido, la participación de IDEALISTA en numerosas comunicaciones en las que se mencionan las normas sobre honorarios controvertidas tanto con anterioridad²⁷⁸ como con posterioridad a la puesta en funcionamiento de ANACONDA²⁷⁹.

Puede citarse, como ejemplo, un correo electrónico de noviembre de 2017 del gerente de MLS a IDEALISTA, en el que figuran asimismo en copia REMAX y L&F, mediante el que se informa de que *“las condiciones obligatorias para que una propiedad pueda ser compartida son: [...] que los honorarios a compartir no sean inferiores al 2%”*²⁸⁰. Al anterior correo IDEALISTA responde: *“Además de los campos que comenta [Gerente de MLS] nosotros tenemos. Que los honorarios a compartir no sean inferiores al 2% -> esto tiene que ser 4% entre*

²⁷⁶ Cadena de correos electrónico entre el 11 y el 15 de diciembre de 2017, entre TIM, LEXTREND y REMAX, con el asunto “Listados de carga de oficinas MLS con Inmovilla e Idealista” (folios 1122 a 1124) recabados en REMAX o Documento cuyo nombre de archivo es “Acta reunión Anaconda – 25-01-2018.pdf” (folios 4570 a 4571), adjunto a correo electrónico de 25 de enero de 2018 enviado por TIM a MLS, IDEALISTA, INMOVILLA, REMAX, L&F y WITEI (folio 4569), recabado en WITEI. En el documento en cuestión figura que asistieron a la reunión representantes de MLS, WITEI, IDEALISTA, INMOVILLA y LEXTREND.

²⁷⁷ Comunicación de HABITANIA/IDEALISTA de 21 de diciembre de 2017 recogida en la herramienta de control de incidencias de MLS, aportada por WITEI en el marco de su solicitud de clemencia (folio 6153).

²⁷⁸ Véanse, por ejemplo, la cadena de correos electrónicos de entre el 1 y el 4 de diciembre del 2017 con asunto “Conclusiones mesa del PRY-4” (folios 4561 a 4564), recabado en WITEI; el documento Conclusiones otoño 2016, recabado en la sede de REMAX (folios 1001 a 1023), el Correo de 20 de noviembre de 2017, del Gerente de MLS en REMAX a TIM y el IDEALISTA con copia a REMAX, L&F y LEXTREND titulado “RE: Criterios y campos MLS” (folios 3621 a 3622), recabado en L&F o el Correo de 24 de enero de 2018 de REMAX a TIM y LEXTREND con copia a IDEALISTA, INMOVILLA, WITEI, MLS y L&F, con el asunto “Implementación en Anaconda de los requisitos mínimos para publicar en la MLS” (folios 4566 a 4568), recabado en WITEI.

²⁷⁹ Correo electrónico de 10 de noviembre de 2017, de WITEI al Departamento de Tecnología de Comparcasa, con el asunto “Homologación nueva aplicación en comprarcasa” (folio 4555), recabado en WITEI

²⁸⁰ Correo de 20 de noviembre de 2017 del Gerente de MLS a TIM e IDEALISTA (folio 1111), recabado en REMAX.

comprador y vendedor. Que exista propietario y tenga teléfono. Estos controles los tenemos para Exportar a Anaconda”²⁸¹.

Resultan asimismo reveladoras del conocimiento de por parte de IDEALISTA del acuerdo sobre honorarios mínimos, a cuya implementación participó de forma decisiva, determinadas comunicaciones de la herramienta de control de incidencias de MLS en el momento del volcado de propiedades a ANACONDA. Un ejemplo corresponde al mensaje de 3 de febrero de 2017 mediante el que se informa desde MLS a IDEALISTA e INMOVILLA de que *“en honorarios a compartir el mínimo posible debe ser 2% y, en honorarios de captación, el mínimo un 4%”*.

Asimismo, en la comunicación de 21 de diciembre de 2017 en relación con el alta de inmuebles a través del CRM de IDEALISTA se informa desde esta empresa:

“buenas, contesto punto por punto:

1. usamos la fecha de alta del anuncio.

*2. **Nosotros tenemos puesto un 4% y lo pueden dividir entre los honorarios del comprador y del vendedor, ha sido así durante toda la vida de habitania.***

3. Usamos el mismo campo de honorarios, pero en este caso obligamos a que la suma de los honorarios sean mínimo del 100%”²⁸² (énfasis añadido)

Se ha acreditado, asimismo, la participación de IDEALISTA en reuniones en las que se trató la cuestión de los honorarios mínimos exigibles a las inmobiliarias para acceder al MLS y en las que participan el conjunto de las empresas imputadas en este expediente²⁸³. Merece la pena referirse, por ejemplo, a la llamada Mesa de Trabajo PRY-4 a la que se hace referencia en el documento de conclusiones sobre reunión nacional de diciembre de 2016. Dicha Mesa de Trabajo se consagra a determinados temas tecnológicos entre los que figura el volcado de la bolsa común y las necesidades técnicas relativas al Reglamento

²⁸¹ Correo de 21 de noviembre de 2017 de IDEALISTA a MLS (folio 1113), recabado en REMAX.

²⁸² Documentación aportada por WITEI (folios 6153).

²⁸³ Consta, por ejemplo, la asistencia de IDEALISTA a la reunión nacional de MLS de los días 1 y 3 de diciembre de 2016 (folio 1002).

MLS. Participan en dicha Mesa representantes de REMAX, L&F así como de INMOVILLA y de IDEALISTA TOOLS²⁸⁴.

Conviene, asimismo, hacer alusión, también a título de ejemplo, a la reunión de seguimiento de ANACONDA de 25 de enero de 2018 a la que asisten MLS, IDEALISTA, INMOVILLA, WITEI, REMAX y el desarrollador técnico de ANACONDA, LEXTREND. Tal y como se refleja en el acta de dicha reunión, durante la misma se abordó la cuestión de los “*requisitos mínimos para publicar en la MLS*” como un punto central. Se recoge, al respecto, que “*Lextrend implementará un control de si una propiedad cumple con los requisitos mínimos y por lo tanto es visible o no en MLS*” y que “*Idealista comenta que ellos mismos ya hacen ese filtro en su propio software*”²⁸⁵.

Todas estas pruebas permiten considerar acreditado que IDEALISTA contribuyó de manera activa y consciente a la efectividad de las obligaciones de imponer comisiones mínimas de intermediación y a compartir dicha información en el sistema MLS.

- **Conclusiones en cuanto a la responsabilidad de IDEALISTA**

Por tanto, a tenor de los hechos acreditados y, según lo dispuesto en los artículos 61 y 63.1.c) de la LDC, esta Sala considera a IDEALISTA responsable de la infracción objeto del expediente, a título sucesorio desde al menos 2012 hasta 2016 por la participación de HABITANIA y a título personal desde 2016 hasta noviembre de 2019, coincidiendo con las inspecciones realizadas.

Debe apuntarse que de entre las distintas empresas de *software* que actúan como facilitadoras del cártel sancionado, la intervención de IDEALISTA resulta particularmente reprochable, pues si bien esta empresa no opera directamente en el mercado de intermediación inmobiliaria, tiene un profundo conocimiento del mismo, atendiendo a la naturaleza de su actividad principal, consistente en la gestión del portal de anuncios clasificados *online* del sector inmobiliario www.idealista.com. Se publican además habitualmente, en la referida página web, artículos especializados sobre el sector, habiéndose llegado a tratar en múltiples ocasiones el tema de la intermediación inmobiliaria²⁸⁶.

²⁸⁴ Conclusiones otoño 2016, recabado en la sede de REMAX (folios 1001 a 1023).

²⁸⁵ Acta de la reunión de seguimiento de ANACONDA de 25 de enero de 2018 (folios 4570 a 4571).

²⁸⁶ Véanse, por ejemplo:

c. INMOVILLA

INMOVILLA es uno de los proveedores de *software* CRM más extendidos entre los intermediadores inmobiliarios²⁸⁷, y junto con el de HABITANIA (posteriormente IDEALISTA TOOLS) uno de los dos únicos CRM homologados para poder importar directamente inmuebles a la bolsa común del Sistema MLS, hasta la homologación de WITEI y la entrada en funcionamiento de ANACONDA (hechos 98, 99 o 113).

Como recoge el hecho 92, MLS reconoce a INMOVILLA como un *software* homologado al menos a partir de 2012. Consta que INMOVILLA puso en práctica mecanismos, tanto para impedir la importación a la bolsa común de MLS de los inmuebles que no cumplían con las normas sobre honorarios, como para informar de ello a los usuarios mediante un aviso automático (hechos 94, 95, 106, 107 o 135).

Tal contribución resultó clave para la implementación del acuerdo pues permitió garantizar que todas las inmobiliarias que utilizaban INMOVILLA pudieran adherirse a MLS cumpliendo con las normas sobre honorarios al compartir sus propiedades desde su CRM. Debe insistirse a este respecto en que, hasta la homologación de WITEI y la entrada en funcionamiento de ANACONDA, el CRM de INMOVILLA era junto con el de HABITANIA/IDEALISTA, el único homologado para la importación de inmuebles a la bolsa común.

El papel de INMOVILLA a la hora de coadyuvar al cumplimiento del acuerdo no fue por tanto secundario o tangencial, sino que resultó esencial para la implantación generalizada y el crecimiento del sistema MLS. Nótese que, para los intermediadores inmobiliarios, la posibilidad de incorporar los inmuebles directamente a la bolsa común a través de su programa de gestión – en vez de tener que hacerlo manualmente desde la interfaz del sistema – puede constituir

-
- El Supremo aclara en qué caso una inmobiliaria no puede exigir la comisión si el vendedor desiste de la venta

<https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2021/04/29/790197-el-supremo-la-inmobiliaria-no-puede-exigir-la-comision-al-vendedor-si-desiste-de>

- Mediación o asesoramiento inmobiliario: el Supremo aclara a las inmobiliarias cada concepto

<https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2021/09/15/792309-mediacion-o-asesoramiento-inmobiliario-el-supremo-aclara-a-las-inmobiliarias-cada>

²⁸⁷ Presentación sobre CRMs titulada “CRM’S LOOK & FIND” con fecha 6 de junio de 2018 (folios 4018 a 4022) recabada en L&F.

un atractivo determinante, en primer lugar, a la hora decidir adherirse al sistema MLS. Asimismo, la posibilidad de realizar exportaciones automáticas desde su CRM determinará a su vez que los usuarios utilicen de forma efectiva el sistema en mayor o menor medida. Por tanto, el que INMOVILLA – el CRM de mayor difusión – establezca los mecanismos de comunicación e intercambio de datos con su competidor HABITANIA necesarios para ser homologada por MLS, y adopte los mecanismos informáticos pertinentes para que sus clientes únicamente puedan incorporar a la base común los inmuebles que cumplen con el acuerdo sobre honorarios controvertido, ha resultado ciertamente determinante para la efectiva implementación de dicho acuerdo.

Los hechos acreditados a partir de la prueba obrante en el expediente reflejan claramente que esta empresa contribuyó con sus propios actos y de forma plenamente consciente al cumplimiento del acuerdo investigado al menos desde 2012 hasta la finalización de las conductas investigadas en febrero de 2019 y que lo hizo con plena consciencia de estar coadyuvando a la implementación de un acuerdo sobre honorarios mínimos y publicación de honorarios de intermediación inmobiliaria²⁸⁸.

Consta, por un lado, en este sentido, la asistencia e INMOVILLA, junto con HABITANIA/IDEALISTA a reuniones en las que se trataba la cuestión de la normativa sobre honorarios mínimos y su implementación técnica²⁸⁹. Resulta significativo, por ejemplo, que, de cara al proyecto "*PRY 4: Tecnología MLS*", que se abordó en una reunión de MLS de 2016, se designe como "Responsables de *Software*" al Director Comercial de HABITANIA y al Director General de

²⁸⁸ Correo electrónico de 2 de octubre de 2012, enviado desde MLS a una agencia inmobiliaria, con el asunto "MLS.ES" (folios 2741 a 2743), recabado en L&F; correo de 25 de febrero de 2015, enviado por MLS a HABITANIA e INMOVILLA con copia a REMAX y L&F, con el asunto "Proceso de volcado entre Habitania e Inmovilla" (folios 504 a 506) recabado en REMAX; documento Conclusiones otoño 2016, recabado en la sede de REMAX (folios 1001 a 1023); Correo de 10 de noviembre de 2017, de WITEI al Departamento de Tecnología de Comparcasa, con el asunto "Homologación nueva aplicación en comprarcasa" (folio 4555), recabado en WITEI. cadena de correos de entre el 1 y el 4 de diciembre del 2017, entre TIM, L&F, INMOVILLA, REMAX, WITEI, LEXTREND, IDEALISTA, MLS, INMOFOCUS, y FINANHOUSE, con el asunto "Conclusiones mesa del PRY-4" (folios 4561 a 4564), recabado en WITEI; correo de 24 de enero de 2018 de REMAX a TIM y LEXTREND con copia a IDEALISTA, INMOVILLA, WITEI, MLS y L&F, con el asunto "Implementación en Anaconda de los requisitos mínimos para publicar en la MLS" (folios 4566 a 4568), recabado en WITEI; documento con nombre de archivo es "Acta reunión Anaconda - 25-01-2018.pdf" (folios 4570 a 4571), adjunto a correo de 25 de enero de 2018 enviado por TIM a MLS, IDEALISTA, INMOVILLA, REMAX, L&F y WITEI (folio 4569), recabado en WITEI (en el documento en cuestión figura que asistieron a la reunión representantes de MLS, WITEI, IDEALISTA, INMOVILLA y LEXTREND); contestación de INMOVILLA a requerimiento de información de la DC de 27 de febrero de 2020 (folios 6489 a 6507).

²⁸⁹ Consta por ejemplo la asistencia de INMOVILLA junto con HABITANIA a la Reunión Nacional de MLS de mayo de 2015 (folio 659) o marzo de 2016 (folio 707) o diciembre de 2016 (folio 1002).

INMOVILLA. De hecho, como se ha apuntado previamente participan en dicha Mesa representantes de REMAX, L&F, así como de INMOVILLA y de IDEALISTA TOOLS²⁹⁰.

Otro ejemplo relevante, al que conviene referirse de nuevo, es el correo electrónico de 26 de febrero de 2015, con copia a REMAX y L&F, en el que el Gerente de MLS se dirige a HABITANIA e INMOVILLA agradeciendo su “*excelente disposición en la reunión de esta mañana*”, señalando que de los criterios a “*cumplir por las propiedades para volcar en MLS*” figura “*el 4% de honorarios mínimos*”²⁹¹.

Se evidencia asimismo el conocimiento del acuerdo sobre honorarios por parte de INMOVILLA a partir las comunicaciones de la herramienta de control de incidencias de MLS en el volcado de inmuebles a ANACONDA.

Pueden citarse, por ejemplo, las comunicaciones de los días 2 y 3 de mayo de 2017 en la que se escribe desde INMOVILLA a MLS:

*“Buenos días Podéis facilitarnos el listado con los honorarios mínimos que debo ajustar para cada provincia”*²⁹².

Otro ejemplo corresponde a la comunicación de 3 de febrero de 2017. Se escribe desde MLS:

*“Buenos días; Esto que os planteo aquí a [IDEALISTA] y a [INMOVILLA] es muy importante. **Tenéis contemplada una opción en vuestros software que va en contra del reglamento MLS** y es una fuente de conflictos constante y que además os sugiero que reviséis en referencia a la utilidad que dais a vuestros sistemas en la tarea de compartición. Se trata de que el captador de una propiedad pueda fijar en el sistema unos honorarios para el que traiga un vendedor, como si fuera cuestión del captador poner esa condición y no solo no puede hacerlo además es una barbaridad en relación a la compartición. (...) Por lo tanto **en las condiciones de compartición, solo debería figurar el campo de honorarios en los que se capta la propiedad**, y esto cada vez incluso tiene menos sentido y el campo de honorarios a compartir, que este tiene todo el sentido. **En honorarios a compartir el mínimo debe ser un 2% y en honorarios de captación, el mínimo un 4%. Pasar esto a vuestros responsables necesitamos corrigáis esta cuestión para no tener sistemas de gestión que vayan contra lo contemplado en el reglamento del propio sistema.** Acabo de*

²⁹⁰ Conclusiones otoño 2016, recabado en la sede de REMAX (folios 1001 a 1023).

²⁹¹ Correo electrónico del Gerente de MLS de 26 de febrero de 2015 dirigido a HABITANIA e INMOVILLA con copia a REMAX y L&F (folios 504 a 506).

²⁹² Documentación aportada por WITEI (folios 6155).

*abrir una incidencia en el proyecto que se encarga de la nueva base de datos de MLS, para asegurarme que en el nuevo sistema no se va permitir esa opción*²⁹³ (énfasis añadido).

A lo anterior se responde desde INMOVILLA: *“ya lo hemos ajustado y ya podran compartir inmuebles de Obra nueva poniendole como mínimo un 2% de comisión*”²⁹⁴.

Constan, asimismo, como prueba del conocimiento por INMOVILLA del acuerdo investigado y su contribución voluntaria al mismo numerosos correos electrónicos relativos a las normas sobre honorarios y su implementación en los que los que interviene INMOVILLA junto con otras partícipes de la infracción.

Puede hacerse referencia, por ejemplo, a una cadena de correos electrónicos de diciembre de 2018, en la que participan INMOVILLA, MLS y REMAX, relativa a la aplicación de filtros sobre honorarios mínimos. Se indica a INMOVILLA desde MLS la necesidad de ajustar los filtros de importación de honorarios mínimos para que no impidan la subida de inmuebles de zonas donde, atendiendo a la costumbre comercial del sector, se aplican honorarios mínimos de intermediación que difieren del 2% compartido (4% total) que rige en el resto de España. INMOVILLA responde: *“Ya lo hemos ajustado siguiendo vuestras indicaciones. Si lo intentas compartir ahora desde Inmovilla, ya no le saldrá el aviso de las comisiones y se lo permitirá sin problemas*”²⁹⁵.

De lo anterior se infiere, además, que INMOVILLA no solo aplicaba filtros para impedir la subida de inmuebles que no cumplían con la regla sobre honorarios, sino que programó avisos para informar de ello a los usuarios. Ello ha quedado asimismo demostrado a partir de un correo electrónico de 26 de febrero de 2015, precitado, en el que se refleja que MLS acuerda con HABITANIA e INMOVILLA que cuando un usuario de sus CRM trate de subir una propiedad que no cumpla con los requisitos, el sistema, le avise de por qué la propiedad no puede ser compartida”²⁹⁶ (hecho 94).

²⁹³ Documentación aportada por WITEI (folios 6159 a 6160).

²⁹⁴ Documentación aportada por WITEI (folio 6160).

²⁹⁵ Folio 1302, recabado en la inspección de REMAX.

²⁹⁶ Correo electrónico de 26 de febrero de 2015, enviado por MLS a HABITANIA e INMOVILLA con copia a REMAX y L&F, con el asunto “Proceso de volcado entre Habitania e Inmovilla” (folios 504 a 506) recabado en REMAX.

Puede citarse, en este mismo sentido, otro correo electrónico de 2018 en el que IDEALISTA se dirige a INMOVILLA en relación con una incidencia a la hora de incorporar a la MLS una exclusiva de una agencia en los siguientes términos:

“inmovilla, parece ser [que son] los honorarios, podéis revisar que estén correctos y cumplan el mínimo?”, a lo que INMOVILLA contesta “[...] Por nuestra parte estamos enviando las propiedades que cumplen con los requisitos de MLS nacional en nuestro sistema²⁹⁷”.

Se considera, por tanto, a INMOVILLA, partícipe de la infracción de artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE objeto del presente expediente al menos desde 2012 hasta noviembre de 2019.

d. L&F

L&F fue, junto con REMAX, una de las franquiciadoras que impulsaron la puesta en marcha del Sistema MLS y que constituyeron en 2012 la sociedad limitada MLS y ANACONDA en 2017 (hechos 1 a 23 y 118 a 123).

Se ha evidenciado que L&F intervino directa y activamente, junto con su competidora REMAX y MLS, en los acuerdos anticompetitivos imputados, en virtud de los cuales se produce una coordinación de honorarios entre agencias inmobiliarias de distintas franquicias y no franquiciadas al obligarse a respetar unas comisiones mínimas para un concreto tipo de operaciones – aquellas captadas con exclusiva compartida compartidas en el Sistema MLS – así como a compartir entre ellas información relativa a las comisiones de captación de los inmuebles (hechos 23 o 35 a 37)²⁹⁸.

Asimismo, L&F jugó un papel esencial, no solo como impulsora del sistema MLS, sino también a la hora de adoptar y mantener la normativa del mismo, en la que cristalizan los referidos acuerdos sobre honorarios mínimos de intermediación y divulgación del importe concreto de dichos honorarios entre los usuarios del sistema.

Por lo que se refiere al rol de L&F en la normativa controvertida, pueden citarse, por ejemplo, las declaraciones realizadas por el Consejero Delegado de MLS: “*We invited other companies in AEGI to join us and Primer Grupo, from Valencia, was the first of them. **The three companies [REMAX, L&F y PRIMER GRUPO] worked together to create the first Rules of Procedures of the MLS and***

²⁹⁷ Folio 3747, recabado en la inspección de L&F.

²⁹⁸ Correo electrónico de 6 de junio de 2016 (folio 3237).

*created the corporation that used the name “MLS” that I had registered few years before*²⁹⁹ (énfasis añadido) (hecho 23).

En cuanto al mantenimiento de dicha normativa, cabe hacer referencia, por ejemplo, a un correo enviado a los presidentes de REMAX y L&F en el que se solicita su conformidad respecto de la revisión del Reglamento de Usuarios del Sistema MLS operada en 2016³⁰⁰ conformidad que se solicita de nuevo individualmente al gerente de L&F en un correo posterior de la misma cadena³⁰¹ (hechos 35 a 36).

En paralelo, L&F impuso la adhesión de sus franquiciadas al sistema MLS – que según reconoce en sus alegaciones a la propuesta de resolución resulta obligatoria³⁰² – incidiendo en la importancia de respetar el acuerdo de honorarios mínimos y publicación de honorarios.

Así, por ejemplo, ya en 2007 L&F daba indicaciones a sus franquiciadas sobre la necesidad de respetar unos honorarios mínimos del 4% para poder compartir inmuebles en el sistema MLS³⁰³ (hecho 26). Pueden citarse, asimismo, a este respecto, las indicaciones preparadas por el Departamento de Marketing de MLS sobre el funcionamiento de MLS y la necesidad de respetar la comisión mínima del 4%, elaboradas a partir del documento de MLS titulado “Argumentario”³⁰⁴ (hecho 28).

Consta, también que L&F interviene en numerosas comunicaciones, con las empresas de *software*, relativas a la implementación de los procesos informáticos tendentes a garantizar el cumplimiento del acuerdo sobre honorarios mínimos. Puede citarse, por ejemplo, el correo electrónico de 26 de febrero de 2015, con copia a REMAX y L&F, en el que el Gerente de MLS se dirige a HABITANIA e INMOVILLA agradeciendo su “*excelente disposición en la*

²⁹⁹ Correo electrónico de 3 de enero de 2018 entre REMAX, MLS y REALESTATEWEBMASTER (folios 1139 a 1147) recabado en REMAX.

³⁰⁰ Correo electrónico de 3 de junio de 2016 dirigido a los presidentes de REMAX y L&F, al gerente de L&F (folios 3237 a 3281).

³⁰¹ Véase, por ejemplo, el intercambio de correos electrónicos entre un franquiciado de L&F y el Departamento de Tecnología de L&F con el asunto “Honorarios” (folio 2539), recabado en L&F

³⁰² Folio 9510.

³⁰³ Correo electrónico de 12 de abril de 2007 del Departamento de Tecnología de L&F a una franquiciada con el asunto “Honorarios” (folio 2539).

³⁰⁴ Correo electrónico de 8 de abril de 2010 del Departamento de Marketing y Comunicación de L&F y documento adjunto “Argumentario”, (folios 2627 a 2630).

reunión de esta mañana”, señalando que de los criterios a “cumplir por las propiedades para volcar en MLS” figura “*el 4% de honorarios mínimos*”³⁰⁵ (hecho 94, o un correo electrónico enviado en abril de 2018 por un responsable de desarrollo de ANACONDA al Gerente de L&F en relación con la puesta en marcha en mecanismos relativos a los honorarios mínimos³⁰⁶ (hecho 132).

L&F asistía, por otro lado, a las reuniones de MLS en las que se trataba la cuestión de los honorarios junto al resto de partícipes en la infracción. Así, por ejemplo, L&F asistió, entre otras, junto con MLS y REMAX a la reunión de 18 de diciembre de 2012 en la que se adoptaron decisiones sobre los honorarios mínimos de intermediación sobre alquileres³⁰⁷ (hecho 56); a la reunión nacional de MLS de 26 de junio de 2014 durante la que “*se constata la importancia de la operativa existente sujeta a un mismo reglamento común y conocido por todos los usuarios*” y se recordaron a los asistentes puntos importantes del reglamento³⁰⁸ (hecho 34); o a la reunión de los días 1 y 2 de diciembre de 2016³⁰⁹ (hecho 74). Cabe señalar que, en esta última reunión, el Gerente de L&F intervino, además, directamente, en la mesa de trabajo denominada PRY2 en la que se trató específicamente y de forma central la cuestión de los honorarios mínimos de intermediación. Se reproduce a continuación un fragmento de la presentación sobre las conclusiones alcanzadas en esta última reunión en la mesa de trabajo en la que participa el Gerente de L&F:

³⁰⁵ Correo electrónico del Gerente de MLS de 26 de febrero de 2015 dirigido a HABITANIA e INMOVILLA con copia a REMAX y L&F (folios 504 a 506).

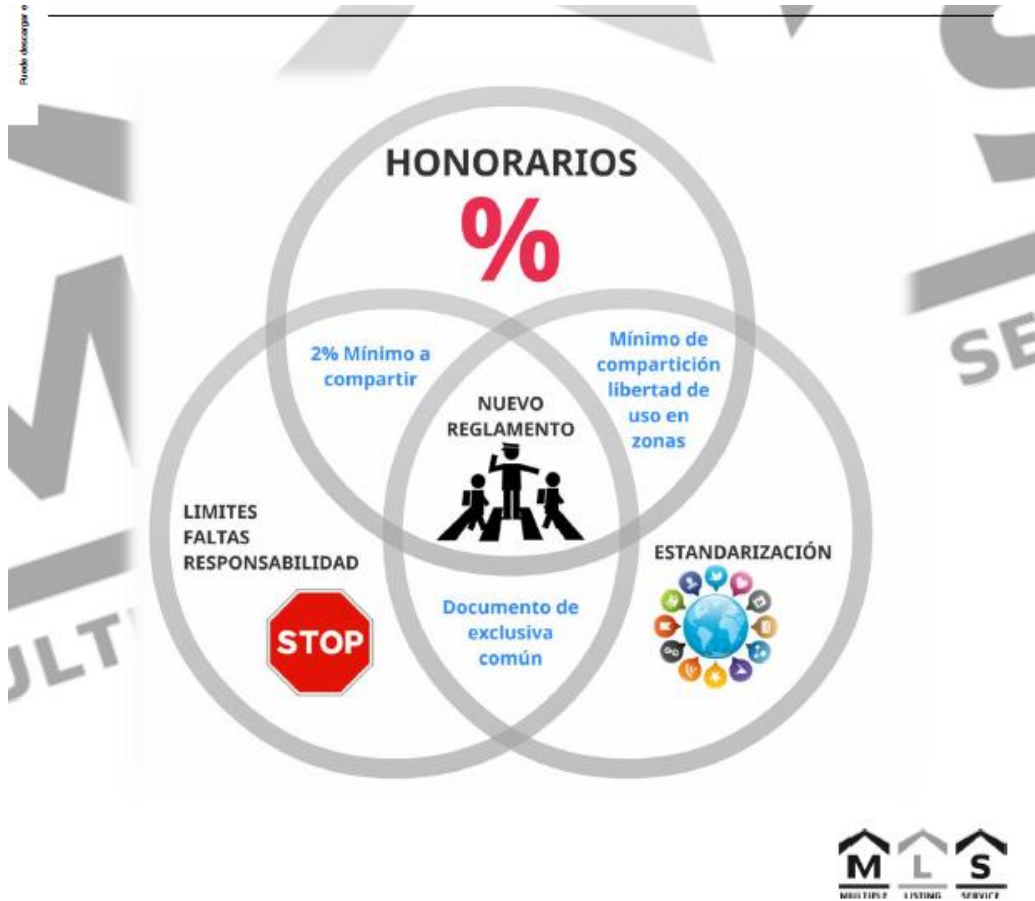
³⁰⁶ Correo electrónico de 23 de abril de 2018 de TIM a L&F con copia a MLS y REMAX, con asunto “mIs.es & Idealista & Anaconda” (folios 3745 a 3746), recabado en L&F.

³⁰⁷ Correo electrónico de 18 de diciembre de 2012 de [Gerente de MLS] a AEGI, L&F y REMAX, con el asunto “REUNIÓN REGLAMENTO DE ALQUILER MLS” (folio 2878)

³⁰⁸ Presentación titulada “Reunión Nacional MLS, Madrid día 26 de junio de 2014” (folios 3164 a 3173), recabada en L&F.

³⁰⁹ Presentación sobre conclusiones de la reunión de MLS de los días 1 y 2 de diciembre de 2016, recabada en la sede de REMAX (folios 1001 a 1023).

Imagen 6. Fragmento de la presentación sobre conclusiones de la reunión de MLS de los días 1 y 2 de diciembre de 2016 (folio 1009)



En definitiva, la franquiciadora L&F fue una de las empresas que concluyó el acuerdo colusorio investigado, además de promoverlo y lograr adhesiones al mismo. Asimismo, L&F impulsó junto con REMAX, la creación de MLS - en cuyo seno se adoptó el acuerdo sobre honorarios mínimos y compartición de honorarios – así como la creación de ANACONDA para favorecer el cumplimiento de los requisitos del sistema MLS.

L&F ha actuado, por tanto, no solo como autora directa de la infracción de los artículos 1 LDC y 101 TFUE objeto del presente expediente, en el sentido del artículo 61 LDC, sino también como instigadora de la misma, siendo por tanto de aplicación, a la hora de establecer el importe de su sanción, la agravante prevista el artículo 64.2.b) de la LDC.

No cabe acoger la alegación de L&F relativa a su pretendida ausencia de un incentivo económico para incurrir en dicha infracción por no operar en el mercado

de intermediación inmobiliaria y no poder beneficiarse, por tanto, de forma directa, de un acuerdo anticompetitivo que afectara a las comisiones de intermediación.

Debe recordarse, por un lado, que la efectiva obtención de un beneficio ilícito ya sea real o potencial, no es un requisito esencial del tipo sancionador previsto en los artículos 1 LDC y 101 TFUE.

Resulta, en cualquier caso, indudable, que la implementación del acuerdo investigado es susceptible de comportar ventajas para L&F, sin lo que tampoco se entendería que dicha empresa haya invertido esfuerzos en impulsar el sistema MLS y el cumplimiento de su normativa sobre honorarios. El acuerdo investigado implica para L&F una mejora de la rentabilidad de toda su red de franquicias inmobiliarias y puede suponer un incremento de ingresos por canon de entrada y pertenencia a la red, como consecuencia de un mayor número de afiliaciones. Ello por cuanto un MLS en el que se fijan unas comisiones mínimas puede constituir un atractivo para las agencias inmobiliarias respecto de un modelo en el que tengan que verse obligadas a someterse a las incertidumbres de la competencia. Dado que la pertenencia a L&F garantiza automáticamente la adhesión al sistema MLS investigado, el atractivo que genera la pertenencia a este MLS puede incrementar a su vez el atractivo de pertenecer a la red de L&F dando lugar a un mayor número de afiliaciones a esta red de franquicias. Cabe apuntar asimismo, a mayor abundamiento, al hecho de que los gestores de L&F son a su vez gestores inmobiliarios que operan en el mercado.

Atendiendo a las anteriores explicaciones se considera a L&F partícipe de la infracción de artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE objeto del presente expediente al menos desde 2012 hasta noviembre de 2019 así como instigadora de la infracción en el sentido del artículo 64.2.b) de la LDC.

e. MLS

Desde su constitución como sociedad limitada en 2012, MLS se erige como marco en el seno del cual cristalizan y se implementan los acuerdos investigados.

MLS impone a sus usuarios, a través de su propia normativa interna, el cumplimiento del acuerdo contrario a los artículos 1 LDC y 101 TFUE objeto del presente expediente. Además de obligarse a las inmobiliarias que pretenden adherirse al sistema a suscribir los reglamentos en los que se prevén las reglas sobre honorarios controvertidas (hechos 18 a 22 o 62 o 66), se les recuerda desde la propia MLS la obligatoriedad de dichas reglas. Puede citarse en este sentido un correo electrónico de 6 de marzo de 2018 del Gerente de MLS a una

franquiciada de L&F en el que con ocasión del lanzamiento de ANANCONDA, MLS se dirige a su cliente en los siguientes términos (hecho 128):

“Es de vital importancia que revises tus exclusivas para asegurarte que cumplen los siguientes criterios y de esta forma tener la garantía que estarán en MLS para ser compartidas.

Los criterios son:

- *Que la propiedad esté marcada como exclusiva.*
- *Que tenga el contrato de exclusiva escaneado y subido al sistema*
- *Que el propietario este identificado mediante nombre, apellidos y teléfono*
- ***Que los honorarios a compartir por la parte captadora sean al menos del 2%***
- *Que no hayan pasado 72h entre que la propiedad es captada y es incluida en el sistema.*
- *Que la propiedad no haya sido cerrada.*
- ***Si se trata de un alquiler que tenga la mensualidad del arrendador reconocida***³¹⁰ (énfasis añadido).

Por otro lado no solo los acuerdos sobre honorarios mínimos se han adoptado en el seno del sistema MLS, sino que, además de obligar a sus usuarios a acatar dichos acuerdos mediante la adhesión de sus normas internas, MLS pone a su disposición la plataforma o interfaz informática en el marco de la cual se ejecutan tales acuerdos.

En este sentido, aunque los directivos de REMAX y L&F son parte de los órganos de dirección de MLS, lo cierto es que los hechos acreditados demuestran que MLS es considerada por sus empresas fundadoras como una tercera empresa con la que mantienen acuerdos, principalmente los relativos a la creación de las normas de funcionamiento del MLS.

La participación de las tres empresas en los acuerdos para aprobar la normativa sobre comisiones mínimas queda acreditada, por ejemplo, en un correo electrónico de 18 de diciembre de 2012 enviado por el Gerente de MLS a AEGI³¹¹, REMAX y L&F que refleja que las decisiones relativas a los honorarios del

³¹⁰ Correo electrónico de 6 de marzo de 2018 del Gerente de MLS a una inmobiliaria de la red L&F con el asunto “¡¡Aviso importante MLS!!! Asegúrate que todas tus exclusivas cubre los criterios mínimos de MLS para poder volcar en el nuevo sistema de ANACONDA” (folios 3725 a 3726), recabado en L&F.

³¹¹ Tal y como se señala en el apartado de hechos probados, AEGI se constituyó en 1998 como asociación patronal del sector, desarrollándose en su seno las primeras reuniones en las que se aborda el lanzamiento del sistema MLS. Concretamente, en la reunión de su Consejo Directivo celebrada en 21 de junio de 1999 se plantea la “necesidad de realizar una gran inversión para la puesta en marcha de la M.L.S.” (folios 218 a 221).

alquiler en el marco del sistema MLS se adoptan por unanimidad por parte de personal de MLS, REMAX y L&F durante una reunión mantenida ese mismo día (hecho 56)³¹².

También en un correo electrónico del año 2016 entre empleados de REMAX, L&F y MLS sobre la nueva redacción del Reglamento de Usuarios del Sistema MLS *“en materia de honorarios en ofertas y operaciones del MLS”*, se constata esta concordancia de voluntades entre las tres empresas (hecho 36)³¹³.

Las tres empresas participan, por tanto, en la adopción de los acuerdos por los que se aprueban las citadas normas que regulan el uso del MLS por las agencias usuarias del mismo y sobre las que cabe destacar esa exigencia de aplicar comisiones mínimas por la intermediación en la venta y alquiler de inmuebles.

Asimismo, MLS dirige la coordinación con las empresas proveedoras de *software* de gestión inmobiliaria de las agencias usuarias de MLS, así como con los desarrolladores técnicos de la propia MLS y de ANACONDA para que adopten los mecanismos informáticos pertinentes a fin de impedir la importación, a su base de datos, de aquellos inmuebles que no cumplen con los requisitos de honorarios mínimos y publicación de honorarios. Resulta representativo de ello, por ejemplo, el que MLS acordase con HABITANIA e INMOVILLA que cuando un usuario de sus CRM tratara de subir una propiedad que no cumplía con los requisitos el sistema se le avisara de por qué la propiedad no podía ser compartida, tal y como se refleja en un correo de febrero de 2015, que indica en relación con el perfil a cumplir por las propiedades que *“cualquiera de los softwares si cumple todos los requisitos subirá automáticamente a MLS, sin necesidad de que el usuario de la orden, en el caso de que falte cualquiera de los requisitos obligatorios le avisara al usuario de lo que impide la subida”*³¹⁴ (hecho 94).

Puede citarse también, a título de ejemplo en este sentido, el correo enviado desde MLS a la empresa de soporte a ANACONDA TIM y a IDEALISTA, con copia a REMAX, L&F y LEXTREND (desarrollador de ANACONDA) mediante el

³¹² Correo electrónico de 18 de diciembre de 2012 de [Gerente de MLS] a AEGI, L&F y REMAX, con el asunto “REUNIÓN REGLAMENTO DE ALQUILER MLS” (folio 2878).

³¹³ Correo electrónico de 25 de octubre de 2016 entre empleados de REMAX, L&F y MLS con el asunto “Cambios en la redacción del reglamento en materia de honorarios en ofertas y operaciones del MLS” (folio 933), recabado en REMAX.

³¹⁴ Correo electrónico de 25 de febrero de 2012, enviado por MLS a HABITANIA e INMOVILLA con copia a REMAX y L&F, con el asunto “Proceso de volcado entre Habitania e Inmovilla” (folios 504 a 506) recabado en REMAX.

que se informa de las “condiciones obligatorias para que una propiedad pueda ser compartida”, entre las que figura “que los honorarios a compartir no sean inferiores al 2”%³¹⁵ (hecho 43).

Se evidencia, asimismo, a partir de las comunicaciones de la herramienta de incidencias de MLS, el papel protagonista del Gerente de MLS a la hora de instruir a las empresas de *software* para garantizar que el volcado de propiedades a la base de datos centralizada de ANACONDA se hiciera respetando las normas sobre honorarios. Así, por ejemplo, en un mensaje de 2 de junio de 2017, el gerente de MLS contesta lo siguiente a una consulta realizada por INMOVILLA (hehco 47):

“Buenos días; Los honorarios mínimos que teníamos fijados en MLS anterior que se fijara un mínimo de compartición era el 4%, independiente de que se aconsejara trabajar a 5%. Desde que se fijaron los honorarios con el nuevo reglamento, se fijaron un mínimo de compartición del 2%, y de momento si mantenéis que figuren los honorarios totales en el sistema, que entiendo que si, deberíamos mantener el 4% mínimo. La tendencia es a que los honorarios totales desaparezcan y solo aparezcan los honorarios a compartir, los cuales deben ser del 2% excepto en Valencia, Cadíz, Castellon y Murcia que al cargar los honorarios a las dos partes deben dejar el campo a compartir en blanco. Espero haber aclarado”³¹⁶.

Se considera, por tanto, a MLS, participe de la infracción de los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE objeto del presente expediente al menos desde 2012 hasta noviembre de 2019.

f. REMAX

REMAX fue, junto con L&F, una de las franquiciadoras que impulsaron la puesta en marcha del sistema MLS y que constituyeron en 2012 la sociedad limitada MLS, y en 2017 la empresa ANACONDA (hechos 1 a 23 y 118 a 123).

Se ha evidenciado que REMAX intervino directa y activamente, junto con L&F y MLS, en los acuerdos anticompetitivos imputados, en virtud de los cuales se produce una coordinación de honorarios entre agencias inmobiliarias de distintas franquicias y no franquiciadas al obligarse a respetar unas comisiones mínimas para un concreto tipo de operaciones – aquellas captadas con exclusiva

³¹⁵ Correo electrónico de 20 de noviembre de 2017, de MLS a TIM y el IDEALISTA con copia a REMAX, L&F y LEXTREND titulado “RE: Criterios y campos MLS” (folios 3621 a 3622), recabado en L&F.

³¹⁶ Documentación aportada por WITEI en su solicitud de clemencia (folio 6159).

compartida compartidas en el Sistema MLS – así como a compartir entre ellas información relativa a las comisiones de captación de los inmuebles.

Conviene referirse de nuevo, en este sentido, a las siguientes declaraciones realizadas por el Consejero Delegado de MLS y Presidente de REMAX: “*We invited other companies in AEGI to join us and Primer Grupo, from Valencia, was the first of them. **The three companies [REMAX, L&F y PRIMER GRUPO] worked together to create the first Rules of Procedures of the MLS and created the corporation that used the name “MLS” that I had registered few years before***”³¹⁷ (énfasis añadido) (hecho 23).

REMAX permaneció posteriormente, estrechamente vinculada al mantenimiento y revisión de dichos acuerdos, como refleja, por ejemplo, su intervención a la hora de modificar el Reglamento de Usuarios e 2016³¹⁸ (hecho 36).

Consta, asimismo, en este sentido, la participación sistemática de REMAX, como staff, en las reuniones de MLS en la que se trata la cuestión de los honorarios. Así, por ejemplo, REMAX asistió, entre otras, junto con MLS y L&F a la reunión de 18 de diciembre de 2012 en la que se adoptaron decisiones sobre los honorarios mínimos de intermediación sobre alquileres³¹⁹ (hecho 56); a la reunión nacional de MLS de 26 de junio de 2014 durante la que “*se constata la importancia de la operativa existente sujeta a un mismo reglamento común y conocido por todos los usuarios*” y se recordaron a los asistentes puntos importantes del reglamento³²⁰ (hecho 34); a la reunión de los días 1 y 2 de diciembre de 2016³²¹ en la que la cuestión de los honorarios mínimos constituye un tema central (hecho 74); o la reunión de 30 de noviembre de 2017 en la que también se abordan de forma específica los honorarios mínimos³²² (hecho 48).

³¹⁷ Correo electrónico de 3 de enero de 2018 entre REMAX, MLS y REALESTATEWEBMASTER (folios 1139 a 1147) recabado en REMAX.

³¹⁸ Correo electrónico de 3 de junio de 2016 dirigido a los presidentes de REMAX y L&F, al gerente de L&F (folios 3237 a 3281).

³¹⁹ Correo electrónico de 18 de diciembre de 2012 de [Gerente de MLS] a AEGI, L&F y REMAX, con el asunto “REUNIÓN REGLAMENTO DE ALQUILER MLS” (folio 2878).

³²⁰ Presentación titulada “Reunión Nacional MLS, Madrid día 26 de junio de 2014” (folios 3164 a 3173), recabada en L&F.

³²¹ Presentación sobre conclusiones de la reunión de MLS de los días 1 y 2 de diciembre de 2016, recabada en la sede de REMAX (folios 1001 a 1023).

³²² Véase el correo electrónico de 1 de diciembre de 2017 enviado desde WITEI a INMOVILLA, IDEALISTA, L&F, REMAX y MLS (folios 4561 a 4564).

Se ha acreditado, por otro lado, a partir de los hechos probados, que REMAX desempeñó, un papel relevante a la hora de definir y coordinar con las empresas de *software* las medidas informáticas a adoptar para evitar que pudieran importarse a la bolsa común de MLS los inmuebles que no cumplían con el acuerdo sobre honorarios, de cara a garantizar su efectiva implementación. Puede, citarse a este respecto, por ejemplo, un correo electrónico de 24 de enero de 2018, remitido por REMAX a INMOVILLA, así como a IDEALISTA, WITEI, MLS y L&F en el que se reenvía un email con el siguiente contenido (hecho 126):

*“El Reglamento de la MLS establece una serie de requisitos mínimos para que una propiedad pueda ser publicada en la MLS. Sobre estos requisitos trabajamos en la mesa PRY-4 en la última reunión nacional de la MLS, se pusieron en común y se resolvieron dudas. En la tarde de ayer estos mismos requisitos quedaron implementados en los entornos de pruebas y producción de Anaconda. **Para los desarrolladores, deciros que técnicamente estos requisitos se transforman en que para que una propiedad sea publicada deber cumplir estos criterios: [...]***

*Tener asignado un propietario con nombre y teléfono. **Debeis** [sic] **crearlo a través del API de people honorary_shared mayor que 2 y menor que 100**”³²³ (énfasis añadido).*

En el encabezado del referido correo electrónico se indica, además, desde REMAX: *“Establecida la situación como reseña [responsable de TIM] en su e-mail de hoy entendemos que la situación actual permite el comienzo de la transferencia de datos en real entre Inmovilla e Idealista y por tanto [dato personal] de la MLS, [dato personal] de L&F, [dato personal] de TIM y yo de RE/MAX deseamos se establezca una fecha para la próxima semana en que procedamos a su activación final”.*

En paralelo, REMAX, impuso la adhesión de sus franquiciadas al sistema MLS, incidiendo en la importancia de respetar el acuerdo de honorarios mínimos y publicación de honorarios.

Así, por ejemplo, el “Manual de Procedimientos RE/MAX España” establece la prohibición de *“ofrecer condiciones no autorizadas por el Reglamento de MLS”* y recoge parte de dicho reglamento, entre la que se incluye la política de honorarios compartidos y en particular que: *“El porcentaje a compartir tendrá que alcanzar al menos el 2% para la oficina colaboradora en el sistema MLS”*³²⁴.

³²³ Folio 4566, recabado en la inspección de WITEI.

³²⁴ “Manual Procedimientos RE/MAX España” (folios 1395 a 1456).

En cuanto a las comunicaciones de REMAX con sus franquiciadas relativas a los honorarios mínimos de MLS cabe citar, por ejemplo, la conversación de Whastapp a la que se ha hecho referencia en el hecho 50. A la pregunta de franquiciado sobre si *“esas operaciones en MLS van al 2.5 para cada parte”* se contesta desde REMAX *“la MLS para poder compartir la captación tiene que estar captada a un mínimo del 4%”*³²⁵.

Resultan también relevantes un correo electrónico de 13 de diciembre de 2018 en el que desde una franquiciada se pide disculpas al Departamento de Calidad de REMAX por haber aplicado un horario de intermediación inferior al 4% para un inmueble compartido en MLS³²⁶ (hecho 53) o el correo de 21 de febrero de 2021 remitido desde el Departamento de Calidad de REMAX a otro franquiciado en el que puede leerse: *“[...] si ves cualquier otra oficina RE/MAX que indica de ese modo la compartición me lo hagas saber para contactar con ellos, pues el reglamento en ese sentido es claro, indica el valor recomendado de captación sobre el 4%, siendo el importe mínimo garantizado a compartir del 2% por parte de la oficina captadora”*³²⁷ (hecho 54).

Por lo que se refiere a la supuesta ausencia de incentivos para participar en la conducta investigada tampoco se entendería, en ausencia de los mismos, el esfuerzo realizado por REMAX para implantar el sistema MLS, adoptar y mantener las normas sobre honorarios mínimos y publicación de honorarios y garantizar su efectivo cumplimiento. Debe apuntarse además, a este respecto, que REMAX percibe de sus franquiciadas, en forma de pago, un determinado porcentaje de su facturación, por lo que tiene un interés claro en que no se produzca una disminución generalizada de las comisiones de intermediación aplicadas por éstas.

REMAX ha actuado, por tanto, no solo como autora directa de la infracción de los artículos 1 LDC y 101 TFUE objeto del presente expediente, en el sentido del artículo 61 LDC, sino también como instigadora de la misma, siendo por tanto de aplicación, a la hora de establecer el importe de su sanción, la agravante prevista el artículo 64.2.b) de la LDC.

³²⁵ Conversación de Whatsapp (folio 1702), recabada en REMAX.

³²⁶ Correo electrónico de 13 de diciembre de 2018, de una oficina de REMAX al Departamento de Calidad de REMAX, sin asunto; (folios 1282 y 1283), recabado en REMAX.

³²⁷ Correo electrónico de 21 de febrero de 2019, del Departamento de Calidad de REMAX a un agente inmobiliario de REMAX, con el asunto “RE:Pregunta MLS” (folios 1371 y 1372) recabado en REMAX.

g. WITEI

WITEI ha reconocido su participación en la infracción a través de su declaración de clemencia.

WITEI interviene en la conducta infractora, desde marzo de 2016, como nuevo proveedor de *software* CRM de gestión de inmobiliaria³²⁸, contribuyendo a la aplicación del acuerdo sobre honorarios mínimos y publicación de honorarios plasmado en la normativa del sistema MLS, para lo que pone en práctica mecanismos que impiden la importación, a la bolsa común, de inmuebles que no cumplen con las condiciones acordadas³²⁹.

Esta empresa no solo ha sido perfectamente consciente de que con sus actos facilitaba la implementación del acuerdo de fijación de honorarios mínimos³³⁰, sino que lo presenta como un atractivo de cara a la captación de clientes, como se refleja en un video promocional de 2017 colgado en la plataforma YouTube en el que se llega a afirmar textualmente (hecho 114):

“Si nos diferenciamos por el precio, de nuestro servicio, es decir “yo es que cobro menos comisiones que nadie”, ahí realmente nos estamos cargando el mercado inmobiliario, todos perdemos si empezamos a bajar el precio de nuestros servicios” (transcripción propia) (énfasis añadido)³³¹.

³²⁸ Correo electrónico de 15 de octubre de 2015 de WITEI a MLS, con el asunto “Witei - Presentación MLS” (folios 4231-4232), recabado en WITEI; documento titulado “Conclusiones de la mesa de trabajo PRY-4-tecnología MLS- 30-11-2017” (folio 4708), recabado en la sede de WITEI, y aún accesible – a fecha de 20 de octubre de 2021 – en el enlace del correo de 1 de diciembre de 2017 (folio 4561); Correo electrónico de 24 de enero de 2018 de REMAX a TIM y LEXTREND con copia a IDEALISTA, INMOVILLA, WITEI, MLS y L&F, con el asunto “Implementación en Anaconda de los requisitos mínimos para publicar en la MLS” (folios 4566 a 4568), recabado en WITEI.

³²⁹ Cadena de correos electrónicos internos de WITEI de 12 de abril de 2018, con el asunto “dudas actualización faq MLS”, recaba en WITEI; información obtenida de la herramienta de control de incidencias de MLS aportada por WITEI en el marco del programa de clemencia, sobre incidencia del 4 de enero de 2018 (folios 6152 a 6163).

³³⁰ Cadena de correos electrónicos de entre el 1 y el 4 de diciembre del 2017, entre TIM, L&F, INMOVILLA, REMAX, WITEI, LEXTREND, IDEALISTA, MLS, INMOFOCUS, y FINANHOUSE, con asunto “Conclusiones mesa del PRY-4” (folios 4561 a 4564), recabado en WITEI.

³³¹ Video elaborado por WITEI y publicado en Youtube el 21 de abril de 2017 (folio 7914)

Afirma en este sentido WITEI en su declaración de clemencia que *“tuvo acceso a y conocimiento del funcionamiento cartelizado de la estructura y de su sistema de penalizaciones que, en cierta medida, contribuyó a perpetuar”*³³².

Ha quedado reflejada, asimismo, su iniciativa a la hora de recomendar crear un sistema por el cual ANACONDA indique si una propiedad cumple con los requisitos mínimos. Consta, en efecto, en el acta de la reunión de seguimiento de ANACONDA de 25 de enero de 2018 que, durante las discusiones relativas a los requisitos mínimos para publicar en la MLS, WITEI *“recomienda crear un sistema por el cual Anaconda indique si una propiedad cumple los requisitos mínimos. Lo ideal es que el sistema devuelva un True o False para identificar si cumple con los requisitos y por lo tanto será visible o no”*³³³ (hecho 135).

Se considera, por tanto, a WITEI, partícipe de la infracción de artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE objeto del presente expediente al menos desde marzo de 2016 hasta noviembre de 2019.

D. Los efectos derivados de la conducta

La calificación de las conductas investigadas como una infracción por objeto implica que no resulta imprescindible el análisis de los efectos que las mismas han podido provocar en los mercados afectados³³⁴.

La aplicación de dicho criterio resulta plenamente consolidada por la jurisprudencia del TJUE, que ha recogido el carácter superfluo de la ponderación de los efectos de las prácticas cuyo objeto sea el de impedir, restringir o falseamiento de la competencia, señalando que³³⁵:

³³² Folio 7833.

³³³ Documento cuyo nombre de archivo es “Acta reunión Anaconda - 25-01-2018.pdf” (folios 4570 a 4571), adjunto a correo de 25 de enero de 2018 enviado por TIM a MLS, IDEALISTA, INMOVILLA, REMAX, L&F y WITEI (folio 4569), recabado en WITEI. En el documento en cuestión figura que asistieron a la reunión representantes de MLS, WITEI, IDALISTA, INMOVILLA y LEXTREND.

³³⁴ Sentencia de 13 diciembre 2012 del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Segunda). Asunto C-226/11 (Expedia Inc. contra Autorité de la concurrence y otros). En el mismo sentido, véase la Sentencia del Tribunal Supremo de 12 de septiembre de 2013, dictada en el ámbito del Expte. 132/2007 Cervezas de Canarias y Sentencia de la AN de 8 de marzo de 2013, dictada en el ámbito del Expte. S/0091/08 Vinos finos de Jerez.

³³⁵ Sentencia de 13 diciembre 2012 del TJUE, asunto C-226/11 Expedia Inc. contra Autorité de la concurrence y otros y STJUE de 20 de noviembre de 2008, Asunto C-209/07, Carne de Vacuno.

"(...) procede recordar que, según reiterada jurisprudencia, de cara a la aplicación del artículo 101 TFUE (RCL 2009, 2300), apartado 1, la ponderación de los efectos concretos de un acuerdo es superflua cuando resulte que éstos tienen por objeto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia (véanse, en este sentido, las sentencias de 13 de julio de 1966, Consten y Grundig/Comisión, 56/64 y 58/64, Rec. p. 429, y de 8 de diciembre de 2011, KME Germany y otros/Comisión, C-272/09 P, Rec. p. 1-12789, apartado 65, y KME Germany y otros/Comisión, C-389/10 P, Rec. p. 1-13125, apartado 75). A este respecto, el Tribunal de Justicia ha declarado que la distinción entre «infracciones por objeto» e «infracciones por efecto» reside en el hecho de que determinadas formas de colusión entre empresas pueden considerarse, por su propia naturaleza, perjudiciales para el buen funcionamiento del juego normal de la competencia (sentencias de 20 de noviembre de 2008, Beef Industry Development Society y Barry Brothers, C-209/07, Rec. p. 1-8637, apartado 17, y de 4 de junio de 2009, T-MobileNetherlands y otros, C- 8/08, Rec. p. 1- 4529, apartado 29).

"Hace referencia a la falta de efectos, pero ello en su caso será relevante para cuantificar el importe de la sanción, pero no para determinar la existencia de la conducta anticompetitiva teniendo en cuenta que se trata de una infracción por objeto, de un cartel referido a la comercialización de los vinos de Jerez referidos a fijación de precios y reparto de mercado"³³⁶.

También el TS ha reiterado que resulta innecesario acreditar la efectiva realización de los efectos en el mercado respecto de las infracciones por objeto del artículo 1 de la LDC haciendo referencia a la jurisprudencia del TJUE:

"De esta jurisprudencia puede extraerse la conclusión que en las infracciones por el objeto no se precisa determinar la incidencia que dicha infracción tiene sobre el mercado y no es posible rebatir esta apreciación basándose en la afirmación de que la conducta enjuiciada no produjo efectos en el mercado"³³⁷.

En cualquier caso, y aunque no sea necesario demostrar los efectos anticompetitivos de la infracción constitutiva de cártel objeto del expediente, dicho cártel tuvo aptitud para producir efectos restrictivos en el mercado y se implementó de forma efectiva desde al menos 2012 a noviembre de 2019.

Los hechos acreditados ponen de manifiesto que las normas adoptadas en el marco del sistema MLS, así como las medidas informáticas implementadas para garantizar su acatamiento condujeron a limitar la independencia de las agencias inmobiliarias a la hora establecer la comisión por las operaciones concluidas

³³⁶ Sentencia de la AN de 8 de marzo de 2013, dictada en el ámbito del Expte. S/0091/08 Vinos finos de Jerez.

³³⁷ Sentencia del TS de 21 de enero de 2019, rec. 4323/2017, en relación con la Resolución de 10 de febrero de 2014 del Tribunal Català de Defensa de la Competència.

sobre los inmuebles compartidos a través de MLS dificultando o impidiendo la aplicación de honorarios inferiores o de formato distinto así como a excluir de las ventajas del sistema MLS a aquellas agencias que no estaban dispuestas a aceptar las reglas sobre comisiones mínimas. Esta conclusión no se ha visto alterada por las alegaciones presentadas a la PR en relación con una pretendida falta de efectos de las conductas sancionadas en esta Resolución.

REMAX, ANACONDA, MLS, IDEALISTA y L&F defienden en sus alegaciones a la propuesta de resolución que las conductas investigadas no pudieron desplegar efectos, atendiendo a la ausencia de poder de mercado de las empresas adheridas al sistema MLS y al carácter pretendidamente residual del número de inmuebles incluidos en la bolsa común, así como del número de transacciones concluidas en el marco de del sistema MLS en comparación con el número total de inmuebles disponibles en el mercado y con las operaciones de intermediación llevadas a cabo fuera del sistema MLS y no sujetas a la imposición de comisiones mínimas. Apuntan además las imputadas a la existencia de canales alternativos similares a MLS, a disposición de aquellas inmobiliarias reacias a acatar las normas controvertidas sobre honorarios.

Tales planteamientos deben ser rechazados. Se pasa por alto, en primer lugar, que el sistema MLS: (i) fue auspiciado por dos de las principales franquiciadoras del mercado español de intermediación habiéndose adherido también posteriormente otras redes de franquicias de peso como las de las franquiciadoras CENTURY 21, COMPRAR CASA y KELLER WILIAMS³³⁸, (ii) contó con el respaldo de AEGI³³⁹ - asociación mayoritaria del sector hasta su disolución en 2017-, y (iii) participan actualmente en el sistema MLS más de 500 agencias inmobiliarias en España (según las cifras aportadas por las propias empresas) con sus respectivas carteras de inmuebles y clientes. Todo ello confiere al sistema MLS un papel destacado en el mercado de servicios de intermediación inmobiliaria.

Nótese que, de acuerdo con las propias imputadas, en 2017 el sistema MLS llegó a aglutinar 24.000 inmuebles³⁴⁰, cifra que, aunque en términos relativos pueda

³³⁸ Folio 3866.

³³⁹ AEGI fue desde su fundación en 1998 hasta su disolución en 2017 la patronal de referencia del sector de intermediación inmobiliaria. Ver por ejemplo la noticia aparecida en la web de IDEALISTA tras su disolución disponible en el enlace: <https://www.idealista.com/news/inmobiliario/empresas/2017/06/07/746791-nace-fadei-la-nueva-patronal-del-sector-de-las-inmobiliarias> (enlace consultado por última vez de 19 de octubre de 2021).

³⁴⁰ Alegaciones de L&F a la propuesta de resolución (folio 9501).

parecer reducida - si se tiene en cuenta el número de transacciones inmobiliarias realizadas durante este año (cerca de 550.000³⁴¹) -, no resulta para nada anecdótica. Hay que subrayar que cada uno de los inmuebles incluidos en la bolsa común está potencialmente sometido a la aplicación de los honorarios mínimos que limita la posibilidad de los intermediarios inmobiliarios de reducir las comisiones a aplicar si quieren beneficiarse de las ventajas de comercializar la propiedad a través del sistema. Se han evidenciado, de hecho, situaciones concretas en las que la inmobiliaria usuaria de MLS llegaba a manifestar al cliente que, si bien hubiese podido negociar una comisión menor fuera del sistema, la comercialización de la propiedad por medio de MLS implicaba imperativamente la aplicación de una comisión del 4% (hecho 51). No se está por tanto ante efectos meramente hipotéticos sino ante efectos reales que tienen un impacto directo en los clientes de las agencias inmobiliarias que hacen uso efectivo del sistema MLS.

Atendiendo a las anteriores consideraciones sobre la relevancia del sistema MLS investigado, tampoco cabe admitir los argumentos de las imputadas sobre la existencia de canales equiparables alternativos para aquellas inmobiliarias que no estuvieran dispuestas a aceptar el acatamiento de las normas sobre honorarios controvertidas. Como se ha descrito ampliamente a lo largo de la presente Resolución, la participación en el MLS investigado confiere beneficios relevantes para los agentes inmobiliarios. En concreto, amplía la red comercial de clientes y la cartera de inmuebles de cada agencia, constituyendo una red extensa de agencias inmobiliarias que limitan su competencia en cuanto a las comisiones por la captación de los inmuebles, y se garantizan una comisión mínima del 2% sea cual sea su participación en la cadena de captación o venta del inmueble. Por tanto, al no poder participar en el sistema MLS, los anteriores agentes inmobiliarios se ven privados de las ventajas del sistema de agrupación con comisiones mínimas resultando menos atractivos para el agente intermediario participar de cualquier otra agrupación MLS que deje a la libertad de sus asociados las comisiones a cobrar por sus servicios.

Constituye asimismo una alegación recurrente por parte de las imputadas que el establecimiento de una comisión mínima de intermediación del 4% no puede tener un efecto restrictivo de la competencia en el mercado puesto que dicho porcentaje se situaría por debajo de las comisiones medias aplicadas en el mercado. Pues bien, debe replicarse a lo anterior que no puede inferirse la ausencia de perjuicio derivado del nivel de la comisión mínima porque ésta “sea inferior a la comisión media del mercado”.

³⁴¹ Alegaciones de L&F a la propuesta de resolución (folio 9501).

Teniendo en cuenta que las comisiones se ajustan a una distribución alrededor de dicha media, la imposición de una comisión mínima artificial, como la del MLS investigado, sesga dicha distribución al alza y afecta a todos los inmuebles con comisiones inferiores. En la práctica, tras la imposición de una comisión mínima como la del sistema MLS investigado, los agentes que gestionan inmuebles con comisiones inferiores al nivel mínimo se ven obligados a (i) incrementar el nivel de la comisión para cumplir con el mínimo o (ii) excluir el inmueble del MLS, lo que perjudica al agente al suponer una reducción de la probabilidad de venta del inmueble.

Con independencia de cuál de las dos opciones elija cada agente afectado, el efecto global sobre las comisiones fijadas para los inmuebles del MLS es el incremento de la comisión media respecto a la situación anterior a la imposición de la comisión mínima. El único caso en el que una comisión mínima no generaría efectos en el mercado correspondería a la situación en la que esta se situara en un nivel inferior al establecido para cualquier inmueble, situación poco realista y de carácter hipotético.

A modo de corolario del argumento anterior, es relevante señalar que la introducción del límite inferior de las comisiones también reduce el grado de variación de las comisiones aplicadas a las viviendas. Con anterioridad a la introducción de la comisión mínima, cabe esperar que dichas comisiones fluctúen de acuerdo con una variedad de circunstancias específicas a cada inmueble. Sin embargo, la introducción del nivel de comisión mínima tiene como consecuencia agrupar, en lo que se refiere a la comisión aplicada, a inmuebles posiblemente muy heterogéneos, tal y como señala la DC (párrafo 206 de la PR, en referencia a la relación no lineal entre comisiones y características de los inmuebles). La existencia de variaciones de las comisiones entre zonas geográficas diferenciadas no puede aceptarse como prueba de la ausencia de efectos sobre las comisiones resultantes en el mercado. La probabilidad de que dos viviendas ubicadas en provincias distintas compitan entre sí es extremadamente baja, por lo que dicha comparación no aporta información alguna sobre el desarrollo de la competencia o el mecanismo de fijación de precios en el mercado afectado.

Otra alegación invocada por las imputadas, de cara a tratar de refutar la existencia de efectos, es que el coste de los servicios de intermediación no influye en el precio final de la vivienda. Ello en primer lugar, porque los vendedores de inmuebles no podrían ajustar el precio de sus inmuebles al alza al percibir un aumento de las comisiones inmobiliarias, puesto que serían precio-acceptantes en el mercado inmobiliario. En segundo lugar, porque los vendedores dispondrían de diversas alternativas al uso de los servicios de intermediación de

los socios del MLS, por lo que podrían evitar las comisiones supuestamente más altas.

La Sala rechaza también tales argumentos. Si bien es cierto que en el expediente no se han incluido pruebas de la traslación de los incrementos de las comisiones a los precios de las viviendas, no puede descartarse que las prácticas desarrolladas puedan influir en los precios fijados por los vendedores de inmuebles. Las comisiones por intermediación son uno de los principales costes a los que se enfrentan los vendedores de inmuebles³⁴², por lo que cabe esperar que éstos influyan al menos en el precio al que inicialmente se oferta el inmueble. Que dicha influencia termine por llegar al precio de venta del inmueble dependerá de multitud de factores (fundamentalmente las posiciones negociadoras de las partes, relacionadas con el nivel de competencia en el mercado local, etc.) sobre los que esta Sala no dispone de información.

Sin embargo, cabe señalar que incluso en situaciones en los que no se ve afectado el precio final del inmueble puede existir un perjuicio a las partes que participan en la venta. Así, en el caso de que la conducta de los vendedores de viviendas se ajustara a la descrita por REMAX, MLS y ANACONDA (es decir, que los vendedores fueran precio aceptantes), la imposibilidad de aumentar el precio de su vivienda ante el alza de las comisiones en un mercado donde los portales inmobiliarios han convertido el precio de los inmuebles en una variables altamente transparente, en el que agentes intermediarios compiten con usuarios a título individual que no pagan comisiones de intermediación, conlleva una reducción de los ingresos derivados de una potencial venta, puesto que son mayores las comisiones a las que se enfrenta, y en consecuencia deriva en una reducción de su excedente.

Sostienen asimismo varias de la imputadas que la utilización de los mecanismos informáticos analizados no incrementa la efectividad del acuerdo. Dicha alegación debe rechazarse de plano pues se ha expuesto ampliamente en la presente Resolución el papel determinante de dichos mecanismos a la hora de garantizar la implementación de las reglas sobre honorarios mínimos y publicación de honorarios.

Por último, REMAX, MLS y ANACONDA defienden que, en cualquier caso, el hipotético efecto restrictivo de la competencia derivado de la normativa de MLS

³⁴² De acuerdo con la OCDE, otros determinantes de los costes de transacción en los que incurren los vendedores serían tasas, impuestos y comisiones notariales. Ver Andrews, D., A. Caldera Sánchez and Å. Johansson (2011), "Housing Markets and Structural Policies in OECD Countries", OECD Economics Department Working Papers, No. 836, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5kgk8t2k9vf3-en>

habría cesado tras su modificación en 2016, al dejar de imponerse unos honorarios mínimos del 4% para establecer unos honorarios compartidos del 2%. Tampoco cabe acoger este planteamiento relativo a la ausencia de efectos. Ha quedado plenamente acreditado sobre la base de los hechos probados (hechos 38 a 54), que incluso tras la modificación del redactado del Reglamento del MLS en 2016, continuaron siendo de aplicación las comisiones mínimas obligatorias, así como los porcentajes mínimos del reparto entre las agencias captadora y vendedora. Constan, particular, distintas comunicaciones recabadas, donde se observa que tanto en 2017, 2018 como en 2019 los agentes que participaban en el sistema MLS continuaban haciendo referencia al porcentaje mínimo de 4% para las comisiones de inmuebles en exclusiva compartida.

E. Valoración de la solicitud de clemencia

La DC ha propuesto a esta Sala que, en aplicación del programa de clemencia, se reduzca en un 45% el importe de la multa a imponer a la empresa WITEL.

Tanto la jurisprudencia como la práctica nacional y de la Unión Europea consideran de gran valor las pruebas presentadas por los declarantes de clemencia, otorgándoles, *a priori*, la condición de pruebas especialmente fiables³⁴³. Así lo ha reconocido también la CNC y la CNMC y distintas sentencias de la AN³⁴⁴.

La sentencia del Tribunal Supremo de 26 de junio de 2017, (rec. 2403/2014), cita la Sentencia del Tribunal General de 30 de noviembre de 2011, asunto T- 208/06 que sistematiza la doctrina aplicable a la cuestión relativa al valor probatorio de las declaraciones del solicitante de clemencia en los siguientes términos:

"1º. En lo que atañe a las alegaciones de las demandantes sobre el valor de las declaraciones realizadas en el marco de las solicitudes presentadas al amparo de la Comunicación sobre la cooperación, cabe recordar que, a tenor de reiterada jurisprudencia, ninguna disposición, ni ningún principio general del Derecho de la Unión Europea, prohíbe a la Comisión invocar contra una empresa declaraciones de otras empresas inculpadas (sentencia Limburgse Vinyl Maatschappij y otros/Comisión, citada en el

³⁴³ Asuntos acumulados T-67/00, T-68/00, T-71/00 y T-78/00 y sentencias del TJCE de 16 de noviembre de 2006, Peróxidos Orgánicos/Comisión, T 120/04; de 11 de julio de 2011 en los asuntos acumulados T-133/07, Mitsubishi Electric Corp./Comisión y T-132/07, Fuji Electric Co. Ltd. /Comisión y de 25 de octubre de 2011, T-348/08 Aragonesas Industrias y Energía, SAU/Comisión.

³⁴⁴ Sentencias de la AN de 23 y 29 de julio de 2014, dictadas en el ámbito del Expte. S/0342/11 ESPUMA DE POLIURETANTO, y de 25 y 29 de noviembre de 2016, y 26 de enero de 2017, dictadas en el ámbito del Expte. S/0316/13 SOBRES DE PAPEL.

apartado 41 supra, apartado 512). Por ello, las declaraciones efectuadas en el marco de la Comunicación sobre la cooperación **no pueden considerarse carentes de valor probatorio** por este único motivo (sentencia Lafarge/Comisión, citada en el apartado 43 supra, apartados 57 y 58).

2º. Una cierta desconfianza con respecto a las declaraciones voluntarias de los principales participantes en un cártel ilícito es comprensible, ya que dichos participantes podrían minimizar la importancia de su contribución a la infracción y maximizar la de otros. No obstante, dada la lógica inherente al procedimiento previsto por la Comunicación sobre la cooperación, el hecho de solicitar el beneficio de su aplicación para obtener una reducción del importe de la multa, no crea necesariamente un incentivo para presentar elementos de prueba deformados respecto a los demás participantes en el cártel investigado. En efecto, toda tentativa de inducir a error a la Comisión podría poner en tela de juicio la sinceridad y la plenitud de la cooperación de la empresa y, por tanto, poner en peligro la posibilidad de que éste se beneficie completamente de la Comunicación sobre la cooperación (sentencias del Tribunal de 16 de noviembre de 2006, Peróxidos Orgánicos/Comisión, T-120/04 , Rec. p. II-4441, apartado 70, y Lafarge/Comisión, citada en el apartado 43 supra, apartado 58).

3. En particular, debe considerarse que el hecho de que una persona confiese que ha cometido una infracción y reconozca así la existencia de hechos que rebasan lo que podía deducirse directamente de dichos documentos, implica a priori, si no concurren circunstancias especiales que indiquen lo contrario, que tal persona ha resuelto decir la verdad. De este modo, **las declaraciones contrarias a los intereses del declarante deben considerarse, en principio, pruebas especialmente fiables** (sentencias del Tribunal JFE Engineering y otros/Comisión, citada en el apartado 44 supra, apartados 211 y 212; de 26 de abril de 2007, Bolloré y otros/Comisión, T-109/02 , T-118/02 , T-122/02 , T-125/02 , T-126/02 , T-128/02 , T-129/02 , T-132/02 y T-136/02 , Rec. p. II-947, apartado 166, y Lafarge/Comisión, citada en el apartado 43 supra, apartado 59).

4. Sin embargo, es jurisprudencia reiterada que no cabe considerar que la declaración de una empresa inculpada por haber participado en una práctica colusoria, cuya exactitud es cuestionada por varias empresas inculpadas, constituye una prueba suficiente de la existencia de una infracción cometida por estas últimas, si no es **respaldada por otros elementos probatorios** (sentencias del Tribunal JFE Engineering y otros/Comisión, citada en el apartado 44 supra, apartado 219; de 25 de octubre de 2005, Groupe Danone/Comisión, T-38/02 , Rec. p. II-4407, apartado 285, y Lafarge/Comisión, citada en el apartado 43 supra, apartado 293).

5. Para examinar el valor probatorio de las declaraciones de las empresas que han presentado una solicitud al amparo de la Comunicación sobre la cooperación, el Tribunal tiene en cuenta, en particular, **la importancia de los indicios concordantes** que apoyan la pertinencia de dichas declaraciones (véanse, en este sentido, las sentencias JFE Engineering y

otros/Comisión, citada en el apartado 44 supra, apartado 220, y Peróxidos Orgánicos/Comisión, citada en el apartado 53 supra, apartado 70) y **la falta de indicios de que éstas tendieron a minimizar la importancia de su contribución a la infracción y a maximizar la de las otras empresas** (véase, en este sentido, la sentencia Lafarge/Comisión, citada en el apartado 43 supra, apartados 62 y 295".

De entrada, debe afirmarse pues, que las declaraciones del solicitante de clemencia no pueden, por este solo hecho, ni constituir las únicas pruebas de cargo, salvo que la coherencia y verosimilitud de relato sea lo suficientemente convincente a los ojos del Tribunal, ni tampoco que carezcan de valor probatorio alguno, pues, en principio, deben considerarse fiables, especialmente si van acompañadas de indicios concordantes, o elementos de prueba adicionales".

Añade la sentencia de la AN de 24 de julio de 2014 (recurso 147/2013), con referencia a la citada jurisprudencia europea que:

*"en relación con el valor probatorio de las solicitudes de clemencia que la CNC reconoce explícitamente en su resolución, hemos de decir que dicha valoración viene respaldada por reiterada jurisprudencia de los Tribunales Europeos que incluso han venido considerando tales pruebas como **"especialmente fiables"** (Sentencias del Tribunal General de la Unión Europea Lafarge/Comisión y, más recientemente, Sentencia Imperial Chemical Industries LTD./Comisión Europea) otorgando, sin duda, **especial valor a los datos aportados en las declaraciones realizadas por las empresas en el marco del programa de clemencia"**.*

De acuerdo con la jurisprudencia debe concluirse por tanto que las declaraciones del solicitante de clemencia pueden ser corroboradas o contrarrestadas y, por tanto, ganan o pierden valor, cuando se vinculan y se comparan con el resto de elementos probatorios que integran el expediente y con las alegaciones presentadas por las partes. Esta contrastación permite rebatir o confirmar los hechos e informaciones aportados.

Una vez valorada la información aportada por el solicitante de clemencia y los elementos de prueba que acompaña, esta Sala considera que WITEI ha facilitado elementos de prueba que aportan un valor añadido significativo respecto de los que ya disponía la CNMC, facilitando la comprensión de los acuerdos adoptados en cuanto al acuerdo de honorarios en las operaciones de intermediación inmobiliaria en régimen de exclusiva compartida permitiendo contextualizar las prácticas y la intervención en las mismas de las distintas empresas incoadas.

A efectos de ponderar el valor añadido significativo de la información aportada por WITEI en su solicitud de reducción del importe de la multa, esta Sala valora, especialmente, determinados documentos en relación a las comunicaciones

entre las empresas franquiciadoras REMAX Y L&F, MLS y las diferentes empresas proveedoras de *software*.

Esta Sala destaca en particular las comunicaciones internas de la herramienta de control de incidencias de MLS, la explicación de la labor de cada uno de los participantes en los acuerdos y la confirmación de la existencia y conocimiento de honorarios mínimos fijados en el propio *software*.

En consecuencia, esta Sala considera que procede aplicar la reducción de la sanción a imponer a WITEI propuesta por la DC de conformidad con el artículo 65 de la LDC y de la Comunicación sobre el programa de clemencia” emitida por la CNC en junio de 2013.

QUINTO. Otras alegaciones

A. Sobre la vulneración del derecho de defensa

L&F invoca en sus alegaciones a la propuesta de resolución la vulneración de sus derechos de defensa derivada de calificar las conductas investigadas como un cártel sin haber aportado “*ninguna prueba*” de ello. Lo anterior, pretendidamente, con el objetivo de no entrar a valorar la posibilidad de iniciar un procedimiento de terminación convencional y poder incardinar la práctica en una infracción por objeto.

Esta Sala no puede acoger la alegación relativa a la supuesta ausencia de prueba a la que alude L&F. Lo cierto es que a la lectura de las evidencias que constan en los hechos acreditados y en los apartados relativos a su valoración jurídica, así como a la individualización de la conducta de cada una de las imputadas – incluida L&F – esta Sala estima que la DC ha aportado una profusa cantidad de pruebas directas de la existencia de una infracción de los artículos 1 LDC y 101 TFUE constitutiva de cártel. Al contrario de lo que mantiene L&F en sus alegaciones, dichas pruebas incluyen numerosos intercambios entre las partícipes de la infracción en relación con la fijación de honorarios mínimos, así como con la adopción de medidas concretas tendentes a su implementación.

La adecuada calificación de la conducta investigada como un cártel sobre la base de prueba abundante, clara y concordante, justifica sobradamente la negativa de la DC a iniciar el procedimiento de terminación convencional³⁴⁵. En cualquier caso, y sin perjuicio de lo anterior, debemos recordar que el recurso a la

³⁴⁵ Párrafo 23 de Comunicación sobre terminación convencional de expedientes sancionadores de la CNMC.

terminación convencional constituye una decisión potestativa de la CNMC. Así se infiere de la propia literalidad del artículo 52 de la LDC en el que se prevé esta forma anormal de terminación del procedimiento sancionador en materia de acuerdos y prácticas prohibidas por dicha ley. La Comunicación sobre terminación convencional de expedientes sancionadores de la CNC incide en dicho carácter potestativo en su párrafo 18 donde se afirma que “*conviene recordar que las decisiones de inicio y aceptación [de la terminación convencional] tienen un carácter discrecional*” para la CNMC.

No cabe por tanto invocar una lesión de los derechos de defensa de las imputadas ante la negativa por parte de la DC de aceptar iniciar un procedimiento que en ningún caso constituye un derecho subjetivo de las empresas presuntamente infractoras³⁴⁶.

El Tribunal Supremo, ha confirmado, en este sentido, que “[...] *no compartimos [...] que el inicio de las actuaciones tendentes a la terminación convencional de un expediente sancionador es un acto reglado [...] porque entendemos que corresponde a dicha autoridad administrativa valorar ‘ab initio’ si concurren circunstancias objetivas que justifiquen su tramitación, puesto que la utilización de este instituto procedimental no resulta viable cuando por la naturaleza y entidad de la infracción, o por la irreversibilidad de los efectos sobre la competencia, derivados de la conducta infractora, existen razones de interés público que aconsejan la tramitación del expediente sancionador con la finalidad de depurar prácticas y conductas prohibidas por el Derecho de la Competencia y exigir responsabilidad al presunto infractor*”³⁴⁷.

B. Sobre la incorrecta delimitación del mercado afectado por la conducta

IDEALISTA, L&F e INMOVILLA sostienen en sus alegaciones a la propuesta de resolución que la DC habría llevado a cabo una incorrecta delimitación del mercado afectado por la infracción objeto del expediente al considerar que el mismo se corresponde con mercado español de servicios de intermediación inmobiliaria.

Considera IDEALISTA que dicha definición resulta exageradamente amplia y artificial y deriva de una confusión entre los conceptos de “mercado relevante” y “mercado afectado”. Según lo mantenido por esta empresa en sus alegaciones a la propuesta de resolución, el mercado afectado por la conducta investigada

³⁴⁶ Por todas, RCNMC de 19 de noviembre de 2018, R/AJ/107/18, GRUPO SANTILLANA.

³⁴⁷ Sentencia del 16 de noviembre de 2018 núm. 1634/2018.

sería mucho más limitado debiendo haberse circunscrito al ámbito concreto de *“los servicios de intermediación inmobiliaria prestados por las agencias REMAX o L&F a propietarios de inmuebles del segmento residencial vendidos/arrendados a través del MLS investigado durante el periodo investigado”*. El resto de imputadas vendrían a sostener que el mercado afectado por la infracción se limita exclusivamente a las transacciones inmobiliarias formalizadas como consecuencia de la inserción del inmueble en sistema MLS.

Frente a tales consideraciones, cabe recordar, en primer lugar que, de acuerdo con los precedentes de las autoridades de competencia³⁴⁸ y la jurisprudencia comunitaria³⁴⁹, en el caso de las restricciones de la competencia por su objeto, como la examinada en el presente expediente, la delimitación concreta del mercado afectado no constituye un elemento del tipo infractor de los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE y no resulta, por tanto, imprescindible, a fin de acreditar que se ha producido una infracción de dichas disposiciones. Así, en palabras del TJUE, *“en el marco del artículo 101 TFUE, apartado 1, no es exigible una definición previa del mercado pertinente cuando el acuerdo controvertido tiene en sí mismo un objeto anticompetitivo, es decir, cuando la Comisión ha podido concluir válidamente, sin previa delimitación del mercado, que el acuerdo en cuestión falseaba la competencia”*³⁵⁰.

Sí resulta pertinente con carácter general la delimitación del mercado afectado de cara a la determinación del importe de la sanción, pues uno de los criterios establecidos en el artículo 64.1 de la LDC es la dimensión y características del mercado afectado por la infracción, que depende de la delimitación geográfica y de producto en el que la infracción haya producido o sea susceptible de producir efectos sobre las condiciones de competencia efectiva. No obstante, como bien apunta la DC, incluso a efectos de establecer el importe de la sanción, la

³⁴⁸ Véanse, por ejemplo, las Resoluciones de la CNMC de 26 de junio de 2014, Expte. S/0445/12 Equipos contra Incendios; de 22 de septiembre de 2014, Expte. S/0428/12 Palés; de 4 de diciembre de 2014, Expte. S/0453/12, Rodamientos Ferroviarios; de 28 de mayo de 2015, Expte. S/0471/13 Concesionarios AUDI/SEAT/VW; de 23 de julio de 2015, Expte. S/0482/13 Fabricantes de automóviles; de 26 de mayo de 2016, Expte S/DC/0504/14 AIO y de 21 de noviembre de 2017, Expte. S/DC/0562/15 Cables BT/MT. Véanse asimismo las Resolución del TDC de 22 de julio de 2004, Expte. 565/03, Manipulados radiactivos y Resoluciones de la CNC de 31 de julio de 2010, Expte. S/0120/10 Transitarios; de 2 de agosto de 2012, Expte. S/0287/10 Postensado y Geotecnia; de 8 de marzo de 2013, Expte. S/0329/11 Asfaltos de Cantabria y de 30 de julio de 2013, Expte. S/0380/11 Coches de Alquiler.

³⁴⁹ Asuntos T-44/00 Mannesmannröhren-Werke AG v Comisión Europea y T-61/99, Adristica di Navigazione Spa y Sentencia del TPI de 6 de julio de 2000, asunto T-62/98 Volkswagen AG v Comisión Europea.

³⁵⁰ Sentencia del Tribunal General del 28 de junio de 2016 en el asunto T-208/13, Portugal Telecom/Comisión, párrafo 176.

delimitación exacta del mercado afectado tiene en este expediente una relevancia relativamente menor que en otros expedientes, por cuanto ninguna de las empresas imputadas opera directamente en el mercado de la intermediación inmobiliaria, sin perjuicio del impacto de sus acciones en el mismo.

En cualquier caso, no cabe pretender, como sostiene IDEALISTA que el mercado afectado se limite exclusivamente los servicios de intermediación inmobiliaria prestados por las agencias REMAX o L&F a propietarios de inmuebles vendidos o arrendados a través del MLS. Debe recordarse, por un lado, que el sistema MLS no está integrado únicamente por agencias de REMAX y L&F. Tal y como se ha recogido previamente, las agencias de REMAX y L&F suman cerca de 250 oficinas mientras que el sistema MLS aglutina actualmente, según su página web, a más de 700. Si bien las franquiciadas de REMAX y L&F pasan a formar parte del sistema MLS de forma automática éste está abierto a cualquier inmobiliaria o agente que desee adherirse al mismo, siempre que superen los criterios de admisión establecidos³⁵¹.

Por otro lado, y aunque ello no tendría un impacto en la tipicidad de las conductas investigadas, sino únicamente, en su caso, en la cuantificación de las sanciones, el circunscribir el mercado afectado únicamente a aquellos inmuebles vendidos o arrendados a través del sistema MLS constituye una delimitación artificialmente restrictiva atendiendo la estrecha vinculación del sistema MLS con el mercado de intermediación inmobiliaria. El sistema MLS no constituye un nicho cerrado que pueda desligarse de dicho mercado, como pretenden varias de las imputadas, dado que todos los inmuebles del segmento residencial son potencialmente susceptibles de ser incorporados a la bolsa común del sistema MLS para su venta o alquiler. Asimismo, resulta evidente que el establecimiento de unos honorarios mínimos de intermediación en un sistema de listado múltiple de la relevancia del sistema MLS investigado tiene, cuanto menos, un impacto en el mercado de intermediación inmobiliaria en sentido amplio ya sea como una mera referencia del nivel de comisiones a aplicar.

C. Sobre la ausencia de afectación al comercio intracomunitario de la conducta y la inaplicabilidad del artículo 101 del TFUE

IDEALISTA y L&F sostienen que la conducta investigada carece de aptitud para afectar al comercio intracomunitario, no resultando por tanto de aplicación el artículo 101 del TFUE. Lo anterior por cuanto los bienes objeto de intermediación

³⁵¹ En la documentación del expediente consta la incorporación al sistema MLS investigado de cuando menos tres grandes franquiciadoras más (folios 3258 a 3262, 3767 a 3770 y 3866)

inmobiliaria no son susceptibles de ser exportados o importados y porque la intermediación inmobiliaria, así como los MLS existentes en España tendrían un carácter eminentemente local.

Pues bien, no se cuestiona que el sector de la intermediación inmobiliaria pueda tener una dimensión local atendiendo a que las condiciones de oferta y demanda pueden diferir significativamente de un área geográfica a otra y que los compradores y vendedores pueden preferir relacionarse con intermediarios locales que cuenten con una mayor experiencia y conocimiento de su área de influencia.

En el presente caso, sin embargo, las prácticas investigadas no se circunscriben a una conducta desarrollada por un conjunto de agentes inmobiliarios en su área geográfica de influencia ni a un MLS local. Las prácticas objeto del expediente afectan un MLS nacional al que puede adherirse cualquier inmobiliaria del conjunto del territorio español y cuya base de datos común alberga inmuebles que cubren toda la geografía nacional.

Conviene señalar, además, que el mercado inmobiliario español ha demostrado resultar particularmente atractivo para nacionales de otros Estados miembros de la UE. Puede citarse, por ejemplo, a este respecto, un artículo publicado en la propia página web de IDEALISTA, con fecha de 22 de noviembre de 2019, titulado “*Los europeos impulsan la compra de casas en España, mientras chinos y marroquíes retroceden*”³⁵². Resulta también reseñable, por su contenido y por basarse en las declaraciones de otra de las imputadas, un artículo de publicación todavía más reciente, también en la página web de IDEALISTA con el título “*Los extranjeros impulsarán la demanda de vivienda en España en 2021, según REMAX*”, en el que haciendo referencia textual al “*mercado inmobiliario europeo*” se pronostica el especial protagonismo de los “compradores foráneos” como demandantes de vivienda en España. Asimismo, se afirma en este último artículo que “[s]egún los datos de demanda relativa de vivienda recopilados por idealista/data, el 9,5% de las personas que buscaron una vivienda durante en 2020 en idealista procedía de otros países (principalmente de Reino Unido, Alemania y Francia)”³⁵³ (subrayado añadido).

³⁵² Artículo publicado en la web de IDEALISTA el 22 de noviembre de 2019: <https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2019/11/22/778482-los-europeos-impulsan-la-compra-de-casas-en-espana-mientras-chinos-y-marroquies>

³⁵³ Artículo publicado en la web de IDEALISTA el 7 de mayo de 2021: <https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2021/05/06/790333-los-extranjeros-volveran-a-impulsar-la-demanda-de-vivienda-en-espana-en-2021-segun>

Asimismo, la vocación expansiva del sistema MLS investigado trasciende la geografía española y apunta a otros territorios de la UE. Puede citarse en este sentido el Informe de conclusiones y propuestas de las 4 mesas de trabajo de la reunión de MLS de 7 de mayo de 2015 en el que se recoge textualmente:

“En referencia a las relaciones internacionales de MLS:

• Se presenta el trabajo que se ha iniciado de relaciones internacionales de MLS, encabezado por Roy el responsable de expansión de MLS:

1. Se ha contactado con diferentes MLS de otros países, sobre todo del norte de Europa, buscando la relación de negocio que pueden tener dichas zonas con los territorios turísticos de nuestro país. Los países con los que se han iniciado contactos, son Inglaterra, Alemania, Noruega y se están vías de contactar con Finlandia, Suecia, Bélgica. [...]

• La idea es poder cerrar acuerdos de colaboración sobre todo en lo referente a que el producto de MLS este visible en los MLS de las zonas emisoras de turistas.

• Posterior a este objetivo estaría el de poder hacer campañas concretas en los diferentes MLS de estos países para que sus oficinas alcancen a comprender el potencial de negocio.

• En los primeros contactos hemos podido comprobar que los MLS de otros países no están muy evolucionados y puede ser que seamos uno de los MLS de Europa con mejor desarrollo”³⁵⁴ (subrayado añadido).

Ha podido comprobarse, asimismo, consultando la página del sistema MLS investigado, que se encuentran adheridas al mismo oficinas inmobiliarias ubicadas en Italia³⁵⁵, país en el que por otro lado también tenía una posición destacada HABITANIA antes de su adquisición por IDEALISTA³⁵⁶.

Cabe por tanto concluir, atendiendo a lo anterior, que las conductas analizadas tienen aptitud para afectar de manera apreciable a los intercambios dentro de la UE. En efecto, dichas conductas se desarrollan en todo el territorio español, lo que conforma una parte significativa del mercado interior de la Unión Europea,

³⁵⁴ Informe de conclusiones y propuestas de las 4 mesas de trabajo de la reunión de MLS de 7 de mayo de 2015 (folios 643 a 666), recado en REMAX.

³⁵⁵ Página web de MLS, enlace “Buscador de oficinas”: <https://mls.es/buscador-de-oficinas/> (enlace consultado por última vez el 19 de octubre de 2021).

³⁵⁶ Según el artículo de IDEALISTA al que se ha hecho previamente referencia. Enlace: <https://www.idealista.com/news/inmobiliario/blog-de-idealista/2013/05/30/624535-idealista-compra-la-compania-de-software-inmobiliario-habitania> (enlace consultado por última vez el 19 de octubre de 2021).

pudiendo afectar a ciudadanos y operadores españoles, pero también europeos que pretendan adquirir o alquilar una propiedad en España. Se cumplen en definitiva los criterios de posible afectación al comercio entre Estados miembros desarrollados en la Comunicación de la Comisión Europea de directrices relativas al concepto de efecto sobre el comercio intracomunitario lo que, de acuerdo con el Reglamento 1/2003, obliga a la aplicación del artículo 101 del TFUE en el presente expediente.

D. Sobre la naturaleza de los mecanismos informáticos empleados para facilitar el cumplimiento del acuerdo sobre honorarios mínimos y publicación de honorarios

Las empresas tecnológicas IDEALISTA, INMOVILLA y la franquiciadora REMAX, alegan que la DC habría calificado incorrectamente como “algoritmos” los procedimientos informáticos empleados a fin de asegurar la implementación de los acuerdos sobre honorarios investigados. De acuerdo con dichas empresas, los mecanismos utilizados para impedir o dificultar la importación de inmuebles que no cumplen con las reglas sobre honorarios mínimos y publicación de honorarios controvertidas del sistema MLS constituyen simples filtros binarios o “*celdas de honorarios*” carentes de complejidad técnica, por lo que no se estaría, estrictamente, en el presente caso, ante una práctica de colusión o fijación algorítmica de precios.

IDEALISTA aporta, a este respecto, junto con sus alegaciones a la propuesta de resolución, un informe pericial realizado por un experto informático cuyas conclusiones son que el campo de honorarios aplicado por esta empresa no era más que un filtro binario incapaz de modificar o adaptar por sí mismo el importe de los honorarios del agente usuario en función de los valores que la agencia introducida.

Esta Sala coincide con las imputadas en que las conductas investigadas no dan lugar a un escenario colusorio en el que se haya producido una fijación dinámica de precios mediante la utilización de algoritmos sofisticados o el uso de la inteligencia artificial. Tampoco se niega que los procesos informáticos desarrollados o adaptados por IDEALISTA, INMOVILLA, y WITEI en el marco del sistema MLS para facilitar el cumplimiento del acuerdo carezcan de complejidad técnica o que hubieran podido implementarse por los propios desarrolladores tecnológicos de MLS (entre los que no cabe olvidar el papel de HABITANA de la que de IDEALISTA es sucesora económica).

Sin embargo, la cuestión de si los referidos procesos informáticos pueden calificarse o no de algoritmos³⁵⁷ constituye un falso debate de cara a determinar la responsabilidad de dichas empresas en la infracción. Ha quedado, en efecto, fehacientemente acreditado que IDEALISTA, INMOVILLA y WITEI implementaron, de forma plenamente consciente, mecanismos informáticos, que, con independencia de su nivel de complejidad y de la concreta calificación técnica que proceda acordarles, cumplieron eficazmente con el objetivo específico de limitar la importación de inmuebles que no se plegaban a los requisitos de las normas sobre honorarios controvertidas, contribuyendo de forma decisiva al cumplimiento del acuerdo anticompetitivo objeto del presente expediente, no por la complejidad o automatización de los mismos, sino por su interposición como mecanismo necesario para la implementación efectiva del acuerdo. Tal conclusión no puede verse refutada, como plantean varias de estas empresas, por el hecho de que, en un escenario alternativo, otras empresas tecnológicas o los propios desarrolladores de MLS u ANACONDA hubiesen podido implementar sin dificultad los referidos mecanismos.

La colaboración de los desarrolladores de CMRs en la adaptación de sus aplicaciones para garantizar que no pudieran importarse los inmuebles que no cumplieran con las condiciones sobre honorarios, avisando también de ello a los usuarios, resultaba esencial para que las inmobiliarias usuarias pudieran compartir los inmuebles directamente desde sus respectivos programas de gestión inmobiliaria, en cumplimiento de las reglas sobre honorarios de MLS. De otro modo se hubiesen visto obligadas a hacerlo manualmente desde la interfaz de MLS, lo que hubiese limitado drásticamente la eficacia del acuerdo sobre precios mínimos y compartición de precios, así como el atractivo de pertenecer a MLS como consecuencia de una mayor complejidad del proceso de incorporación de inmuebles al sistema.

Asimismo para los CRMs, adaptar sus aplicaciones de gestión de inmuebles para poder interrelacionarse con el sistema MLS de forma fluida respetando las restricciones impuestas por el sistema y de forma transparente para los usuarios finales, suponía un incentivo para conservar a sus clientes y para captar a nuevas agencias inmobiliarias en un mercado en el que el sistema MLS descrito estaba claramente en expansión, convivía con la gestión tradicional de inmuebles, y solo podía ser gestionado por aplicaciones homologadas por él.

La importancia de dicha colaboración, que en ningún caso cabe de calificar de “menor”, “tangencial” o de “mero servicio periférico” se refleja, asimismo, en las

³⁵⁷ Los filtros aún en su mayor simplicidad se adaptan a la definición estricta del término algoritmo establecido por la RAE;

abundantes comunicaciones obrantes en el expediente relativas al desarrollo y puesta en práctica de los referidos procesos informáticos. Tal y como se ha puesto de manifiesto a la hora de describir el acuerdo investigado, una de las claves de su éxito fue precisamente la contribución consciente y coordinada de cada una de las distintas empresas imputadas lo que condujo a su éxito. La relevancia para INMOVILLA y HABITANIA por participar del sistema los lleva a diseñar e implementar pasarelas específicas que permitieran intercambiarse los datos introducidos por los usuarios para que estos utilicen el sistema MLS sin cambiar de proveedor de CRM, pese a las dificultades que dichos procedimientos les ocasionaban y la necesidad de realizar continuas actuaciones tanto para solventar incidencias, como para trasladar las modificaciones del sistema.

Estas actuaciones, fueron además imprescindibles para el buen funcionamiento del sistema antes de la creación de una base de datos común que permitiera eliminar la necesidad de pasarelas de comunicación entre ellas, por lo que esta Sala no puede aceptar la alegación de las empresas al respecto del papel de menor de su contribución a la infracción.

E. Sobre la delimitación del perímetro sujeto de la infracción

En sus alegaciones a la propuesta de resolución, L&F reprocha que la DC no haya incoado al resto de miembros del cártel, entre los que se incluirían, otros franquiciadores y agentes inmobiliarios usuarios del sistema MLS investigado. Según L&F este proceder habría conducido a aplicar a dicha empresa, así como a REMAX, un trato discriminatorio.

A lo anterior cabe responder, en primer lugar, que, tal y como consta en los hechos acreditados, documentos obrantes en el expediente reflejan un claro papel preponderante de REMAX y L&F a la hora impulsar el sistema MLS, así como en la adopción y mantenimiento de las normas sobre honorarios controvertidas y, también, en la coordinación con las empresas tecnológicas imputadas relativa al desarrollo y puesta en práctica de los mecanismos informáticos tendentes a asegurar su implementación. Si bien no se descarta la participación sancionable de otras franquiciadoras en el acuerdo investigado – instándose de hecho a la DC en la presente Resolución a iniciar actuaciones contra otras posibles partícipes del cártel – lo cierto es que, atendiendo a la documentación que conforma el expediente, no cabe hablar de discriminación respecto de otras franquiciadas que hubieran tenido, en su caso, una intervención menor en la infracción en tanto que no intervinieron de su planificación ni implementación. El rol protagonista desempeñado por REMAX y L&F impide en efecto acoger el argumento sobre la aplicación de un trato

discriminatorio pues la ruptura del principio de igualdad requiere tratar de manera distinta a sujetos que se encuentran en una situación análoga, lo que no cabría apreciar respecto de L&F y REMAX en comparación con otras franquiciadas que hubiesen podido tener una participación menor en la conducta.

Dicho razonamiento relativo a la falta de discriminación es, si cabe, más evidente, en lo que respecta a las agencias inmobiliarias usuarias del sistema MLS. Si bien no se descarta su eventual existencia, la DC no ha invocado en la fase de instrucción pruebas específicas que apunten a la participación de agencias inmobiliarias concretas en la adopción de los acuerdos con una intensidad similar a la de REMAX y L&F.

Lo anterior no equivale, en absoluto, a excluir la infracción de los artículos 1 LDC y 101 TFUE de determinadas agencias inmobiliarias por su participación en el sistema MLS. De hecho, la propia adhesión al sistema puede constituir un primer indicio de que dichas agencias participaron voluntariamente del acuerdo de fijación y publicación de honorarios investigado. Sin embargo, y atendiendo a las particularidades que determinan la adhesión a MLS, no puede establecerse automáticamente la responsabilidad de todas ellas, entre otras razones, porque muchas veces, dicha adhesión resultaba obligatoria, como consecuencia de la pertenencia a una determinada red de franquicias. Ello sucede, por ejemplo, en el caso de las franquiciadas de L&F ya que como reconoce esta misma empresa en sus alegaciones a la propuesta de resolución “*la adhesión de los franquiciados de L&F es obligatoria*”. Así, para establecer la potencial responsabilidad de las agencias adheridas al sistema MLS como consecuencia de su participación en el mismo, ante la ausencia de evidencias concretas recabadas en las inspecciones, hubiese sido necesario proceder a la incoación de todas ellas y analizar individualmente su conducta, precisamente en virtud del principio de no discriminación invocado por L&F.

Teniendo en cuenta que el sistema MLS está integrado, según su página web, por cerca de 700 oficinas y miles de agentes inmobiliarios, esta Sala no puede acoger el reproche realizado por L&F en cuanto al carácter supuestamente “*peregrino*” de los argumentos de oportunidad invocados por la DC para justificar la no incoación de todas ellas en el marco del presente expediente. Resulta indudable que la gestión de un procedimiento con ese número de incoadas hubiese supuesto un uso desproporcionado de los medios de este organismo, y dilatado notablemente su instrucción.

Según L&F, este planteamiento llevado al extremo conduciría a que los cárteles conformados por muchas empresas serían rentables para los cartelistas, por cuanto la autoridad de competencia solo iniciaría actuaciones contra un número reducido de ellos, quedando el resto impunes en pro de la optimización de los

recursos públicos con los que cuenta la CNMC. Sin embargo, la conclusión que debe extraerse del planteamiento de la DC es bien distinta. En un caso tan atípico como este – los cárteles compuestos por un número tan elevado de potenciales cartelistas resultan excepcionales atendiendo a la experiencia y a la teoría económica –, debe primar, en función de los recursos disponibles, la solidez de un procedimiento dirigido contra los principales responsables, respecto de los que han podido recabarse pruebas claras en una primera fase de la investigación, sobre la pretensión de sancionar a toda costa a todos y cada uno de los partícipes de la conducta con independencia de la intensidad de su participación en la misma. Conviene recordar, a este respecto, que el objetivo principal de las normas y autoridades de competencia consiste en garantizar el correcto funcionamiento del mercado, por lo que resulta prioritario poner fin a la conducta investigada cuanto antes y hacerlo con eficacia, especialmente teniendo en cuenta la relevancia social del sector afectado.

F. Sobre la prescripción de la conducta

L&F dedica un apartado de sus alegaciones a la propuesta de resolución al “*periodo de imputación de la conducta y prescripción*” en el que, sin desarrollar los motivos por los cuales considera que la conducta que se le imputa se encontraría prescrita, defiende que tras la reforma del Reglamento de Usuarios operada en 2016 lo único que se exige es que “*el porcentaje mínimo será al menos de del 2% para la oficina colaborada en el sistema MLS*”. De ello L&F concluye que desde 2016 el Reglamento de Usuarios exige la remuneración que debe pagar el agente captador al agente vendedor (trasladándole parte de su comisión), pero sin que se imponga una comisión mínima.

Debe replicarse en primer lugar, que aún de considerar que la conducta infractora hubiese cesado en 2016, *quod non*, no se cumpliría el plazo de prescripción de 4 años previsto para las infracciones muy graves por el artículo 68 de la LDC, dado que la DC realizó inspecciones en L&F en noviembre de 2019. Dicha disposición establece, en su apartado tercero, que la prescripción se interrumpe por los actos de la Administración con conocimiento formal del interesado tendente al cumplimiento de la ley, entre los que se cuenta la realización de inspecciones domiciliarias por parte de la DC a las empresas investigadas, tal y como ha reconocido expresamente la jurisprudencia³⁵⁸.

En cuanto a la revisión del Reglamento de Usuarios en 2016, se ha expuesto previamente, sobre la base de documentación obrante en el expediente, que la

³⁵⁸ Sentencia del Tribunal Supremo de 15 de octubre de 2014, nº4058/2014, FJ 3º (ECLI:ES:TS:2014:4058).

modificación de la redacción mediante la que se elimina la referencia a unos honorarios mínimos del 4% constituye un cambio meramente cosmético a fin de no llamar la atención de las autoridades de competencia. Ello se acredita a partir de los propios intercambios entre REMAX, L&F y MLS en los que se explica el motivo del cambio de redacción precisando que *“la nueva redacción puede no resultar tan clara como antes pero es prudente y necesario encontrar una redacción que no utilice la palabra mínimos³⁵⁹”* (hechos 36 y 37). Consta, asimismo, abundante prueba documental, a la que también se ha aludido previamente, mediante la que se refleja de forma clara que tras la referida modificación formal se siguieron aplicando unos honorarios mínimos del 4% (hechos 38 a 54).

G. Sobre los títulos de imputación de las empresas investigadas por su participación en la infracción

Varias de las imputadas consideran que la DC habría infringido el principio de tipicidad por cuanto se les habría atribuido un título o forma de participación en la conducta sancionada que no sería subsumible en el tipo de los artículos 1 de la LDC y 101 TFUE.

REMAX rechaza, a este respecto, que quepa imputarle la infracción objeto del expediente al mismo tiempo como autora e inductora. Sostiene textualmente en sus alegaciones a la propuesta de resolución *que “en general nuestro Derecho administrativo (salvo alguna norma especial) y desde luego la LDC no extienden expresamente la responsabilidad por infracciones administrativas a los inductores. Autor es únicamente – conforme al concepto restrictivo que también rige en el Derecho administrativo sancionador – el que realiza el hecho típico; de ahí que, si CDC es inductor, entonces no incurre en responsabilidad sancionadora”³⁶⁰*. El planteamiento de REMAX no puede acogerse, en primer lugar, porque ello equivaldría al absurdo de ratificar la impunidad de quienes actúan como inductores o instigadores de conductas contrarias a las normas de defensa de la competencia. Bastaría, en efecto, con actuar o declararse como instigador de una práctica anticompetitiva para evitar ser considerado responsable de la misma. No solo el Derecho administrativo sancionador sino el propio Derecho penal admiten que pueda coincidir en el mismo sujeto la condición de autor de una conducta y de inductor.

³⁵⁹ Correo de 25 de octubre de 2016 entre empleados de REMAX, L&F y MLS con el asunto “Cambios en la redacción del reglamento en materia de honorarios en ofertas y operaciones del MLS” (folio 933), recabado en REMAX.

³⁶⁰ Alegaciones de REMAX a la propuesta de Resolución (folios 9414 y 9415).

Debe apuntarse, en cualquier caso, que el título de imputación que se atribuye a REMAX es el de sujeto infractor o partícipe de la infracción en virtud del artículo 61.1 de la LDC, lo que se ha acreditado sobradamente atendiendo a la prueba obrante en el expediente. Su calificación como instigador de la infracción no excluye su condición de autor de la conducta, que resulta intrínseca a la del sujeto infractor del artículo 61.1 de la LDC, sino que tiene que ver con el grado de su participación en la misma y determina la aplicación de la circunstancia agravante prevista en el artículo 64.2 b) de la LDC.

INMOVILLA rechaza que se la pueda imputar a título de facilitador o colaborador necesario, por cuanto esta figura no estaría tipificada en la LDC que solo prevería que se sancione como infractores a los autores de las acciones u omisiones tipificadas como infracción. IDEALISTA, por su parte, no niega que pueda imputarse una infracción de los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE por haber participado como facilitador. Defiende, no obstante, que, en razón del carácter sancionador del procedimiento administrativo previsto en la LDC, la figura del facilitador debe interpretarse de forma restrictiva y que, en su caso, no se cumple el requisito de colaboración activa intrínseco a la misma. Para reforzar su postura IDEALISTA describe el papel desempeñado por sujetos que han sido sancionados por infringir la normativa de defensa de la competencia en otros expedientes atendiendo a su rol de facilitadores de la infracción. Ello a fin de demostrar que el papel de IDEALISTA en la conducta investigada no resulta comparable con la desempeñada por dichos sujetos.

A lo anterior cabe replicar, en primer lugar, que el conjunto de las empresas imputadas en el expediente lo han sido a título de sujetos infractores o partícipes de la infracción en virtud del artículo 61.1 de la LDC. El que se las haya considerado como integrantes o instigadoras de los acuerdos que conforman el núcleo del cártel o como facilitadoras de su implementación no pone en cuestión la referida calificación de sujetos infractores, sino que únicamente determina su concreto grado participación en la infracción.

En cuanto a si el grado de participación de IDEALISTA e INMOVILLA en la infracción ha sido suficiente, tal como se describe en la individualización de sus conductas, como para considerar que han actuado como facilitadores y por lo tanto como sujetos infractores de los artículos 1 LDC y 101 TFUE, esta Sala no alberga dudas al respecto considerando la prueba obrante en el expediente a la que se ha hecho alusión a lo largo de la presente Resolución.

Se recuerda que cabe considerar facilitador de una práctica restrictiva de la competencia y en particular de un cártel a toda empresa que haya contribuido a la puesta en práctica de éste, aun de forma subordinada, accesoria o pasiva. Basta, en palabras del TJUE, para atribuir dicha calificación de facilitador, con

demostrar que la empresa en cuestión *“intentó contribuir con su propio comportamiento a los objetivos comunes perseguidos por el conjunto de los participantes y que tenía conocimiento de los comportamientos materiales previstos o ejecutados por otras empresas en la consecución de los mismos objetivos o que podía de forma razonable haberlos previsto y que estaba dispuesta a asumir el riesgo”*³⁶¹.

Aclara asimismo la jurisprudencia comunitaria, que ni la redacción del artículo 101.1 del TFUE ni su desarrollo por parte de las autoridades de competencia y los tribunales permiten concluir *“que la prohibición que se establece se refiera únicamente a las partes en tales acuerdos o prácticas concertadas que operen en los mercados afectados por estos”* y que el *“hecho de que una empresa no haya participado en todos los elementos constitutivos de un cartel o que haya desempeñado un papel menor en los aspectos en los que haya participado no es relevante para apreciar la existencia de una infracción por su parte. Ahora bien, aunque la importancia en su caso limitada de la participación de la empresa interesada no puede por tanto desvirtuar su responsabilidad personal por el conjunto de la infracción, cabe sin embargo que tenga incidencia en la apreciación de su alcance y de su gravedad, y por consiguiente en la determinación del importe de la multa”*³⁶² (párrafo 132 de la repetida sentencia del TPI de 8 de julio de 2008 del asunto case T-99/04 AC-Treuhand v Commission).

Por lo que respecta a la participación de IDEALISTA en la conducta, la propia empresa reconoce en sus alegaciones a la propuesta de resolución que aplicó un filtro que impedía compartir anuncios que no incluyeran el umbral mínimo de compartición³⁶³. Existen además numerosas evidencias en los hechos probados de que el diseño global de Sistema MLS y la participación de otros proveedores de CRMs en el mismo requirió de su implicación directa para conseguir que a los usuarios de cumplieron los requisitos de honorarios mínimos y fuera posible la compartición de información sobre honorarios entre los usuarios del sistema.

³⁶¹ Sentencia del TJUE de 22 de octubre de 2015 en el asunto C-194/14 AC-Treuhand AG c. Comisión Europea, párrafo 30 (ECLI:EU:C:2015:717).

³⁶² Sentencia del TPI de 8 de julio de 2008 del asunto case T-99/04 AC-Treuhand v Commission c. Comisión Europea, párrafo 132 (ECLIx).

³⁶³ Como se ha detallado en esta resolución la complejidad del proceso de filtro programado no es óbice para su calificación como algoritmo en términos etimológicos, ni la mayor o menor complejidad de los mismo exime a las empresas que los implementaron de su responsabilidad en la infracción.

H. Sobre la solicitud de práctica de la prueba

El artículo 51.1 de la LDC dispone que el Consejo de la CNMC podrá ordenar, de oficio o a instancia de algún interesado, la práctica de pruebas distintas de las ya practicadas en la fase de instrucción ante la DC, así como la realización de actuaciones complementarias con el fin de aclarar cuestiones precisas para la formación de su juicio en la toma de decisión.

Esta Sala considera pertinente incorporar al expediente el informe pericial sobre el funcionamiento del campo de honorarios incluido en el *software* de gestión inmobiliaria de IDEALISTA (Idealista Tools) aportado junto a las alegaciones de IDEALISTA a la propuesta de resolución, si bien dicho documento no aporta valor añadido respecto a la información que ya obraba en el expediente y en función de la cual se han considerado acreditados los hechos de esta resolución y se ha sustanciado la imputación a las entidades incoadas. Por ello carece de virtualidad para modificar la valoración realizada en esta resolución.

I. Sobre la solicitud de vista

INMOVILLA e IDEALISTA han solicitado la celebración de la vista oral prevista en el 51.3 de la LDC.

Al respecto, cabe señalar que la vista oral ante la Sala del Consejo, prevista en el artículo 51.3 de la LDC, se configura como una potestad discrecional del Consejo, que la puede acordar *“cuando la considere adecuada para el análisis y enjuiciamiento del objeto del expediente”* (art. 19.1 RDC).

Esta Sala, teniendo en cuenta el carácter potestativo de la vista oral y la rotundidad de la carga probatoria obrante en el expediente, ha decidido no acceder a la solicitud de celebración de vista por no considerarlo necesario para la valoración del asunto sin que de esta negativa pueda derivarse ningún tipo de indefensión.

J. Sobre la solicitud de confidencialidad

Las siguientes empresas han solicitado expresamente la confidencialidad de determinada información aportada en sus escritos de alegaciones a la propuesta de resolución:

IDEALISTA ha solicitado la confidencialidad de su escrito de alegaciones a la propuesta de resolución, así como del informe pericial con el que se acompaña a las mismas, relativo al funcionamiento del campo de honorarios incluido en el *software* de gestión inmobiliaria IDEALISTA TOOLS por considerar que contienen secretos de negocio cuyo acceso por

parte de terceros perjudicaría grave e irreversiblemente los intereses de IDEALISTA. La empresa ha aportado versiones no confidenciales de ambos documentos.

REMAX ha solicitado la confidencialidad de su escrito de alegaciones a la propuesta de resolución – aportando versión no confidencial del mismo – por cuanto contendría datos sobre sus cuentas anuales, no publicadas en el momento de presentar dichas alegaciones, así como información relativa a los royalties que percibe. Solicita, asimismo, REMAX la confidencialidad del anexo nº1 a sus alegaciones a la propuesta de resolución, correspondiente a un balance de situación de la empresa para el ejercicio 2020, emitido el marzo de 2021, y que no habría sido publicado todavía en el Registro Mercantil en el momento de presentar sus alegaciones a la propuesta de resolución. REMAX considera que los datos señalados constituyen secretos comerciales en el sentido de la Guía de la CNMC sobre el tratamiento de la información confidencial y los datos personales en procedimientos de defensa de la competencia de la Ley 15/2007.

WITEI ha solicitado la confidencialidad de su escrito de alegaciones a la propuesta de resolución por cuanto estima que contendría datos que deben considerarse secretos de negocio relativos al volumen de negocio de la empresa procedente de clientes con servicio de sincronización con MLS activo, indicándose asimismo el porcentaje que representa dicha facturación en relación el volumen de negocios total de WITEI. La empresa ha aportado una versión no confidencial del referido escrito de alegaciones a la propuesta de resolución.

Esta Sala, tras analizar los documentos en cuestión, considera que los mismos contienen datos de carácter comercial y estratégico de las referidas empresas que merecen la consideración de información confidencial.

SEXTO. Determinación de la sanción

A. Criterios de imposición de las sanciones

Se ha declarado la existencia de una infracción muy grave (art.62.4.a de la LDC) que podrá ser sancionada con una multa de hasta el 10% del volumen de negocios total de las empresas infractoras en el ejercicio inmediatamente anterior al de imposición de la multa (art. 63.1.c), esto es, 2020.

La facturación de las empresas infractoras, relativa al año 2020, es la siguiente:

Tabla 3. Volumen de negocios total en 2020

Entidades infractoras	Volumen de negocios total en 2020 (€)
ANACONDA	38.866
IDEALISTA	82.536.991
INMOVILLA	1.511.799
L&F	419.811
MLS	152.956
REMAX	4.696.505
WITEI	764.653

El volumen de negocios de la empresa REMAX considerado por la DC en la propuesta de resolución correspondía al año 2019. Esta Sala ha podido constatar que se trata de un error.

Teniendo en cuenta que el artículo 63 de la LDC exige para el cálculo de la sanción tener en cuenta el volumen de negocios del ejercicio anterior al de la imposición de la misma, esta Sala acuerda tomar como referencia para el cálculo de la multa de REMAX su volumen de negocios correspondiente al año 2020.

Dado que la empresa ya había aportado al expediente su volumen de negocios correspondiente al año 2020, esta corrección no genera indefensión.

En el sistema español, especialmente cuando se aplican las normas de la Unión Europea, las sanciones deben calcularse de forma que se garantice una aplicación eficaz y uniforme del Derecho europeo de la competencia³⁶⁴. Ello exige que las sanciones se determinen tomando como base los criterios de gravedad y duración de las infracciones, respetando los principios de efectividad, proporcionalidad a la infracción cometida y disuasión³⁶⁵. La Directiva ECN+ establece expresamente que “(e)stos factores deben evaluarse de acuerdo con la jurisprudencia pertinente del Tribunal de Justicia de la Unión Europea y de modo que se garantice la disuasión”. El considerando 47 de la citada Directiva establece que “*La evaluación de la gravedad se debe hacer caso por caso para*

³⁶⁴ Véase la apreciación al respecto del Reglamento CE 1/2003 desde su propio considerando primero.

³⁶⁵ Véase el considerando 40 de la Directiva ECN+ cuando establece “Para garantizar la aplicación efectiva y uniforme de los artículos 101 y 102 del TFUE, las autoridades administrativas nacionales de competencia deben tener la facultad de imponer multas efectivas, proporcionadas y disuasorias a las empresas y asociaciones de empresas que infrinjan los artículos 101 o 102 del TFUE, bien ellas directamente en el marco de sus propios procedimientos, en concreto en el marco de procedimientos administrativos, siempre que dichos procedimientos permitan la imposición directa de multas efectivas, proporcionadas y disuasorias, o solicitando la imposición de multas en procedimientos judiciales no penales”.

todos los tipos de infracción, teniendo en cuenta todas las circunstancias del caso. Entre los factores que se pueden tener en consideración se encuentran la naturaleza de la infracción, la cuota de mercado combinada de todas las empresas involucradas, el alcance geográfico de la infracción, el hecho de que la infracción se haya aplicado, el valor de las ventas de bienes y servicios de la empresa a que se refiere directa o indirectamente la infracción y el tamaño y poder de mercado de la empresa implicada. La reincidencia en las infracciones por parte del mismo infractor pone de manifiesto su propensión a cometer tales infracciones y es, por tanto, un indicio muy significativo de que el nivel de la sanción debe ser elevado para lograr un efecto disuasorio eficaz”.

Partiendo de estas premisas, los criterios por medio de a los cuales se determinan las sanciones en nuestro ordenamiento deben también respetar las exigencias del artículo 64 de la LDC en su interpretación ofrecida por el TS español (véase el artículo 5 del Reglamento 1/03 cuando establece la imposición de multas sancionadoras previstas en el Derecho nacional).

Considerando todos estos factores, la Sala debe pronunciarse sobre la sanción a imponer valorando los criterios de la LDC en relación con los principios de eficiencia, proporcionalidad y disuasión y de acuerdo con la jurisprudencia del TS y el TJUE.

En cuanto a las características del mercado afectado (art. 64.1.a), la infracción se ha desarrollado en los mercados de intermediación inmobiliaria y prestación de servicios de *software* de gestión y CRM, infracción relacionada por tanto con el derecho fundamental a la vivienda.

El mercado geográfico afectado por la infracción es el mercado nacional y se afecta al comercio interior de la UE (art. 64.1.c).

La conducta ha tenido el efecto (art 64.1.e) de limitar la independencia de las agencias inmobiliarias a la hora establecer la comisión por las operaciones sobre los inmuebles compartidos a través de MLS dificultando o impidiendo la aplicación de honorarios inferiores al mínimo acordado y generando una transparencia en las condiciones comerciales entre competidores que se ha descrito en la tipificación de la conducta.

La duración global de la conducta (art. 64.1.d) abarca desde 2012 hasta noviembre de 2019 si bien en dos de las empresas la duración acreditada es menor.

Tabla 4. Duración de la participación de las empresas

Entidades infractoras	Duración de la conducta
ANACONDA	Octubre 2017-noviembre 2019
IDEALISTA	2012-noviembre 2019
INMOVILLA	2012-noviembre 2019
L&F	2012-noviembre 2019
MLS	2012-noviembre 2019
REMAX	2012-noviembre 2019
WITEI	Marzo 2016-noviembre 2019

Se ha acreditado que ANACONDA participa en la conducta desde su creación en octubre de 2017 (por lo que, tal como alega la interesada, la duración de la infracción es menor que la indicada en la PR).

En el caso de REMAX y L&F se ha apreciado la concurrencia de una circunstancia agravante del artículo 64.2.b de la LDC por su posición de instigadores de la infracción.

La gravedad y duración de la conducta de REMAX y L&F es semejante, aunque la participación en el mercado de la primera es mayor (considerando, no únicamente como alega REMAX en su escrito los ingresos derivados de los royalties sino, entre otros elementos, su volumen de franquiciados). Por ello, asumiendo parcialmente la alegación de la empresa, se ajusta el tipo infractor de REMAX respecto del propuesto en la PR para conseguir un tratamiento más coherente entre ambas empresas.

En el caso de WITEI, se ha considerado también que debe ajustarse su tipo infractor respecto del propuesto en la PR, para que la reacción punitiva resulte ajustada a la duración de su conducta y a su concreta participación en la infracción.

El conjunto de factores expuestos anteriormente –gravedad de la infracción, características y dimensión del mercado afectado, duración de la conducta, ámbito geográfico de la conducta, participación de las infractoras en la conducta, concurrencia de agravantes– lleva a esta Sala a concretar el tipo sancionador total que corresponde aplicar a cada entidad infractora, considerando su respectiva participación en ella, se muestran en la tabla siguiente:

Tabla 5. Tipo sancionador por empresa

Entidades infractoras	Tipo sancionador
ANACONDA	4,50%
IDEALISTA	5,50%
INMOVILLA	5,50%
L&F	7,50%
MLS	6,50%
REMAX	8,00%
WITEI	4,50%

Estos tipos sancionadores son adecuados a la gravedad y características de la infracción cometida por las empresas. Sin embargo, la jurisprudencia exige considerar la dimensión de la concreta infracción como una referencia necesaria para asegurar la proporcionalidad y disuasión de las multas. Por ello, se comprueba que la sanción impuesta a cada empresa según el tipo sancionador fijado no resulte desproporcionada en relación con la efectiva dimensión de su conducta.

IDEALISTA es una empresa marcadamente multiproducto que tiene un volumen de actividad relevante ajeno a la infracción detectada. Por ello la sanción en euros que le correspondería al aplicar el tipo sancionador anteriormente determinado sobre su volumen de negocios total en 2020 se considera desproporcionada en atención a su facturación en el mercado afectado durante la infracción. Se estima, por ello, suficientemente disuasoria y ajustada al principio de proporcionalidad una multa de 730.000 euros.

B. Multas impuestas

Teniendo en cuenta todas las consideraciones anteriores, las sanciones proporcionadas y disuasorias que corresponde imponer a las entidades infractoras son las siguientes:

Tabla 6. Multas impuestas a las empresas

Entidades infractoras	Multa (€)
ANACONDA	1.749
IDEALISTA	730.000
INMOVILLA	83.149
LOOK & FIND	31.486
MLS	9.942
REMAX	375.720
WITEI	34.409

C. Alegaciones sobre la propuesta de sanción

ANACONDA, MLS, REMAX y L&F alegan que el método del cálculo del tipo sancionador general se aparta de las denominadas “Indicaciones provisionales” de la CNMC, dado que en éstas se indica que el **tipo sancionador general** es el mismo para todas las empresas y en la propuesta de resolución se aplican tres tipos sancionadores generales distintos, dependiendo del grado de participación en la conducta. Según estas empresas, este cambio por parte de la CNMC –que nunca habría procedido de esta forma– no está motivado y produce desigualdad de trato entre las distintas empresas infractoras.

Al respecto esta Sala debe afirmar que los tipos impuestos toman en consideración los criterios contenidos en el artículo 64 de la LDC. Por ello se determinan los tipos sancionadores considerando la gravedad y duración de la conducta y la participación de cada empresa en los hechos. Esto es algo especialmente relevante en este caso dado que la participación de las empresas en la conducta está directamente relacionada con la naturaleza de su actuación en el mercado. Por otra parte, pese a que los alegantes citan las mencionadas “indicaciones provisionales”, obvian que las mismas establecían que cuando no resulte razonable su aplicación se emplearán sistemas alternativos como el presente.

ANACONDA, MLS y REMAX consideran que el tipo sancionador general no refleja lo que ellos consideran como una total ausencia de **efectos** de la infracción en el mercado.

Al respecto debe manifestarse que, como mínimo, la infracción declarada afecta de manera directa a los intereses legítimos de los usuarios de los servicios a los que se les impone una homogeneización de las comisiones. Por tanto la alegación debe ser rechazada.

WITEI alega que la **diferencia entre su tipo sancionador** general y el impuesto a IDEALISTA e INMOVILLA es mínima $-5,0\%$ frente a $5,5\%$ —, a pesar de haber una diferencia de participación de 4 años.

Esta alegación se ha acogido parcialmente al reducirse el tipo sancionador de WITEI atendiendo a que, pese a que su participación en la conducta reviste el mismo de grado de gravedad que el de las otras empresas citadas en sus alegaciones, la duración de la misma es efectivamente menor.

REMAX y L&F sostienen que se les ha aplicado **una misma circunstancia agravante dos veces**. Por un lado, en la determinación del tipo sancionador individual por su posición como instigadores de la infracción y, por otro lado, en la fijación de un tipo general más elevado.

Como ya se ha indicado el tipo sancionador impuesto refleja la gravedad y circunstancias de participación de cada empresa en la infracción. En el caso de REMAX y L&F el tipo impuesto toma en consideración, como se ha dicho, la concreta participación en los hechos de las empresas, lo que implica tipos diferentes para cada una. Adicionalmente, en el caso de estas empresas concurren la circunstancia agravante debido a su papel instigador de la conducta de terceros.

REMAX y y L&F alegan que los volúmenes de negocio utilizados para la determinación de su sanción no resultan correctos porque no reflejan adecuadamente la participación de cada una de ellas en la infracción al existir otras empresas que participan junto con ellas en el sistema MLS.

Al respecto es necesario destacar que es indiferente que en el MLS participen más empresas además de las sancionadas, puesto que lo que aquí se valora no es la cuota de participación en el MLS, sino la actuación contraria a derecho de cada empresa.

IDEALISTA alega que el volumen de mercado afectado utilizado para el cálculo de la sanción no resulta adecuado ya que pretende que se tome en cuenta una cifra correspondiente a un mercado de dimensión más reducida.

Tal alegación debe ser rechazada, dado que las conductas afectan al total del mercado de intermediación inmobiliaria como se ha explicado profusamente en el apartado correspondiente.

INMOVILLA alega que el volumen de negocios que debe servir como base a la aplicación del tipo sancionador es el del mercado afectado y no el total. IDEALISTA considera que la facturación relevante a tener en cuenta en su caso

sería la relativa al volumen de negocios obtenido de la exportación de datos a grupos inmobiliarios, sistemas de cooperación tipo MLS y otros destinos.

La ley y la jurisprudencia son claras respecto de la la cifra de negocios que debe ser utilizada para la aplicación del tipo sancionador: la cifra de volumen de negocios total mundial de la empresa en el año anterior al de imposición de la sanción, que por tanto debe necesariamente coincidir con las cuentas anuales de cada empresa.

IDEALISTA alega que la propuesta de multa no permite conocer cómo se ha estimado el **beneficio ilícito** ni cuál es su importe. Además, sostiene que el ajuste de proporcionalidad debe realizarse de forma que su sanción en euros no sea la más elevada, independientemente de que su volumen de negocios total, sobre el que se aplica el tipo sancionador, sea el más alto.

Al respecto debe afirmarse que la sanción impuesta por el Consejo se considera proporcional a la participación de la empresa en el mercado afectado, considerando su marcado carácter multiproducto sin que sea necesario calcular con precisión el beneficio ilícito obtenido por la empresa sino simplemente valorar las circunstancias globales derivadas de la conducta³⁶⁶. Debe recordarse que el TS exige en su Sentencia de 2015 que las sanciones discurran dentro del arco sancionador marcado por la ley respecto del volumen de negocios total mundial de las empresa infractoras, lo que, respetando la proporcionalidad, busca alcanzar igualmente el factor de disuasión.

Por tanto, el hecho de no incluir los cálculos exactos no puede considerarse como una falta de motivación, puesto que la empresa dispone de información suficiente acerca de los criterios seguidos y los parámetros utilizados para la estimación.

WITEI alega que procede aplicarle una circunstancia atenuante por sus actuaciones tendentes a poner fin a la actuación. Esta petición, debe ser rechazada. Las actuaciones llevadas a cabo por esta empresa se encuadran en la solicitud de reducción de la multa que presentó y que, para su aceptación por parte de la CNMC, debe llevar aparejado el cese de su participación en la conducta, así como la plena colaboración con la CNMC. Por tanto, si se acepta dicha solicitud, no procede apreciar además una circunstancia atenuante por haber cumplido unos requisitos necesarios para que se aplique la reducción de la sanción.

³⁶⁶ STS de 29/01/2015 recurso 2872/2013.

El conjunto de alegaciones referidas a la falta de proporcionalidad de las sanciones que se derivaría de una ausencia de un ajuste final de su sanción debe ser rechazado, ya que el hecho de que no se reduzca la sanción resultante de aplicar el tipo al volumen de negocios de las empresas es consecuencia de que la sanción resultante se considera ajustada a las circunstancias del caso y no a que no se hayan realizado las correspondientes verificaciones de proporcionalidad. De hecho, en el caso de IDEALISTA se ha realizado un fuerte ajuste debido a su marcado carácter multiproducto.

REMAX sostiene que la multa situaría a la empresa **en causa de disolución**, puesto que tras el pago de la sanción su patrimonio neto sería inferior a la mitad del capital social.

A este respecto deben recordarse las opciones de fraccionamiento de pago de las sanciones que se recogen en la Ley.

SÉPTIMO. La prohibición de contratar

El artículo 71.1.b) de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (LCSP), dispone que quedan sujetas a prohibición de contratar con las entidades que forman parte del sector público las personas que hayan sido sancionadas con carácter firme por infracción grave en materia de falseamiento de la competencia. En esta resolución, que pone fin al procedimiento sancionador y contra la que no cabe recurso alguno en vía administrativa, se pone de manifiesto la responsabilidad de varias empresas por infracción del artículo 1 de la LDC, que debe ser calificada como infracción de falseamiento de la competencia a los efectos del mencionado artículo 71.1.b) de la LCSP.

La mencionada prohibición de contratar fue introducida en el ordenamiento jurídico por la disposición final novena de la Ley 40/2015, de 1 de octubre, que modificó los artículos 60 y 61 del entonces vigente texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público (aprobado mediante Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre) y cuya entrada en vigor tuvo lugar el 22 de octubre de 2015³⁶⁷. Se ha constatado en esta resolución que la duración de la conducta ilícita se ha extendido más allá del 22 de octubre de 2015, por lo que corresponde la aplicación de la misma sin perjuicio de la diferente participación de cada una de las empresas en dicha infracción.

La prohibición de contratar debe tener una duración y alcance determinados por lo que, en el caso de que los mismos no se determinen expresamente en la

³⁶⁷ Disposición final decimoctava de la Ley 40/2015, de 1 de octubre.

resolución administrativa o judicial correspondiente éstos deberán ser fijados en un procedimiento *ad hoc* (art. 72.2 LCSP). Siendo ello así, y al margen del plazo en el que dicha duración y alcance deban fijarse (art. 72.7 LCSP) cabe identificar un automatismo en la prohibición de contratar derivada de infracciones en materia de falseamiento de la competencia, que deriva *ope legis* o como mero reflejo del dictado de una resolución que declare dicha infracción por así disponerlo el mencionado artículo 71.1.b) de la LCSP.

Esta resolución no fija la duración y alcance de la prohibición de contratar. Por lo tanto, tales extremos deberán determinarse mediante procedimiento tramitado de acuerdo con el artículo 72.2 de la LCSP. A tal efecto, se acuerda remitir una certificación de esta resolución a la Junta Consultiva de Contratación Pública del Estado.

En cualquier caso, no procederá aplicar la prohibición de contratar al solicitante de clemencia de acuerdo con la previsión contenida en el artículo 72.5 de la LCSP.

En consecuencia, como beneficiario de la clemencia, WITEI quedará exenta de la prohibición de contratar, una vez acredite el pago o compromiso de pago de las multas impuestas en esta resolución.

IDEALISTA y L&F defienden en sus alegaciones a la propuesta de resolución que no procede aplicarles la prohibición de contratar. IDEALISTA invoca a este respecto que las conductas sancionadas se refieren exclusivamente al sector privado, que no participa en procedimientos de contratación pública en relación con su servicio de publicación de anuncios y su CRM y que la DC habría reconocido su reducido grado de participación en la conducta. Refuta asimismo IDEALISTA que toda infracción grave en materia de defensa de la competencia deba dar lugar a la imposición automática de una prohibición de contratar.

En cuanto al automatismo en la prohibición de contratar derivada de infracciones en materia de falseamiento de la competencia, se deriva claramente de la literalidad del artículo 71.1.b) de la LCSP que dispone que “[n]o podrán contratar con las entidades previstas en el artículo 3 de la presente Ley con los efectos establecidos en el artículo 73, las personas en quienes concurra alguna de las siguientes circunstancias [...] haber sido sancionadas con carácter firme por infracción grave en materia profesional que ponga en entredicho su integridad, de disciplina de mercado, de falseamiento de la competencia”. Por ello, sin perjuicio que los elementos alegados por IDEALISTA y L&F pudieran ser tenidos en cuenta a la hora de determinar la duración y alcance de la prohibición de contratar, ninguno de ellos permite excluir de plano la aplicación de la prohibición de contratar a las empresas.

El hecho de que las actividades afectadas por la infracción sean de naturaleza privada, carece de trascendencia alguna en la LCSP.

L&F, por su parte, alega que, según la DC, la prohibición de contratar no estaría destinada a desplegar efectos en su caso, teniendo en cuenta la naturaleza de su actividad y de sus clientes. El hecho de que sea improbable que las empresas vayan a contratar con la administración carece de relevancia. Si así fuera, la prohibición impuesta sería irrelevante para ellas, pero ello no obsta a su imposición dado que alguna podría ampliar sus servicios al sector público.

OCTAVO. Sobre la existencia de indicios que podrían justificar la incoación de nuevos expedientes sancionadores

La revisión del conjunto de documentos que conforman el presente expediente ha llevado a esta Sala a concluir que obran indicios tanto de la responsabilidad de sujetos no incoados en las prácticas anticompetitivas sancionadas, como de la potencial existencia de otras prácticas restrictivas que afectarían al mercado de la intermediación inmobiliaria o de la provisión de *software* de gestión inmobiliaria.

Se estima por tanto conveniente que dichos indicios sean adecuadamente analizados por la DC o, en su caso, por las autoridades de competencia autonómicas competentes.

A. Sobre la responsabilidad de sujetos no incoados en las prácticas anticompetitivas objeto del presente expediente

Se han identificado determinadas evidencias que apuntan a la posible participación de otros sujetos no incoados en la infracción objeto del presente expediente.

Cabe referirse, en primer lugar, a la existencia de numerosos elementos que reflejarían la participación en las conductas investigadas de determinadas personas físicas que habrían actuado en calidad de representantes legales o directivos de las personas jurídicas declaradas como partícipes de la infracción en el presente expediente, en el sentido del artículo 63.2 de la LDC.

Se han identificado, en segundo lugar, indicios que podrían apuntar a una participación en la infracción, en virtud del artículo 61.1 de la LDC, de otras franquiciadoras inmobiliarias atendiendo a su involucración en la adopción o implementación de los acuerdos sobre honorarios mínimos y su publicación.

Por otro lado, no puede descartarse la potencial responsabilidad de agencias inmobiliarias adheridas al sistema MLS. En particular de aquellas agencias

respecto de las que conste que se adhirieron voluntariamente al sistema y aplicaron libremente el acuerdo sobre honorarios mínimos y publicación de honorarios.

Por último, se han detectado indicios de la posible involucración activa en la infracción de determinadas asociaciones empresariales del sector inmobiliario.

Atendiendo a lo anterior, en ejercicio de las funciones conferidas al Consejo de la CNMC por el artículo 20.8 de la LCNMC, esta Sala interesa a la DC la investigación de la posible la responsabilidad de los sujetos a los que acaba de hacerse referencia en la infracción declarada en esta Resolución.

B. Sobre la potencial existencia de otras restricciones de competencia

Adicionalmente, esta Sala considera que obran en el expediente determinados indicios de la comisión de conductas distintas de las que conforman el objeto del presente procedimiento, que podrían tener un objeto o efectos restrictivos de la competencia en el sector de la intermediación inmobiliaria y la provisión de *software* empresariales empleados por los intermediadores inmobiliarios.

Constan indicios, en este sentido, de la existencia de otros MLS de alcance nacional o local, en el marco de los cuales podrían estar también coordinándose la aplicación de comisiones mínimas de intermediación por parte de sus usuarios u otras prácticas restrictivas de la competencia.

Atendiendo a lo anterior, en ejercicio de las funciones conferidas al Consejo de la CNMC por el artículo 20.8 de la LCNMC, esta Sala interesa a la DC la investigación de las posibles restricciones de competencia a las que acaba de aludirse.

A quienes pudieran estar implicados en tales prácticas, se recuerda la existencia del programa de clemencia de la CNMC, mediante el que se ofrece a las empresas que forman parte de un cártel y pongan en conocimiento de la Autoridad de Competencia la existencia del mismo, la oportunidad de beneficiarse de la exención del pago de las multas que pudieran corresponderles, o de una reducción del importe de éstas, si la Autoridad ya tenía conocimiento de dicho cártel, siempre que se aporten elementos de prueba con un valor añadido adicional.

VII. RESUELVE

Primero. Declarar que en el presente expediente se ha acreditado la existencia de una infracción muy grave de los artículos 1 de la Ley 15/2007, de

3 de julio, de Defensa de la Competencia y 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, constitutiva de cártel, en los términos establecidos en el fundamento de derecho cuarto.

Segundo. De conformidad con el fundamento de derecho cuarto declarar responsables de dichas infracciones a las siguientes entidades:

- ANACONDA SERVICES AND REAL ESTATE TECHNOLOGIES S.L. por su participación en una infracción única y continuada constitutiva de cártel, prohibida por los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE, al menos desde 2017 hasta noviembre de 2019;
- APLICACIONES INMOVILLA S.L. por su participación en una infracción única y continuada constitutiva de cártel, prohibida por los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE, al menos desde 2012 hasta noviembre de 2019;
- C.D.C FRANQUICIADORA INMOBILIARIA S.A. por su participación en una infracción única y continuada constitutiva de cártel, prohibida por los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE, al menos desde 2012 hasta noviembre de 2019;
- IDEALISTA S.A. por su participación en una infracción única y continuada constitutiva de cártel, prohibida por los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE, a título sucesorio desde al menos 2012 hasta 2016 y a título personal desde 2016 hasta noviembre de 2019;
- LOOK & FIND PRIMERA RED INMOBILIARIA S.A. por su participación en una infracción única y continuada constitutiva de cártel, prohibida por los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE, al menos desde 2012 hasta noviembre de 2019;
- SERVICIO MULTIPLE DE EXCLUSIVAS INMOBILIARIAS S.L. por su participación en una infracción única y continuada constitutiva de cártel, prohibida por los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE, al menos desde 2012 hasta noviembre de 2019;
- WITEI SOLUTIONS S.L. por su participación en una infracción única y continuada constitutiva de cártel, prohibida por los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE, desde marzo de 2016 hasta noviembre de 2019.

Tercero. De conformidad con la responsabilidad de cada empresa en las infracciones, procede imponer las siguientes sanciones:

- ANACONDA SERVICES AND REAL ESTATE TECHNOLOGIES S.L.: **1.749 euros**
- APLICACIONES INMOVILLA S.L.: **83.149 euros**
- C.D.C FRANQUICIADORA INMOBILIARIA S.A.: **375.720 euros**

- IDEALISTA S.A.: **730.000 euros**
- LOOK & FIND PRIMERA RED INMOBILIARIA S.A.: **31.486 euros**
- SERVICIO MULTIPLE DE EXCLUSIVAS INMOBILIARIAS S.L.: **9.942 euros**
- WITEI SOLUTIONS S.L.: **34.409 euros**

Cuarto. En aplicación de lo dispuesto en el artículo 66 de la LDC, se acuerda la reducción en un 45% de la multa correspondiente a WITEI SOLUTIONS S.L., que queda fijada en el siguiente importe:

- WITEI SOLUTIONS S.L.: **18.925 euros**

Quinto. Resolver sobre la confidencialidad relativa a la documentación aportada por las empresas de conformidad con lo señalado en el fundamento de derecho quinto de esta resolución.

Sexto. Intimar a las empresas infractoras para que en el futuro se abstengan de realizar conductas semejantes a la tipificada y sancionada en la presente resolución.

Séptimo. Instar a la Dirección de Competencia para que vigile el cumplimiento íntegro de esta resolución.

Octavo. Instar a la Dirección de Competencia para que analice la responsabilidad de los directivos y representantes legales y de otros operadores, de acuerdo con lo señalado en el fundamento de derecho octavo, apartado A, de esta resolución, y en su caso incoe el correspondiente expediente sancionador.

Noveno. Instar a la Dirección de Competencia para que investigue la existencia de otras infracciones de competencia relacionadas con la infracción declarada en esta resolución, de acuerdo con lo señalado en su fundamento de derecho octavo, apartado B, y en su caso se incoen los correspondientes expedientes sancionadores.

Decimo. Resolver sobre la confidencialidad relativa a la documentación aportada por las empresas, de conformidad con lo señalado en el fundamento de derecho quinto, apartado J, de esta resolución.

Undécimo. Remitir esta resolución a la Junta Consultiva de Contratación Pública del Estado, de acuerdo con lo previsto en el fundamento de derecho séptimo.

Comuníquese esta Resolución a la Dirección de Competencia de la Comisión Nacional de los Mercados y notifíquese a los interesados haciéndoles saber que

contra la misma no cabe recurso alguno en vía administrativa, pudiendo interponer recurso contencioso-administrativo en la Audiencia Nacional, en el plazo de dos meses a contar desde el día siguiente al de su notificación.