

INFORME ECONÓMICO SOBRE LAS RESTRICCIONES A LA COMPETENCIA INCLUIDAS EN EL DECRETO 98/2022, DE 29 DE JULIO, DEL CONSELL, POR EL QUE SE REGULA EL REGISTRO DE AGENTES DE INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA DE LA COMUNITAT VALENCIANA Y LOS REQUISITOS PARA LA INSCRIPCIÓN (LA/03/2022)

Este Informe se realiza en el marco del recurso contencioso-administrativo interpuesto el 16 de enero de 2023 ante el Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad Valenciana en aplicación del artículo 5.4 de la Ley 3/2013, de creación de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, contra las restricciones a la competencia incluidas en el Decreto 98/22, de 29 de julio, del Consell, por el que se regula el Registro de Agentes de Intermediación Inmobiliaria de la Comunitat Valenciana y los requisitos para la inscripción (en adelante, “el Decreto”), publicado en el Diario Oficial de la Generalitat Valenciana (DOGV) con fecha 16 de agosto de 2022.

La CNMC, como medida preventiva a la interposición del recurso contencioso-administrativo, formuló un requerimiento previo el 28 de octubre de 2022, que fue rechazado por la Generalitat Valenciana.

Las medidas adoptadas en el Decreto y que han sido objeto del recurso establecen obligaciones de establecimiento en la Comunidad Valenciana, capacitación profesional, comunicación de la actividad, y avales y seguros.

Tales medidas inciden negativamente en la prestación del servicio a los consumidores y usuarios finales. Los requisitos establecidos provocarán una compartimentación del mercado de la Comunidad Valenciana, una reducción de la oferta de servicios de intermediación inmobiliaria (tanto por la salida de algunas empresas que ya operan, como por la no entrada de competidores potenciales) y un aumento de los precios. Todo ello, sin que se prevea una mejora en la calidad del servicio prestado a los consumidores.

Por otro lado, varios de estos requisitos resultan discriminatorios con las empresas que prestan sus servicios por vía electrónica o telemática, separándose del modelo tradicional. Esto, como se analiza más adelante, puede dar lugar a mayores precios, menor variedad de la oferta y menor inversión en innovación, en detrimento de los consumidores finales.

Como se ha indicado en la demanda, estas restricciones a la competencia carecen de justificación en los principios de buena regulación (necesidad, proporcionalidad y no discriminación)¹. El objetivo de este Informe es proporcionar un análisis económico de estas restricciones.

¹ Contemplados en el artículo 129 de la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del procedimiento administrativo común de las Administraciones Públicas; y en el artículo 5 de la Ley 20/2013, de 9 de diciembre, de garantía de la unidad de mercado.

A estos efectos, el Informe se estructura del siguiente modo. En la sección I, se describe el sector de la intermediación inmobiliaria en España y la Comunidad Valenciana. En la sección II, se realiza un análisis económico de los preceptos del Decreto objeto del recurso de la CNMC. En la sección III se formulan las conclusiones. En la sección IV, se incluyen las referencias bibliográficas utilizadas. Finalmente, se incluye un anexo con la información utilizada para estimar los costes asociados a ciertos requisitos de capacitación del Decreto.

I. EL SECTOR DE LA INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA

Las restricciones analizadas en este informe afectan fundamentalmente al sector de la intermediación inmobiliaria, que consiste 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 contrato”².

Hasta el año 2000, **la actividad de intermediación inmobiliaria en España** estaba regulada por el Decreto 3248/1969, el cual establecía una reserva de ley a favor de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (APIs), que debían estar colegiados.

Con la aprobación del RDL 4/2000 y la posterior Ley 10/2003, **se liberaliza esta actividad**, de forma que cualquier persona física o jurídica puede ejercerla sin obligación de estar en posesión de título alguno ni pertenecer a algún colegio oficial. Varios informes de la Comisión Europea (2016, 2021), que analizan la regulación de los servicios profesionales en los Estados miembros, han constatado la liberalización de la intermediación inmobiliaria en España, con la única excepción de Cataluña, que ha introducido restricciones desde el año 2010³.

Desde entonces, se ha ido configurando un **mercado en el que operan multitud de agencias inmobiliarias**, que generalmente actúan de manera independiente o como franquicias que operan bajo el nombre de una franquiciadora del sector (p. ej., TECNOCASA, REMAX, Century21, Gilmar, etc.).

En los últimos años, además de las inmobiliarias tradicionales, que cuentan con una oficina física, han entrado en el mercado español **agencias inmobiliarias digitales** (denominadas, en ocasiones, *proptech*). Su modelo de negocio se basa en la aplicación de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación a la actividad inmobiliaria y la reducción de costes para los consumidores, en forma

² Resolución de la CNMC en el expediente S/0003/20 PROPTECH.

³ Concretamente, con el Decreto 12/2010, de 2 de febrero, por el que se regulan los requisitos para ejercer la actividad de agente inmobiliario y se crea el Registro de Agentes Inmobiliarios de Cataluña.

de menores comisiones. Esto supone un reto para los agentes ya instalados, que deben innovar para seguir siendo competitivos en este nuevo entorno.

Si nos centramos en la estructura del sector de actividades inmobiliarias por cuenta de terceros (código CNAE 683)⁴, se observa que en 2022 había 59.662 empresas activas a nivel nacional, de las cuales 8.635 se encontraban en la Comunidad Valenciana (14,5% del total). La gran mayoría de esas empresas tiene un **tamaño reducido**: el 64% no tiene asalariados y el 90% tiene dos asalariados o menos.

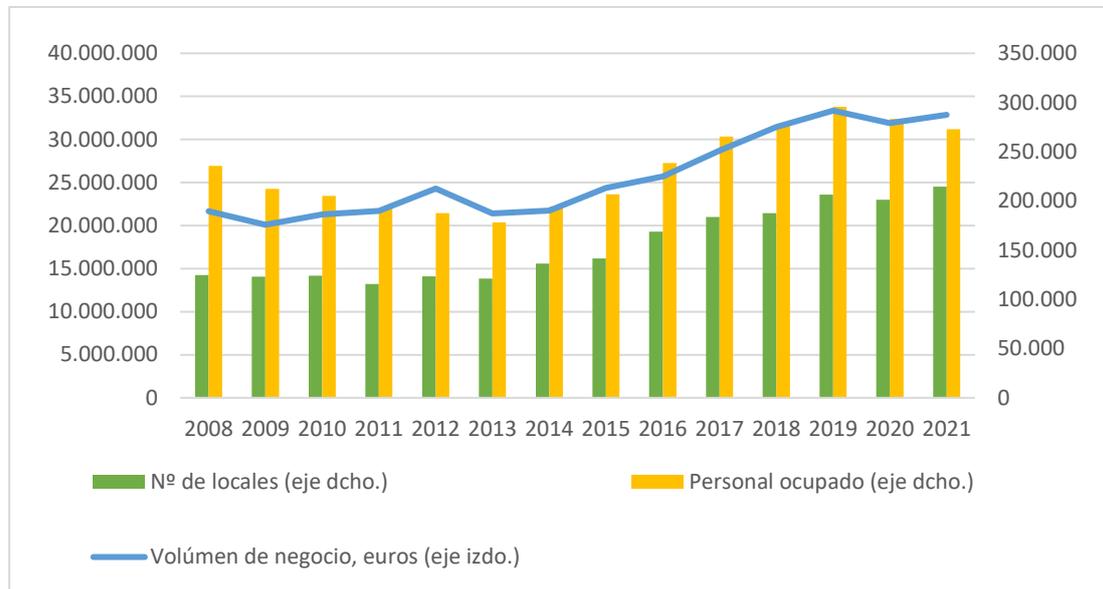
Como es lógico, la evolución de la actividad de intermediación inmobiliaria está **muy ligada a la del sector de la construcción**. Por ello, el estallido de la burbuja inmobiliaria en 2008 y el posterior colapso del sector de la construcción afectó de forma muy negativa a los servicios inmobiliarios (código CNAE 68). Según datos del INE, entre los años 2008 y 2013, los servicios inmobiliarios en España perdieron peso tanto en términos de volumen de negocio (-11%) como de empleo (-24%) y, sobre todo, de número de locales (-29%)⁵.

A partir del año 2014, todas estas magnitudes han ido mejorando, situándose en 2021 por encima de los niveles de 2008. Esto se ha traducido, a nivel nacional, en un fuerte crecimiento del número de locales (72% entre 2008 y 2021) y del volumen de negocios (52%) y, en menor medida, del personal ocupado (16%). En el caso de la Comunidad Valenciana, es particularmente destacable que el gran incremento del número de locales dedicados a servicios inmobiliarios (58% entre 2008 y 2021) no se ha visto acompañado por el volumen de negocio, que no ha variado desde el 2008. El empleo apenas ha crecido un 3% en ese mismo periodo. Por tanto, se puede afirmar que **el sector de actividades inmobiliarias en la Comunidad Valenciana se ha comportado peor que la media nacional durante la última década**: los ingresos y el empleo han crecido menos y el sector se ha atomizado, al crecer en mayor proporción el número de locales.

⁴ El código CNAE 683 comprende las actividades de los agentes de la propiedad inmobiliaria (6831) y la gestión y administración de la propiedad inmobiliaria (6832), pero el INE no publica mayor desagregación a nivel autonómico ([Directorio Central de Empresas](#)).

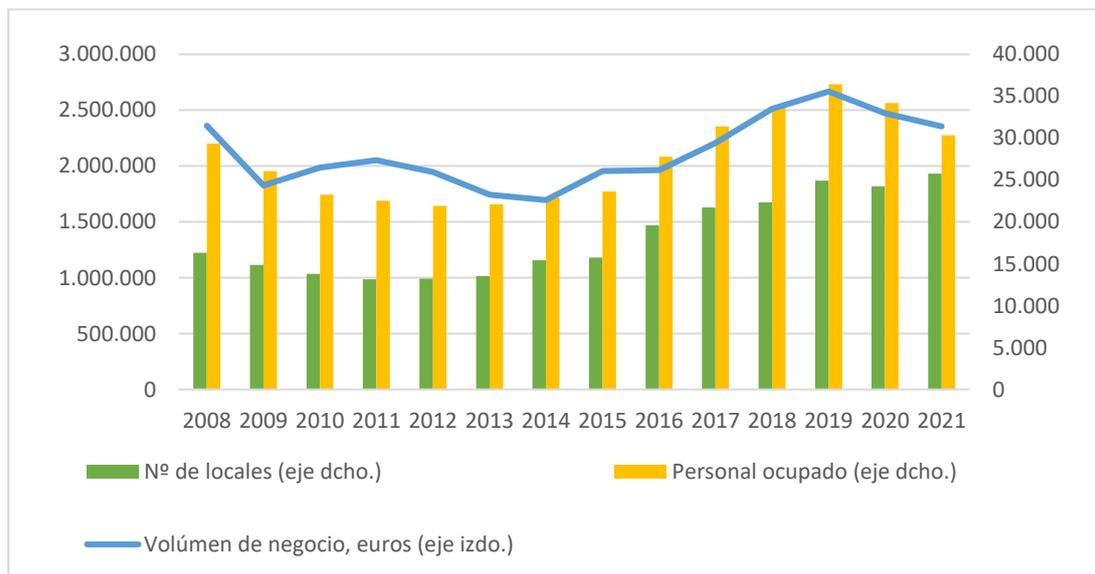
⁵ Si nos centramos en la Comunidad Valenciana, la evolución del sector fue más desfavorable que la media nacional, con caídas más pronunciadas en términos de volumen de negocios (-26%) y empleo (-25%), aunque menores en cuanto al número de locales (-17%).

Gráfico 1. Evolución del sector de los servicios inmobiliarios en España



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística (INE).

Gráfico 2. Evolución del sector de los servicios inmobiliarios en la C. Valenciana



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística (INE).

Por otro lado, **la rentabilidad del sector en la Comunidad Valenciana se sitúa por debajo de la media española**: según, el INE el volumen de negocio promedio por personal ocupado es de 78.000 euros aproximadamente, frente al promedio nacional de 120.000 euros (datos de 2021). Pese a no disponer de datos actualizados por CC.AA., la reciente subida de tipos de interés por parte

del Banco Central Europeo y su traslado en forma de mayor coste de las hipotecas parece estar lastrando el sector inmobiliario⁶ y podría afectar a las empresas de intermediación inmobiliaria. Este cambio de tendencia, junto con la reducción de los ingresos medios por local y la cada vez mayor presencia de agencias digitales, puede suponer una amenaza para las agencias tradicionales. Esto podría ser uno de los factores que expliquen que los intermediarios ya instalados en el mercado demanden mayor control en el acceso a la actividad profesional⁷.

⁶ Según el Centro de información estadística del notariado, en mayo de 2023, se produjo una caída interanual en la formalización de préstamos hipotecarios del 23,9% a nivel nacional. Continúa así la tendencia negativa de los 8 meses anteriores. También cayó por octavo mes consecutivo el número de operaciones de compraventa de vivienda (-11,4%).

⁷ La teoría de la regulación económica asocia determinadas demandas de mayor regulación con la presión por parte de las industrias ya establecidas para favorecer sus propios intereses (Stigler, 1971).

II. ANÁLISIS ECONÓMICO DE LAS RESTRICCIONES A LA COMPETENCIA INCLUIDAS EN EL DECRETO RECURRIDO

II.1. Requisito de disponer de una dirección física en la Comunidad Valenciana

El Decreto valenciano establece en su art. 3.a) que las personas que presten servicios exclusivamente por vía electrónica o telemática, aunque cuenten con establecimiento abierto en el resto del territorio español o en algún estado de la Unión Europea, **deberán disponer de una dirección física en el territorio de la Comunidad Valenciana.**

Este precepto emana de lo previsto en la Disposición Adicional Sexta de la Ley 2/2017: *“Disponer de un establecimiento abierto al público a tal efecto, salvo que la comercialización de servicios inmobiliarios se realice de forma remota por vía electrónica o telemática, en cuyo caso es necesario acreditar una dirección física del agente responsable”.*

Por tanto, se observa que el Decreto recurrido va más allá de lo establecido en la Ley, ya que mientras que la ley solo obliga a que se aporte una dirección física por quienes presten servicios inmobiliarios de forma remota, el Decreto obliga a que tal dirección física **esté localizada en la Comunidad Valenciana**, vulnerando el principio de no discriminación de la Ley 20/2013, de 9 de diciembre, de garantía de la unidad de mercado (en adelante, la LGUM). En particular, el art. 18 de la LGUM (apartado 2.a.1º) regula como requisito discriminatorio exigir *“que el establecimiento o el domicilio social se encuentre en el territorio de la autoridad competente, o que disponga de un establecimiento físico dentro de su territorio”.*

Más allá de resultar directamente contraria a la LGUM, debe señalarse que esta medida **no está justificada por una razón imperiosa de interés general y resulta un requisito desproporcionado.**

Disponer de una dirección física no supone proporcionar una atención presencial, sino tan solo postal, de las consultas, quejas y reclamaciones de los usuarios. La atención postal no es más rápida ni más segura ni más barata por el hecho de que el receptor y el emisor se encuentren en la misma comunidad autónoma, y el hecho de que la dirección postal esté ubicada en el territorio de la Comunidad Valenciana no supone que el control por parte de las autoridades públicas sobre el prestador del servicio sea más intenso. Así que, por un lado, **no existe un mayor grado de protección al consumidor** en la atención postal por el hecho de que esta se ubique en el territorio de la Comunidad Valenciana frente a cualquier otro lugar de España (o de la Unión Europea). Y, por otro lado, frente a la atención postal, resultan más eficientes otras formas de atención como la telefónica o la telemática, como ocurre en numerosos servicios (p. ej., la venta a distancia). De hecho, las plataformas que prestan servicio de manera electrónica o telemática suelen disponer de **varios canales de comunicación con los**

usuarios de sus servicios (teléfono, correo electrónico o postal, mensajería instantánea o las reseñas en internet, entre otros), sin que haya evidencias de que la falta de presencialidad en la Comunidad Autónoma donde se presta el servicio vaya en detrimento de la atención proporcionada.

Sin embargo, frente a la escasa protección que ofrece exigir una dirección física en la Comunidad Valenciana cuando la comercialización de servicios inmobiliarios se realice de forma remota por vía electrónica o telemática, **puede tener costes innecesarios para el agente inmobiliario**, que deberá incurrir en el gasto asociado a la creación y conservación de una ubicación o dirección postal en dicho territorio (además del tiempo, la burocracia, etc. que sean precisos para cumplir con el trámite, que no aporta ventaja material alguna al consumidor).

Si la dirección física se limita a un apartado postal, el coste sería de 89,15 € el primer año y 82 € por la renovación anual (según [las tarifas](#) de Correos de 2023). Si bien a priori no es un coste muy elevado, si todas las CC. AA. exigieran el mismo requisito, cada agente debería incurrir en el gasto de disponer de direcciones físicas en todas ellas, sin que ello redundase en una mayor protección de los consumidores.

Estos costes adicionales introducidos en el Decreto controvertido suponen **una barrera de entrada** para nuevos competidores, máxime teniendo en cuenta que el perfil de operador en el sector (como se ha expuesto en el apartado I, la gran mayoría de las empresas tiene un tamaño reducido: el 63% no tiene asalariados y el 91% tiene dos asalariados o menos) y pueden llegar a impedir la entrada o, incluso, a expulsar del mercado de la Comunidad Valenciana a algunos operadores. De esta manera, se produciría una **reducción del número de intermediarios inmobiliarios** y un freno a la innovación en el sector en forma de nuevos modelos de negocio.

Por tanto, como se ha venido explicando, esta medida **no beneficiaría a los consumidores finales** porque no existe una correlación entre disponer de una dirección física y dar un mejor servicio, y sin embargo, **sí afectaría a la competencia en el mercado**, dificultando la prestación del servicio de los operadores incumbentes que no dispongan de establecimiento físico en la Comunidad Valencia (en beneficio de los operadores tradicionales) y generando una barrera de entrada, que en última instancia **perjudicará a los consumidores vía mayores precios y menor calidad y variedad**.

Por todo lo anterior, se considera que el **requisito de disponer de una dirección física en la Comunidad Valenciana (artículos 3.a) y 6 del Decreto) conculca los principios de necesidad, proporcionalidad y no discriminación**.

II.2. Requisitos de capacitación profesional

El Decreto valenciano en su artículo 3.b) establece que las personas físicas que actúen como agentes de intermediación inmobiliaria **deberán acreditar capacitación profesional para el ejercicio de la actividad**, de acuerdo con los siguientes contenidos básicos alternativos de formación:

“a) Poseer título Oficial de Agente de la Propiedad Inmobiliaria expedido por el Ministerio competente. En su caso, acreditar la colegiación en el correspondiente Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria o manifestación de no estar colegiado.

b) Poseer una titulación universitaria perteneciente a la rama de Ciencias Sociales y Jurídicas, Ingeniería o Arquitectura. Esta formación se acreditará en su caso con el Título universitario correspondiente o del Título Oficial de Agente de la Propiedad Inmobiliaria expedido por el Ministerio competente.

c) Los poseedores de certificados de asistencia y aprovechamiento a cursos de formación académica de, al menos, 200 horas lectivas en materia inmobiliaria, relacionada con los servicios de mediación, asesoramiento y gestión, bien en modalidad presencial, a distancia o virtual, emitidos por centros de enseñanza públicos, Universidades privadas o centros con concierto con las Administraciones Públicas u otras entidades cuyos estatutos contemplen la formación como uno de sus fines”.

Por tanto, el Decreto introduce una serie de requisitos de formación que van en contra de la legislación vigente y del propósito declarado de liberalización de la intermediación inmobiliaria introducida por el RDL 4/2000. La exigencia de una determinada capacitación profesional para poder ejercer la actividad de intermediación inmobiliaria supone un **endurecimiento de los requisitos de acceso frente a los actuales**, al impedir que quienes no cuenten con la capacitación profesional requerida puedan prestar servicios de intermediación inmobiliaria.

Desde un punto de vista económico, esta medida supone una **importante dificultad añadida para el ejercicio de la actividad de intermediación inmobiliaria y el surgimiento de otra barrera de entrada**, con la consiguiente reducción del número de intermediarios y el previsible aumento de los precios.

Cabe señalar que la opción (a) no es relevante a efectos prácticos, puesto que, desde la liberalización del año 2000, “el título oficial de agente de la propiedad inmobiliaria ya no existe, al desaparecer el examen público que permitía su obtención” (Fabra, 2020). Es decir que únicamente aquellos intermediarios que ya tuvieran el título oficial con anterioridad al Decreto podrían cumplir ese requisito. Por tanto, los actuales prestadores de servicios o los nuevos competidores, en caso de que no cumplan con los requisitos de capacitación profesional, tendrán **dos posibilidades**: (i) obtener alguna titulación universitaria

de las contempladas, o (ii) asistir a un curso de, al menos, 200 horas lectivas con las características especificadas.

Para valorar adecuadamente los **costes de entrada** no solo hay que considerar el **coste monetario** de cumplir los requisitos de capacitación profesional, sino también el **coste de oportunidad por el tiempo** que es necesario invertir para obtener las titulaciones, durante el cual no se podrá ejercer la actividad⁸.

- **Opción (i):**

- El **coste de las matrículas universitarias** dependerá de la Comunidad Autónoma en la que se encuentre la universidad y de la titulación elegida. Según Arroyo (2022), teniendo en cuenta únicamente las universidades públicas (cuyos precios suelen ser más bajos que las privadas), el coste estaría en un rango de entre 821 y 1.302 euros por año y curso completo. Teniendo en cuenta que se tarda entre cuatro y cinco años en titularse, el coste promedio de estar en posesión de alguna de las titulaciones requeridas oscilaría **entre 3.300 y 6.500 euros**.
- Adicionalmente, **hay que tener en cuenta el coste de oportunidad**, puesto que las horas dedicadas a obtener la titulación no se podrían dedicar ni a trabajar ni a disfrutar de tiempo de ocio. En este sentido, hay que considerar que los títulos de Grado del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES) tienen una carga lectiva de 240 créditos ECTS, lo que equivale en promedio a entre 6.000 y 7.200 horas de dedicación⁹.
 - Si las horas empleadas para obtener la titulación universitaria son horas que se habrían dedicado a trabajar, se debería calcular la retribución que el agente deja de percibir (o el coste laboral para los empleadores equivalente al valor que habrían dejado de generar los trabajadores). Para ello, se toma como referencia el salario neto por hora promedio para un agente inmobiliario en la Comunidad

⁸ En este sentido, habría que distinguir entre:

- Los agentes que ya estuvieran llevando a cabo labores de mediación inmobiliaria en el momento de la entrada en vigor del Decreto, que disponen de un año para solicitar la inscripción en el Registro de manera individual o seis meses de manera conjunta (Disposiciones Transitorias primera y segunda). En ese plazo, podrían seguir operando del modo en que lo venían haciendo, mientras se adaptan a los requisitos del Decreto.
- Los nuevos entrantes, para los que no hay periodo transitorio, que deben cumplir con los requisitos establecidos en el Decreto desde su entrada en vigor para poder empezar a operar en la Comunidad Valenciana. Hasta entonces quedarían expulsados del mercado, con lo que el coste de oportunidad sería mayor.

⁹ De acuerdo con la Comisión Europea (2017), un crédito ECTS equivale a entre 25 y 30 horas de trabajo.

Valenciana (13,79 €¹⁰) y se multiplica por el número de horas para obtener un **coste de oportunidad de entre 82.739 y 99.287 euros**.

- El valor del tiempo de ocio es más difícil de calcular, al no existir un mercado de referencia. Algunos estudios, como García Álvarez (2016), consideran que, en España, el valor del tiempo no dedicado al trabajo sería aproximadamente 2,04 inferior al valor del tiempo de trabajo. Con esa referencia, se obtendría un **coste de oportunidad de entre 40.559 y 48.670 euros**.

- **Opción (ii):**

- En primer lugar, haría falta estimar el **coste de un curso de al menos 200 horas sobre intermediación inmobiliaria**. Tras realizar una búsqueda en internet, se han encontrado diversas alternativas con una duración heterogénea (entre 200 y 900 horas) (véase anexo 1). Puede observarse que el precio de los cursos oscila entre 200 y 1470 euros (con una media de 683 euros). Para poder llevar a cabo una comparación adecuada, se ha dividido el precio por el número de horas totales (obteniendo el correspondiente precio por hora) y se ha multiplicado por 200¹¹. De este modo, haciendo la media de los precios normalizados, se estima un precio hipotético para un curso con la duración mínima exigida de **438 euros**.

¹⁰ Esta cantidad se obtiene del siguiente modo:

- Se parte del **gasto de personal medio anual** de las empresas clasificadas como APIs a nivel nacional para 2021, último dato disponible: **36.117 €** (INE, Estadística estructural de empresas sector servicios);
- Se restan los costes anuales a cargo del empleador para obtener el **salario bruto anual: 27.455 €** (fuente: www.factorialhr.es/calculadora-coste-trabajador. Esta web permite calcular el coste que supone contratar a un trabajador desagregando entre salario bruto y cotizaciones empresariales: por contingencias comunes, accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, desempleo, formación profesional y el Fondo de garantía salarial).
- Se resta el IRPF aplicable en la Comunidad Valenciana y las cotizaciones a cargo del empleado para obtener el **salario neto anual: 21.476 €** (fuente: <https://es.talent.com/tax-calculator>. Esta web permite obtener el salario neto partiendo del salario bruto e indicando la Comunidad Autónoma de trabajo).
- Finalmente, se divide el salario neto anual por un número estimado de horas trabajadas. Este último se aproxima tomando el total de horas trabajadas por el personal remunerado en el sector de API (61.893.000 horas) y dividiéndolas por el personal remunerado (39.742), con datos del INE correspondientes al año 2021 (Estadística estructural de empresas sector servicios). Se obtiene así el **salario neto por hora: 13,79 €**.

¹¹ Para simplificar el análisis, se asume que los potenciales intermediarios no estarían dispuestos a invertir más tiempo que el mínimo exigido por la normativa recurrida.

- En segundo lugar, habría que añadir el **coste de oportunidad de las horas dedicadas al curso**, para lo cual se sigue un enfoque similar al de la opción (i). En este caso, suponiendo que se realiza un curso de 200 horas, el coste de oportunidad oscilaría **entre 1.352 euros (si se realiza en horas de ocio) y 2.758 euros (si se realiza en horas de trabajo)**¹².

De este sencillo ejercicio, se puede concluir que la opción (i) resultaría muy costosa, no solo en términos de coste monetario directo, sino, sobre todo, en términos de coste de oportunidad, en la medida en que no cabe esperar que una persona que quiera empezar a operar como intermediario inmobiliario o continuar prestando el servicio en caso de que ya lo hiciera, esté dispuesta a esperar un mínimo de cuatro años hasta obtener un título universitario. Esto dejaría a la opción (ii) como la más viable, aunque, como se ha demostrado, también implica una serie de costes nada desdeñables.

Una vez analizados los costes hipotéticos asociados a este artículo del Decreto, hay que **valorar los potenciales beneficios** derivados de la mayor capacitación de los intermediarios inmobiliarios.

En la contestación al requerimiento previo formulado por la CNMC, el Consell de la Generalitat Valenciana indica que *“las exigencias de una adecuada capacitación profesional vienen determinadas por **la protección al consumidor** en el marco de una relación jurídico mercantil en la cual no existe simetría entre las partes, factor determinante por el cual la propia regulación europea permite justificar condicionalidad a la prestación de los servicios, y ello con el fin de evitar situaciones de desprotección del consumidor”*. Sin embargo, debe señalarse que la norma y la contestación al requerimiento **no justifican la proporcionalidad de los concretos requisitos de formación para ejercer la actividad de intermediación inmobiliaria**. Ciertamente, una mayor capacitación profesional, en términos abstractos y en cualquier sector, no solo el inmobiliario, puede conducir a una mayor calidad del servicio prestado, pero no necesariamente, y el Decreto no aporta una justificación detallada al respecto. De hecho, **las vías de acceso previstas en el Decreto son tan amplias que no se concibe cómo pueden guardar relación con una mejor preparación de los agentes inmobiliarios para la labor de intermediación**.

Por otro lado, no se especifica cuál es la cualidad imprescindible para prestar el servicio de intermediación inmobiliaria que se adquiere a través de una “titulación universitaria perteneciente a la rama de Ciencias Sociales y Jurídicas, Ingeniería o Arquitectura” o a través de cursos “en materia inmobiliaria”, sin especificarse

¹² Este sería el límite inferior del coste de oportunidad para esta opción, suponiendo que la duración efectiva del curso puede adaptarse a las necesidades de cada intermediario (por ejemplo, comprimiéndolo en unas pocas semanas). Sin embargo, es posible que los cursos tengan una duración fija y se alarguen varios meses, lo que aumentaría el coste de oportunidad.

en qué concreta materia inmobiliaria. De hecho, la **literatura económica**¹³ ha mostrado que endurecer los requisitos educativos para acceder a la profesión de agente inmobiliario aumenta el coste de entrada, reduce el número de agentes y aumenta los ingresos medios de los ya instalados. Todo ello, sin que haya evidencia de que produzca aumentos en la calidad del servicio prestado¹⁴.

De hecho, los autores Tholen, Relly, Warhurst y Commander (2016), basándose en una serie de encuestas a profesionales de la intermediación inmobiliaria en el Reino Unido, obtienen varios resultados de interés para nuestro análisis:

- En torno al 90% de los encuestados cree que no es necesario tener un título universitario para ejercer adecuadamente la profesión de agente inmobiliario.
- Más del 90% de los encuestados opina que las *soft skills* son esenciales o muy importantes para ser un agente inmobiliario, lo que incluiría habilidades sociales e interpersonales, de autopresentación o de expresión oral. Además, más del 60% piensa que esas habilidades se adquieren en el contexto familiar o a través de la experiencia y no a través de la educación superior.
- Casi la mitad de los graduados recientes trabaja en empleos que no requieren titulación universitaria¹⁵.

Por tanto, el requisito de la capacitación profesional, además de tener un **dudoso valor añadido para los consumidores, genera un coste para los profesionales del sector**. Además, puede tener un efecto contraproducente e impedir, por ejemplo, que profesionales con muchos años de experiencia en la intermediación inmobiliaria, pero sin titulación, puedan continuar desarrollando la labor de intermediación. De hecho, para evitar este “efecto expulsión”, otras Comunidades Autónomas, como Canarias, han incluido en su regulación la experiencia como una de las posibilidades para cumplir los requisitos de capacitación profesional y poder inscribirse en su Registro de Agentes Inmobiliarios: “*tener experiencia en la prestación de servicios de mediación y asesoramiento inmobiliario en los cuatro años inmediatamente anteriores a la solicitud de inscripción*” (artículo 7.1.b) del Decreto 11/2022, de 20 de enero, por el que se crea y regula el “Registro de Agentes Inmobiliarios de Canarias”).

¹³ Entre otros, Carroll y Gaston (1979), Jud y Winkler (2000), Barker (2007) o Powell y Vorotnikov (2012).

¹⁴ La calidad de la intermediación se ha tratado de aproximar de distintas maneras como el número de quejas presentadas por los clientes (p. ej., Barker, 2007) o la rapidez con la que se venden los inmuebles (p. ej., Carroll y Gaston, 1979).

¹⁵ En ese ámbito, el caso de España es particularmente preocupante, ya que es el país de la UE cuyos nacionales están más sobrecualificados para el trabajo que desempeñan (el 34,5% del total, según datos de Eurostat).

Finalmente, debe destacarse que el Decreto no resulta acorde con el marco jurídico europeo para las normas para el acceso y ejercicio de las actividades profesionales.

En 2018, la Unión Europea aprobó la Directiva (UE) 2018/958 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 28 de junio de 2018, relativa al test de proporcionalidad antes de adoptar nuevas regulaciones de profesiones, que parte de que la libertad profesional es una “libertad fundamental”, en virtud de la cual *“las normas nacionales que organizan el acceso a las profesiones reguladas **no deben constituir un obstáculo injustificado o desproporcionado**”*¹⁶.

La transposición de dicha Directiva se llevó a cabo a través del Real Decreto 472/2021, de 29 de junio, por el que se incorpora al ordenamiento jurídico español la Directiva (UE) 2018/958, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 28 de junio de 2018, relativa al test de proporcionalidad antes de adoptar nuevas regulaciones de profesiones. Conforme a esta norma (art. 4.1):

“Las autoridades competentes para la regulación llevarán a cabo una evaluación de la proporcionalidad de acuerdo con las normas establecidas en este real decreto antes de introducir nuevas disposiciones legales o reglamentarias, o de modificar las existentes, que restrinjan el acceso a las profesiones reguladas, o su ejercicio”.

El Real Decreto establece un procedimiento y un contenido concreto a las evaluaciones de proporcionalidad, que en el caso del Decreto controvertido no se han seguido.

Por todo lo anterior, se considera que **el requisito de capacitación profesional (artículos 3.b) y 6 del Decreto) contravienen el ordenamiento jurídico y no resultan aceptables conforme a los principios de necesidad y proporcionalidad.**

II.3. Requisitos de solvencia

El Decreto exige en su artículo 3.c) **contratar un aval** emitido por una entidad financiera o un seguro de caución, con objeto de proteger a los clientes frente a la incapacidad de los agentes de intermediación inmobiliaria para transferir las cantidades que reciban en el ejercicio de su actividad mediadora. La cuantía mínima del aval o del seguro de caución para cada agente será de 60.000 euros

¹⁶ “La libertad profesional es un derecho fundamental. La Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea (en lo sucesivo, «Carta») garantiza la libertad profesional, así como la libertad de empresa. La libre circulación de los trabajadores, la libertad de establecimiento y la libre prestación de servicios son principios fundamentales del mercado interior establecidos en el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE). Por lo tanto, las normas nacionales que organizan el acceso a las profesiones reguladas no deben constituir un obstáculo injustificado o desproporcionado al ejercicio de dichos derechos fundamentales.” (Considerando 1 de la Directiva (UE) 2018/958, citada).

por establecimiento abierto al público y año de cobertura. En cambio, **si se trata de un agente de intermediación inmobiliaria que desarrolla su actividad exclusivamente a través de medios electrónicos o telemáticos, el importe mínimo de esta garantía será de 300.000 euros por agente y año de servicio.**

Asimismo, el Decreto exige también **contratar un seguro de responsabilidad civil profesional** o cualquiera otra garantía financiera que cubra en todo el territorio de la Unión Europea las responsabilidades que pudieran surgir por negligencia profesional. La cuantía mínima del seguro de responsabilidad civil para cada agente será de 600.000 euros por siniestro y año de seguro con un sublímite de 150.000 euros por víctima. Sin embargo, **si el agente de intermediación inmobiliaria desarrolla su actividad exclusivamente por vía telemática la cuantía mínima del seguro de responsabilidad civil será 1.000.000 euros por siniestro** y año de seguro con un sublímite de 150.000 euros por víctima.

Por tanto, **el Decreto establece unos requisitos de solvencia más elevados a los agentes que desarrollan su actividad exclusivamente por vía telemática.** Esta decisión es restrictiva, discriminatoria y carece de justificación económica, a menos que la Generalitat Valenciana disponga de evidencia que muestre que las agencias inmobiliarias que operan exclusivamente de manera telemática suponen un mayor riesgo para los consumidores finales. No obstante, no es algo que haya alegado el Consell en su contestación al requerimiento previo emitido por la CNMC¹⁷.

Como puede observarse en la tabla 1, hay otras CC. AA. (como Madrid o Canarias) que han creado registros cuya inscripción es totalmente voluntaria, y además, los requisitos para la inscripción no discriminan entre ambas modalidades de prestación del servicio (telemática o presencial).

¹⁷ La contestación del Consell al requerimiento previo respecto a este precepto es la siguiente:

“Respecto a la observación referida a que las cuantías mínimas exigidas en los seguros suponen una importante barrera de entrada de empresas en este mercado, cabe decir que en periodo de alegaciones se recibió informe de la Dirección General de Economía Sostenible, competente en la Generalitat en materia de vigilancia de la actividad aseguradora, y se indicó de forma explícita que hechas las consultas y verificaciones pertinentes en el mercado, éstas resultaban ajustadas a los riesgos, y guardan relación con el volumen de las operaciones, sin discriminar a los agentes con volúmenes de negocio más pequeños, en beneficio de las grandes empresas.

En definitiva, un aseguramiento en condiciones redundante en un efecto positivo sobre los consumidores que reciben servicios de mejor calidad y más garantizados, dada su asimétrica posición”.

Tabla 1. Los requisitos de solvencia en las normativas autonómicas sobre registros de intermediarios inmobiliarios

			Cataluña	Islas Canarias	Madrid	Navarra	Valencia
Inscripción en el Registro de APIs			OBLIGATORIO	VOLUNTARIO	VOLUNTARIO	VOLUNTARIO	OBLIGATORIO
Requisito para la inscripción en el Registro: Aval o seguro de caución + Responsabilidad civil			SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Seguro de caución: Capitales asegurados	Actividad en oficina abierta al público		60.000 €	30.000 €	60.000 €	30.000 €	60.000 €
	Actividad de manera telemática		300.000 €	N/A	60.000 €	45.000 €	300.000 €
Seguro de Responsabilidad Civil	Actividad en oficina abierta al público	Límite mínimo anual	600.000 €	30.000 €	600.000 €	600.000 €	600.000 €
		Siniestro	100.000 €	N/A	100.000 €	100.000 €	150.000 €
	Actividad de manera telemática	Límite mínimo anual	1.000.000 €	N/A	600.000 €	900.000 €	1.000.000 €
		Siniestro	150.000 €	N/A	100.000 €	150.000 €	150.000 €

Fuente: elaboración propia a partir de Fabra (2020).

Nota: los requisitos de solvencia del Registro de la C.A. de Canarias se vinculan al número de establecimientos, sin distinguir en función de la modalidad de prestación, y se pueden cumplir de manera alternativa.

Tampoco sería válida como justificación a esta medida discriminatoria que las plataformas, aprovechando las economías de escala generadas por la tecnología, puedan intermediar en más transacciones con menos personal que las agencias tradicionales y, por tanto, existen mayores riesgos por un simple efecto volumen. En ese caso, tendría más justificación **establecer unos avales y seguros proporcionales al volumen de las operaciones**, de modo que las agencias de mayor tamaño tuvieran que asegurarse en mayor medida que las agencias más pequeñas. Sin embargo, el Decreto opta por establecer unas cuantías fijas, sin tener en cuenta el volumen de las operaciones, pero discriminando entre la modalidad de prestación del servicio, sin aparente justificación por una razón imperiosa de interés general.

Adicionalmente, como ya se ha indicado en el apartado II.1, hay que considerar que existen varios mecanismos para que los usuarios que contraten los servicios de una agencia inmobiliaria que presta sus servicios exclusivamente de manera electrónica o telemática puedan presentar sus reclamaciones, dudas o sugerencias. Estos pueden ir desde enviar un correo electrónico o un mensaje instantáneo al agente hasta poner una reseña en internet, presentar una queja en la oficina del consumidor o, si el caso es muy grave, poner los hechos en conocimiento de las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado¹⁸. Un punto

¹⁸ En esta misma línea, la Comisión Europea (2016) constata, al analizar la regulación de los agentes de la propiedad inmobiliaria en los Estados miembros, que “en los países que no regulan la profesión, los intereses de los consumidores están protegidos por otros medios, como la legislación general sobre la protección de los consumidores, el Derecho civil y penal y las normas de conducta profesional.”

positivo del cada vez mayor uso de los servicios digitales en distintos sectores es que las propias empresas son conscientes de que las opiniones y reseñas de los consumidores publicadas en la red, pueden tener un gran impacto en la decisión de compra de otros potenciales consumidores, por lo que suelen cuidar especialmente su trato con el cliente para permanecer en el mercado.

Estos requisitos diferenciados en función del tipo de operador, aparte de resultar desproporcionados, dificultan la operación de las agencias que operen de manera totalmente telemática, al ponerles en una situación de desventaja respecto a sus competidores, que se enfrentan a unos requisitos menores.

Para hacer un cálculo de dicho sobrecoste, se ha tomado de referencia la información pública de un comparador de seguros¹⁹.

Tabla 2. Impacto estimado de los requisitos de solvencia del Decreto

	Capital asegurado	Facturación anual	Precio del seguro
Seguro de responsabilidad civil	600.000	72.000	167,68
	1.000.000	72.000	186,44
	Sobrecoste prestación telemática = 18,76 € (+11%)		
Seguro de caución	60.000	-	540,81
	300.000	-	2.704,05
	Sobrecoste prestación telemática = 2.163,24 € (+400%)		
Total sobrecoste prestación telemática = 2.182 € (+308%)			

Fuente: elaboración propia a partir datos de la web www.miotroseguro.com.

Nota: para los seguros de responsabilidad civil, se ha partido del supuesto de que la facturación anual es de 72.000 euros, lo que se corresponde con el volumen de negocios por empleado en el sector de actividades inmobiliarias, correspondiente al año 2020 (último año disponible con datos del INE).

A partir de los datos presentados en la tabla 2, se observa que, mientras que la diferencia entre los precios del seguro de responsabilidad civil no es demasiado elevada (11%), en el caso de los seguros de caución, la diferencia es muy significativa (400%), imponiendo un coste anual adicional superior a 2.000 euros. En total, **se estima un sobrecoste ligado a la prestación telemática de 2.182 euros anuales**. Esto podría comprometer la viabilidad de determinados intermediarios que ya operen de manera telemática en la Comunidad Valenciana y evitar que entren nuevos competidores potenciales en dicho territorio.

Por otro lado, a partir de la tabla 1, resulta evidente que las restricciones contenidas en la normativa catalana y en el Decreto de la Comunidad Valenciana impugnado son idénticas en cuanto a los requisitos de solvencia. También son las únicas que han creado un registro obligatorio. La Comisión Europea (2021) incluye entre sus recomendaciones que “España debería revisar los reglamentos autonómicos existentes, que pueden ocasionar confusión en relación con el

¹⁹ Los datos se han obtenido de la web www.miotroseguro.com, extraídos el 13 de julio de 2023.

acceso y el ejercicio de esta profesión y podrían crear obstáculos a la movilidad.” Esta recomendación, dirigida al caso de Cataluña, también sería aplicable al Decreto que se está analizando²⁰.

Por todo lo anterior, **se considera que los importes impuestos al servicio prestado de manera exclusivamente electrónica o telemática dentro de los requisitos de solvencia (artículos 3.c) y 6) son discriminatorios y conculcan el principio de proporcionalidad.**

II.4. Obligación de que las personas que intermedian de forma no habitual y sin retribución comuniquen su actividad

En su artículo 2.2, el Decreto dispone que, aunque las personas que intermedian en la actividad inmobiliaria de forma no habitual y sin retribución no están obligadas a inscribirse en el Registro, **si se interviene en más de dos operaciones al año, debe comunicarse a la administración competente.**

En la contestación al requerimiento, el Consell indica que la finalidad última del Decreto 98/2022 es la salvaguarda de las razones imperiosas de interés general previstas en la LGUM y, *“en concreto, velar por la transparencia en el sector de la vivienda y garantizar la protección de las personas consumidoras, la buena fe en las transacciones comerciales, así como los objetivos de política social que rigen la Ley de la Generalitat 2/2017 (...)”*. Por estas razones, el Consell considera justificada *“la necesidad de comunicación de operaciones de quienes no se dediquen “de forma regular y remunerada” a la labor de intermediación, de modo que la Administración tenga la posibilidad de velar por las garantías al consumidor, sin por ello limitar en modo alguno la actividad de los operadores”*.

Sin embargo, la obligación de comunicación previa para quienes no se dedican de forma regular y remunerada a la labor de intermediación **no está justificada, ni tiene amparo legal** establecer requisitos, a través del Decreto recurrido, sobre quienes no tienen la consideración de agente inmobiliario.

En primer lugar, el Consell fundamenta su respuesta en **afirmaciones y referencias generales y apodícticas a razones imperiosas de interés general**, sin explicar la relación que existe entre la concreta medida regulada y el beneficio que la misma produciría sobre tales intereses generales (falta de adecuación).

En segundo lugar, no se encuentra justificación a la exigencia de acreditación o comunicación de estas situaciones. Que la autoridad competente conozca la

²⁰ El impacto de las restricciones en Cataluña sobre las principales variables competitivas en el sector de la intermediación inmobiliaria (precios, cantidades, calidad, etc.) hubiera sido una buena aproximación de los efectos que va a tener el Decreto de la Comunidad Valenciana, sin embargo, no ha sido posible realizar este análisis por la falta de disponibilidad de datos lo suficientemente desagregados.

identidad de operadores que prestan servicios sin estar sujetos a las previsiones del Decreto **no tiene efecto útil** para las razones imperiosas de interés general que se pretende salvaguardar con el Decreto, puesto que estos operadores no están sujetos a los requisitos de capacitación, solvencia o establecimiento que se regulan en el mismo.

Más aún, exigir que una “comunicación de actividad” a una persona que preste una actividad no remunerada solo porque intervenga en más de dos operaciones en un año genera **una gran inseguridad jurídica**, por la amplitud de posibles situaciones que podrían quedar afectadas y la indefinición de los términos en que se prevé la obligación. Esto puede tener como consecuencia previsible que personas que tengan otra actividad económica se abstengan de participar ocasionalmente en el sector para no tener que llevar a cabo trámites burocráticos. Por tanto, esta obligación aumenta la probabilidad de que los particulares tengan que contratar a intermediarios profesionales.

De nuevo, esto únicamente beneficia a los profesionales ya instalados en perjuicio de los consumidores de menores recursos o simplemente aquellos que prefieran ahorrarse la comisión de un intermediario si tienen algún conocido con conocimientos en materia inmobiliaria. Aparte de ir en contra de la liberalización del sector de la intermediación inmobiliaria.

Por todo lo anterior, **se considera que esta obligación de comunicación previa para personas que intermedien de forma no habitual y sin retribución (art. 2.2) no satisface los principios de necesidad y proporcionalidad.**

II.5. Obligación de acreditar la inscripción en un Registro equivalente o comunicar la actividad para las personas establecidas fuera de la Comunidad Valenciana

El Decreto establece en su art. 2.2 que los agentes de intermediación inmobiliaria que actúen en la Comunidad Valenciana sin contar con un establecimiento abierto al público en este ámbito territorial, y que cuenten con establecimiento en otro ámbito territorial, **si no pueden acreditar su inscripción en un Registro equivalente en las administraciones de origen, deberán comunicar su actividad a la administración competente en la Comunidad Valenciana** y particularmente las operaciones en materia de vivienda en el ámbito territorial valenciano en las que intervienen.

En la contestación al requerimiento previo formulado por la CNMC, el Consell indica que *“la exigencia de acreditar estos extremos, en ningún caso puede decirse que limita el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio, y ello máxime cuando el órgano está actuando en ejercicio de sus plenas competencias legítimamente atribuidas y a las que no puede ni debe renunciar, aunque el agente en cuestión estuviere ya registrado en otra comunidad autónoma o región o estado europeo”*. Asimismo, pone de manifiesto que la UE,

con el objetivo de coordinar las competencias de todas las administraciones públicas europeas en el marco del Mercado Único Europeo, *“ha arbitrado una plataforma telemática en la cual las Comunidades Autónomas pueden requerir información a otras regiones e incluso denunciar situaciones de prestaciones de servicios inadecuadas en su territorio, y ello en ejercicio de sus plenas competencias”*.

Sin embargo, hay que considerar que este requisito resulta directamente **contrario a la libertad de establecimiento** de los prestadores de servicios, regulada en el artículo 4 de la Ley 17/2009, de transposición de la Directiva de Servicios, que dice en su apartado 2: *“Cualquier prestador establecido en España que ejerza legalmente una actividad de servicios podrá ejercerla en todo el territorio nacional”*.

También resulta contrario a lo previsto en el apartado 3 del artículo 7 de la misma ley, que dispone: *“La realización de una comunicación o una declaración responsable o el otorgamiento de una autorización permitirá al prestador acceder a la actividad de servicios y ejercerla en la totalidad del territorio español”*.

Este requisito tiene el efecto de **compartimentar geográficamente un sector que se encuentra liberalizado a nivel nacional**. En aplicación de la Ley 17/2009, de transposición de la Directiva de Servicios, un agente inmobiliario válidamente establecido en cualquier parte de España debe poder prestar sus servicios en la Comunidad Valenciana sin estar establecido en este territorio y sin tener que realizar acreditaciones ni comunicaciones a las autoridades competentes. Tales obligaciones suponen una carga que desincentiva el ejercicio profesional sin establecimiento y limita la libre prestación de servicios en la Unión Europea, **carga que puede ser extremadamente intensa** (por cuanto que se establece sobre las operaciones en las que se intermedie) y **desproporcionada respecto a los operadores establecidos en la Comunidad Valenciana** (que no deben comunicar su intervención en cada operación, sino solo su primera inscripción en el Registro).

En cualquier caso, **no se encuentra justificación** a la exigencia de acreditación o comunicación de estas situaciones. Que la autoridad competente conozca la identidad de operadores que prestan servicios sin estar establecidos en su territorio **no tiene efecto útil** para las razones imperiosas de interés general que se pretende salvaguardar con el Decreto, puesto que estos operadores no están sujetos a los requisitos de capacitación, solvencia o establecimiento que se regulan en el mismo. Hay que considerar que no todas las CC. AA. tienen registros “equivalentes” (un concepto que, además, es muy abierto, ya que las condiciones varían, como se puede ver en la tabla 1). El conocimiento por la Administración de la identidad de los prestadores no conlleva realizar publicidad que sirva para dar mayor transparencia a los consumidores. Únicamente podría admitirse la utilidad de la medida para que la Administración valenciana pueda

controlar el cumplimiento de las obligaciones de inscripción en el Registro, pero, en este caso, **se juzga una medida desproporcionada** porque la Administración puede establecer otras formas de control menos lesivas.

Por todo lo anterior, **se considera que esta obligación de acreditar la inscripción en un Registro equivalente o comunicar la actividad para las personas establecidas fuera de la Comunidad Valenciana (art. 2.2) no satisface los principios de necesidad, proporcionalidad y no discriminación.**

III. CONCLUSIONES

Como se ha puesto de manifiesto a lo largo del informe, los preceptos del Decreto de la Generalidad Valenciana recurridos por la CNMC (requisitos de establecimiento en la Comunidad Valenciana, de capacitación profesional, de solvencia, obligación de que las personas que intermedian de forma no habitual y sin retribución comuniquen su actividad, y obligación de acreditar la inscripción en un Registro equivalente o comunicar la actividad para las personas establecidas fuera de la Comunidad Valenciana) tienen una afectación tanto a la **libre prestación del servicio de intermediación inmobiliaria como al libre establecimiento**, perjudicando a ciertos operadores y, en última instancia, a los consumidores finales.

Asimismo, tras la Directiva (UE) 2018/958, relativa al test de proporcionalidad antes de adoptar nuevas regulaciones de profesiones, el Real Decreto 472/2021 que la traspone establece un **procedimiento y un contenido concreto a las evaluaciones de proporcionalidad, que en el caso del Decreto controvertido no se han seguido.**

Si bien el Decreto persigue aumentar la calidad del servicio de intermediación inmobiliaria en la Comunidad Valenciana, el Consell no justifica la relación de las medidas con la mayor protección del consumidor. Dichos preceptos **conculcan los principios de necesidad y proporcionalidad y resultan discriminatorios** para los operadores que operan de manera telemática.

Además, como se ha demostrado en el informe, las medidas recurridas tienen un **coste económico no despreciable** para los operadores que no cumplan con los requisitos establecidos. A continuación, se resumen las estimaciones realizadas:

- **Requisitos de ubicación** en el territorio de la Comunidad Valenciana: 80 euros anuales;
- **Requisitos de capacitación:** en función de la opción escogida:
 - o Coste de titulación universitaria:
 - Coste monetario directo: entre 3.300 y 6.500 euros.
 - Coste de oportunidad: entre 40.559 y 99.287 euros.

- Coste de un curso de al menos 200 horas sobre intermediación inmobiliaria:
 - Coste monetario directo: 438 euros.
 - Coste de oportunidad: entre 1.352 y 2.758 euros.
- **Requisitos de solvencia:** sobrecoste estimado (teniendo en cuenta tanto el seguro de caución como el de responsabilidad civil) de prestar el servicio de forma electrónica o telemática es de 2.182 euros anuales (un 308% superior a si el servicio se prestara con establecimiento físico).

Estos sobrecostes introducidos con el Decreto recurrido forzarán a determinados operadores a **salir del mercado y supondrán una barrera de entrada para los nuevos competidores**, generando una contracción de la oferta, con el consiguiente perjuicio para el consumidor final derivado de la menor competencia efectiva en el mercado, que se manifiesta en **mayores precios, menor calidad, menor variedad, y menor innovación**.

En Madrid, a 19 de julio de 2023.

Subdirectora de Análisis
Económico.

Departamento de Promoción
de la Competencia.

Subdirector Adjunto de
Análisis Económico.

Departamento de Promoción
de la Competencia

IV. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arroyo, L. (2022). ¿Cuánto cuesta estudiar una carrera en España? Avanza en tu carrera ([aquí](#)).
- Asensio-Soto, J.C., y Navarro-Astor, E. (2022). PropTech: A qualitative analysis of online real estate brokerage agencies in Spain. *Intangible Capital*, 18(3), 489-505 ([aquí](#)).
- Barker, D. (2008). Ethics and lobbying: The case of real estate brokerage. *Journal of Business Ethics*, 80(1), 23-35. Fabra, 2020
- Carroll, S. L., y Gaston, R. J. (1979). State Occupational Licensing Provisions and Quality Provisions and Quality of Service: The Real Estate Business. *Rsch. in L. & Econ.*, 1, 1.
- Comisión Europea (2021). “Comunicación relativa al balance y la actualización de las recomendaciones de 2017 para la reforma de la regulación de los servicios profesionales” ([aquí](#)).
- Comisión Europea (2017). “Guía de uso del ECTS”, Dirección General de Educación, Juventud, Deporte y Cultura ([aquí](#)).
- Comisión Europea (2016). “Comunicación relativa a las recomendaciones para la reforma de la regulación de los servicios profesionales” ([aquí](#)).
- CNMC (2021). Resolución del Consejo en el expediente S/0003/20 PROPTech ([aquí](#))
- Fabra, G. C. (2020). La intermediación inmobiliaria ante los nuevos retos de la vivienda (Tesis doctoral, Universitat Rovira i Virgili).
- García Álvarez, J. (2016). “La demanda en el transporte de viajeros. Generación, evolución y reparto modal”. Fundación de los ferrocarriles españoles, edición 8, agosto 2016 ([aquí](#)).
- Jud, G. D., y Winkler, D. T. (2000). A note on licensing and the market for real estate agents. *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, 21, 175-184.
- Powell, B., y Vorotnikov, E. (2012). Real Estate Continuing Education: Rent Seeking or Improvement in Service Quality? *Eastern Economic Journal*, 38, 57-73.
- Stigler, G. J. (1971). The theory of economic regulation. *The Bell journal of economics and management science*, 3-21.
- Tholen, G., Relly, S. J., Warhurst, C., y Commander, J. (2016). Higher education, graduate skills and the skills of graduates: the case of graduates as residential sales estate agents. *British Educational Research Journal*, 42(3), 508-523.

Fuentes estadísticas:

- Instituto Nacional de Estadística:
 - Encuesta Anual de Servicios (CNAE-2009).
 - Estadística estructural de empresas sector servicios.
 - Encuesta de población activa.
 - Explotación estadística del directorio central de empresas (DIRCE).
- Eurostat: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20230309-3>
- Centro de información estadística del notariado (evolución de la compraventa de viviendas): <https://www.notariado.org/liferay/web/cien/estadisticas-principales/inmuebles/evolucion-de-compraventa-de-viviendas>

ANEXO 1: COSTE DE VARIOS CURSOS DE INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA

Nombre del curso	Precio (€)	Nº de horas	Precio/hora	Precio normalizado a 200h	Página web del curso
Agente inmobiliario Cataluña	900	200	4,50	900,00	surge.es
Gestión de propiedad inmobiliaria	700	220	3,18	636,36	emagister.com
AICAT- Agente Inmobiliario de Cataluña	570	250	2,28	456,00	emagister.com
Curso de Agente de la Propiedad Inmobiliaria	690	250	2,76	552,00	tagoestudios.com
Curso de Agente Inmobiliario	285	250	1,14	228,00	aulainmobiliaria.com
Curso de Agente Inmobiliario	520	300	1,73	346,67	educaweb.com
Curso de Agente Inmobiliario: Administración de Fincas y Tasaciones y Valoraciones Inmobiliarias	795	400	1,99	397,50	educaweb.com
Curso de Agente Inmobiliario de Cataluña AICAT	593	250	2,37	474,40	emagister.com
Curso de Agente Inmobiliario de Cataluña AICAT	1470	300	4,90	980,00	emagister.com
Curso de Agente Inmobiliario	200	420	0,48	95,24	emagister.com
Curso de Agente Inmobiliario	690	300	2,30	460,00	emagister.com
Curso de Agente Inmobiliario + Certificación Experto en Técnicas de Intermediación Inmobiliaria	395	600	0,66	131,67	emagister.com
Curso de Especialista en Gestión Inmobiliaria	620	550	1,13	225,45	emagister.com
Máster en Gestión Inmobiliaria	1140	900	1,27	253,33	emagister.com
Valores promedio	683,43	370,71	2,19	438,33	

Fuente: elaboración propia a partir de los datos disponibles en las páginas web de los cursos.