INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N- 07040 SANDO/AGOFER

Con fecha 19 de abril de 2007 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de GRUPO EMPRESARIAL SANDO, S.L. (en adelante SANDO) del control exclusivo del Grupo AGOFER (en adelante AGOFER).

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

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

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

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

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **19 de mayo de 2007**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por SANDO del control exclusivo de AGOFER.

El 3 de abril de 2007 se suscribió un acuerdo de compraventa, según el cual SANDO PROYECTOS INMOBILIARIOS, S.A., filial al 100% de SANDO (a través de SANDO DIVERSIFICACIÓN, S.L.) adquirirá el 100% de AGOFER S.L. y el 0,6% de NUEVA DIMENSIÓN EMPRESARIAL, S.L.[1] y CONSTRUCCIONES SÁNCHEZ DOMÍNGUEZ-SANDO, S.A., participada al 100% por SANDO, adquirirá el 100% de AGOFER CONSTRUCCIONES, S.L.

[1] El restante 99,4% es titularidad de AGOFER S.L.

Las partes han condicionado la eficacia de la operación a su aprobación por las autoridades españolas de defensa de la competencia.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

II.1 Pacto de no captación

La cláusula 13.1 del contrato de compraventa contiene una prohibición impuesta a los vendedores de contratar a empleados de AGOFER durante un periodo de ["no superior a tres años"][2].

II.2 Obligación de confidencialidad

La cláusula 13.2 del contrato de compraventa impone a los vendedores una obligación de secreto respeto a todos los conocimientos técnicos y del mercado resultantes de su relación con las sociedades de AGOFER y la obligación de no revelar datos a terceros de informaciones reservadas a las mencionadas sociedades, por un periodo ["no superior a tres años"]. .

II.3 Valoración

El apartado 5 del artículo 15.bis de la Ley 16/1989 establece que podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2005 C 56/03), se considera que en el presente caso la duración y el contenido del pacto de no captación y de la obligación de confidencialidad no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

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

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

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

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1. GRUPO EMPRESARIAL SANDO, S.L. ("SANDO")

SANDO es un grupo empresarial propiedad de la familia Sánchez Manzano[3].

[2] Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.
[3] […].

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Su actividad consiste fundamentalmente en la construcción y en la promoción inmobiliaria, tanto en el sector de infraestructuras y obra civil como en el de la vivienda y edificios destinados a empresas y profesionales. SANDO se organiza en cinco divisiones operacionales:

(i) Construcciones: su principal actividad son los proyectos de obra civil[4] para las diferentes administraciones y la edificación (directamente o a través de subcontratas) para clientes privados y empresas. Se encuentra presente en Andalucía, Levante, Madrid, Castilla León y Castilla La Mancha. Esta división representa aproximadamente el 57% de su volumen de facturación en 2006.

(ii) Inmobiliaria: cuyas actividades principales son promoción y venta inmobiliaria (desarrollo residencial, polígonos industriales y desarrollo terciario) y explotación de arrendamiento de activos inmobiliarios destinados a empresas y profesionales. Tiene una presencia consolidada en la zona Centro, Levante, Andalucía y Murcia y, fuera de España, en Polonia. Esta división representa aproximadamente el 21% de su volumen de facturación en 2006.

(iii) Materiales y suministros de construcción: dedicada al aprovisionamiento de materias primas básicas en obra de construcción. Cuenta con cuatro líneas de actividad: (i) extracción, tratamiento y comercialización de áridos; (ii) producción y comercialización de hormigón y mortero; (iii) producción y comercialización de aglomerado y ejecución de obra; y (iv) prestación de servicios de transporte, como complemento de las enumeradas en los puntos (i) y (iii). Esta división representa aproximadamente el 19% de su volumen de facturación en 2006.

(iv) Medioambiente: proporciona servicios integrales de medioambiente, abarcando obras de jardinería, de reforestación y de tratamientos especiales, construcción de plantas de tratamientos de residuos, así como servicios relacionados con el mantenimiento de jardinería, limpieza viaria y de interiores recogidas y tratamientos de residuos y gestión integral de agua, mantenimiento de alcantarillado y explotación de plantas de tratamiento. Extiende su actividad en la totalidad del territorio andaluz, Madrid y Extremadura. Esta división representa aproximadamente el 2% de su volumen de facturación en 2006.

(v) Concesiones: se trata de actividades de financiación y explotación de infraestructuras, mediante la participación en licitaciones convocadas por la administración pública. Esta división representa aproximadamente el 0,3% de su volumen de facturación en 2006.

El Grupo posee delegaciones en Málaga, Madrid, Sevilla, Valencia y Murcia. Además ha iniciado su expansión hacia Europa del Este mediante la apertura de filiales en Polonia.

[4] Se incluyen autovías, líneas ferroviarias, instalaciones portuarias y aeroportuarias, obras hidráulicas e infraestructuras de abastecimiento y depuración.

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

La facturación de SANDO en los tres últimos ejercicios económicos , conforme al artículo 3 del Real Decreto1443/2001 es la siguiente:

Volumen de ventas de SANDO (millones de euros)			
	2004	**2005**	**2006**
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

IV.2. GRUPO AGOFER ("AGOFER")

AGOFER es un grupo empresarial compuesto por AGOFER, S.L., AGOFER CONSTRUCCIONES S.L. y NUEVA DIMENSIÓN EMPRESARIAL, S.L., propiedad de la familia Gomez-Pintado[6], que no controla ninguna empresa activa en el sector de la construcción e inmobiliario fuera del Grupo.

AGOFER desarrolla su actividad en el área de construcción únicamente para sus propias promociones inmobiliarias. En el área inmobiliaria su actividad consiste en la promoción y venta inmobiliaria tanto residencial como no residencial y en la gestión de patrimonio no residencial mediante la cesión en arrendamientos en dos residencias geriátricas.

El Grupo desarrolla sus actividades en Madrid, Cataluña y Comunidad Valenciana (Alicante).

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

Volumen de ventas de AGOFER (millones de euros)			
	2004	**2005**	**2006**
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercados de producto

Atendiendo a las actividades desarrolladas por las partes, la operación se enmarca tanto en el sector de la construcción como en el sector inmobiliario. Estos mercados han sido definidos con detalle por las autoridades de defensa de la competencia[7].

[6] […].

[7] En el sector de la construcción, los informes del Servicio: NV-110 ENTRECANALES/CUBIERTAS (C-24/97 del TDC); N-04087 ISOLUX WAT/CORSAN-CORVIAN; N-05001 UDRA INDUSTRIAL/DURO FELGUERA; N-06074 SAN JOSÉ/PARQUESOL; N-06108 ASTROC MEDITERRÁNEO/RAYET.
Casos comunitarios: IV/M.874 AMEC/FINANCIERE SPIE/SPIE BATIGNOLLES, IV/M.1670 GERIL/FCC CONSTRUCCIÓN/ENGIL entre otros.

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

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

En el sector inmobiliario, las autoridades de competencia han diferenciado entre (i) promoción y explotación y (ii) la mera intermediación inmobiliaria.

(i) A su vez, dentro de la promoción y explotación inmobiliaria se diferencian cuatro mercados de producto distintos en función del demandante del inmueble:

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

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

Sector de la construcción

SANDO desarrolla su actividad principal en el sector de la construcción, fundamentalmente obra civil a la que no se dedica AGOFER. La notificante estima que en cualquier caso la cuota de SANDO en el mercado de obra civil en España es inferior al 10%.

Ambos grupos desarrollan actividades en el mercado de edificación residencial, pero únicamente para promociones propias[8].

En el sector inmobiliario, expedientes del SDC: N-06025 CRESA/METROVACESA; N-06061 INMOCARRAL/INMOBILIARIA COLONIAL; N-06074 GRUPO SAN JOSÉ/PARQUESOL; N-06104 FEMARAL/FADESA; N-06108 ASTROC MEDITERRÁNEO/RAYET PROMOCIÓN; N-06122 ASTROC MEDITERRÁNEO/LANDSCAPE y N-07004 PROMOCIONES HABITAT/FERROVIAL INMOBILIARIA.

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

[8] En 2002 y 2003 SANDO realizó con carácter residual actividades de edificación para terceros. A titulo ilustrativo, la posición que adquirirían las partes de considerarse que estuvieran presentes sería según el notificante del [0-10]% del mercado ([0-10]% SANDO+[0-10]%

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

En el mercado de edificación no residencial, en 2006, AGOFER no realizó ninguna actividad[9], mientras que SANDO realiza actividades en este mercado únicamente para sus propias promociones[10].

Por último, ni SANDO ni AGOFER se encuentran presentes en el mercado de servicios mecánicos y eléctricos.

Por lo tanto, a los efectos del análisis de la presente operación no se considera relevante ningún mercado del sector de la construcción.

Sector inmobiliario

La práctica totalidad de las ventas de AGOFER en el año 2006 corresponden a la promoción y venta de inmuebles al sector residencial. SANDO se encuentra presente en este mercado, si bien con carácter más residual ([10-20]% de su volumen total de ventas). En cuanto al ámbito geográfico tan solo existe solapamiento en las Comunidades Autónomas de Madrid y Valencia, aunque a nivel provincial se limita a Madrid.

La actividad de SANDO en el mercado de la promoción y venta de inmuebles en el sector no residencial supone tan sólo el [0-10]% de su volumen de ventas total, mientras que AGOFER no ha realizado actividades en dicho mercado en los últimos […] años.

Por lo que respecta al mercado de gestión del patrimonio residencial ninguna de las partes realiza actualmente actividades en este mercado.

En cuanto a la gestión del patrimonio no residencial, ambos grupos se encuentran presentes también con carácter residual ([0-10]% del total de su actividad SANDO y el ([0-10] % AGOFER), sin que según las partes exista solapamiento geográfico provincial[11].

Teniendo en cuenta lo anterior, a los efectos de la operación de concentración notificada se analizarán los mercados de promoción y venta de inmuebles al sector residencial y gestión de patrimonio no residencial.

V. 2. Mercado geográfico

Las autoridades de competencia han señalado en casos precedentes que hay razones para considerar que los mercados del sector inmobiliario son de ámbito nacional o incluso regional o local teniendo en cuenta las diversas condiciones de demanda y oferta que pueden existir en las diferentes áreas[12].

VI. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

AGOFER). Además la cuota conjunta de los 5 principales operadores no supera el [0-10]% del mercado.

[9] Si bien en los tres años anteriores AGOFER realizó actividades para terceros: […].

[10] De acuerdo con el notificante, a partir de datos de SEOPAN, entre 2002 y 2006 la cuota de SANDO no alcanzó el 0,4% del mercado.

[11] SANDO realiza sus actividades de gestión de patrimonio no residencial en Andalucía […] (principalmente alquiler de naves industriales), mientras que AGOFER realiza sus actividades en este sector en Madrid, […].

[12] Véanse los expedientes del Servicio citados, así como los casos comunitarios COMP/M.2086 DB/Hamburguische Immobilien Handlung/DLI y COMP/M.1289 Harbert Management/ DB/ BT/ SOPPO /Ohman.

VI.1.- Estructura de la oferta

El sector inmobiliario en España se caracteriza por estar relativamente fragmentado. La atomización del sector se pone de manifiesto en que, según datos del notificante, la primera empresa en términos de facturación (METROVACESA) no supera el [0-10]% del total del mercado.

En este mercado se encuentra presente un número reducido de operadores de gran tamaño, con un significativo poder financiero y presencia nacional, entre los que destacan SACYR-VALLEHERMOSO, FERROVIAL, REALIA, METROVACESA y FADESA. Junto a estas grandes empresas opera un elevado número de empresas pequeñas que actúan, por lo general, a escala regional o local[13].

Las cuotas de los principales competidores en el mercado de promoción residencial destinada a la venta se reflejan en el cuadro siguiente:

CUOTAS EN EL MERCADO ESPAÑOL DE PROMOCION INMOBILIARIA RESIDENCIAL DESTINAD A A LA VENTA (Año 2006)		
	Millones euros	**Cuotas (%)**
SANDO	[…]	[0-10]
AGOFER	[…]	[0-10]
SANDO+AGOFER	[…]	[0-10]
Principales competidores	[…]	[0-10]
URBIS/REYAL	[…]	[0-10]
VALLEHERMOSO	[…]	[0-10]
FADESA	[…]	[0-10]
METROVACESA	[…]	[0-10]
TOTAL MERCADO	[…]	100

Fuente: Notificación, en base a Estadísticas del Mercado de Vivienda 2006.
*[0-10]

El siguiente cuadro indica las cuotas de las partes en volumen en el mercado español de la promoción inmobiliaria residencial.

CUOTAS DE LAS PARTES EN EL MERCADO ESPAÑOL DE PROMOCIÓN INMOBILIARIA RESIDENCIAL (Año 2006)						
Promoción y venta de inmuebles	**Unidades Vendidas**	**%**	**Unidades visadas**	**%**	**Unidades terminadas**	**%**
SANDO	[…]	[0-10]	[…]	[0-10]	[…]	[0-10]
AGOFER	[…]	[0-10]	[…]	[0-10]	[…]	[0-10]
SANDO+AGOFER	[…]	[0-10]	[…]	[0-10]	[…]	[0-10]
TOTAL MERCADO	[…]	100	[…]	100	[…]	100

Fuente: notificación, en base a Estadísticas del Mercado de Vivienda 2006
* [0-10]

[13] Del total de empresas inmobiliarias sólo un 0,2% cuenta con más de 50 empleados. Estas empresas se situarían preferentemente en las CC.AA. de Madrid, Andalucía, Cataluña y Comunidad Valenciana.

Como se desprende de la tabla anterior, la cuota de mercado de las partes en función de los distintos parámetros utilizados no supera en ningún caso el [0-10]% del total del mercado.

En el ámbito regional se produce solapamiento de actividades en las Comunidades Autónomas de Madrid y Valencia, si bien por provincias tan solo se produce solapamiento en Madrid ya que AGOFER únicamente está presente en Alicante, mientras que SANDO carece de actividad en dicha provincia[14].

Concretamente, según estima el notificante, la cuota combinada de las partes en valor en la Comunidad de Madrid sería de [0-10]% ([0-10]% SANDO+[0-10]% AGOFER). En cuanto a la cuota combinada en valor, las partes estiman que en función de las viviendas terminadas ésta alcanza el [0-10]% del mercado. Las distintas cuotas de mercado de las partes en las provincias de Valencia y Alicante, permanecen según el notificante, muy por debajo del 10%.

En cuanto a la gestión de patrimonio no residencial, de acuerdo con la información de la notificante, la oferta está muy fragmentada, sin que ningún operador alcance una cuota nacional del 10%.

La notificante[15] indica que la cuota combinada de las partes en valor en el mercado de la gestión del patrimonio no residencial es de [0-10]%, tras la adición de [0-10] puntos porcentuales que proporciona AGOFER.

A nivel geográfico SANDO desarrolla actividades de gestión de patrimonio no residencial en Andalucía mientras que AGOFER lo hace en Madrid mediante el alquiler de dos residencias geriátricas. Por tanto, no existe solapamiento de sus actividades.

VI.2. Estructura de la demanda

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

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

Por su parte, en el mercado no residencial, la demanda de oficinas constituye el principal segmento, aunque existen otros segmentos de demanda

[14] […].

[15] La notificante ha realizado su estimación a partir de los datos contenidos en el informe del Servicio N-06025, que estimaba en 19.688 millones de euros el total de la oferta de gestión del patrimonio. Se ha estimado un crecimiento anual del [10-20]%.

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

derivados de la explotación de centros comerciales, hoteles y residencias de la tercera edad.

Los principales clientes de SANDO y sus porcentajes sobre ventas son: […]..

Los principales clientes de AGOFER y sus porcentajes sobre ventas son: […].

VI.3. Distribución y precios

En el sector inmobiliario, el precio tanto de las edificaciones residenciales como no residenciales varía considerablemente en función de la ubicación del inmueble y de sus características. Según datos del Ministerio de la Vivienda, los precios medios durante el cuarto trimestre de 2006 han sido de 1.990,5 euros/m^2 para la vivienda libre y de 1.015,7 euros/m^2 para la vivienda de protección oficial.

El aumento de los precios de las viviendas registró una desaceleración moderada en los últimos años tras el considerable crecimiento registrado desde 1997. De acuerdo con los datos del Ministerio de la Vivienda, el incremento interanual del índice general de precios de la vivienda en 2006 fue del 9,8%, tres puntos por debajo del incremento registrado en 2005.

En el mercado de gestión de patrimonio no residencial las rentas de alquiler no parecen ser homogéneas y dependen de factores como la ubicación del edificio, el mantenimiento y el estado de conservación del inmueble, o la distribución de plantas y el tamaño de la superficie disponible.

SANDO considera que promueve viviendas que pueden encuadrarse en el segmento […], situándose sus niveles de precios en […][16].

Las empresas que operan en los mercados de promoción inmobiliaria comercializan el producto bien por sí mismas bien por medio de intermediarios, como las agencias o consultoras inmobiliarios.

SANDO comercializa sus promociones a través de su propia red de comercialización, pero también a través de agentes inmobiliarios. AGOFER cuenta con una división especializada en la comercialización de sus productos a través de oficinas comerciales propias[17].

VI. 4 Competencia potencial - barreras a la entrada

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

De acuerdo con las estimaciones de la notificante, las reservas de suelo de que dispone SANDO en el mercado de la promoción residencial son equivalentes al [0-10]% de las viviendas que se terminaron en España en 2006 y al [0-10]% de las viviendas visadas. Por su parte, la capacidad de viviendas

[16] […]
[17] […].

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

de AGOFER, sería equivalente al [0-10] % de las viviendas terminadas en España y al [0-10]% de las viviendas visadas[18].

Por áreas geográficas existiría solapamiento en las reservas de suelo en las Comunidades Autónomas de Madrid y Valencia. A nivel provincial, la capacidad de viviendas de las reservas de suelo de SANDO equivale al [0-10]% en Madrid y al [0-10]% en Valencia de las viviendas terminadas. La capacidad de viviendas de las reservas de suelo de AGOFER es equivalente al [0-10]% en Madrid y del [0-10]% en Valencia.

Respecto al mercado de promoción no residencial, la notificante indica que no existirá solapamiento de reservas de suelo en ninguna provincia.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de GRUPO EMPRESARIAL SANDO, S.L. (SANDO) del control exclusivo del Grupo AGOFER (AGOFER), ambas activas en el sector inmobiliario.

La oferta en los mercados inmobiliarios está relativamente fragmentada, actuando junto a un grupo reducido de importantes operadores con proyección nacional, un número elevado de pequeñas empresas que actúan a escala regional o local. Por otra parte, el número de operadores en el sector inmobiliario ha registrado un importante crecimiento.

Tanto SANDO como AGOFER están activas en los mercados de la promoción inmobiliaria residencial y de la gestión de patrimonio no residencial.

Las cuotas de cada una de las partes en los mercados señalados son muy poco significativas y sus cuotas combinadas no alcanzan en ningún caso el 10%, ya sea en el ámbito nacional, regional o local.

Tampoco como consecuencia de la operación se reforzarán de manera apreciable las barreras que la disponibilidad de suelo pudiese entrañar para terceros competidores potenciales en el ámbito de la promoción inmobiliaria.

A la luz de las consideraciones anteriores no cabe prever que la operación notificada resulte en una obstaculización de la competencia efectiva en los mercados considerados.

[18][…].

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

III. PROPUESTA

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