



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-06073

REYAL / URBIS

Con fecha 3 de agosto de 2006 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición del control exclusivo de INMOBILIARIA URBIS, S.A. por parte de CONSTRUCCIONES REYAL, S.A.U., mediante la formulación de una oferta pública de adquisición de acciones sobre el 100% de su capital social.

Dicha notificación ha sido realizada por CONSTRUCCIONES REYAL, S.A.U., según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por superar el umbral establecido en la letra b), del apartado 1 de su artículo 14. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

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

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

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

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

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de CONSTRUCCIONES REYAL, S.A.U. (REYAL) del control exclusivo de INMOBILIARIA URBIS, S.A. (URBIS), mediante la formulación de una oferta pública de adquisición de acciones (OPA) sobre el 100% de su capital social.

La efectividad de la OPA está condicionada a su aceptación por un porcentaje de acciones representativo de no menos del 50,267% del capital social de URBIS, equivalente a la participación de su accionista de control, BANESTO, con quien REYAL celebró un acuerdo el pasado 27 de julio relativo a la aceptación de la oferta.

La ejecución de operación notificada está sujeta a la autorización de las autoridades de competencia españolas y de la CNMV.



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

De acuerdo con el notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas (DOUE L-24/1, de 29.1.2004), por lo que carece de dimensión comunitaria.

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

III. EMPRESAS PARTÍCIPES

III.1. CONSTRUCCIONES REYAL, S.A.U. (REYAL)

REYAL tiene por objeto social la promoción urbanística e inmobiliaria, así como la adquisición, tenencia, explotación, venta y arrendamiento de toda clase de fincas rústicas y urbanas, y la construcción de estas últimas.

El 100% del capital social de REYAL pertenece a INVERSIONES GLOBALES INVEREYAL, S.L., cabecera de un grupo de sociedades (Grupo REYAL) controlado en última instancia por D. Rafael Santamaría Trigo.

Junto con las ya mencionadas, conforman el mencionado grupo, por áreas de actividad, las siguientes compañías:

- Promoción inmobiliaria: YALQUI, S.A.U., LAS DEHESAS DE GUADALAJARA, S.L.U., MAR Y CIUDADES DE LEVANTE, S.L.U., PROMOTORA DEL ESTE, S.A.; INMOBILIARIA BURGOYAL, S.A., LARES DE ARGANDA, S.L.U., ATALAYAS DE ARGANDA, S.L.U., BLEKINGE CORPORATION, S.L.U., DESARROLLOS EMPRESARIALES AMBERES, S.L.U
- Construcción: CONSTRUCCIONES RETIRO, S.A.U. que sólo opera en la Comunidad de Madrid para las promociones de REYAL. Fuera de tal Comunidad, REYAL subcontrata la construcción de sus promociones a constructores locales. CONSTRUCCIONES RETIRO generó un [...] % de la facturación del grupo en el pasado ejercicio y su presencia en cualquiera de los mercados del sector de la construcción es, de acuerdo con el notificante, limitada.
- Hoteles: RAFAEL HOTELES, S.A.U., que gestiona y explota ocho hoteles en Madrid, Barcelona y Baqueira¹, con una participación residual en el mercado de la prestación de servicios de alojamiento en establecimientos hoteleros nacional o local.
- Prestación de servicios (comercializadora de viviendas): AYALA 3, S.A.U.

Las actividades del grupo se realizan exclusivamente en España, principalmente en la Comunidad de Madrid, si bien también actúa en Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, Murcia, Cataluña y Andalucía.

¹ En particular, en Madrid: "Atocha", "Pirámides", "Ventas", "Madrid Norte" y "Orense"; Barcelona: "Diagonal Port" y "Casanova"; y "La Pleta" en la estación de esquí de Baqueira. Hoteles situados en la categoría de 3 y 4 estrellas (Fuente: www.rafaelhoteles.com).



La facturación del Grupo REYAL en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, según la notificante, ha sido la siguiente:

Volumen de ventas GRUPO REYAL (Millones de Euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[<5.000] *	[<5.000]	[<5.000]
Unión Europea	[<250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

III.2. INMOBILIARIA URBIS, S.A. (URBIS)

URBIS es una sociedad cotizada en bolsa, matriz de un grupo español que desarrolla una amplia gama de actividades en el sector de la promoción y explotación inmobiliaria. No obstante, su actividad principal es la promoción de viviendas que representa el 80% de sus ingresos. Actúa principalmente en España y, en menor medida, en Portugal y EE.UU.

Sus principales accionistas son BANESTO, cuya participación asciende al 50,267%, su accionista de control, y ACS, ACTIVIDADES DE CONSTRUCCIÓN Y SERVICIOS, S.A., con un 20,002%. Conforman el Grupo URBIS las siguientes compañías por áreas de actividad:

- Promoción inmobiliaria: INMOBILIARIA GRAN CAPITÁN, S.A., EURO-INMOBILIARIA, S.A., COTA DE LAS ESTRELLAS S.A., EUROFURBIS, S.A., INDRACI, S.A., URBIESPAR, S.L., MASÍAS DE BÉTERA, S.A., RETIRO INMUEBLES, S.L., EUROPEA DE DESARROLLOS URBANOS, S.A., DESARROLLOS INMOBILIARIOS CASTILLA LA MANCHA, S.A. y URBIS USA, INC.
- Hostelería y turismo: TURÍSTICOS ARENITAS, S.A.
- Instalaciones deportivas: GOLF ALTORREAL, S.A.

La facturación del Grupo URBIS en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, según la notificante, ha sido la siguiente:

Volumen de ventas URBIS (Millones de Euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[<5.000]	[<5.000]	[<5.000]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1. Mercados de producto

Las partes operan en el sector inmobiliario. Grupo REYAL se encuentra presente prioritariamente en la promoción de viviendas destinadas a su venta. Por su parte, la actividad

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



principal del Grupo URBIS es también la promoción inmobiliaria de uso residencial (principalmente destinada a venta) y la gestión de patrimonio de uso comercial.

De acuerdo con los precedentes nacionales y comunitarios cabe diferenciar, en primer lugar, la promoción y explotación de la mera intermediación inmobiliaria².

Así, la promoción y explotación inmobiliaria comprende el conjunto de actividades y servicios desarrollados por los operadores que financian y gestionan la construcción de edificios con el fin de venderlos a terceros o bien de explotar y gestionar el bien inmueble directamente en régimen de arrendamiento o bajo cualquier otro admitido por el ordenamiento jurídico.

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

A su vez, en los precedentes nacionales y comunitarios citados se diferencian cuatro mercados de promoción y explotación inmobiliaria: promoción y venta de viviendas, promoción y venta de inmuebles no residenciales (oficinas, centros comerciales y de ocio, aparcamientos, naves industriales, hoteles, residencias para la tercera edad, etc), alquiler de viviendas (Gestión de patrimonio residencial) y alquiler de inmuebles no residenciales (Gestión de patrimonio no residencial).

Según la notificante, el único mercado en el que las actividades de REYAL y URBIS coinciden es el de la promoción y venta de viviendas. Por su parte, URBIS también opera en la gestión de patrimonio, en especial, no residencial.

En consecuencia, este Servicio analizará la incidencia de la operación notificada en el mercado de la promoción y venta residencial, así como en el de gestión de patrimonio, en particular, no residencial.

IV.2. Mercado geográfico

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

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

² Expedientes: N-145 URBIS/DRAGADOS, N-245 ACS/DRAGADOS, N-258 BAMI/METROVACESA, N-269 SACYR/VALLEHERMOSO, N-04087 ISOLUX WAT/CORSAN-CORVIAN, N-06025 CRESA/METROVACESA y N-06061 INMOCARAL/COLONIAL del SDC, así como los casos de dimensión comunitaria: IV/M.929 DIA/VEBA IMMOBILIEN DEUTSCHBAU; IV/M.1242 PARIBAS /ECYREYUK-VE ICD; IV/M.1289 HARBERT MANAGEMENT /DB /BANKERS TRUST /SPP/ÖHMAN; COMP/M.1637 DB INVESTMENTS/SPP/ÖHMAN; COMP/M.2110 DEUTSCHE BANK/SEI/JV, etc.

V. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

V.1. Características y estructura de la oferta

El sector inmobiliario se caracteriza por la fragmentación de la oferta³ (existen más de 100.000 empresas con actividades de promoción y arrendamiento de inmuebles) y por un incremento medio anual en los últimos cuatro años del número de operadores superior al 16%⁴.

Junto a un amplio colectivo de pequeñas sociedades, por lo general de alcance regional o local, también opera un reducido número de empresas con un significativo poder financiero que actúa en todo el ámbito nacional, entre las que destacan SACYR-VALLEHERMOSO, URBIS, FERROVIAL u otras como REALIA, METROVACESA, etc. No obstante, ninguno de estos grupos representa más del 10% de la actividad inmobiliaria en España. Estas características también son propias del mercado de la promoción y venta residencial y de gestión de patrimonio inmobiliario.

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

Según el Ministerio de la Vivienda⁵, en 2005 se vendieron 901.574 viviendas, de las que 336.478 corresponden a vivienda nueva (306.060 viviendas libres y 30.418 protegidas) y el resto, 565.096, a vivienda de segunda mano (548.629 libres y 16.467 protegidas).

Las ventas de las 306.060 viviendas libres de nueva promoción ascienden en España a 49.784,1 millones de euros en 2005. De éstas, corresponde a REYAL un [0-10]% en valor y un [0-10]% en volumen ([...] viviendas). Por su parte la cuota de URBIS es del [0-10]% en valor y del [0-10]% en volumen ([...] viviendas). De esta forma, la cuota conjunta de las partes en el mercado de promoción y venta de viviendas es significativamente inferior al [0-10]% en valor y volumen en España.

REYAL actúa principalmente en la Comunidad de Madrid, especialmente en la realización de promociones en poblaciones del sur de la capital. En todo caso, la notificante aporta estimaciones de la posición de las partes en aquellas áreas en las que ambas operan simultáneamente, es decir, Comunidad de Madrid⁶, Levante⁷ (incluyendo Murcia) y Andalucía⁸. Tres de las zonas de mayor desarrollo urbanístico.

PROMOCIÓN Y VENTA RESIDENCIAL				
Áreas	Valor		Volumen	
	REYAL	URBIS	REYAL	URBIS
MADRID	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ANDALUCÍA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
LEVANTE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%

Fuente: Notificante

³ N-06025 CRESA/METROVACESA y N-06061 INMOCARAL/COLONIAL del SDC

⁴ Estas empresas se situarían preferentemente en las CC.AA. de Madrid, Andalucía, Cataluña y Comunidad Valenciana.

⁵ Ministerio de la Vivienda, disponibles en www.mviv.es

⁶ Un mercado de 8.616 millones y 33.847 viviendas

⁷ Mercado estimado en 7.669 millones de euros y 55.710 viviendas

⁸ Con un tamaño estimado en 6.957,5 millones de euros y 48.775 viviendas



La presencia más significativa de la entidad resultante, con una cuota del [0-10]% en valor ([0-10]% en volumen) se da en Madrid, donde también operan METROVACESA, FERROVIAL, NOZAR, SACYR-VALLEHERMOSO, FADESA, PRYCONSA y REALIA. En Levante y Andalucía las cuotas conjuntas de las partes son aún inferiores.

Por su parte, en el mercado de la gestión de patrimonio sólo opera la adquirida, que se centra en el arrendamiento de inmuebles no residenciales⁹. En efecto, URBIS contaba en 2005 con una superficie en alquiler de [...] m² en Madrid, Andalucía, Cataluña, Aragón, Baleares, Galicia y Asturias. Un [...] % del valor neto contable de tales activos corresponde a oficinas, un [...] % a centros comerciales, un [...] % explotaciones hoteleras y un [...] % otros inmuebles (básicamente locales, naves industriales y residencias).

Sus principales competidores son sociedades inmobiliarias cotizadas (METROVACESA o TESTA), o no cotizadas (GMP o NÚÑEZ Y NAVARRO), aseguradoras (MUTUA MADRILEÑA, VITALICIO, ZURICH, ALLIANZ, WINTERTHUR), sociedades patrimoniales de inversores privados (PONTEGADEA, GRUPO REVILLA o REIG CAPITAL GROUP), o fondos de inversión inmobiliaria internacionales (MSREF, GIC, DEKA, o PRAMERICA).

La actividad de gestión patrimonial de URBIS se centra en Madrid, donde se encuentra el [...] % de los metros alquilables de que dispone. La cuota de URBIS es en cualquiera de los posibles mercados locales de gestión de patrimonio, incluido Madrid, muy inferior al 10%.

V.2. Demanda, precios y distribución

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

El ámbito residencial la demanda se compone esencialmente de particulares que, por lo general, adquieren viviendas para uso propio, como primera o segunda vivienda. La demanda está ligada a la evolución de los tipos de interés y del mercado hipotecario, al incremento de la población y del empleo, así como a la evolución del tamaño medio de los hogares. Asimismo, en los últimos años, la demanda con fines de inversión ha registrado un impulso notable, entre otros factores, por las expectativas de revalorización inmobiliaria albergadas en periodos recientes.

Como se ha indicado, en el año 2005 se vendieron un total de 901.574 viviendas, de las cuales 336.478 se corresponden a viviendas nuevas. El resto, 565.096 viviendas era de segunda mano.

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

El precio medio de la vivienda libre en España se sitúa en el primer trimestre del 2006 en 1.887,6 euros/ m² y el de la vivienda protegida es de 971 euros/m², según datos del Ministerio de la Vivienda facilitados por la notificante. En todo caso, el precio varía considerablemente en función de la ubicación del inmueble y sus características.

⁹ Su presencia en gestión de patrimonio residencial se limita a un edificio de viviendas en Tres Cantos (Madrid) de [...] m² y viviendas en Madrid por un total de [...] m².



El crecimiento de los precios de las viviendas registró una desaceleración moderada en 2005. De acuerdo con el Ministerio de la Vivienda, en 2005 el incremento del índice general de precios de la vivienda fue del 12,6%, la menor subida en los últimos cuatro años.

Por su parte, en el mercado de gestión de patrimonio no residencial, los precios se suelen fijar tomando como referencia los estudios de mercado que publican trimestralmente consultores independientes especializados como CB RICHARD ELLIS, JONES LANG LASALLE o AGUIRRE NEWMAN.

Los precios y alquileres de inmuebles dependen factores tales como la ubicación del edificio, los costes de mantenimiento, el estado de conservación y calidades del inmueble, la distribución de plantas y la superficie disponible.

Según la notificante, la creciente competencia ha propiciado un notable incremento del esfuerzo comercial de los promotores inmobiliarios con el consiguiente refuerzo de sus redes de comercialización para la venta de viviendas.

En este sentido, REYAL realiza sus ventas en Madrid por medio de su comercializadora, AYALA 3, y fuera de dicha Comunidad a través de terceras comercializadoras.

URBIS, por su parte, cuenta con su propia red de delegaciones situadas en aquellos lugares donde realiza promociones. Igualmente, tiene suscritos contratos de agencia o intermediación con los agentes comercializadores de mayor experiencia en dichos lugares. Estos agentes se encargan de la gestión comercial de captación de clientes, recibiendo a cambio la correspondiente remuneración. Destaca la notificante el papel de Internet como canal de comercialización de URBIS que contribuye a generar más del [...] % de las ventas.

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

V.3. Competencia potencial - barreras a la entrada

En el sector inmobiliario el suelo es un elemento determinante para la promoción inmobiliaria con el fin de vender o alquilar inmuebles residenciales o no.

Existe escasez en algunas zonas del territorio derivada, entre otros factores, de la legislación y el planeamiento urbanístico, cuyas competencias corresponden fundamentalmente a Comunidades Autónomas y Corporaciones Locales.

De acuerdo con la notificante, en las Comunidades en que las Partes centran su actividad (Andalucía, Cataluña, Madrid y Valencia) el suelo de su propiedad representa una muy pequeña proporción del total de suelo disponible o en propiedad de otros promotores.

Asimismo, existen múltiples operadores inmobiliarios y no hay empresas con una posición de preeminencia en los mercados inmobiliarios. Además, en los últimos años el número de operadores en el sector inmobiliario se ha ampliado considerablemente, registrando un crecimiento medio anual superior al 16%.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición del control exclusivo de INMOBILIARIA URBIS, S.A. por parte de CONSTRUCCIONES REYAL, S.A.U., mediante la formulación de una OPA sobre el 100% de su capital social.



Ambas Partes son operadores inmobiliarios cuya actividad es coincidente únicamente en el mercado de la promoción residencial destinada a venta. Adicionalmente URBIS también opera en el mercado de gestión de patrimonio no residencial (arrendamiento de oficinas, naves industriales, etc.) en el que no está presente REYAL.

Se trata de mercados con una oferta muy fragmentada. De esta forma, la cuota conjunta de las Partes es muy inferior al 10% en cualquiera de los mercados considerados, tanto en el ámbito nacional como en ámbitos más estrechos.

Como consecuencia de la operación notificada REYAL adquiere una mayor presencia geográfica como promotor en las ciudades españolas más significativas y pasa a operar, aunque de forma limitada, en el mercado de la gestión de patrimonio no residencial del que está ausente.

Por su parte, a pesar de las posibles limitaciones en la disponibilidad de suelo, en los últimos años el número de operadores en el sector inmobiliario ha registrado un importante crecimiento.

A la luz de las consideraciones anteriores y, en particular de la estructura del sector, no cabe prever que como consecuencia de la operación notificada desaparezca una presión competitiva determinante del funcionamiento de los mercados o que aumenten las posibilidades de coordinación entre los operadores restantes. En consecuencia, no es previsible que la operación notificada resulte en una obstaculización de la competencia efectiva en los mercados considerados.

VII. PROPUESTA

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