

ABC SERRANO

Junta General de Accionistas

27 junio 2023

ABC
SERRANO

Presentación elaborada por:

 **BancaMarch**



01. Resumen ejecutivo
02. Evolución KPIs 2022
03. Consolidación de arrendatarios clave
04. 2023: acciones en marcha

01

Resumen ejecutivo



Recuperación de afluencias
+24% 2022 vs 2021



Subida de ventas
totales
+46% 2022 vs 2021



Fortalecimiento de los
inquilinos ancla



Incremento del total
ingresos
+61% 2022 vs 2021



Aumento de los ingresos por
contratos de larga duración
+40% 2022 vs 2021



Impulso a los ingresos por renta
variable
+399% 2022 vs 2021



Incremento de ingresos de zonas
comunes y pop-ups
+20% 2022 vs 2021



Mejora de los ingresos de parking
+5% 2022 vs 2021

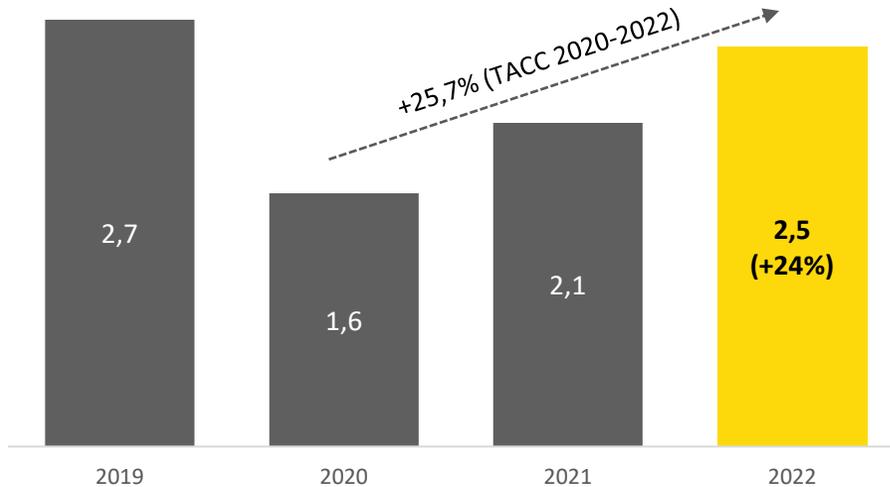
02

Evolución KPIs 2022

02. Evolución KPIs 2022

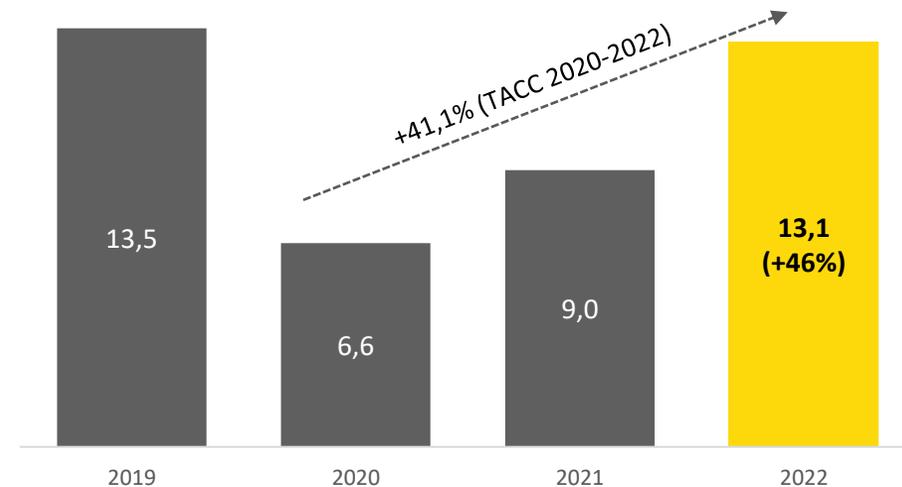
AFLUENCIAS*

(M visitas)



VENTAS*

(M euros)



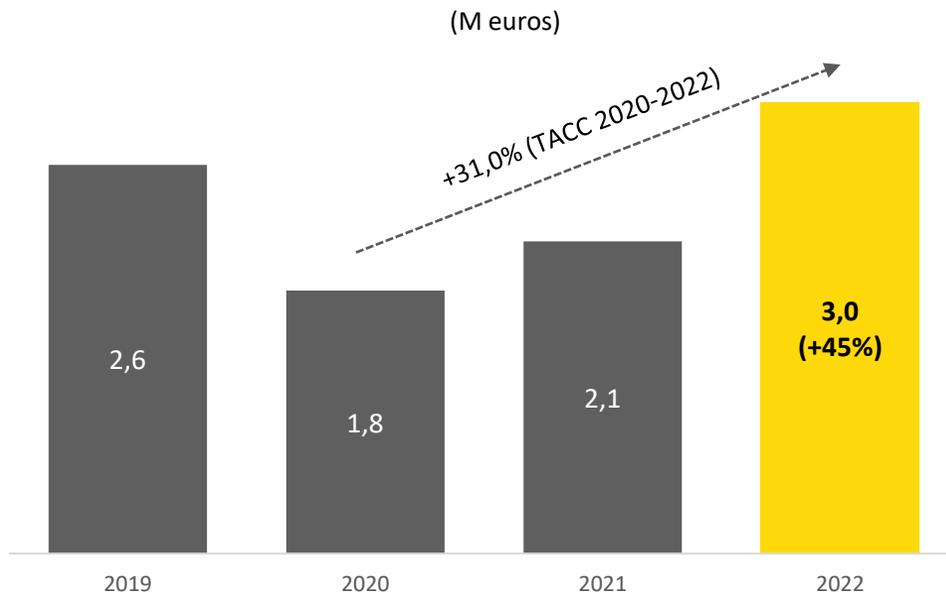
- Tanto en afluencias como en ventas, la comparativa de los últimos 4 años refleja la situación de normalidad de 2019, la caída de 2020 debido al impacto de Covid-19, el inicio de la recuperación 2021 y el camino de estabilización de 2022.
- ABC Serrano sigue actuando como un centro de conveniencia por su ubicación y un destino por sus rótulos y la recuperación de las afluencias tras Covid-19 muestra la solidez del activo.
- El crecimiento del 24% 2022/2021 supera al crecimiento agregado de las afluencias del benchmark publicado por la Asociación Española de Centros Comerciales (AECC), que alcanzó un +12,3%.

- La cifra de ventas reportadas se ve impactada desde septiembre 2022, momento desde el que no se reciben ventas de David Lloyd.
- Las ventas de Mercadona no están incluidas al no tener la obligación de reportar ventas.
- El crecimiento 2022/2021 de ventas totales (+46%) compara con el 16,3% de evolución de ventas del sector según las cifras de la AECC.
- Si se consideran ventas comparables 2021/2022, el crecimiento anual sería del 98%, siendo el principal efecto ocasionado por el buen performance de Life Gourmet.

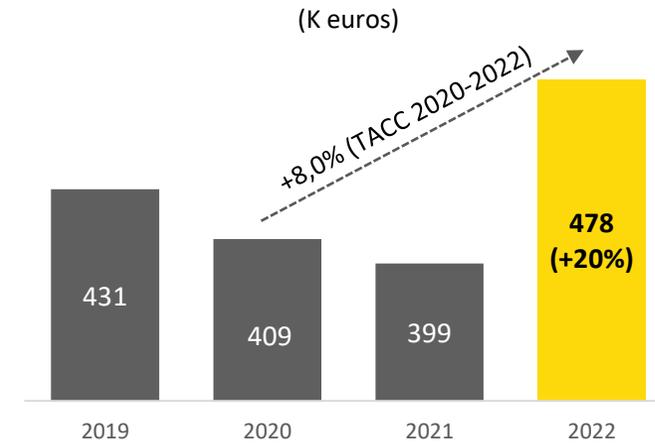
* Cifras analíticas no auditadas.

02. Evolución KPIs 2022

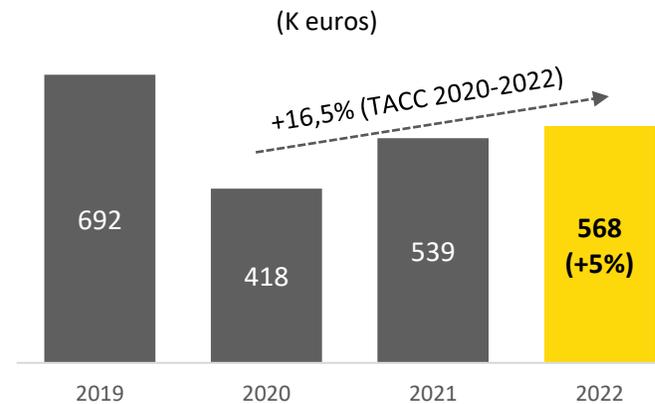
DESGLOSE DE INGRESOS PROCEDENTES DE LOCALES: RMG (INCLUYENDO BONIFICACIONES) Y RENTA VARIABLE*



DESGLOSE DE INGRESOS PROCEDENTES ZONAS COMUNES Y POP UPS*



DESGLOSE DE INGRESOS PROCEDENTES DE PARKING*



* Cifras analíticas no auditadas.

02. Evolución KPIs 2022

COMPARATIVA INGRESOS OPERATIVOS NETOS*

CC ABC Serrano	Resultado 2022	Resultado 2021	Variación 2022 vs 2021
Ingresos Centro Comercial	3.497	2.074	69%
Renta Mínima Garantizada	2.807	2.002	40%
Bonificaciones	-247	-420	-41%
Renta Variable	460	92	399%
Ingresos de zonas comunes & pop us	478	399	20%
Parking	237	243	-3%
Ingresos	568	540	5%
Gastos	-331	-297	11%
Total Ingresos ①	3.734	2.317	61%
Gastos operacionales no recuperables			
Gastos Comunes	-2.033	-1.825	11%
Gastos Comunes Recuperables	592	844	-30%
Gestión Patrimonial	-32	-43	-26%
Honorarios cesiones espacio	-72	-60	20%
Otros	-48	-83	-42%
Total Gastos ②	-1.592	-1.167	36%
Resultado Neto / NOI	2.142	1.150	86%

Cifras en miles de euros.

* Cifras analíticas no auditadas.

MODIFICACIÓN RESPECTO A INFORMACIÓN PRESENTADA EN JGA de 27/06/2023 POR ERROR MATERIAL: Gastos comunes recuperables ascienden a 592k€ y no 923k€ (como indicado previamente), por lo que NOI asciende a 2.142k€ y no 2.473k€ (+86% vs +115%).

- ① Aumento del Total Ingresos del centro liderado por:
- La ausencia de carencias en renta en 2022.
 - La reducción de bonificaciones versus la situación previa Covid-19.
 - La generación de nueva renta variable dada la evolución positiva de las ventas en 2022.
 - La mayor actividad en zonas comunes y llegadas de nuevos conceptos de pop-up.
 - Ligero aumento de los ingresos de parking, como consecuencia de la mejora de la rotación.
- ② Efecto de aumento de gastos debido a:
- Los gastos comunes se han visto impactados por el incremento del coste de la energía y aplicación del pago de IBI completo, lo que representa un mayor coste de operación del centro.
 - El resto de los gastos asociados a la operativa del centro se incrementan de acuerdo con la evolución del negocio (fees de gestión patrimonial y honorarios de cesiones de espacio).
 - Otros incluye fees de asesoramiento legal inmobiliario. No se han estimado nuevas provisiones por morosidad en 2022.

02. Evolución KPIs 2022

COMPARATIVA DE CUENTA DE RESULTADOS

Cuenta de Pérdidas y Ganancias (*)	2022	2021	2020	Variación 2022 vs 2021
Importe neto de la cifra de negocios	3.928 ①	3.253	2.595	21%
Ventas	3.928	3.253	2.595	
Otros ingresos de explotación	602	598	715	1%
Gastos de personal	-37	-41	-41	-9%
a) Sueldos, salarios y asimilados	-28	-31	-31	
b) Cargas sociales	-9	-10	-10	
Otros gastos de explotación	-4.058 ②	-3.522	-3.586	15%
a) Servicios exteriores	-3.128	-2.801	-2.719	
b) Tributos	-920	-731	-771	
c) Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales	-10	10	-97	
Amortización del inmovilizado	-1.356	-1.477	-1.279	-8%
Otros resultados	45			
A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	-875	-1.189	-1.596	-26%
Ingresos financieros		2		
Gastos financieros	-860 ③	-751	-751	15%
A.2) RESULTADO FINANCIERO	-860	-749	-751	15%
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-1.736	-1.938	-2.347	-10%
A.4) RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS	-1.736	-1.938	-2.347	-10%
A.5) RESULTADO DEL EJERCICIO	-1.736	-1.938	-2.347	-10%
EBITDA (**)	480 ④	288	-317	67%

Cifras en miles de euros.

(*) Cifras auditadas.

(**) Cifras no auditadas, calculadas como resultado de explotación - amortización del inmovilizado.

- Importe neto de la cifra de negocios:

 - La no aplicación de carencias aplicables en 2021 a Life Gourmet genera un impacto positivo en las rentas generadas, aportando a la cifra de negocios.
 - Este efecto positivo se ve reforzado por el incremento de los ingresos procedentes de renta variable, ingresos de zonas comunes y parking.
- Otros gastos de explotación:

 - Incremento de los servicios exteriores: incremento motivado por la subida del coste energético, impacto de inflación y solicitud de servicios adicionales puntuales (estudios consultoría y asesoramiento financiero). Ajustes con impacto limitado en 2022 por el cambio de property manager y asset manager (que se verán reflejados en 2023).
 - Tributos: en 2022 no aplica la bonificación de Impuesto sobre Bienes Inmuebles aplicada en 2021.
- Gastos financieros impactados por la subida del Euribor que impacta sobre los intereses aplicables al préstamo.
- Mejora de EBITDA de 192k€, que representa una mejora del margen sobre ventas del 12% en 2022 (vs 9% en 2021).

02. Evolución KPIs 2022

COMPARATIVA BALANCE DE SITUACIÓN

BALANCE (*)	31/12/2022	31/12/2021	31/12/2020
ACTIVO			
ACTIVO NO CORRIENTE	84.320	85.706	86.624
Inmovilizado material	59	99	150
Inversiones inmobiliarias ①	83.374	84.670	86.044
Inversiones financieras a largo plazo	457	490	431
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar a largo plazo	430	448	-
ACTIVO CORRIENTE	2.713	2.926	3.741
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	416	503	1.056
Periodificaciones a corto plazo	59	74	89
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	2.239	2.349	2.596
TOTAL ACTIVO	87.033	88.633	90.365
PATRIMONIO NETO Y PASIVO			
PATRIMONIO NETO	48.358	50.094	52.043
FONDOS PROPIOS	48.358	50.094	52.043
Capital	5.000	5.000	5.000
Prima de emisión	50.584	50.584	50.584
Resultados negativos de ejercicios anteriores	-5.409	-3.472	-1.124
Reservas	218	218	218
Acciones propias	-299	-299	-288
Resultado del ejercicio	-1.736	-1.938	-2.347
PASIVO NO CORRIENTE	33.880	35.112	37.698
Deudas a largo plazo ②	33.880	35.112	37.698
PASIVO CORRIENTE	4.794	3.426	624
Deudas a corto plazo ②	4.301	2.869	212
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	493	514	388
Periodificaciones a corto plazo	-	43	23
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	87.033	88.633	90.365

① La partida más relevante del activo corresponde al edificio y refleja una valoración a 31/12/2022 de 99,5M€ según la valoración RICS llevada a cabo por CBRE.

② Por su parte, la parte más relevante del pasivo refleja una deuda pendiente a 31/12/2022 asciende a 37.7M€.

- Como consecuencia de lo anterior el LTV a 31/12/2022 se sitúa en 37,8%.

Cifras en miles de euros.

(*) Cifras auditadas.

03

Consolidación de arrendatarios clave



LIFE GOURMET

- 2022 reflejó el año de consolidación de las actividades desarrolladas por Life Gourmet:
 - Restauración (Torcuato Restaurante, en edificio Serrano).
 - Bianca Skybar (en la terraza exterior en planta 4 de edificio Castellana).
 - Eventos de Life Gourmet (en sala polivalente en planta 4 en edificio intermedio y plantas 5 y 6 del edificio Serrano).
- En este ejercicio se ha convertido en una referencia y la evolución de las ventas 2022, en las diferentes áreas (restaurante, terraza, eventos), han visto un crecimiento sustancial, al poder sacar el máximo partido de sus instalaciones una vez superadas las limitaciones a la actividad como consecuencia de Covid-19.
- La presencia de este operador supone un empuje al posicionamiento de ABC Serrano mientras que, a la vez, contribuye al dinamismo del activo y el servicio al cliente.

El afianzamiento de la actividad y posicionamiento de Life Gourmet, Torcuato y Bianca se reflejan en un performance muy positivo

03. Consolidación de arrendatarios clave



TORCUATO



03. Consolidación de arrendatarios clave



MERCADONA



MERCADONA

- El operador de alimentación sigue desarrollando su unidad de ABC Serrano para adaptarla a sus necesidades y mejorar su propuesta comercial y funcionamiento para maximizar la atracción de clientes:
 - Ha ampliado el objeto de su superficie con un local colindante en planta segunda para dar cabida a su concepto de servicio “Listo para Comer”. Este nuevo servicio de conveniencia se alinea con las necesidades que demanda actualmente el entorno del activo, generando sinergias con la oferta existente en ABC Serrano y creando una propuesta conjunta que incentiva la visita y el consumo en el centro.
 - Ha concentrado el acceso a su local por la planta segunda y cerrado el acceso por planta primera para la mejora la eficiencia de su actividad.
 - En paralelo ha ganado visibilidad en el exterior a través de implantación de lona e indicador de parking en fachada de Paseo de la Castellana.
 - Se ha mejorado la señalética en parking para mejorar la experiencia de visita.

Mercadona amplía sus servicios y optimiza su comunicación para prestar el mejor servicio al cliente





DAVID LLOYD

- En septiembre de 2022 David Lloyd adquirió la operación del local previamente ocupado por Reebok.
- El local será objeto de un proyecto de adaptación a la imagen de David Lloyd para cumplir con sus estándares de calidad y posicionamiento de club premium, del que ABC Serrano se beneficiará.
- La llegada de David Lloyd ha tenido muy buena acogida y sus servicios están siendo reconocidos por los clientes y generando interés renovado en la actividad.
- Sobre David Lloyd:
 - Tras la entrada en el mercado español en 2005, David Lloyd ha evolucionado hasta tener 7 centros deportivos en operación en España: tres en Madrid (Aravaca, La Finca y ABC Serrano), Barcelona, Gavà, Zaragoza y Málaga.
 - David Lloyd, con 131 clubs en Europa, es uno de los operadores líderes de centros de fitness, salud y ocio, con más de 700.000 socios y un equipo de 8.000 personas.

Con la llegada de David Lloyd ABC Serrano recibe un plus de exclusividad en sus servicios de deporte, salud y bienestar



03. Consolidación de arrendatarios clave



04

2023: acciones en marcha

04. 2023: acciones en marcha

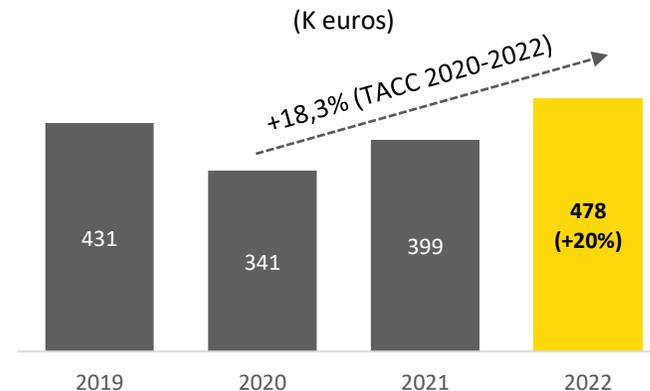
LEASING

- Se sigue manteniendo el contacto con operadores para tratar de cerrar propuestas acordes con las necesidades de ABC Serrano.
- El Interés recurrente de actividades de restauración así como de clínicas de estética contrasta el interés comercial que genera ABC Serrano como destino en el centro de Madrid capital. No obstante se siguen explorando opciones de nuevas posibles actividades/ usos a implementar en ABC Serrano.
- Foco puesto en:
 - Planta baja de edificio Castellana e intermedio.
 - Plantas 1 y 2 de edificio Castellana.
 - Plantas calle edificio Serrano y planta superior.

ZONAS COMUNES Y POP-UPS

- Con el objetivo de maximizar ingresos se está prestando especial atención a los ingresos procedentes de las zonas comunes y contratos temporales sobre los locales.
- Como consecuencia de este approach, se están consiguiendo cifras que batan los resultados obtenidos en el periodo previo a Covid-19:

INGRESOS PROCEDENTES DE ZONAS COMUNES Y POP-UPS*



Visibilidad de marca

Actividades complementarias

Conveniencia

PARKING

- Revisión de la estrategia abonados a través de:
 - Nuevos mecanismos para atracción de clientes en periodos y momentos diferentes para atender distintos tipos de necesidad.
- Fomento del parking en rotación a través de revisión del entorno competitivo en la zona y ajuste de tarifas para maximizar los ingresos procedentes de parking.
- Revisión de costes asociados y minimización de los mismos.

* Cifras analíticas no auditadas.

04. 2023: acciones en marcha

DESARROLLO DE ESTRATEGIA DE MARKETING

POSICIONAMIENTO: *THE PLACE TO BE*

Disfrutar de tu presencia en ABC Serrano

- El sitio donde quieres estar por su ubicación y conveniencia. Con establecimientos y servicios para cubrir las necesidades del día a día en una ubicación privilegiada.

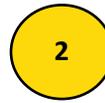
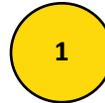
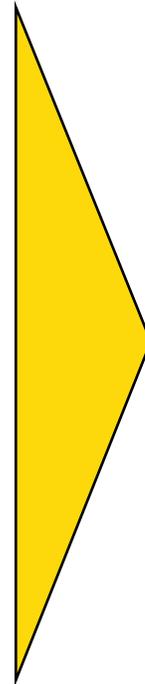
Disfrutar del espacio en familia

- Centro con propuesta de valor para una visita interesante para todos los miembros de la familia.

Disfrutar de la diversidad de experiencias

- Vía la oferta de ocio y experiencias diferenciadoras.

Ambición en la gestión : generación proactiva de demanda, interés y atracción a ABC Serrano con el foco en la creación de valor futuro



MEDIANTE LA EJECUCIÓN DE 3 EJES

Atracción de visitantes al centro

- Objetivo: ABC Serrano como destino, rompiendo barreras de accesibilidad y oferta.
- A conseguir vía el desarrollo de acciones de fidelización para generar repetición de visita, potenciando el ocio y la restauración como elementos diferenciales, actividades familiares de calidad, comunicación eficiente que alcance a empresas, turistas y familias, creando una comunidad en la zona de influencia, generación de eventos y acciones que fomenten la compra en ABC Serrano.

Potenciación de la actividad comercial y coordinación con operadores

- Objetivo: atracción de marcas y operadores relevantes y facilitar la sostenibilidad de los mismos.
- La acción se enfoca en atraer operadores originales y de conveniencia, aumentando las colaboraciones, generando eventos propios dinamizadores, facilitando la visibilidad a los operadores existentes, creado una relación de cooperación y beneficio mutuo.

Un activo socialmente responsable

- Objetivo: colaborar de manera activa con entidades y asociaciones que defiendan los valores a los que se asocia ABC Serrano.
- ABC Serrano reforzará los lazos con colaboradores (Banco de Alimentos, Cruz Roja, Asociación Española Contra el Cáncer y otros), desarrollando nuevas sinergias con entidades como Adopta un Abuelo, Down Madrid y asociaciones del catchment inmediato, fomentando proyectos de sostenibilidad y medio ambiente y primando acciones especiales que permitan repercusión y visibilidad (en RR.SS, etc.), mientras apoya el mantenimiento de una vida saludable.

DISCLAIMER

El presente documento ha sido elaborado por Savills Consultores Real Estate, S.A. y Serrano 61 Desarrollo SOCIMI, S.A. (la “Sociedad”) con el exclusivo propósito que en él mismo se expone. En ningún caso puede ser interpretado como una oferta de venta, canje o adquisición, ni como una invitación a ofertar o comprar valores emitidos por la Sociedad.

Su contenido tiene un carácter meramente informativo y las manifestaciones que en él se contienen responden a intenciones, expectativas y previsiones de la Sociedad o de su dirección. Dicho contenido puede incluir datos o referencias a datos proporcionados por terceros. Ni la Sociedad, ni sus administradores, directivos, empleados, consultores o asesores, explícita o implícitamente, garantizan que dichos contenidos sean exactos, precisos, exhaustivos o completos. Asimismo, en la reproducción de estos contenidos por cualquier medio, la Sociedad podrá introducir las modificaciones que considere oportunas, pudiendo omitir parcial o totalmente cualquiera de los elementos de esta presentación, y en caso de discrepancia entre dicha versión y la presente, la Sociedad no asume responsabilidad alguna por las discrepancias existentes.

Algunas declaraciones en este documento en relación con el mercado o los datos de posición competitiva pueden haberse basado en análisis internos, que implican suposiciones y estimaciones. Dichos análisis internos pueden no haber sido verificados por fuentes independientes y puede no haber garantía de que las suposiciones y estimaciones sean precisas. Por consiguiente, el destinatario no debería depositar una confianza indebida en esta información. Esta información se proporciona a los destinatarios con fines meramente informativos y los destinatarios deben llevar a cabo su propio estudio. La información que aquí se facilita, no debería sustituir el propio juicio del destinatario en cuanto a las transacciones, condición financiera y expectativas de su inversión.

Esta presentación puede incluir declaraciones prospectivas y asunciones comerciales que afecten al Plan de Negocio. Dichas declaraciones prospectivas implican riesgos conocidos y desconocidos, estimaciones, incertidumbres y otros factores que pueden variar y provocar que los resultados, comportamientos o logros, o resultados de industria, difieran de los resultados, expresos o implícitos, de estas declaraciones prospectivas. Estas declaraciones prospectivas se basan en numerosas estimaciones referentes a las estrategias de negocio presentes y futuras. Las declaraciones prospectivas toman como referencia la fecha en que se elaboró esta presentación. Los emisores de este informe se eximen expresamente de toda obligación o garantía de publicar actualizaciones o revisiones de declaraciones prospectivas en esta presentación, cambios en sus expectativas o cambios de sucesos, condiciones o circunstancias en las que se basan dichas declaraciones prospectivas.

Adicionalmente a la información financiera preparada de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (“NIIF”), esta presentación incluye ciertas Medidas Alternativas del Rendimiento (“MAR”), según se definen en las Directrices sobre las Medidas Alternativas del Rendimiento publicadas por la Autoridad Europea de Valores y Mercados el 5 de octubre de 2015. Las MAR se utilizan con el objetivo de que contribuyan a una mejor comprensión del desempeño financiero de la Sociedad, pero deben considerarse únicamente como una información adicional y en ningún caso sustituyen a la información financiera elaborada de acuerdo con las NIIF. Por otra parte, la forma en la que la Sociedad define y calcula estas MAR puede diferir de la de otras entidades que empleen medidas similares y, por tanto, podrían no ser comparables entre ellas.

Tanto Banca March, S.A., Serrano 61 Desarrollo SOCIMI, S.A., Savills Consultores Real Estate, S.A. como sus filiales, asesores o agentes, se exoneran de toda garantía, expresa o implícita, en relación con el documento, la información que aparece en el mismo, la precisión o integridad de cualquier información que contenga o a la que se refiera y renuncian expresamente a toda responsabilidad que pueda surgir en relación con el mismo.

La información que contiene esta presentación no pretende ser extensa o mostrar toda la información que un inversor pueda desear o necesitar.

Al revisar esta presentación el destinatario acepta y queda de acuerdo con las anteriores restricciones y limitaciones.

ABC
SERRANO

www.abcerrano.com

ABC SERRANO

Presentación a Inversores

27 junio 2023

ABC
SERRANO

Presentación elaborada por:

 **BancaMarch**



01. KPIs 2022
02. El activo
03. Zona de influencia
04. Madrid en datos

01

KPIs 2022

Revisión de principales magnitudes 2022 vs 2021



Recuperación de afluencias
+24% 2022 vs 2021



Subida de ventas
totales
+46% 2022 vs 2021



Fortalecimiento de los
inquilinos ancla

Revisión de principales magnitudes 2022 vs 2021



**Incremento del total
ingresos
+61% 2022 vs 2021**



**Aumento de los ingresos por
contratos de larga duración
+40% 2022 vs 2021**



**Impulso a los ingresos por
renta variable
+399% 2022 vs 2021**



**Incremento de ingresos de
zonas comunes y pop-ups
+20% 2022 vs 2021**

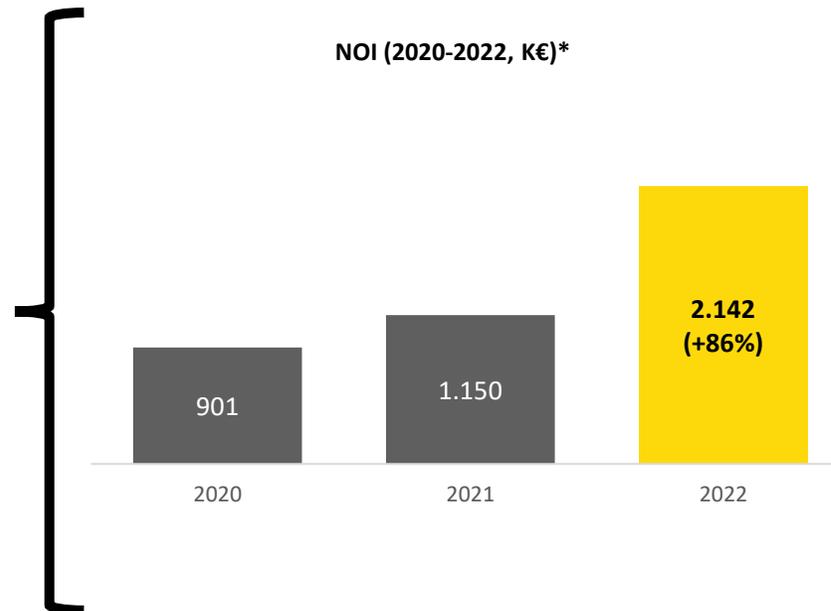


**Mejora de los ingresos de
parking
+5% 2022 vs 2021**

Evolución NOI 2022 e ingresos 2023



Evolución NOI
+86%* 2022 vs 2021



- En 2023, la evolución de los ingresos es positiva, se incluye a continuación información a primer trimestre 2023:

	T1 - 2023 (K€)*
Rentas Inquilinos a Largo Plazo	798
Bonificaciones	0
Renta Variable	61
Zonas Comunes y Pop-ups	144
Ingresos Parking	142
Total	1.145

- Respecto a los gastos, se aplica política de optimización y contención del gasto.

MODIFICACIÓN RESPECTO A INFORMACIÓN PRESENTADA el 27/06/2023 POR ERROR MATERIAL: NOI asciende a 2.142k€ y no 2.473k€ (+86% vs +115%).

02

El activo

ABC Serrano desde su origen hasta hoy

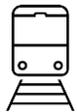
- El centro comercial ABC Serrano se sitúa en un edificio emblemático con fachada a Serrano y a Paseo de la Castellana. El conjunto del centro comercial esta compuesto por 3 edificaciones diferentes y protegidas de principios del siglo XX.
- Cronología de su desarrollo hasta hoy y principales hitos del complejo:
 - En 1899 se construyó el edificio de la calle Serrano por Torcuato Luca de Tena, creador de la revista Blanco y Negro quien creyó necesario buscar una sede para su publicación recurriendo al arquitecto José Lopez Sallaberry.
 - En 1926, Teodoro Anasagasti se encargó de diseñar el edificio de Castellana, cuya fachada es de estilo neomudéjar. El desnivel entre ambas calles condicionó la distribución dentro del edificio. Es en este nivel en el que se dedicó a los motores y las rotativas, utilizando el edificio de Serrano para albergar la redacción, la administración y los talleres de estampa y tirada. Incluso se creó una galería que atravesaba ambos edificios destinada a vehículos.
 - En 1932, Teodoro Anasagasti completó el conjunto con un edificio intermedio para los nuevos talleres.
 - En 1989 Mariano Bayón Álvarez reconvirtió el edificio en centro comercial y unificado como un solo edificio, pero conservando todo su carácter y su imponente presencia histórica.
 - En 2012 entra como ancla del centro Mercadona para mejorar la afluencia y el tráfico a la galería comercial.
 - En 2015 y 2017 se realizan intervenciones de actuación y aperturas en la cubierta para la entrada de luz llevado a cabo por estudio arquitectura L35 coincidente con la adquisición por parte de Banca March.



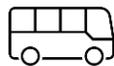
02. El activo

Ubicación privilegiada

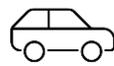
- ABC serrano se encuentra situado en una de las zonas más emblemáticas y exclusivas de Madrid, en el corazón de la zona comercial de más alto nivel de la capital.
- En concreto el activo se localiza entre Paseo de la Castellana y la calle Serrano, dentro de la manzana comprendida entre estas calles, Eduardo Dato y Marques de Villamejor.
- Las principales marcas internacionales de moda y comerciales se encuentran en la calle Serrano que recibe una gran afluencia de público y tránsito de vehículos por su proximidad a las calles P^º Castellana, Ortega y Gasset y Ayala. Así mismo, la amplitud de sus aceras y sus edificios representativos han atraído a muchas marcas de lujo como Louis Vuitton, Gucci y Cartier, entre otras muchas.
- Por otro lado, el barrio de Salamanca es uno de los lugares elegidos por las grandes empresas para establecer sus oficinas, gracias a la buena conexión de la zona con el resto de la ciudad.
- Estando en el corazón de Serrano, ofrece excelentes comunicaciones tanto privadas, con acceso directo a la M-30 y la A-2, como públicas, con múltiples paradas de autobús y tres líneas diferentes de metro.



Metro
Línea 5,
Línea 9,
Línea 4



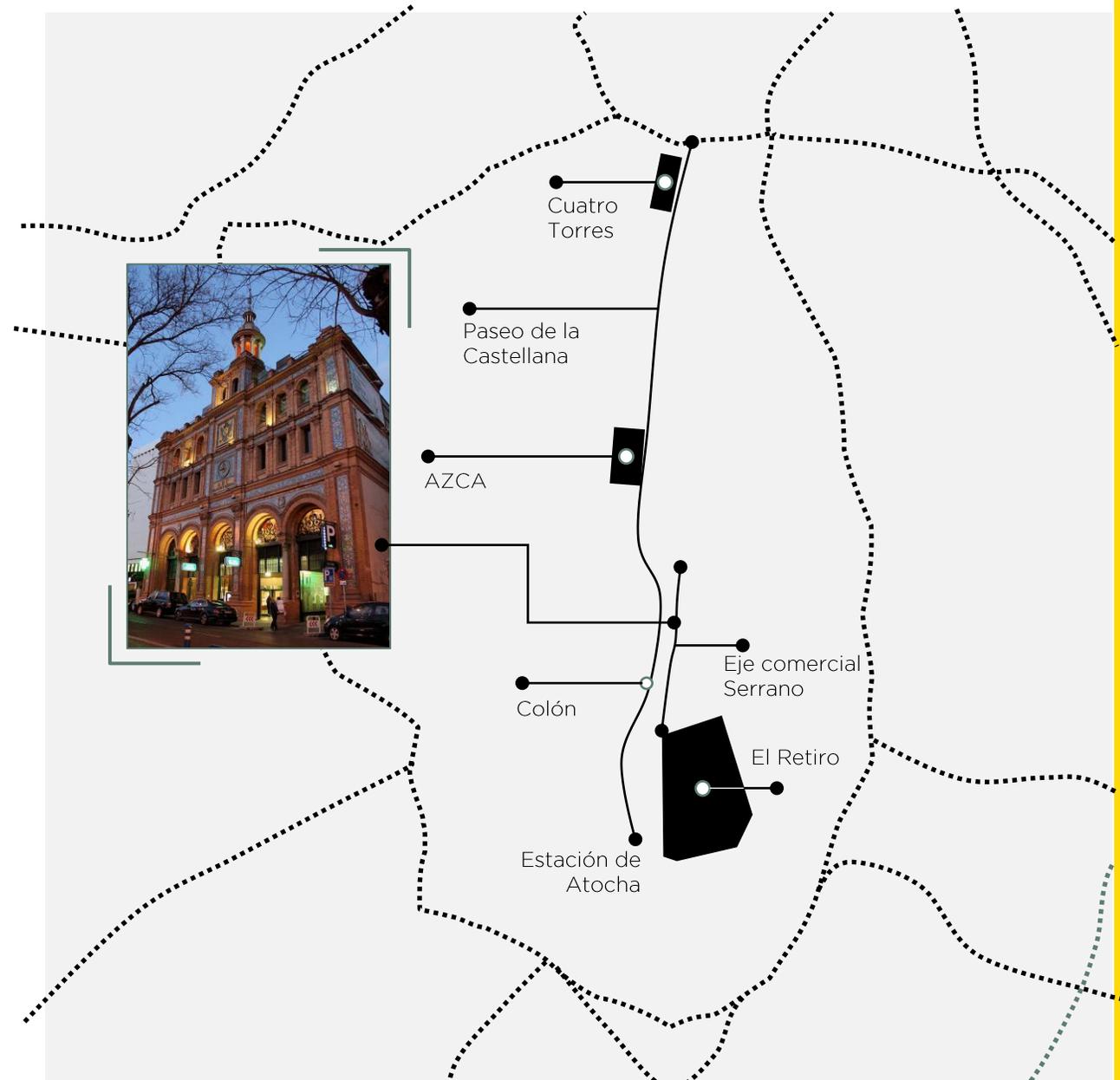
Autobús
Línea 5, 9,
14, 19, 27, 45,
51, 74, 150



Coche
Acceso
directo M-
30, A-2, A-3,
A-4, R-3



Taxi
Parada
cercana



Distribución del activo

- ABC Serrano es un centro comercial ubicado en el céntrico Barrio de Salamanca de Madrid. Está formado por un conjunto arquitectónico de tres edificios históricos y consolidado como un espacio único en el que los visitantes encuentran tiendas, restaurantes, un gran supermercado y distintas áreas de ocio como el gimnasio, el spa y la terraza.
- El inmueble alberga 44 locales comerciales distribuidos en cuatro plantas principales, con una selección de restaurantes en las plantas superiores, operados por el grupo Life Gourmet. Además, cuenta con un centro de fitness operado por David Lloyd, un supermercado Mercadona y 265 plazas de aparcamiento.
- Los tres edificios que conforman el complejo comercial son el edificio del Paseo de la Castellana que conserva la fachada neomudéjar, obra de Aníbal González, que evoca la Plaza de España en Sevilla. El edificio más antiguo tiene la fachada en la calle de Serrano; en este lugar se funden ABC y Serrano. El edificio más moderno es paralelo al eje del Paseo de la Castellana y se ha aprovechado para construir una rotonda interior que distribuye a los clientes y visitantes del centro comercial.
- Además, el complejo cuenta con dos accesos principales al edificio:
 - Acceso público a planta baja por Paseo de la Castellana.
 - Acceso público por la calle de Serrano que da paso a la planta segunda del centro.
 - Acceso y salida al garaje en planta baja desde Paseo de la Castellana.



Distribución del activo

- ABC Serrano en la actualidad lo conforma un centro comercial con una superficie bruta alquilable de 15.000 m² aproximadamente, y 265 plazas de parking en el que se encuentran inquilinos que atienden a diferentes categorías comerciales de los cuales Mercadona, David Lloyd y Life Gourmet actúan como anclas del centro.
- Mercadona y David Lloyd, se localizan en el edificio intermedio, David Lloyd ocupando las plantas superiores desde la cuarta y Mercadona en la planta uno, dos y entreplanta dos.
- Life Gourmet tiene presencia en el edificio Serrano, edificio Intermedio y terraza de edificio Castellana.
- El resto de inquilinos se reparten por el centro entre los tres cuerpos ofreciendo una variada gama de actividades de conveniencia

| Principales operadores del centro |

David Lloyd
— CLUBS —

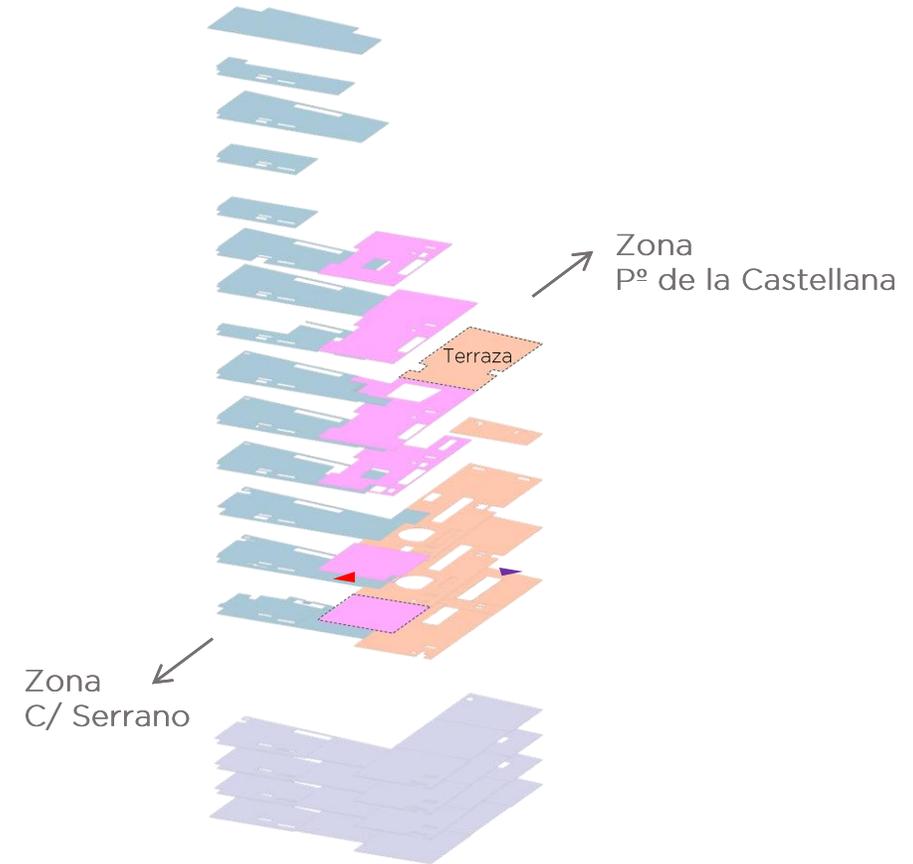
MERCADONA
SUPERMERCADOS DE CONFIANZA

LIFE
Gourmet
CATERING & EXPERIENCES

habitat

JUGUETRÓNICA
LOS JUGUETES DEL FUTURO, HOY

Urena Capellanes



03

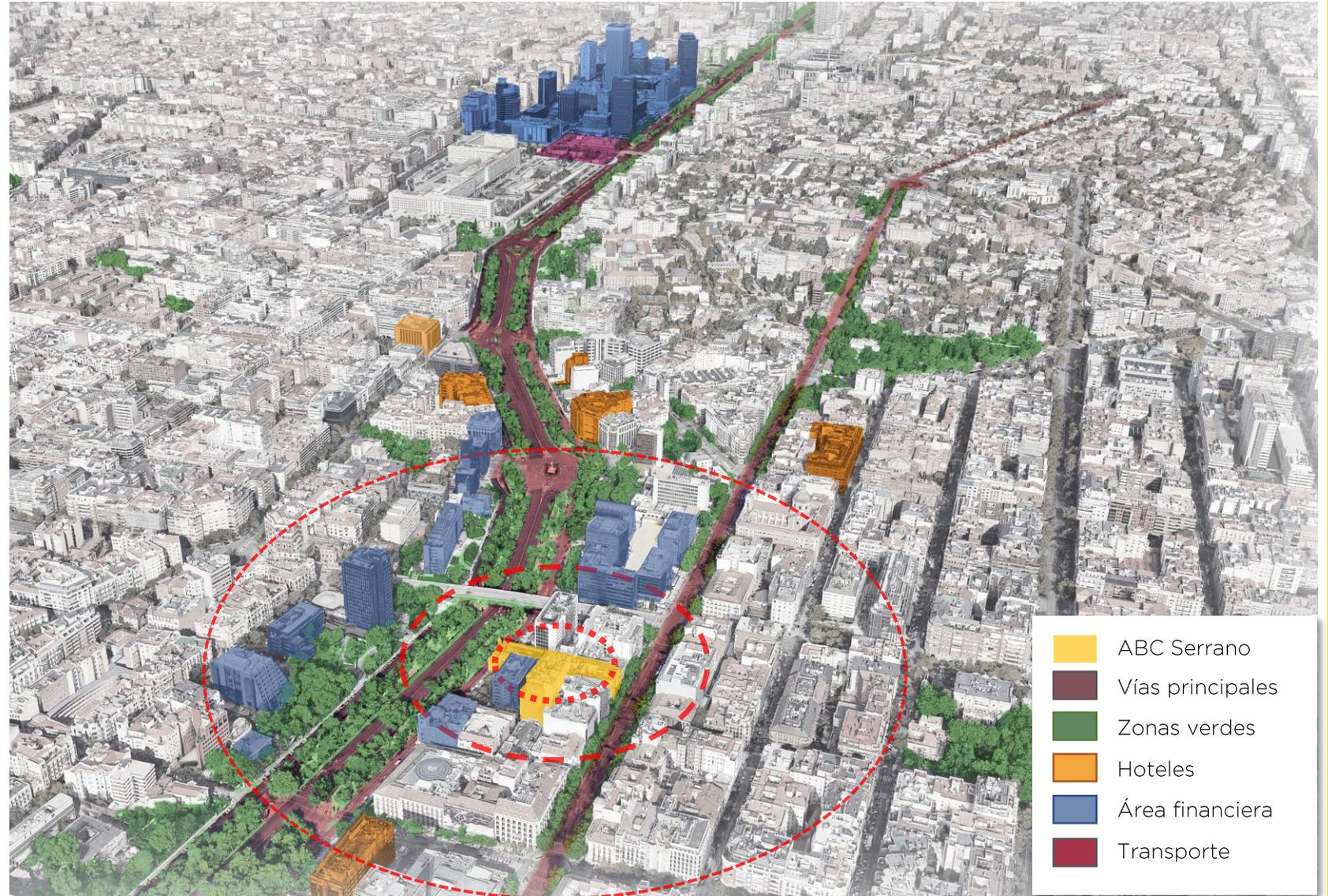
Zona de influencia

Calle Serrano

Suarez	63
Vacío	59
Santander Central Hispano	57
Vacío	55
Bankia	53
Calle Marqués Villamejor	
Santander	51
Chopard	49
Gucci	48
Calle José Ortega y Gasset	
El Corte Inglés	47
Five Guys	46
Abanca	45
Bar Carallo	44
VIPS / Honest Greens	43
Rodilla	41
AndBank	37
Calle Ayala	
Roberto Verino	35
Javier Simorra	33
Pronovias	31
Cottet Optico	29
Cortefiel	29
Women's Secret	29
Suitman	29
Agatha Ruiz de la Prada	27
Vacío	27
Le Pain Quotidien	27
Calle Hermosilla	
Zara	23
Lacoste	21
Punto Roma	19
Nike	19
Kenzo	17
Biblioteca Nacional / Museo Arqueológico / Pza De Colón	
La Caixa	7
Oficina	5
Adolfo Domínguez	5
Calle Recoletos	
Pop up Chic	3
Super Dry	1
Vacío	1
Patio de Leonas	1
Plaza De La Independencia / Puerta De Alcalá	

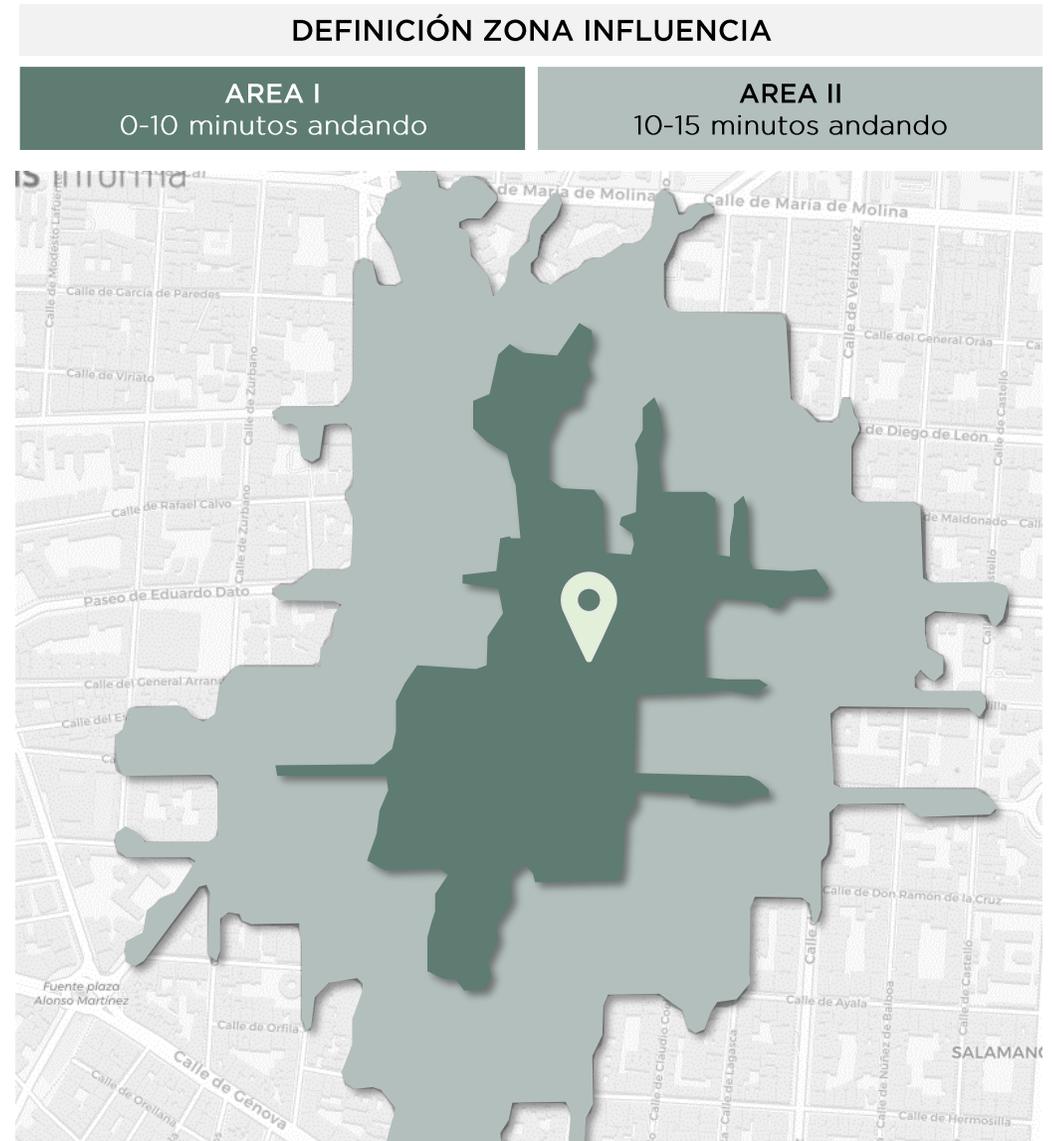
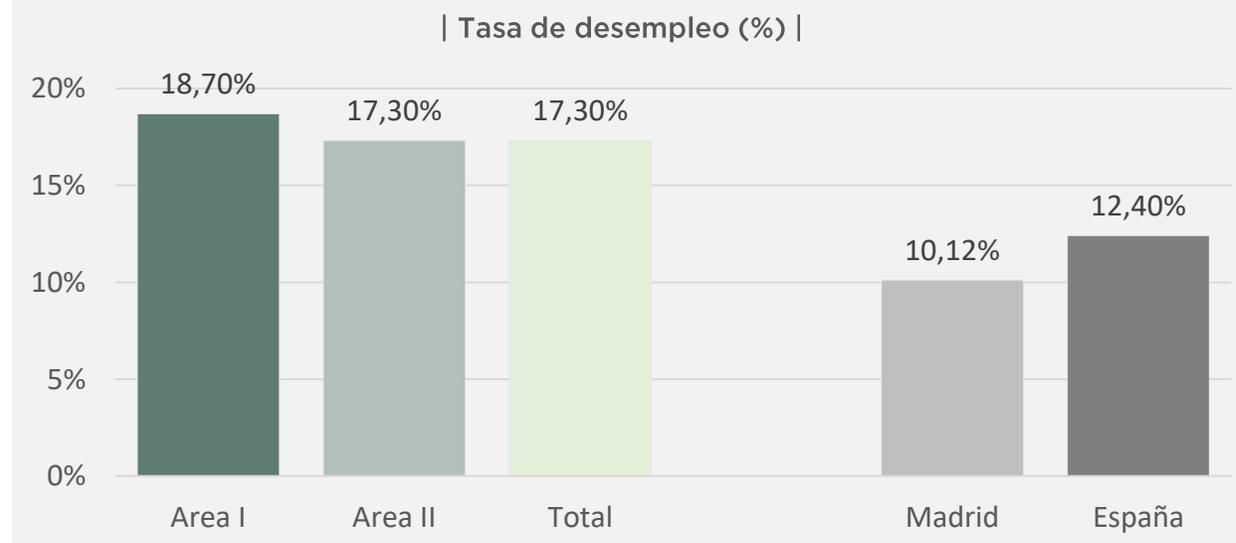
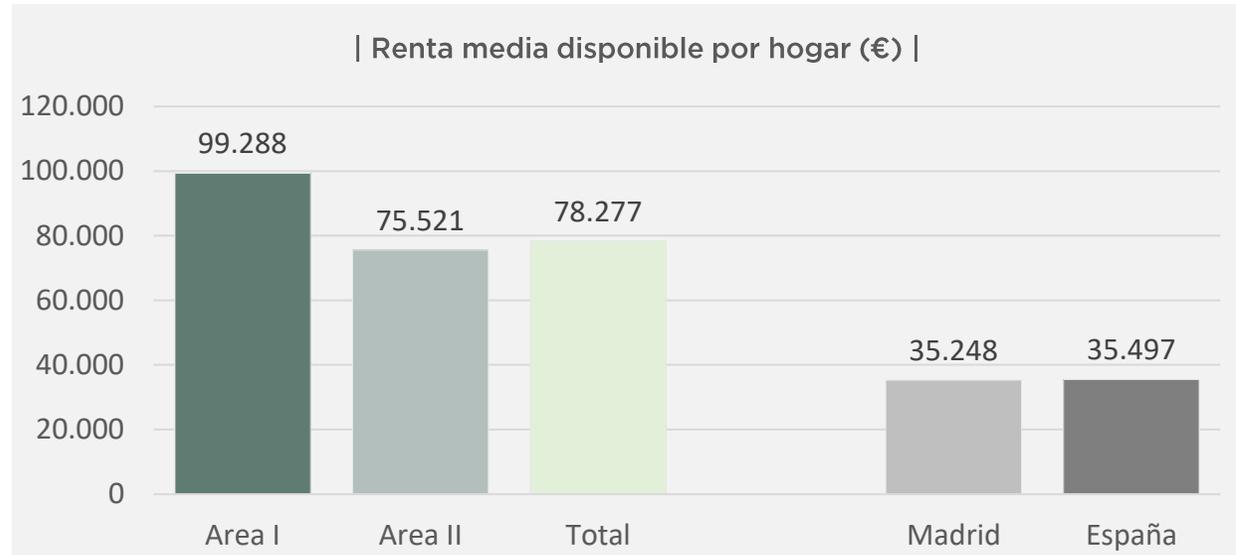
Vacío	74
Cartier	74
Calle José Ortega Y Gasset	
Pedro Muñoz	72
Moncler	70
Bottega Veneta	70
Saint Laurent	68
Lotusse / Rabbat	66
Louis Vuitton	64
Vacío	64
Calle Don Ramón De La Cruz	
Suarez	62
Mango	60
Longchamp	60
Opera Gallery	56
Falconeri	56
Zadig & Voltaire	54
Guerlain	52
Miu Miu	52
Calle Ayala	
El Corte Inglés	50
Sunglass Hut	50
Montblanc	48
Tous	48
Massimo Dutti	48
El Ganso	46
Furla	46
Vacío	46
Padova	44
Emporio Armani	44
Jott	44
Calle Hermosilla	
Aristocrazy	42
Ino de 50	40
Adolfo Domínguez	40
Lulu Lemon	38
Max Mara	36
Sephora	36
IQOS	36
Calle Goya	
Loewe	34
Sant	32
Michael Kors	32
Geox	30
Hublot (joyería)	30
Hugo Boss	28
Purificación García	28
Prada	26
Rabat	26
Calle Jorge Juan	
Camper	24
Pinko	22
Bimba y Lola	22
Zimmerman	22
Tagheuer	20
Elisabetta Franchi	20
Max & Co	18
Versace	18
Carolina Herrera	16
Calle Villanueva	
Diesel	14
Liu-jo	12
Conde de Aranda	
Boggi	8
IKKS	6
Mallorca	6
Calle Columela	

03. Zona de influencia



- ABC Serrano
- Vías principales
- Zonas verdes
- Hoteles
- Área financiera
- Transporte

03. Zona de influencia



Fuente: Inatlas

03. Zona de influencia

- El barrio de Salamanca sigue atrayendo nuevas inversiones y operadores mediante operaciones de compra y reposicionamiento de activos para diferentes sectores de actividad.

Madrid - 25 MAY 2022 - 17:30 CEST

EL CORTE INGLÉS >

Madrid da luz verde a El Corte Inglés para convertir dos edificios del barrio de Salamanca en un hotel

Hoteles

Por EyePrime
16 NOV 2022
© 17:51h

Sancus compra el hotel Rosewood Villa Magna y el Bless Hotel Madrid a RLH

Madrid ya cotiza a la altura de París: así es (y cuesta) la habitación de hotel más cara de la capital

La apertura en Madrid de hoteles de lujo, con el aterrizaje de las más grandes compañías hoteleras, ha elevado los precios de las suites al nivel de las capitales del mundo más importantes.

25 mayo 2022 - 12:31

Los despachos de abogados se mudan para seguir creciendo

ALEJANDRO GALISTEO
7 MAR. 2023 - 00:28



AON, Bain, White & Case y Sagardoy se mudan al nuevo edificio de Colonial en Velázquez

Colonial ha llevado a cabo una reforma completa del edificio en el que ha invertido 116 millones de euros entre la compra y las obras de renovación.

BusinessNews | 14/05/2022

Turismo de lujo elige a Madrid como eje

Signature llega a Madrid: la firma de coworking establecerá su centro en el barrio de Salamanca

- El centro de trabajo híbrido estará ubicado en el corazón del Barrio Salamanca, en calle Velázquez 34 esquina con calle de Goya.
- La apertura del espacio está pautada para el tercer trimestre de este año.
- Los trabajadores que asistan podrán disfrutar de una espectacular terraza de 487m².

© 17:30 - 19 de abril del 2022

26 de octubre de 2022 - 14:44

REDACCIÓN

UHO

Las tiendas de lujo de los barrios de Salamanca y Chamberí superan las ventas de 2019

- Los comerciantes de la Milla de Oro madrileña, la mayor zona de lujo, venden un 30% más y esperan seguir creciendo.
- Madrid ya está en el top 3 de turismo de lujo europeo y supera por 10 puntos a Barcelona en ventas.

Opera Gallery aterriza en la lujosa calle de Serrano de Madrid

Ocupará un local de tres plantas con una superficie total de 950 metros cuadrados.

13/07/22 © 14:45

EN PLENO CORAZÓN DEL BARRIO DE SALAMANCA

Mandarin y Blasson estudian ampliar su alianza a los pisos de lujo de Hermosilla 47

La compañía, fundada por Antonio Pan de Soraluce, Francisco Meliá y Enrique Benjumea, podría ampliar la alianza que acaba de firmar con Mandarin Oriental Hotel Group en Mallorca

Habyt abrirá el mayor 'coliving' de España en el barrio de Salamanca de Madrid

OCIO

Madrid, capital del turismo: boom de hoteles de lujo en pleno centro

Utopicus crece en Madrid con un nuevo centro en el barrio de Salamanca

Por EyePrime
26 SEP 2022
© 09:15h

La compañía de coworking de Colonial inaugura un espacio de 2.100 metros cuadrados en el número 84 de la calle Don Ramón de la Cruz. Con esta apertura, la compañía sumará trece centros de oficinas de trabajo flexible, ocho en Madrid y cinco en Barcelona

Wow Concept abrirá una segunda tienda, en la calle Serrano de Madrid

Redacción 20/10/2022 - 08:54

TURISMO

Hyatt Regency Residences abre en Madrid con un dúplex y 22 apartamentos de lujo

El complejo está gestionado por Grupo Inversor Hesperia (GIHSA) y se integra en la oferta del hotel Hyatt Regency Hesperia Madrid.

EL MOMENTO DE LAS 'BRANDED RESIDENCES'

Four Seasons, Lagerfeld, Mandarin... Las casas 'de marca' se venden un 30% más caras

Las 'branded residences' han irrumpido en la vivienda de ultralujo en España. Un exclusivo producto por el que los compradores están dispuestos a pagar hasta un 30% más

POR TAPAS
3 MARZO, 2023

Así es ABYA, el nuevo restaurant en el palacio de Saldaña que marcará un antes y un después en Madrid

UBICADO EN EL PALACIO DE SALDAÑA, UNO DE LOS MÁS BELLOS Y SIGNIFICATIVOS DE MADRID, ABYA SE PRESENTA COMO UN RESTAURANTE DE LUJO.

04

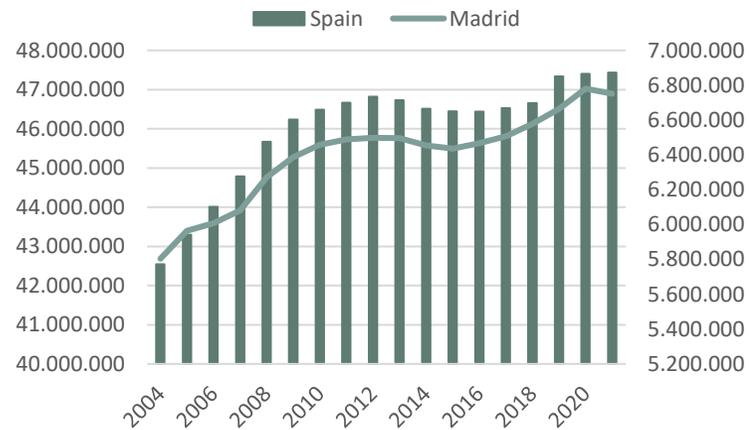
Madrid en datos

04. Madrid en datos

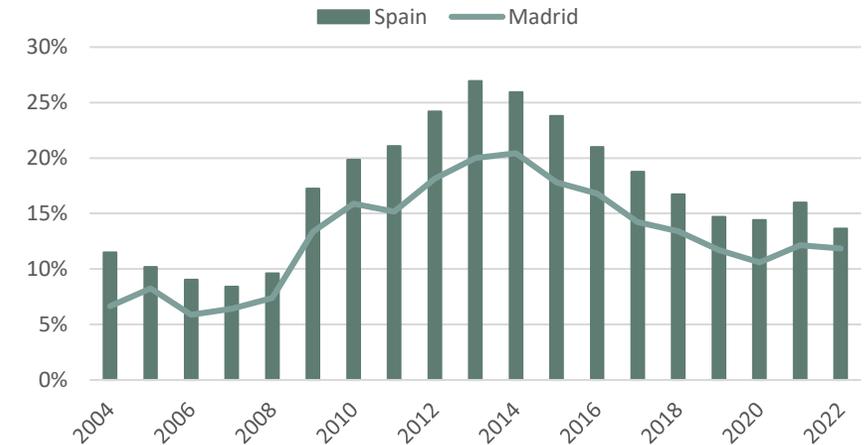
Principales indicadores socio-económicos de Madrid

- Los siguientes gráficos muestran cuatro etapas de la economía española:
 - El desarrollo económico previo a la crisis de 2008
 - La contracción económica de 2008
 - La progresiva recuperación de la crisis
 - La etapa de pandemia
- La población española ha crecido un 1,6% en los últimos 10 años, por debajo de la población de la Comunidad de Madrid, que ha crecido un 4,03%. Este incremento se debe fundamentalmente al aumento de la inmigración.
- El paro y el PIB per cápita están indirectamente relacionados. Desde 2012 el paro ha disminuido y el PIB per cápita ha aumentado. En concreto, en la Comunidad de Madrid en 2019 se alcanzó un PIB per cápita de 36.049€ (en España 26.417€). Por su parte, el desempleo ha disminuido progresivamente desde 2012, siendo menor en Madrid que en España (12%-14%).
- Por último, el valor del IPC ha aumentado en los últimos 12 meses un 10,5% en España, frente al 9,3% de Madrid.

| Evolución población (Madrid vs España) |



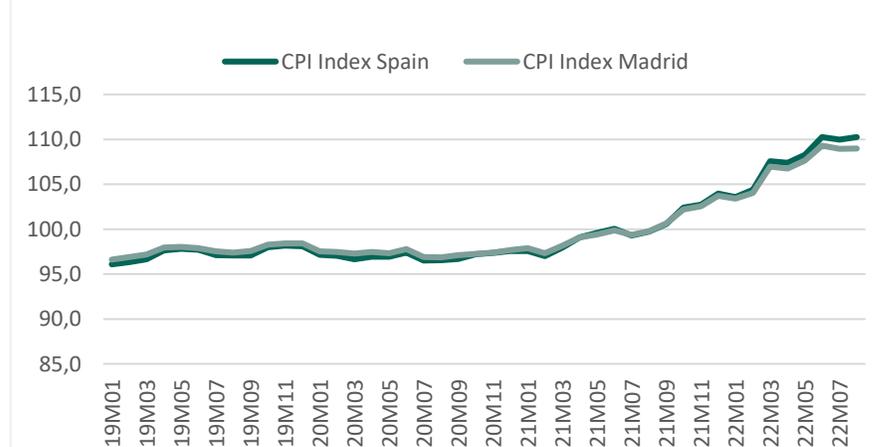
| Evolución tasa desempleo (Madrid vs España) |



| Evolución PIB (Madrid vs España) |



| Evolución IPC mensual (Madrid vs España) |



DISCLAIMER

El presente documento ha sido elaborado por Savills Consultores Real Estate, S.A. y Serrano 61 Desarrollo SOCIMI, S.A. (la “Sociedad”) con el exclusivo propósito que en él mismo se expone. En ningún caso puede ser interpretado como una oferta de venta, canje o adquisición, ni como una invitación a ofertar o comprar valores emitidos por la Sociedad.

Su contenido tiene un carácter meramente informativo y las manifestaciones que en él se contienen responden a intenciones, expectativas y previsiones de la Sociedad o de su dirección. Dicho contenido puede incluir datos o referencias a datos proporcionados por terceros. Ni la Sociedad, ni sus administradores, directivos, empleados, consultores o asesores, explícita o implícitamente, garantizan que dichos contenidos sean exactos, precisos, exhaustivos o completos. Asimismo, en la reproducción de estos contenidos por cualquier medio, la Sociedad podrá introducir las modificaciones que considere oportunas, pudiendo omitir parcial o totalmente cualquiera de los elementos de esta presentación, y en caso de discrepancia entre dicha versión y la presente, la Sociedad no asume responsabilidad alguna por las discrepancias existentes.

Algunas declaraciones en este documento en relación con el mercado o los datos de posición competitiva pueden haberse basado en análisis internos, que implican suposiciones y estimaciones. Dichos análisis internos pueden no haber sido verificados por fuentes independientes y puede no haber garantía de que las suposiciones y estimaciones sean precisas. Por consiguiente, el destinatario no debería depositar una confianza indebida en esta información. Esta información se proporciona a los destinatarios con fines meramente informativos y los destinatarios deben llevar a cabo su propio estudio. La información que aquí se facilita, no debería sustituir el propio juicio del destinatario en cuanto a las transacciones, condición financiera y expectativas de su inversión.

Esta presentación puede incluir declaraciones prospectivas y asunciones comerciales que afecten al Plan de Negocio. Dichas declaraciones prospectivas implican riesgos conocidos y desconocidos, estimaciones, incertidumbres y otros factores que pueden variar y provocar que los resultados, comportamientos o logros, o resultados de industria, difieran de los resultados, expresos o implícitos, de estas declaraciones prospectivas. Estas declaraciones prospectivas se basan en numerosas estimaciones referentes a las estrategias de negocio presentes y futuras. Las declaraciones prospectivas toman como referencia la fecha en que se elaboró esta presentación. Los emisores de este informe se eximen expresamente de toda obligación o garantía de publicar actualizaciones o revisiones de declaraciones prospectivas en esta presentación, cambios en sus expectativas o cambios de sucesos, condiciones o circunstancias en las que se basan dichas declaraciones prospectivas.

Adicionalmente a la información financiera preparada de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (“NIIF”), esta presentación incluye ciertas Medidas Alternativas del Rendimiento (“MAR”), según se definen en las Directrices sobre las Medidas Alternativas del Rendimiento publicadas por la Autoridad Europea de Valores y Mercados el 5 de octubre de 2015. Las MAR se utilizan con el objetivo de que contribuyan a una mejor comprensión del desempeño financiero de la Sociedad, pero deben considerarse únicamente como una información adicional y en ningún caso sustituyen a la información financiera elaborada de acuerdo con las NIIF. Por otra parte, la forma en la que la Sociedad define y calcula estas MAR puede diferir de la de otras entidades que empleen medidas similares y, por tanto, podrían no ser comparables entre ellas.

Tanto Banca March, S.A., Serrano 61 Desarrollo SOCIMI, S.A., Savills Consultores Real Estate, S.A. como sus filiales, asesores o agentes, se exoneran de toda garantía, expresa o implícita, en relación con el documento, la información que aparece en el mismo, la precisión o integridad de cualquier información que contenga o a la que se refiera y renuncian expresamente a toda responsabilidad que pueda surgir en relación con el mismo.

La información que contiene esta presentación no pretende ser extensa o mostrar toda la información que un inversor pueda desear o necesitar.

Al revisar esta presentación el destinatario acepta y queda de acuerdo con las anteriores restricciones y limitaciones.

ABC
SERRANO

www.abcerrano.com