

# ABC SERRANO

Junta General de Accionistas

30 junio 2026

**ABC**  
SERRANO

Presentación elaborada por:

**ABC**  
SERRANO



01. Resumen ejecutivo
02. Evolución KPIs 2025
03. Sobre los arrendatarios clave
04. 2026: acciones en marcha

# 01

**Resumen ejecutivo**



**Caída de afluencias  
-5% 2025 vs 2024**



**Descenso de ventas  
comparables  
-7% 2025 vs 2024**



**Progresión en el mix  
comercial**



**Resiliencia del total  
ingresos +1%  
2025 vs 2024**



**Incremento en los ingresos por  
contratos de larga duración  
+3% 2025 vs 2024**



**Descenso de ingresos por renta  
variable  
-12% 2025 vs 2024**



**Ajuste de ingresos de zonas  
comunes y pop-ups  
tras el auge en 2024**



**Incremento de los ingresos de  
parking  
+9% 2025 vs 2024**

# 02

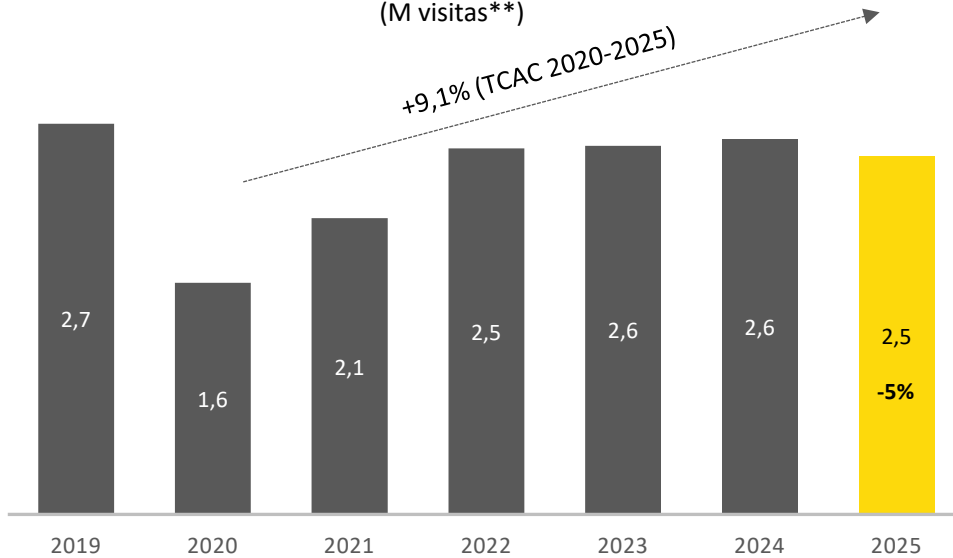
**Evolución KPIs 2025**

## 02. Evolución KPIs 2025

### AFLUENCIAS\*

(M visitas\*\*)

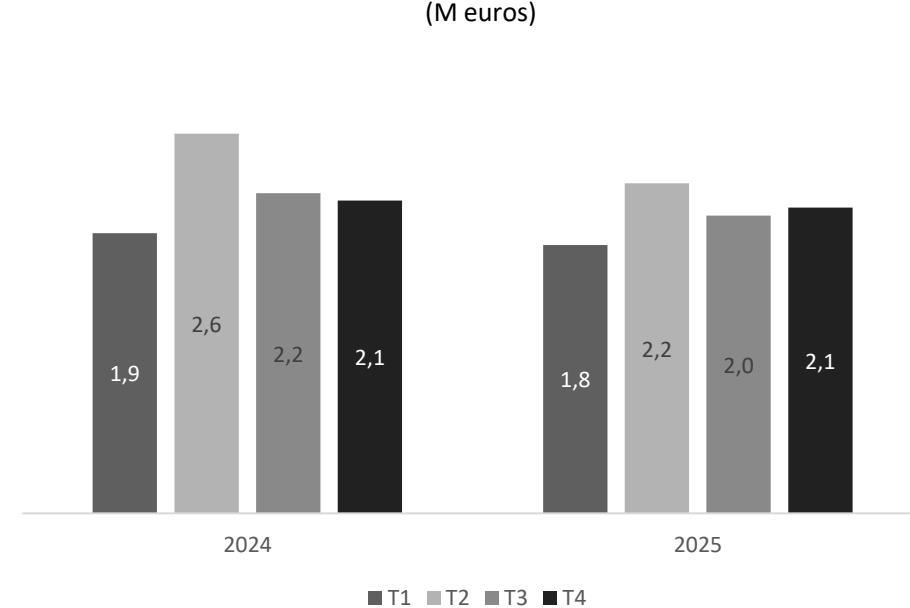
+9,1% (TCAC 2020-2025)



- En 2025 la afluencia se sitúa un -5% por debajo del año 2024, en línea con las cifras estabilizadas posteriores a Covid-19.
- El descenso se encuentra en línea con las afluencias del tramo de la Calle Serrano en el que el centro se encuentra\*\*\*.

### VENTAS COMPARABLES\*

(M euros)



- La cifra de ventas comparables excluye a David Lloyd y Mercadona, así como a Selltoys (antiguo Poly, operador que entró en concurso de acreedores en 2024).
- La evolución de ventas comparables refleja un descenso del -7% en 2025 debido a una disminución de la actividad de algunos operadores.

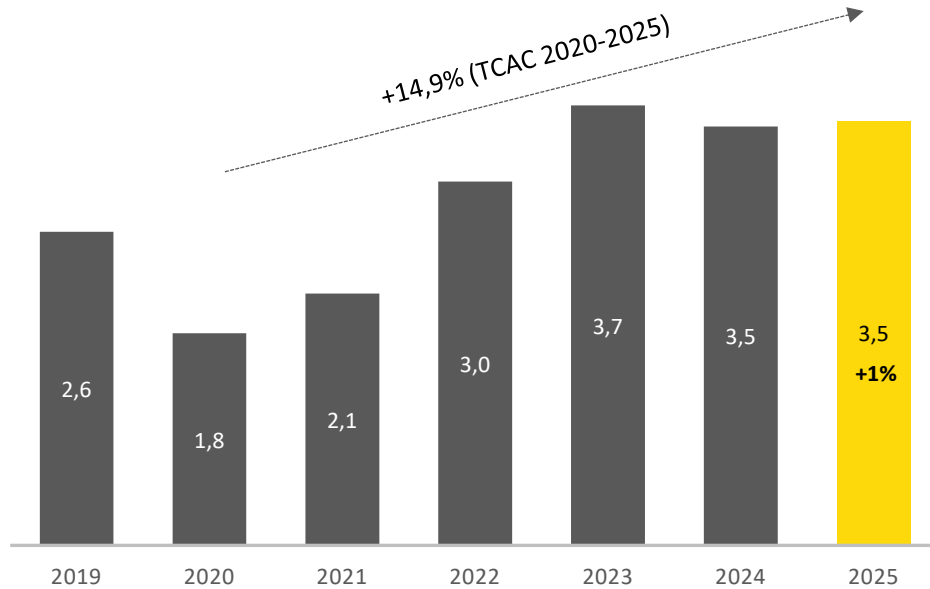
\* Cifras analíticas no auditadas.

\*\* Las afluencias se refieren a entradas a pie en el activo

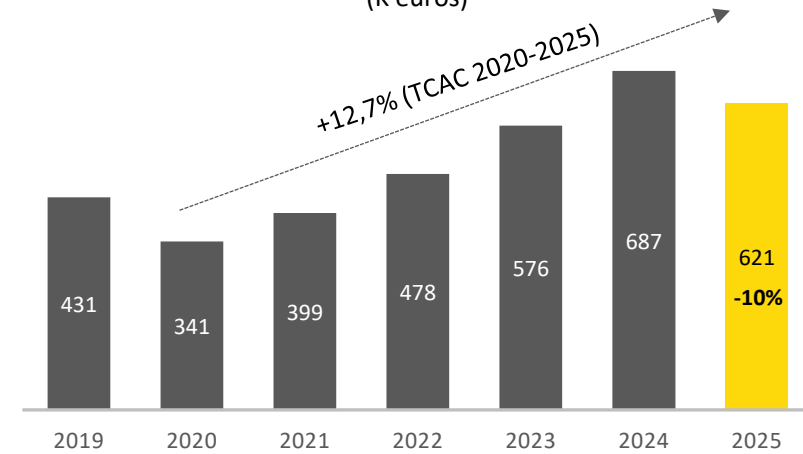
\*\*\* De acuerdo con datos obtenidos de Geoblink en 2025 vs 2024

## 02. Evolución KPIs 2025

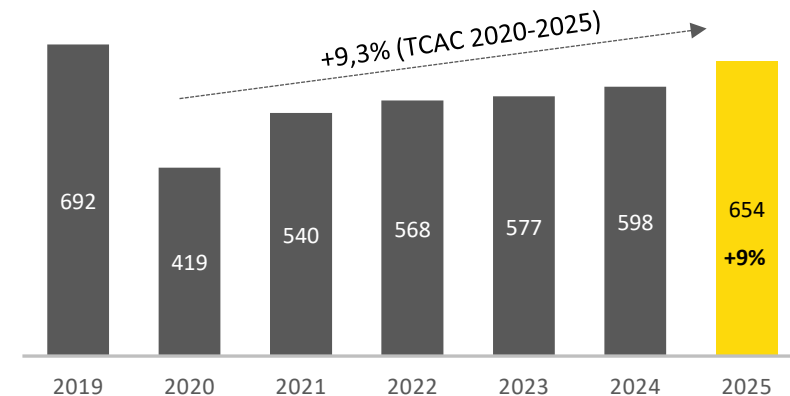
**DESGLOSE DE INGRESOS PROCEDENTES DE LOCALES: RMG (INCLUYENDO BONIFICACIONES) Y RENTA VARIABLE\***  
(M euros)



**DESGLOSE DE INGRESOS PROCEDENTES ZONAS COMUNES Y POP UPS\***  
(K euros)



**DESGLOSE DE INGRESOS PROCEDENTES DE PARKING\***  
(K euros)



\* Cifras analíticas no auditadas.

## 02. Evolución KPIs 2025

### COMPARATIVA INGRESOS OPERATIVOS NETOS\*

CC ABC Serrano	Resultado 2025	Resultado 2024	Resultado 2023
<b>Ingresos Centro Comercial</b>	<b>4.145</b>	<b>4.170</b>	<b>4.230</b>
Renta Mínima Garantizada	3.150	3.059	3.199
Bonificaciones	-4	-7	-17
Renta Variable	378	432	468
Ingresos de zonas comunes & pop us	621	686	579
<b>Parking</b>	<b>330</b>	<b>276</b>	<b>235</b>
Ingresos	654	598	577
Gastos	-324	-322	-342
<b>Total Ingresos</b> ①	<b>4.475</b>	<b>4.446</b>	<b>4.464</b>
<b>Gastos comunes no recuperables</b>	<b>-1.746</b>	<b>-1.753</b>	<b>-1.767</b>
Gastos Comunes	-1.992	-1.978	-2.102
Gastos Comunes Recuperables	245	225	335
<b>Otros gastos operacionales</b>	<b>-226</b>	<b>-249</b>	<b>-261</b>
Gestión Patrimonial	-65	-60	-64
Honorarios cesiones espacio	-77	-90	-78
Otros	-84	-99	-119
<b>Total Gastos operacionales</b> ②	<b>-1.973</b>	<b>-2.002</b>	<b>-2.028</b>
Gastos de comercialización	-39	-17	-11
<b>Resultado Neto / NOI</b>	<b>2.463</b>	<b>2.427</b>	<b>2.425</b>

Cifras en miles de euros.

\* Cifras analíticas no auditadas.

En los Ingresos de zonas comunes & pop-ups se incluyen todos los ingresos percibidos por estos operadores, incluido el agua.

- ① Ligero incremento del Total Ingresos del centro liderado por:
- Ingresos de RMG 2025 superiores frente a los de 2024 por el impacto de la entrada de nuevos operadores de larga duración.
  - Reducción de renta variable dada la evolución negativa de las ventas respecto a 2024.
  - Menores ingresos en pop-ups pese al esfuerzo por incrementar la actividad en zonas comunes. La participación de Shein en 2024 supuso un incremento de esta cifra que no se ha logrado alcanzar en 2025.
  - Continúa, como en 2024, el aumento de los ingresos de parking, fruto de la gestión New Capital 2000 durante todo el año.
  - Reducción de bonificaciones.
- ② Disminución de gastos por:
- Incremento de gastos comunes debido a la actualización de convenios, así como al incremento del Índice de Precios al Consumo.
  - Mayor recuperación de gastos comunes debido a la entrada de nuevos operadores de largo plazo en el activo.
  - El resto de los gastos asociados a la operativa del centro evoluciona de acuerdo con el desarrollo del negocio (honorarios de gestión patrimonial y de cesiones de espacio).
  - Otros gastos incluyen honorarios de asesoramiento legal inmobiliario y provisiones por morosidad durante el año (-31k€).
  - El crecimiento de los gastos de comercialización se debe a la inclusión de los honorarios de comercialización de New Capital 2000 dentro de esta partida.

## 02. Evolución KPIs 2025

### COMPARATIVA DE CUENTA DE RESULTADOS

Cuenta de Pérdidas y Ganancias (*)	2025	2024	2023	Variación 2025 vs 2024
Importe neto de la cifra de negocios	4.687	① 4.670	4.593	0%
Ventas	4.687	4.670	4.593	
Otros ingresos de explotación	579	② 241	339	140%
Gastos de personal	-43	-42	-42	3%
a) Sueldos, salarios y asimilados	-33	-32	-32	
b) Cargas sociales	-11	-10	-10	
Otros gastos de explotación	-3.769	③ -3.448	-3.090	9%
a) Servicios exteriores	-2.826	-2.453	-2.175	
b) Tributos	-943	-938	-844	
c) Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales	0	-57	-71	
Amortización del inmovilizado	-1.271	-1.277	-1.291	0%
Otros resultados	0	12		
<b>A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>185</b>	<b>④ 156</b>	<b>510</b>	<b>19%</b>
Ingresos financieros	0	0		
Gastos financieros	-1.677	⑤ -2.035	-1.874	-18%
<b>A.2) RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>-1.677</b>	<b>-2.034</b>	<b>-1.874</b>	<b>-18%</b>
<b>A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>-1.491</b>	<b>-1.878</b>	<b>-1.365</b>	<b>-21%</b>
<b>A.4) RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS</b>	<b>-1.491</b>	<b>-1.878</b>	<b>-1.365</b>	<b>-21%</b>
<b>A.5) RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>-1.491</b>	<b>-1.878</b>	<b>-1.365</b>	<b>-21%</b>
<b>EBITDA (**)</b>	<b>1.456</b>	<b>⑥ 1.490</b>	<b>1.871</b>	<b>-2%</b>

31,1%  
Margen EBITDA/Ventas

Cifras en miles de euros.

(\*) Cifras auditadas.

(\*\*) Cifras no auditadas, calculadas como resultado de explotación - amortización del inmovilizado - Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales.

- ① Importe neto de la cifra de negocios:
  - El incremento de la cifra de negocios es fruto de un comportamiento positivo de las líneas de ingresos de locales y parking, colaborando a la mejoría respecto a 2024.
- ② Otros ingresos: incremento de esta partida fruto de la regularización del IBI de ejercicios anteriores.
- ③ Otros gastos de explotación:
  - Aumento en la partida de servicios exteriores debido a la mayor contratación de servicios profesionales independientes, así como al incremento en costes de reparación y conservación.
  - Tributos: incremento en 2025 debido al ajuste de la tasa de residuos respecto a 2024.
- ④ Resultado de explotación: al igual que en 2024, se alcanza un resultado positivo, superior al de dicho ejercicio.
- ⑤ Gastos financieros: en 2025 descienden como consecuencia de unos menores intereses del préstamo con entidades de crédito.
- ⑥ El EBITDA se reduce un -2% respecto a 2024, situando el margen en un 31,1%, frente al 31,9% del año anterior.

## 02. Evolución KPIs 2025

### COMPARATIVA BALANCE DE SITUACIÓN

BALANCE (*)	31/12/2025	31/12/2024	31/12/2023
<b>ACTIVO</b>			
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>80.521</b>	<b>81.849</b>	<b>83.141</b>
Inmovilizado material	26	33	40
Inversiones inmobiliarias ①	79.937	81.114	82.332
Inversiones financieras a largo plazo	462	497	451
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar a largo plazo	95	205	319
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>718</b>	<b>840</b>	<b>1.890</b>
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	310	239	284
Periodificaciones a corto plazo	43	43	49
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	366	558	1.557
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>81.239</b>	<b>82.689</b>	<b>85.031</b>
<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>			
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>44.239</b>	<b>45.732</b>	<b>47.676</b>
<b>FONDOS PROPIOS</b>	<b>44.239</b>	<b>45.732</b>	<b>47.676</b>
Capital	5.000	5.000	5.000
Prima de emisión	51.267	51.267	51.267
Resultados negativos de ejercicios anteriores	-10.388	-8.510	-7.145
Reservas	218	218	218
Acciones propias	-366	-365	-299
Resultado del ejercicio	-1.491	-1.878	-1.365
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>11.013</b>	<b>6.548</b>	<b>520</b>
Deudas a largo plazo ②	11.013	6.548	520
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>25.987</b>	<b>30.410</b>	<b>36.834</b>
Deudas a corto plazo ③	25.487	30.045	36.373
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	500	365	462
Periodificaciones a corto plazo	0	-	-
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>81.239</b>	<b>82.689</b>	<b>85.031</b>

Cifras en miles de euros.

(\*) Cifras auditadas.

- ① La partida más relevante del activo corresponde con el edificio propiedad de la Sociedad. A 31/12/2025, la valoración RICS del activo, realizada por CBRE, asciende a 88,0M€.
- ② La deuda a largo plazo corresponde a la financiación de Banca March. A 31/12/2025, vencía en el corto plazo (31/12/2026), por lo que debía clasificarse como pasivo corriente. No obstante, tras el cierre contable, su vencimiento se amplió hasta el 31/12/2029, motivo por el cual los Administradores la mantienen como deuda a largo plazo.
- ③ Por su parte, la parte más relevante del pasivo refleja una deuda pendiente a 31/12/2025 que alcanza 25,5M€.
  - Si se considera el valor nominal del préstamo de CaixaBank a 31/12/2025, el LTV se sitúa en 28,8%.
  - Si se considera no sólo el valor nominal del préstamo de CaixaBank sino también las disposiciones hechas durante 2025 de la línea de crédito otorgada por Banca March, el LTV sería de 33,6%.
- ③ La deuda bancaria se ha clasificado a corto plazo por ser el RCSD inferior al establecido en el contrato de financiación suscrito con CaixaBank, y no habiéndose obtenido el *waiver* que lo exonere de dicha obligación. La Sociedad se mantiene al corriente de pago de sus obligaciones.
- ③ Banca March apoya la operativa ordinaria del centro vía una línea de crédito otorgada en junio de 2023.

# 03

**Sobre los arrendatarios clave**

### 03. Sobre los arrendatarios clave

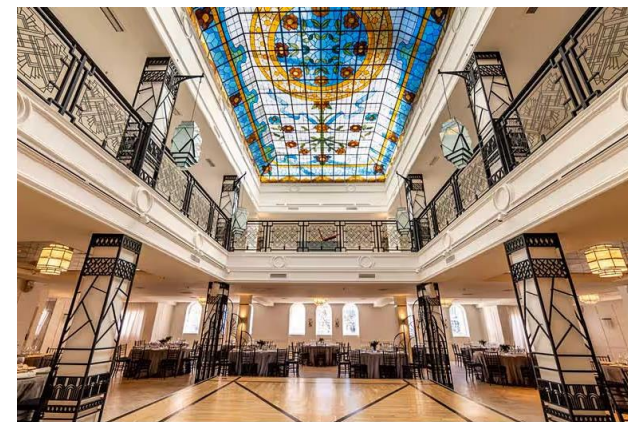
**🔑 LIFE GOURMET**

- En 2025, el operador ha continuado consolidando el reposicionamiento iniciado en el ejercicio anterior, con la plena implantación del nuevo concepto “Boral Torcuato” y la estabilización de su propuesta gastronómica.
- Durante el ejercicio, Life Gourmet ha seguido dinamizando sus distintos espacios en el activo:
  - Boral Torcuato, como restaurante principal con acceso desde Calle Serrano.
  - Bianca Skybar, consolidado como espacio diferencial en la terraza del edificio.
  - Life Gourmet Catering, manteniendo su actividad en la organización de eventos en los distintos espacios del activo.
- Adicionalmente, en 2025 se ha reforzado el atractivo del rooftop mediante la actualización de la oferta gastronómica y la puesta en valor de la terraza como destino de restauración y ocio en temporada alta.
- El comportamiento del operador en 2025 mantiene su posicionamiento como referente en experiencias gastronómicas y sociales en el centro de Madrid.

GRUPO  
**LIFE GOURMET**  
MUCHO MÁS QUE UN CATERING

**BORAL**  
TORCUATO

**Bianca**  
MADRID



**Life Gourmet lidera el posicionamiento de ABC Serrano como destino gastronómico**



### 03. Sobre los arrendatarios clave



- En 2025, la unidad de Mercadona en ABC Serrano ha seguido evolucionando su espacio “Listo para Comer” con la incorporación de una máquina de café como nuevo servicio complementario.
- Esta mejora contribuye a ofrecer una experiencia más completa y práctica para los usuarios del centro, especialmente en consumos rápidos y de conveniencia
- Asimismo, el establecimiento de Mercadona en ABC Serrano participó en la Gran Recogida de Alimentos 2025, dando continuidad a la colaboración del centro con iniciativas de carácter social.

---

**Mercadona continúa evolucionando su oferta y reforzando su papel como destino clave en ABC Serrano**

---

### 03. Sobre los arrendatarios clave



#### DAVID LLOYD

- Durante 2025, el operador ha seguido trabajando en sus instalaciones, con el objetivo de elevar la calidad del servicio y optimizar la experiencia global del cliente. Estas actuaciones responden a una estrategia de consolidación en el segmento alto del mercado.
- El operador sigue posicionándose como un líder en el sector del *wellness prime* en la zona centro de Madrid, con su único local en el centro de la capital.



---

**David Lloyd refuerza su propuesta en ABC Serrano, elevando la calidad del servicio y la experiencia de cliente**

---

## 03. Sobre los arrendatarios clave



### THE 19TH

- Incorporado a ABC Serrano en 2025, The 19th introduce un innovador concepto de ocio basado en un club de golf indoor en pleno Barrio de Salamanca.
- El espacio dispone de siete simuladores de golf con tecnología *Foresight*, análisis en tiempo real y una academia orientada a jugadores de distintos niveles.
- Su propuesta combina práctica deportiva, zonas de restauración y espacios exclusivos para miembros, ofreciendo una experiencia social y premium más allá del juego.

THE  
19  
TH

---

**The 19th amplía la oferta experiencial en ABC y refuerza su posicionamiento como destino diferencial**

---



04

**2026: acciones en marcha**

## 04. 2026: acciones en marcha

### ZONAS COMUNES Y POP-UPS

- En 2025 se ha consolidado la actividad de pop-ups, configurándose como una palanca clave para dinamizar el centro. De cara a 2026, el objetivo es dar continuidad a esta tendencia y reforzar el posicionamiento de ABC Serrano como espacio de referencia para operadores que buscan presencia física en el Barrio de Salamanca.
- Durante el ejercicio 2025, varios operadores ya presentes en la zona han optado por reubicarse o ampliar su presencia en el centro. Es el caso de Amarras y Tannity, que trasladaron sus tiendas a ABC Serrano, así como de KA Internacional, que ha abierto su segunda tienda en el barrio.
- ABC Serrano mantiene su apuesta por la incorporación de operadores sin presencia previa en Madrid. En este sentido, destaca la entrada de Lazo, firma de moda brasileña, cuya buena acogida ha impulsado su traslado a un local de mayor tamaño. En esta misma línea, Mimeo —que inauguró en el centro su primera tienda física— ha renovado su contrato para continuar su actividad durante 2026.

**AMARRAS**



**KA INTERNACIONAL**



**MIMAO**




---

**ABC Serrano se consolida como plataforma dinamizadora del retail, combinando rotación de pop-ups y atracción de nuevos operadores**

---

## 04. 2026: acciones en marcha

### PARKING

- Desde julio de 2024, se ha incorporado a New Capital 2000, empresa especializada en la gestión de aparcamientos, con el objetivo de maximizar el potencial del parking del centro. Desde entonces, se trabaja de forma continua con el nuevo gestor en la mejora de la eficiencia operativa y la optimización de la rentabilidad del servicio.
- Para 2026, el gestor tiene en marcha las siguientes iniciativas:
  - **Actualización de tarifas**, que finalmente tendrá lugar en 2026, para alinearlas con los precios de mercado de la zona.
  - **Ajuste continuo del número de abonados en función de la estacionalidad**, incrementando su presencia en temporada valle y reduciéndola en época pico para favorecer la rotación.
  - **Estrategia de comunicación**, seguir empleando los soportes de New Capital 2000 en otros aparcamientos para dar a conocer el servicio ofertado en ABC Serrano.
- Se continúa con el **control de costes** asociados al parking optimizando consumos y gastos de mantenimiento.

---

**Optimización del parking para potenciar el atractivo y la rentabilidad de ABC Serrano**

---

**Hasta 8 tipos de abonos**  
para que se adapten mejor  
a tus necesidades  
**desde 100 € al mes.**  
**¡INFORMATE!**

Si quieres una tarifa personalizada escríbenos a [info@newcapital2000.com](mailto:info@newcapital2000.com)

**APARCAMIENTOS**  
**NEW CAPITAL 2.000** | [info@newcapital2000.com](mailto:info@newcapital2000.com)

**ABONO MENSUAL**

Aparca en el corazón de Madrid  
**por 280 € al mes**

## 04. 2026: acciones en marcha

### DESARROLLO DE ESTRATEGIA DE MARKETING...

POSICIONAMIENTO: *Bienestar, ocio y experiencias*



#### CAPTACIÓN DE MARCAS Y OPERADORES

Atraer marcas, pop-ups y operadores que complementen la oferta de bienestar, belleza, hogar, moda y servicios, reforzando el atractivo comercial y la estabilidad del centro.



#### OCIO, FAMILIA Y RESTAURACIÓN

Se potencia el posicionamiento del centro como destino de ocio familiar, apoyado en propuestas como Dino Kids, así como en acciones específicas dirigidas a este público, lo que contribuye a incrementar la afluencia, especialmente en fines de semana.



#### COMUNIDAD, CULTURA Y RSC

Reforzar el vínculo con el entorno mediante encuentros culturales, colaboraciones con asociaciones y acciones con impacto positivo. Ejemplos recientes incluyen la Feria del Libro, el Día de la Poesía o iniciativas solidarias en colaboración con distintas entidades.

### LOS MEDIOS PARA ALCANZAR LA ESTRATEGIA



#### ACTIVACIÓN DE VISITAS Y EXPERIENCIAS

- Generar motivos de visita durante todo el año mediante ocio, restauración, eventos y promociones.
- Captar vecinos, trabajadores, familias y visitantes atraídos por propuestas diferenciales como The 19th o eventos estacionales.
- Favorecer la recurrencia y el descubrimiento de la oferta del centro..



#### CONVERSIÓN COMERCIAL

- Integrar a los operadores en promociones, eventos y campañas del centro.
- Dar visibilidad a nuevas aperturas, cambios de local y marcas temporales.
- Impulsar acciones vinculadas a ticket de compra para incentivar consumo y conocer mejor al visitante.



#### NOTORIEDAD Y COMUNIDAD DIGITAL

- Crear contenido conjunto con operadores para Instagram, web y newsletter.
- Amplificar eventos y campañas especiales mediante colaboraciones y *paid media* selectivo.
- Colaborar con creadores e influencers que aporten visibilidad online y visita al centro.

# 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 Serrano 61 Desarrollo SOCIMI, S.A, como sus accionistas, 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.

Esta presentación no constituye, y no puede ser considerada en modo alguno, asesoramiento o recomendación legal, fiscal, de inversión, contable, regulatorio o de cualquier otro tipo sobre, acerca de o en relación con la Sociedad o sus acciones, ni constituye o forma parte de, ni debe ser interpretada como, una oferta de venta, emisión, invitación a comprar o suscribir, o una solicitud de oferta de compra o suscripción, o de cualquier otra forma de adquisición, de valores de la Sociedad, ni constituirá, ni en su totalidad ni en parte, ni el hecho de su distribución, la base de ningún contrato, compromiso o decisión de inversión de ningún tipo, ni será invocado en relación con los mismos. Este documento se ha facilitado únicamente con fines informativos. Cualquier decisión de compra o inversión en valores de la Sociedad debe tomarse basándose en la información contenida en los folletos preparados por la Sociedad en cada momento. Se aconseja a cualquier persona que esté considerando la posibilidad de invertir en los valores de la Compañía que busque asesoramiento profesional de sus asesores legales, fiscales, de inversión, contables, reguladores y otros asesores pertinentes.

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

**ABC**  
SERRANO

[www.abcerrano.com](http://www.abcerrano.com)

# ABC SERRANO

Presentación a Inversores

30 junio 2026

**ABC**  
SERRANO

Presentación elaborada por:

**ABC**  
SERRANO

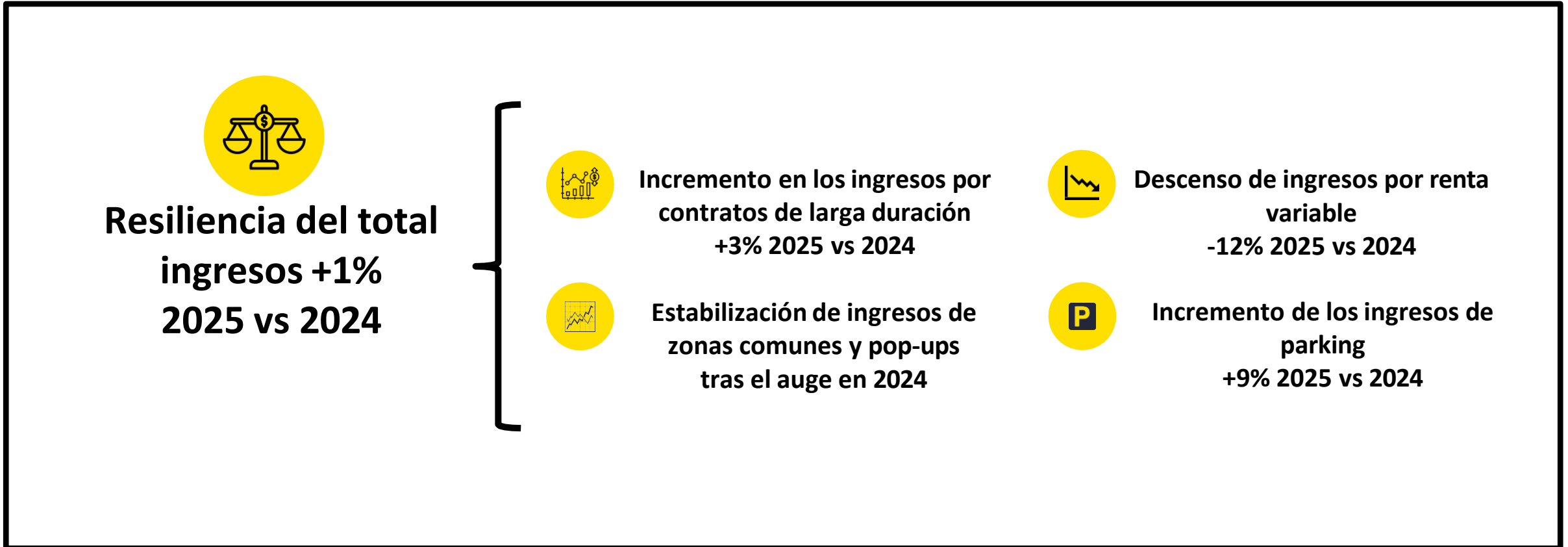


1. KPIs 2025
2. Zona de influencia
3. Madrid en datos

# 01

**KPIs 2025**

## Revisión de principales magnitudes 2025 vs 2024



❖ Apertura el 14 de noviembre del simulador de golf ubicado en planta baja con una superficie de 390m<sup>2</sup>

## Revisión de principales magnitudes 2025 vs 2024



**Caída de afluencias**  
**-5% 2025 vs 2024**



**Descenso de ventas comparables**  
**-7% 2025 vs 2024**

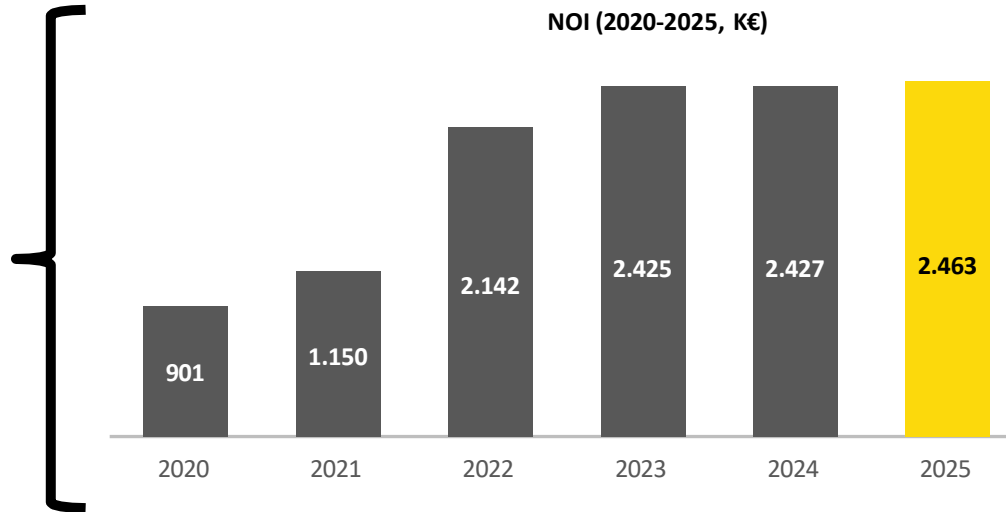


**Progresión del mix comercial**

## Evolución NOI 2025 e ingresos 2026



**Evolución NOI  
+1% 2025 vs 2024**



- El primer trimestre de 2026 se ha visto impactado por el incremento de los ingresos de contratos de larga duración, así como por los del parking por la gestión de New Capital 2000:

	T1 - 2026 (k€)*
Rentas Inquilinos a Largo Plazo	819.087
Bonificaciones	-5.701
Renta Variable	24.826
Zonas Comunes y Pop-ups	157.985
Ingresos Parking	178.855
<b>Total</b>	<b>1.175.053</b>

- Los ingresos del T1 2026 son un +3% superiores a los del T1 2025.
- Durante 2026 se mantiene una gestión orientada a la eficiencia, optimizando el uso de recursos y controlando el gasto.
- A cierre de 2025 la deuda se situó en 220k.

\* Cifras del T1 2026 están sujetas a potenciales ajustes durante el año 2026.

## Deuda financiera

**35.694 k€**

Deuda total

**25.185 k€**

CaixaBank (c/p)

**10.510 k€**

Banca March (l/p)

Entidad	Saldo (€)	Clasificación	Tipo de interés	Vencimiento	Descripción
CaixaBank, S.A.	25.184.661 €	Corto plazo	Euríbor 3M + 1,75%	16/02/2031	Póliza hipotecaria. Reclasificada a c/p por incumplimiento ratio RCSD. Dispensa denegada por CaixaBank (marzo 2026).
Banca March, S.A.	10.509.520 €	Largo plazo	Euríbor 3M + 3,14%	31/12/2029	Póliza de crédito. Renovada hasta 31/12/2029 (marzo 2026). Accionista mayoritario.
<b>TOTAL</b>	<b>35.694.181 €</b>				

02

**Zona de influencia**

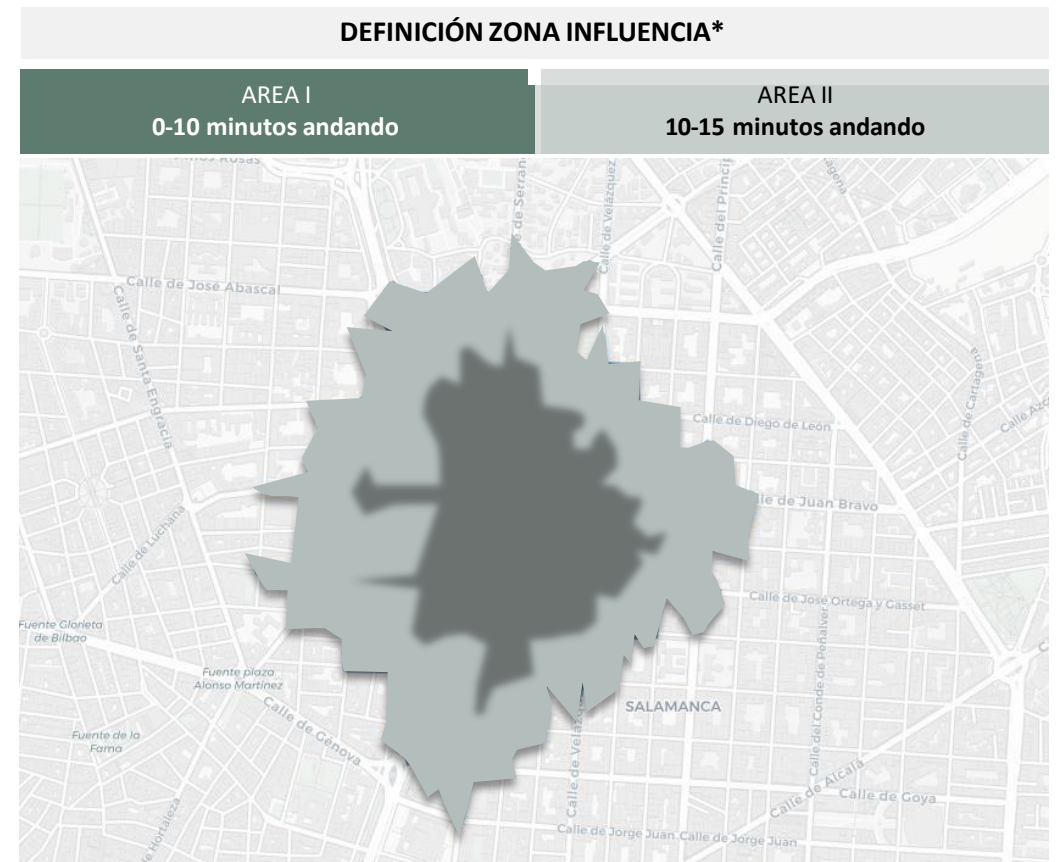
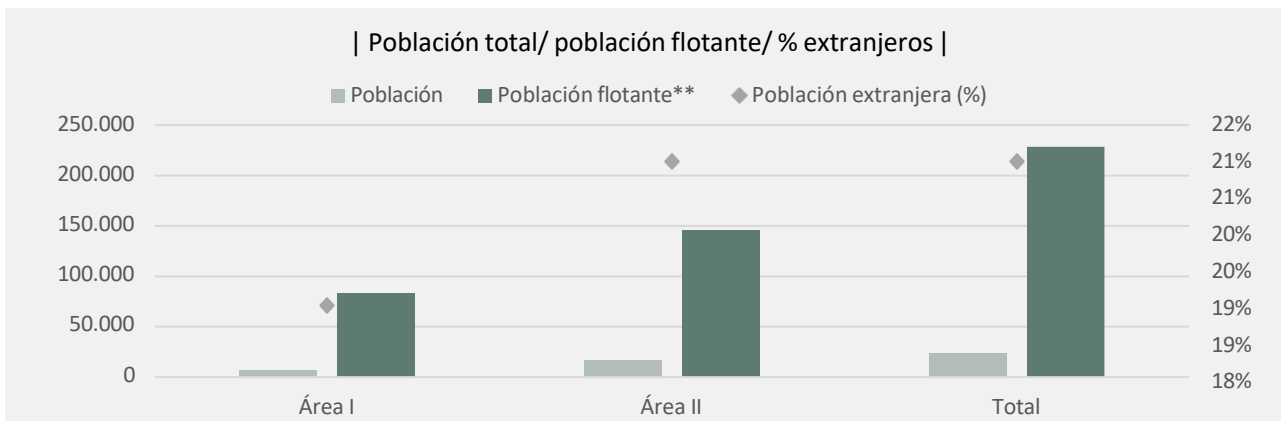
## 02. Zona de influencia

- ABC Serrano se encuentra en uno de los principales distritos de Madrid localizado dentro de la M-30 y en la conocida Milla de Oro.
- El barrio Salamanca es una de las zonas de mayor importancia de Madrid y está compuesta por algunas de las calles más emblemáticas. Además, se ha convertido en una de las zonas comerciales de mayor relevancia de la ciudad y en uno de los distritos de mayor nivel de vida de Europa,

donde la mayor parte de las compras de lujo se concentran especialmente en la Calle Serrano, Claudio Coello Lagasca y Ortega y Gasset.

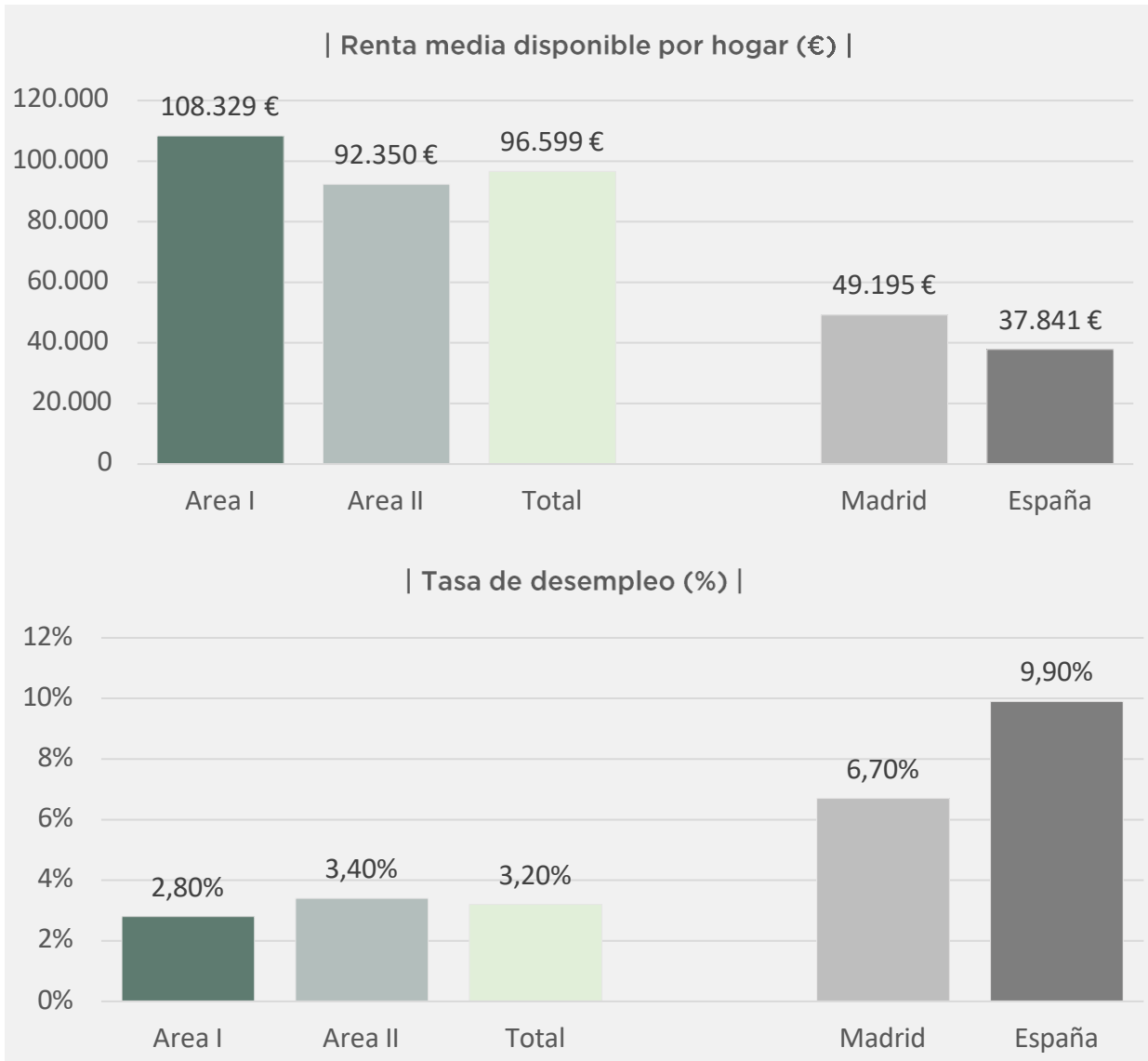
- En concreto, el activo se encuentra dentro del barrio Castellana, este barrio se caracteriza por acoger embajadas, sedes ministeriales y museos.

	AREA I	AREA II
# Población	6.523	16.894
# Extranjeros	1.243	3.606
Población flotante**: Trabajadores	31.007	64.878
Población flotante**: estudiantes	1.076	1.014
Población flotante**: turistas	3.462	3.297
Población flotante**: Movilidad no cotidiana	47.394	76.200

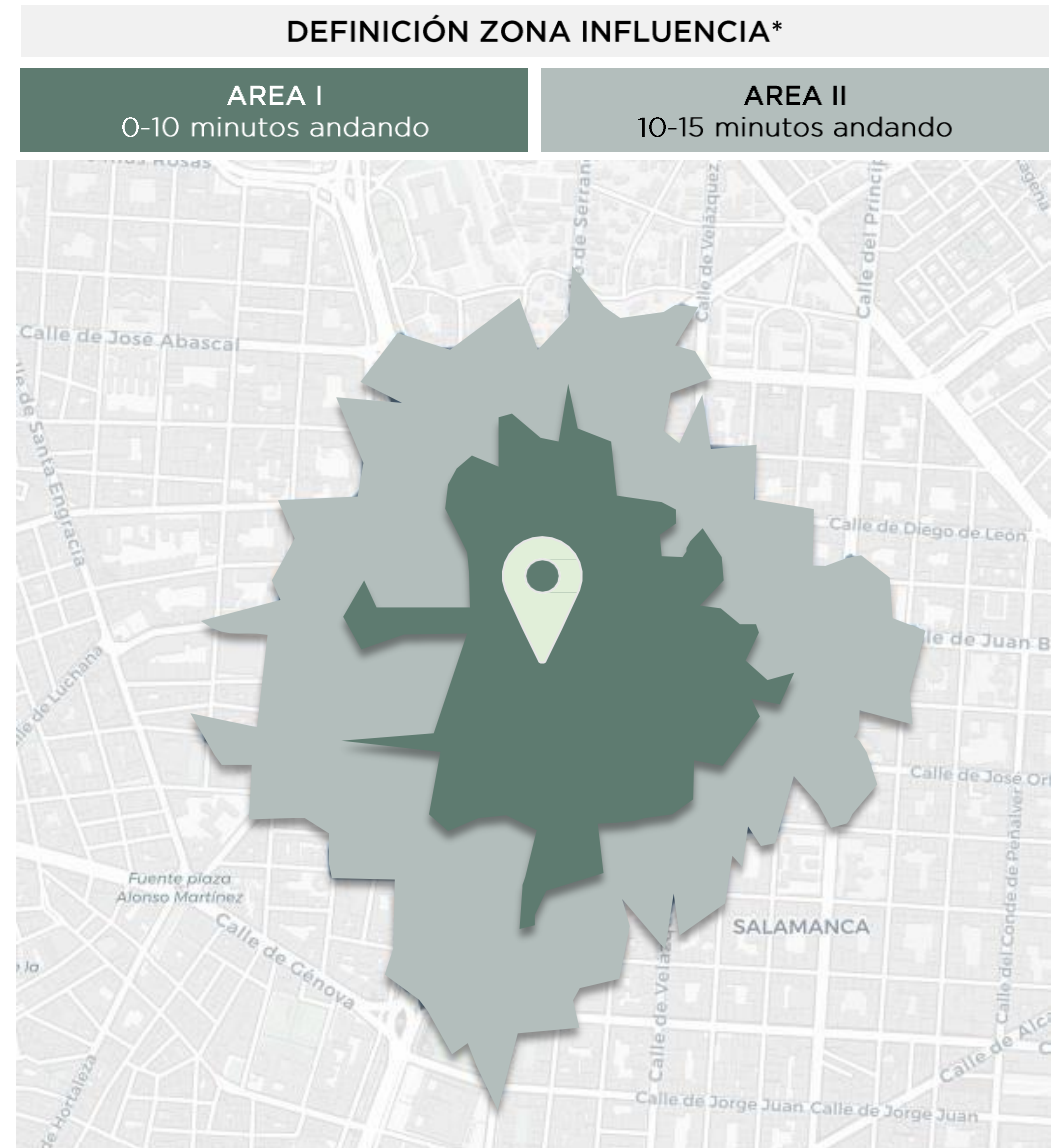


Fuente: Inatlas (Junio 2026)\*El área de influencia se ha calculado tomando de punto de partida la entrada principal (Calle Serrano 61) \*\*Personas que no residen permanentemente en un lugar, pero que están presentes en él (trabajadores, estudiantes, turistas y otros). Cada categoría se calcula de manera independiente.

## 02. Zona de influencia



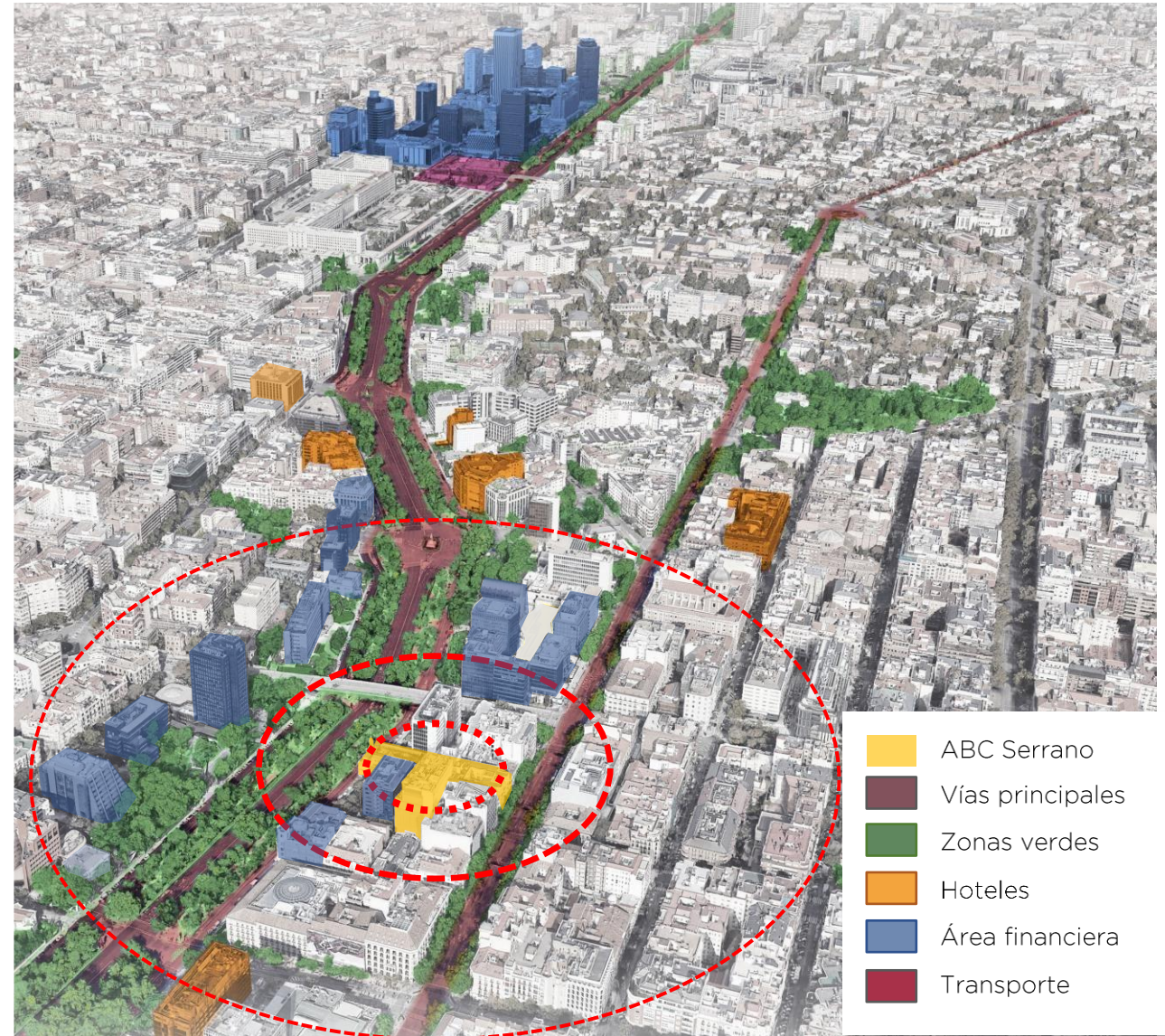
Fuente: Inatlas (Junio 2026)\*El área de influencia se ha calculado tomando de punto de partida la entrada principal (Calle Serrano 61)



Fuente: Inatlas

## 02. Zona de influencia

Calle Serrano		Calle José Ortega y Gasset		Calle Hermosilla	
	1/4	Vrai	4/	12	Calle Hermosilla
		Cartier	El Corte Inglés	12	Suárez
		Calle José Ortega Y Gasset	Five Guys	40	Jno de 50
	72	Tiffany & Co	Abanca	40	Lululemon
		Moncler	La Flaca	38	Acolfo Domínguez
	70	Bottega Veneta	Discoteca Serrano, 41	38	Marina Rinaldi
		Saint Laurent	OXIO	36	Max Mara
		Vacheron Constantin	VIPS/Starbucks Honest	36	Sechora
	68	Chopard	Greens		IGOS
		Salvatore Ferragamo	Roolla		Calle Goya
	66	Louis Vuitton	AndBank	54	Loewe
	64	Prada (prox. Apertura)	Dr. Gal. Patrimonio	37	Gant
		Calle Don Ramón De La Cruz	Calle Ayala	37	Michael Kors
	62	Suárez	Roberto Verino	30	Geox
		Patek Philippe	Javier Simorra	28	Hublot Breitling
	60	Mango	Proximas	28	Hugo Boss
	58	Wemoe	Cottet Optico	26	Purificación García
		Longchamp	Cortefiel		Prada
	56	Majórica	Women's Secret		Repat
		Opera Gallery	Dan John		Calle Jorge Juan
		Falconeri	Silbon	24	Camper
		General Optica	Brownie	24	Pinko
	54	Zadig & Voltaire	Vilagallo	22	Bimba y Lola
		Aquazzura	Calle Hermosilla		Zimmerman
	52	Guante Varade	Zara	20	Tagheuer
		Miu Miu	Lacoste	20	Alfaro
		Calle Ayala	Ermengildo Zegna	18	Elisabetta Franch
		Wow	Herno	18	Max & Co
		Sunglass Hut	Nike	16	Sabadell
		Montblanc	On Running		Versace
		Teus	Perodri		Carolina Herrera
	48	Massimo Dutti	Colegio de Abogados		Calle Villanueva
		El Ganso	Biblioteca Nacional / Museo Arqueológico / Pza De Colón	14	Harmon & Blaine
		Swatch	La Caixa	12	Diese
		Petit Palace Embassy	Oficinas	10	CoKlub/Liu_o
	46	Padova	Acolfo Domínguez		Conde de Aranda
		Civer Peoles	Calle Recoletos	8	Ma ababa
	44	Atrezzo/Vacio/Tudor	Bexley	8	Boggi
		Calle Hermosilla	Super Dry	6	IKKS
			Lady Bongo		Mallorca
			Patio de Leones		Calle Columela
			Plaza De La Independencia / Puerta De Alcalá		



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

## 02. Zona de influencia

### High Street retail - La zona y key plan

- **El Barrio de Salamanca** en lo que respecta al ámbito comercial, hay **tres vías** que destacan por encima del resto al ser consideradas prime: Calle Serrano, Calle Goya y Calle Ortega y Gasset. Además, existen otras calles de relevancia como Claudio Coello, Ayala, Hermosilla, Lagasca o Conde de Peñalver.
- La calle Serrano es el **eje comercial de referencia de la capital**, con un posicionamiento cada vez más internacional.
- En los últimos años el tramo prime comprendido entre Goya y Ortega y Gasset se consolida como uno de los ejes más exclusivos de Madrid, con un claro enfoque en lujo, joyería y marcas premium. De hecho, la calle sigue reforzando su atractivo con nuevas aperturas y reposicionamientos relevantes, destacando:
  - Reapertura de Zara Serrano (2.400 m<sup>2</sup>) con concepto experiencial “El Apartamento”
  - Entrada de nuevas marcas internacionales como ON, Aquazzura y Okio Asian Street Market
  - Refuerzo del segmento lujo con operadores como Patek Philippe y Tudor
- El eje comprendido entre Ortega y Gasset y Goya presenta una ocupación prácticamente total (≈1,4% de disponibilidad), evidenciando el **fuerte interés por esta ubicación**.
- La **llegada continua de marcas internacionales y la elevada demanda del lujo** —especialmente entre Ortega y Gasset y Ayala— están impulsando una presión al alza en rentas, que crecen un 3% interanual hasta c.266 €/m<sup>2</sup>/mes.

Juan Bravo			
Suarez	63	92 Fuham	
Renta 4 Banco	63	92 Bang & Olufsen	
Peluquería Madrigal	63	92 Vacío	
		92 Ulloa Optica	
		90 Maison Du Monde	
ABC Serrano	6	88 Cupra	
		86 Niche Perfumes	
		86 Oro Gold Cosmetic	
Vacío	59	86 Bel & Ross	
	59	86 Nicols	
Bank of Africa	59	86 Farmacia	
Santander Central Hispano	57	Padilla	
		84 Delphina	
		84 Cacao Sanpaka	
		84 Sebago	
Saloni	55	82 Flabelus	
		82 Marella	
		80 Librería Troa	
		80 Paul Cafetería	
Caixa	53	78 Bompard	
		78 Rimowa	
		76 Again Cashmere	
		76 Ledró	
		76 Ba&Sh	
		74 Vrai	
		74 Cartier	
Marqués de Villamejor			
Varela	5		
Omega (Próx. apertura)	5		
Gucci	49		
José Ortega y Gasset			
		72 Tiffany & Co	
		72 Moncler	
		70 Bottega Veneta	
		70 Saint Laurent	
El Corte Inglés	49	68 Vacheron Constantin	
		68 Chopard	
		68 Salvatore Ferragamo	
		66 Louis Vuitton	
		64 Prada (Próx. Apertura)	
Marqués de Villamagna			
		Don Ramón de la Cruz	
		62 Patek Philippe/Suarez	
Five Guys	45	60 Mango	
Abanca	45	58 Wempe	
La Flaca	43	56 Longchamp	
Discoteca Serrano 41	43	56 Majorica	
OKIO	4	56 Opera Gallery	
Vips   Starbucks   H. Greens	4	56 Falconeri	
Rodilla	4	54 General Óptica	
Andbank	37	54 Zacio & Voltaire	
D. Gen. Patrimonio	35	54 Aquazzura	
		52 Guante Varade	
		52 Miu Miu	
Ayala			
Roberto Verino	33	50 Wow	
Javier Simorra	33	50 Sunglass Hut	
		50 Montblanc	

## 02. Zona de influencia

### High Street retail – Operaciones en la zona en 2025

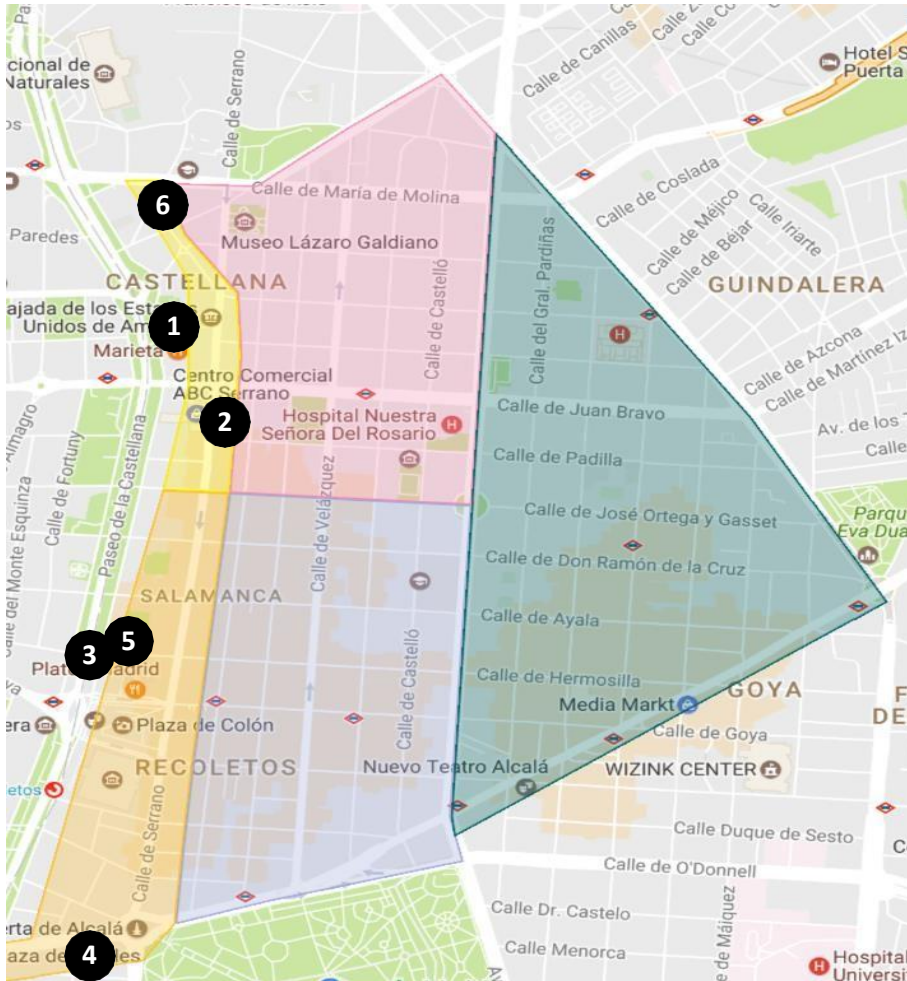


Dirección	Operador
1 Calle Serrano 82	Flabelus (*)
2 Calle Serrano 54	Aquazzura
3 Calle Serrano 51	Felipe Varela (*)
4 Calle Velázquez 69	Bo Concept
5 Claudio Coello 66	Alex Riviere Studio
6 Claudio Coello 47	Agatha Paris
7 Claudio Coello 43	Pepe Jeans
8 Calle Velázquez 36	Pop Up Chick
9 Calle Ayala 27	Castellanos 1920
10 Calle Serrano 27	Brownie
11 Calle Serrano 17	On Running
12 Calle Jorge Juan 11	Fusalp
13 Calle Villanueva 16	Antonio Rivas (*)
14 Calle Ayala 84	Unico Life Clinics
15 Calle Goya 93	Clínica Fusión
16 Calle Narváez 26	La Mallorquina


(\*) Operaciones realizadas por Savills

## 02. Zona de influencia

### Proyectos y desarrollos de oficinas



**1**




**Castellana, 44 bis**  
Superficie s/r: **5.500 m<sup>2</sup>**  
Fecha de entrega: **2026**  
**Rehabilitación**

**2**




**Serrano, 88**  
Superficie s/r: **3.000 m<sup>2</sup>**  
Fecha de entrega: **2027**  
**Rehabilitación**

**3**




**Hermosilla, 3**  
Superficie s/r: **7.000 m<sup>2</sup>**  
Fecha de entrega: **2027**  
**Rehabilitación**

**4**




**Alfonso XI, 6**  
Superficie s/r: **10.000 m<sup>2</sup>**  
Fecha de entrega: **2027**  
**Rehabilitación**

**5**



**Castellana, 4**  
Superficie s/r: **14.000 m<sup>2</sup>**  
Fecha de entrega: **2027**  
**Rehabilitación**

**6**



**Castellana, 51**  
Superficie s/r: **17.500 m<sup>2</sup>**  
Fecha de entrega: **2028**  
**Rehabilitación**

# 03

**Madrid en datos**

# 03. Madrid en datos

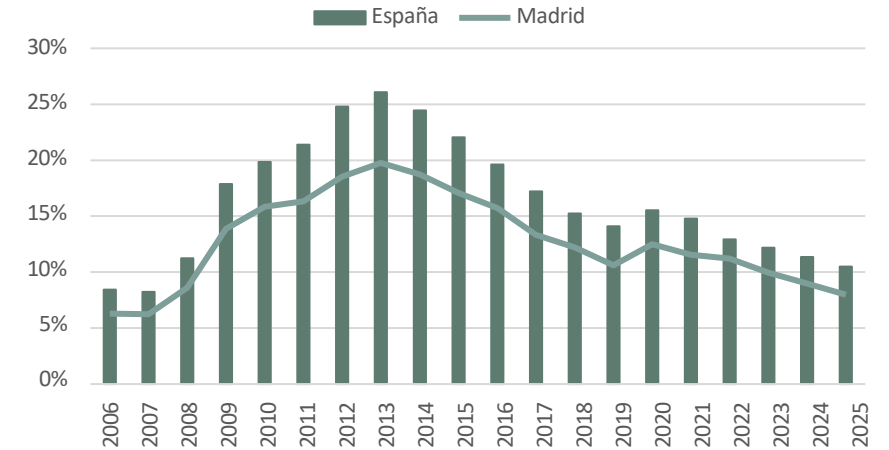
## Principales indicadores socio-económicos de Madrid

- 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 5,8% en los últimos 10 años (2025 vs 2015), por debajo de la población de la Comunidad de Madrid, que ha crecido un 11,6%. Este incremento se debe fundamentalmente al aumento de la inmigración.
- El paro y el PIB per cápita están indirectamente relacionados. Desde 2014 el paro ha disminuido y el PIB per cápita ha aumentado. En concreto, en la Comunidad de Madrid en 2025 se alcanzó un PIB per cápita de 37.189€ (en España 26.826€). Por su parte, el desempleo ha disminuido progresivamente, siendo menor en Madrid que en España (8,0% vs 10,5%).
- Por último, el valor del IPC ha aumentado en 2025 frente a 2024 un 2,9% en España, frente al 3,7% de Madrid. El índice para España en diciembre de 2025 asciende a 119,924 mientras que el de Madrid alcanza 119,383.

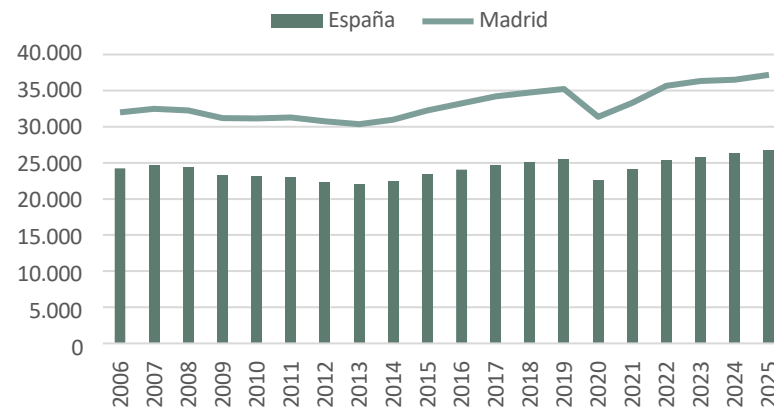
| Evolución población (Madrid vs España) |



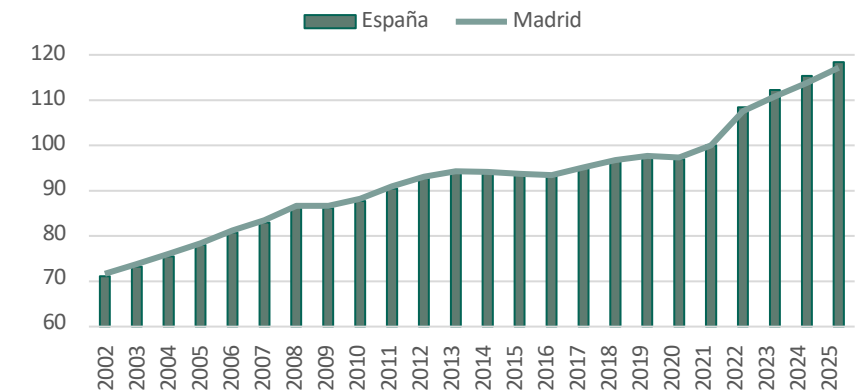
| Evolución tasa desempleo (Madrid vs España) |



| Evolución PIB per cápita (Madrid vs España) |



| Evolución IPC (Madrid vs España) |



04

**El edificio**

El 2 de junio de 2026 la Dirección General de Patrimonio de la Comunidad de Madrid ha incoado el nuevo expediente de declaración del activo como Bien de Interés Cultural

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 Serrano 61 Desarrollo SOCIMI, S.A. como sus accionistas, 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.

Esta presentación no constituye, y no puede ser considerada en modo alguno, asesoramiento o recomendación legal, fiscal, de inversión, contable, regulatorio o de cualquier otro tipo sobre, acerca de o en relación con la Sociedad o sus acciones, ni constituye o forma parte de, ni debe ser interpretada como, una oferta de venta, emisión, invitación a comprar o suscribir, o una solicitud de oferta de compra o suscripción, o de cualquier otra forma de adquisición, de valores de la Sociedad, ni constituirá, ni en su totalidad ni en parte, ni el hecho de su distribución, la base de ningún contrato, compromiso o decisión de inversión de ningún tipo, ni será invocado en relación con los mismos. Este documento se ha facilitado únicamente con fines informativos. Cualquier decisión de compra o inversión en valores de la Sociedad debe tomarse basándose en la información contenida en los folletos preparados por la Sociedad en cada momento. Se aconseja a cualquier persona que esté considerando la posibilidad de invertir en los valores de la Compañía que busque asesoramiento profesional de sus asesores legales, fiscales, de inversión, contables, reguladores y otros asesores pertinentes.

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

**ABC**  
SERRANO

[www.abcerrano.com](http://www.abcerrano.com)