

ABC SERRANO

Junta General de Accionistas

20 junio 2024

ABC
SERRANO

Presentación elaborada por:

 **BancaMarch**



01. Resumen ejecutivo
02. Evolución KPIs 2023
03. Sobre los arrendatarios clave
04. 2024: acciones en marcha

01

Resumen ejecutivo



Estabilización de afluencias
+1% 2023 vs 2022



Crecimiento de ventas comparables
+3% 2023 vs 2022



Consolidación de los operadores clave



Incremento del total ingresos
+20% 2023 vs 2022



Aumento de los ingresos por contratos de larga duración
+14% 2023 vs 2022



Aumento de ingresos por renta variable
+2% 2023 vs 2022



Mejora de ingresos de zonas comunes y pop-ups
+21% 2023 vs 2022

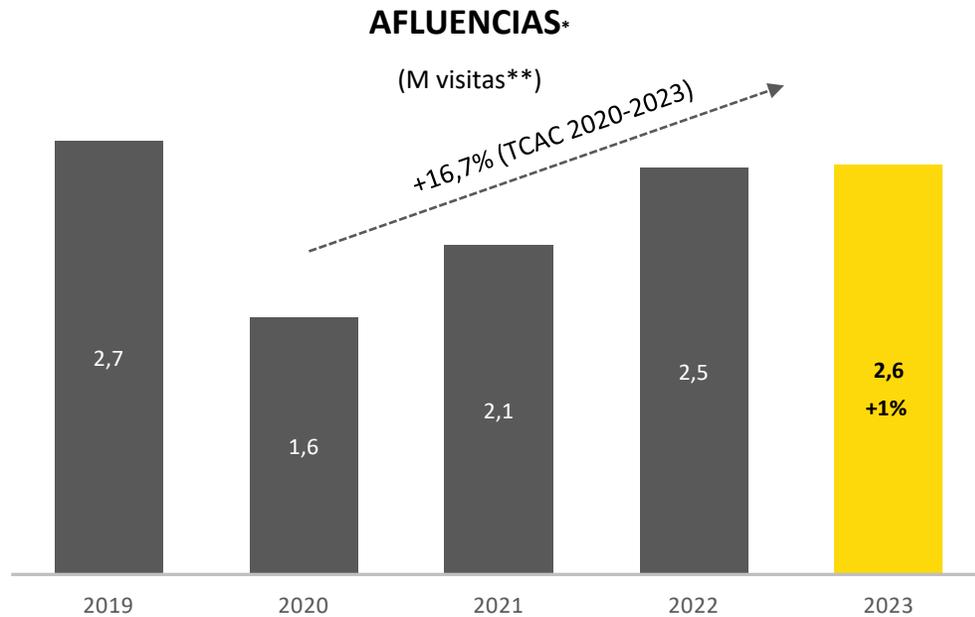


Mejora de los ingresos de parking
+1,6% 2023 vs 2022

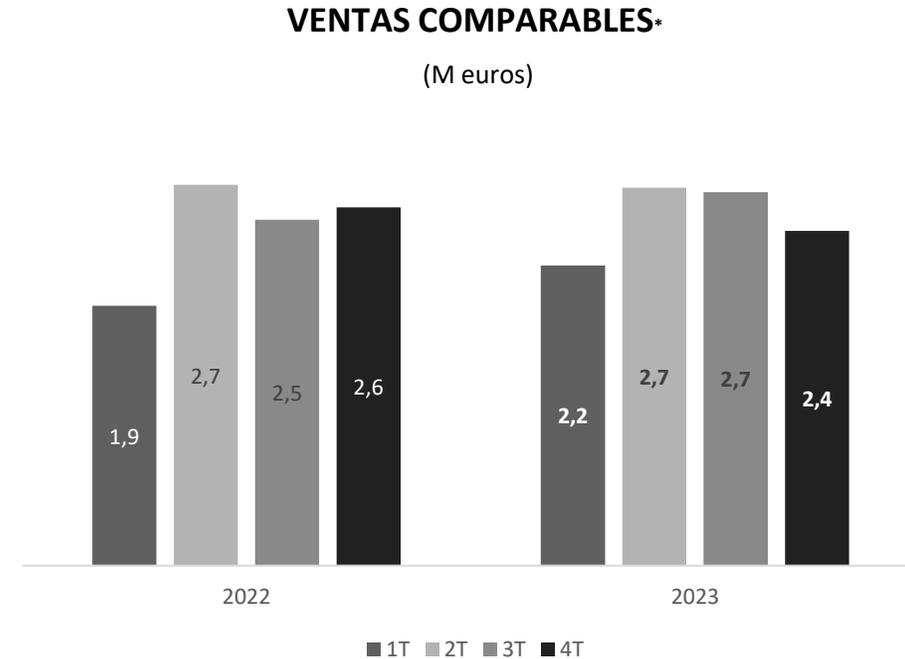
02

Evolución KPIs 2023

02. Evolución KPIs 2023



- El ejercicio 2023 concluyó apuntando a cifras muy cercanas a las de afluencias del año 2019.



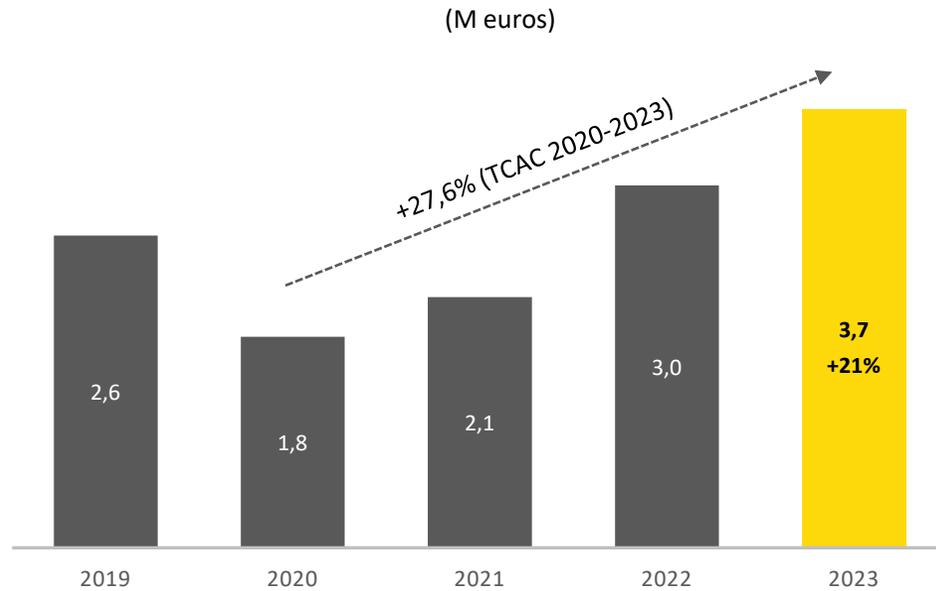
- La cifra de ventas comparables excluye a David Lloyd y Mercadona.
- La evolución de ventas comparables refleja un crecimiento del 3% en 2023.

* Cifras analíticas no auditadas.

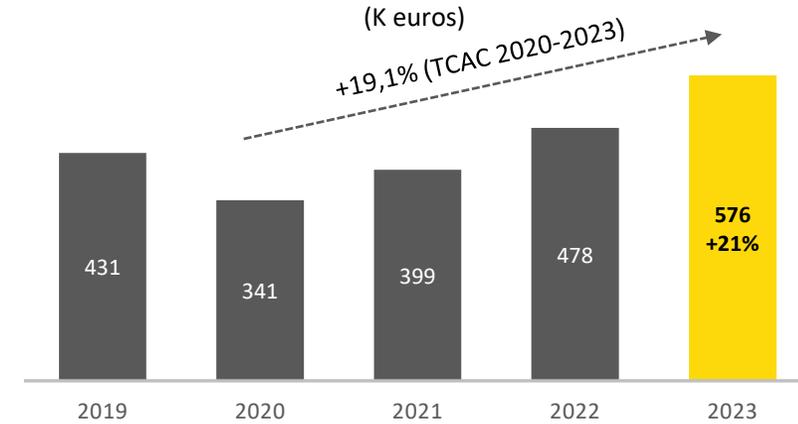
** Las afluencias se refieren a entradas a pie en el activo

02. Evolución KPIs 2023

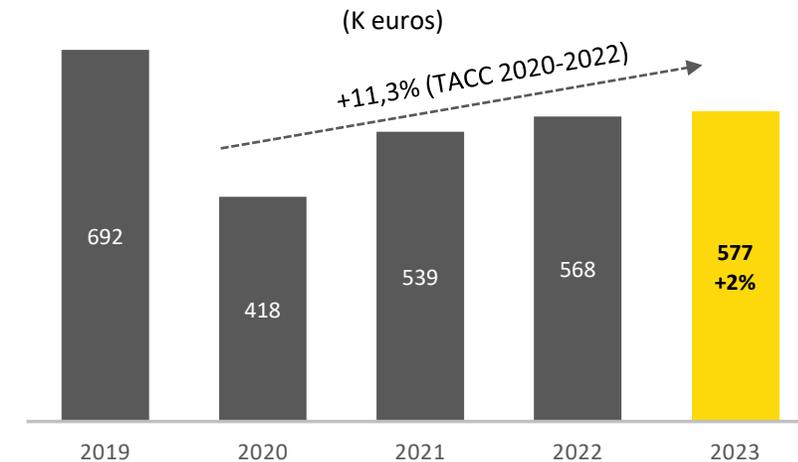
DESGLOSE DE INGRESOS PROCEDENTES DE LOCALES: RMG (INCLUYENDO BONIFICACIONES) Y RENTA VARIABLE*



DESGLOSE DE INGRESOS PROCEDENTES ZONAS COMUNES Y POP UPS*



DESGLOSE DE INGRESOS PROCEDENTES DE PARKING*



* Cifras analíticas no auditadas.

02. Evolución KPIs 2023

COMPARATIVA INGRESOS OPERATIVOS NETOS*

CC ABC Serrano	Resultado 2023	Resultado 2022	Resultado 2021
Ingresos Centro Comercial	4.230	3.497	2.074
Renta Mínima Garantizada	3.199	2.807	2.002
Bonificaciones	-17	-247	-420
Renta Variable	468	460	92
Ingresos de zonas comunes & pop us	579	478	399
Parking	235	237	243
Ingresos	577	568	540
Gastos	-342	-331	-297
Total Ingresos ¹	4.464	3.734	2.317
Gastos operacionales no recuperables			
Gastos Comunes	-2.102	-2.033	-1.825
Gastos Comunes Recuperables	335	592	844
Gestión Patrimonial	-64	-32	-43
Honorarios cesiones espacio	-78	-72	-60
Otros	-119	-48	-83
Total Gastos ²	-2.028	-1.592	-1.167
Gastos de comercialización	-11	0	0
Resultado Neto / NOI	2.425	2.142	1.150

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€.

1 Aumento del Total Ingresos del centro liderado por:

- La generación de nueva renta variable dada la evolución positiva de las ventas en 2023.
- El resultado de un esfuerzo por incrementar la actividad en zonas comunes y generación de rotación de alquileres de locales en formato pop-up.
- Continúa, como en 2022, el aumento de los ingresos de parking debido a la mejora de la rotación.
- La menor concesión de bonificaciones.

2 Aumento de gastos debido a:

- Ligero incremento de gastos comunes debido a la actualización según IPC.
- Menor recuperación de gastos debido a las nuevas condiciones de ciertos contratos.
- 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 y provisiones por morosidad durante el año (70k€).

02. Evolución KPIs 2023

COMPARATIVA DE CUENTA DE RESULTADOS

Cuenta de Pérdidas y Ganancias (*)	2023	2022	2021	Variación 2023 vs 2022
<i>Importe neto de la cifra de negocios</i>	4.593	3.928	3.253	17%
Ventas	4.593	3.928	3.253	
<i>Otros ingresos de explotación</i>	339	602	598	-44%
<i>Gastos de personal</i>	-42	-37	-41	12%
a) Sueldos, salarios y asimilados	-32	-28	-31	
b) Cargas sociales	-10	-9	-10	
<i>Otros gastos de explotación</i>	-3.090	-4.058	-3.522	-24%
a) Servicios exteriores	-2.175	-3.128	-2.801	
b) Tributos	-844	-920	-731	
c) Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales	-71	-10	10	
Amortización del inmovilizado	-1.291	-1.356	-1.477	-5%
Otros resultados		45		
A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	510	-875	-1.189	
<i>Ingresos financieros</i>			2	
<i>Gastos financieros</i>	-1.874	-860	-751	118%
A.2) RESULTADO FINANCIERO	-1.874	-860	-749	118%
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-1.365	-1.736	-1.938	-21%
A.4) RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS	-1.365	-1.736	-1.938	-21%
A.5) RESULTADO DEL EJERCICIO	-1.365	-1.736	-1.938	-21%
EBITDA (**)	1.871	490	278	282%

40,7%
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 diferentes líneas de ingresos del activo, colaborando todas a la mejoría respecto a 2022.
- 2 Otros gastos de explotación:
 - Reducción de la partida de servicios exteriores debido a la generación de ahorros en la gestión (menor consumo de electricidad) y menos requerimientos de servicios de terceros. En 2023 se refleja en las cifras el cambio de property manager y asset manager.
 - Tributos: reducción en 2023 debido al ajuste a la baja de IBI y tasa de residuos urbanos.
- 3 Resultado de explotación: como hito, se consigue un resultado de explotación positivo.
- 4 Gastos financieros durante 2023 impactados por la subida del Euribor que afecta a los intereses aplicables al préstamo.
- 5 Se produce una mejora sustancial de EBITDA. Esto se refleja en una mejora del margen sobre ventas del 39% en 2023 (vs 12% en 2022).

02. Evolución KPIs 2023

COMPARATIVA BALANCE DE SITUACIÓN

BALANCE (*)	31/12/2023	31/12/2022	31/12/2021
ACTIVO			
ACTIVO NO CORRIENTE	83.141	84.320	85.706
Inmovilizado material	40	59	99
Inversiones inmobiliarias ①	82.332	83.374	84.670
Inversiones financieras a largo plazo	451	457	490
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar a largo plazo	319	430	448
ACTIVO CORRIENTE	1.890	2.713	2.926
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	284	416	503
Periodificaciones a corto plazo	49	59	74
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.557	2.239	2.349
TOTAL ACTIVO	85.031	87.033	88.633
PATRIMONIO NETO Y PASIVO			
PATRIMONIO NETO	47.676	48.358	50.094
FONDOS PROPIOS	47.676	48.358	50.094
Capital	5.000	5.000	5.000
Prima de emisión	51.267	50.584	50.584
Resultados negativos de ejercicios anteriores	-7.145	-5.409	-3.472
Reservas	218	218	218
Acciones propias	-299	-299	-299
Resultado del ejercicio	-1.365	-1.736	-1.938
PASIVO NO CORRIENTE	520	33.880	35.112
Deudas a largo plazo ②	520	33.880	35.112
PASIVO CORRIENTE	36.834	4.794	3.426
Deudas a corto plazo ②	36.373	4.301	2.869
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	462	493	514
Periodificaciones a corto plazo	-	-	43
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	85.031	87.033	88.633

Cifras en miles de euros.

(*) Cifras auditadas.

- ① La partida más relevante del activo corresponde al edificio y refleja una valoración a 31/12/2023 de 94,4M€ según la valoración RICS llevada a cabo por CBRE.
- ② Por su parte, la parte más relevante del pasivo refleja una deuda pendiente a 31/12/2023 asciende a 36,8M€.
- Si se considera el valor nominal del préstamo de CaixaBank a 31/12/2023, el LTV se sitúa en 35,80%.
 - Si se considera no sólo el valor nominal del préstamo de CaixaBank sino también las disposiciones hechas durante 2023 de la línea de crédito otorgada por Banca March, el LTV sería de 38,3%.
- ② La deuda bancaria se ha clasificado a corto plazo por ser el RCSD inferior al establecido en el contrato de financiación suscrito con CaixaBank, manteniéndose la deuda al corriente de pago de sus obligaciones.
- ② 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

- 2023 ha sido un año en el que Life Gourmet ha seguido haciendo gala de la experiencia en la operación de diferentes áreas en la categoría de restauración y eventos:
 - Torcuato Restaurante, con acceso por calle Serrano.
 - Bianca Skybar, situado en la terraza exterior de la planta 4 del edificio Castellana.
 - Life Gourmet Catering ha desarrollado una gran cantidad de eventos haciendo uso de las diferentes áreas disponibles en el edificio Serrano y el edificio intermedio.
- Incluso tras un 2022 muy positivo, el operador sigue maximizando su gestión y durante 2023 ha afianzado su crecimiento.

GRUPO
LIFE GOURMET
MUCHO MÁS QUE UN CATERING

TORCUATO

Bianca
MADRID



El grupo Life Gourmet Catering, con su labor sigue creando un destino de ABC Serrano



MERCADONA

03. Sobre los arrendatarios clave



MERCADONA

Mercadona mejora sus servicios y su operativa para optimizar su funcionamiento y atención al cliente

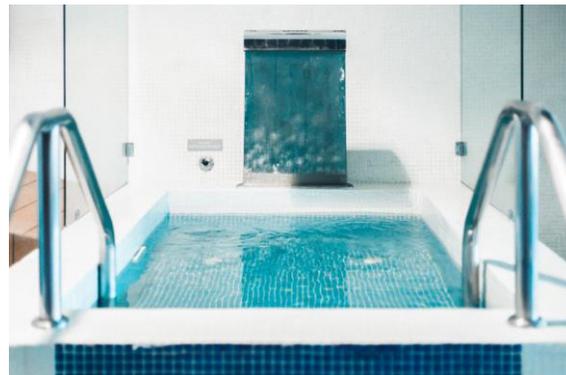
- Durante 2023 Mercadona ha seguido trabajando en la mejora de la eficiencia de su unidad en ABC Serrano:
 - Durante agosto de 2023 se inauguró su zona “Listo para Comer”.
 - Se completó la reconfiguración de sus accesos haciendo de la planta 2 su zona de entrada y salida, de modo que ha conseguido maximizar su superficie de venta con la creación de fachada hacia la planta 1.





DAVID LLOYD

- Durante 2023 se cumplió el primer año de operativa de David Lloyd en ABC Serrano.
- Su propuesta de valor ha sido bien acogida y el desarrollo de la actividad ha visto como el número de usuarios ha aumentado.
- La vocación de mejora de David Lloyd se transforma en el interés del operador por invertir en su unidad con el objetivo de revitalizar la imagen de su local y mejorar los servicios prestados a sus clientes.



03. Sobre los arrendatarios clave



David Lloyd supone para ABC Serrano un salto de calidad en cuanto a posicionamiento y un servicio diferencial a clientes

04

2024: acciones en marcha

ZONAS COMUNES Y POP-UPS

- Incremento interanual sostenido hasta 2023, siendo el objetivo continuar con esta tendencia.
- En 2024 se ha cerrado con Shein un evento clave para potenciar ABC Serrano como plataforma para desarrollar marcas online que quieren hacer su salto al offline (presencia de Shein en el centro con una tienda efímera entre el 27 de abril y el 5 de mayo).



Así es por dentro la nueva tienda que Shein que acaba de abrir en Madrid

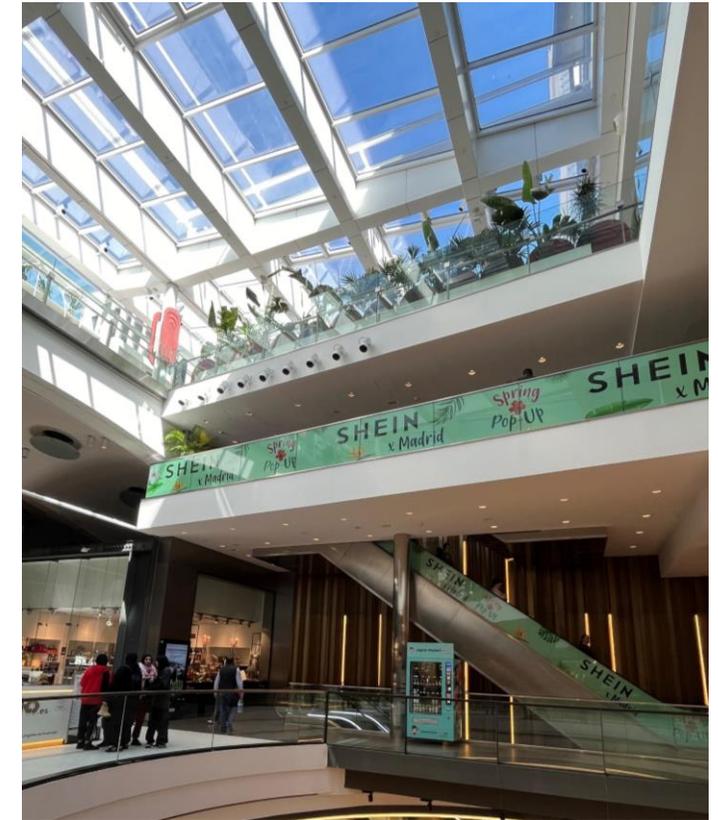
La tienda efímera contará con 900 m2 y funcionará desde el sábado 27 de abril hasta el 5 de mayo en el céntrico ABC de Serrano de Madrid

[Todo lo que necesitas saber sobre la nueva tienda de Shein](#)

[Doce prendas de Shein que parecen de marcas de lujo](#)

Así es la 'pop-up' de Shein más grande que abrirá mañana en Madrid

Shein abre su 'pop-up store' más grande hasta la fecha en España en el ABC de Serrano de Madrid



Búsqueda de oferta diferencial que funcione como polo de atracción

PARKING

- Revisión de la estrategia abonados a través de:
 - **Tarifa noche y tarifa fin de semana** para promover el número de abonados tratando de ajustar la oferta a las necesidades del mercado.
- Mejora de los servicios del parking con un **nuevo operador de lavado** de vehículos ecológico, a mano y sin residuos contaminantes.
- Se continúa con la estrategia de incremento de ingresos y se está trabajando con expertos en el sector de los parkings para asegurar que se captura el **máximo potencial posible**.
- Se continúa con el **control de costes** asociados al parking optimizando consumos y gastos de mantenimiento.

Foco en la explotación del parking como línea de negocio adicional, aprovechando la ubicación de ABC Serrano



04. 2024: acciones en marcha

DESARROLLO DE ESTRATEGIA DE MARKETING...

POSICIONAMIENTO: *THE PLACE TO BE*

El espacio donde las marcas quieren estar

Queremos ser un espacio en el que las marcas o asociaciones quieren estar presentes de manera puntual, temporal o continua mediante stands, pop ups o tiendas propias.

Los mejores planes en familia

Consolidarnos como espacio de ocio y planes en familia aprovechando marcas como Sweet Space o el Patio de Casa Úrsula, potenciando sus promociones de fin de semana Buffet + Fun.

ABC Serrano como espacio cultural

Desde Cool Space se reforzarán los lazos con entidades culturales para ofrecer planes gratuitos para todos los públicos

Punto de encuentro de influencers

Aprovechar el reclamo de alguna de nuestras marcas o de espacios como Torcuato o la Terraza Blanca para captar las visitas de influencers y obtener de esta manera material de valor en redes sociales.

Todos estos puntos tienen como horizonte el crear demanda y atracción de nuevas marcas

MEDIANTE LA EJECUCIÓN DE 3 EJES

1

Atracción de visitantes al centro

- Objetivo: ABC Serrano como destino, rompiendo barreras de accesibilidad y oferta.
- Captación de público familiar y adulto en cuanto a planes de ocio.
- Captación del público turista como espacio a visitar en Madrid.
- Crear acciones de captación de leads para crear una comunidad a la que informamos mensualmente y de manera directa de lo que pueden encontrar en ABC Serrano.



2

Potenciación de la actividad comercial y coordinación con operadores

- Objetivo: atracción de marcas y operadores relevantes y facilitar la sostenibilidad de los mismos.
- Consolidar la puesta en marcha de acciones de comunicación en colaboración con los operadores, para que se sientan apoyados por ABC Serrano y consigamos juntos aumentar la comunidad. Por ejemplo: sorteos mensuales temáticos, sorteos de bienvenida de marcas...



3

Foco en la responsabilidad social

- 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 como Cruz Roja, el Banco de Alimentos, la Fundación Josep Carreras, Médicos sin Fronteras... y reforzará su vínculo con asociaciones culturales que encuentren en ABC Serrano un espacio en el que poder realizar diferentes actividades como charlas, masterclases o una Feria del Libro como la que se va a realizar junto a la Asociación de Escritores de Madrid



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

20 junio 2024

ABC
SERRANO

Presentación elaborada por:

 **BancaMarch**



01. KPIs 2023
02. El activo
03. Zona de influencia
04. Madrid en datos

01

KPIs 2023

Revisión de principales magnitudes 2023 vs 2022



**Evolución positiva de
afluencias
+1% 2023 vs 2022**



**Subida de ventas
comparables
+3% 2023 vs 2022**



**Consolidación del mix
comercial**

Revisión de principales magnitudes 2023 vs 2022



**Incremento del total
ingresos
+20% 2023 vs 2022**



**Aumento de los ingresos por
contratos de larga duración
+14% 2023 vs 2022**



**Mejora de ingresos de zonas
comunes y pop-ups
+21% 2023 vs 2022**



**Aumento de ingresos por renta
variable
+2% 2023 vs 2022**

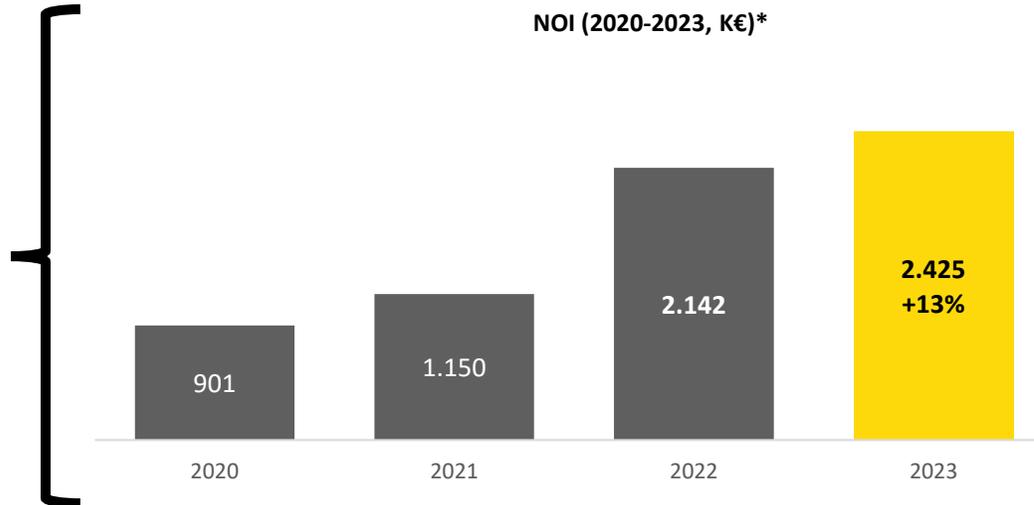


**Mejora de los ingresos de parking
+1,6% 2023 vs 2022**

Evolución NOI 2023 e ingresos 2024



**Evolución NOI
+13% 2023 vs 2022**



- El primer trimestre de 2024 se ha visto impactado por la declaración de insolvencia de Habitat y una ligera caída de renta variable:

	T1 - 2024 (k€)*
Rentas Inquilinos a Largo Plazo	785
Bonificaciones	-4
Renta Variable	46
Zonas Comunes y Pop-ups	159
Ingresos Parking	144
Total	1.129

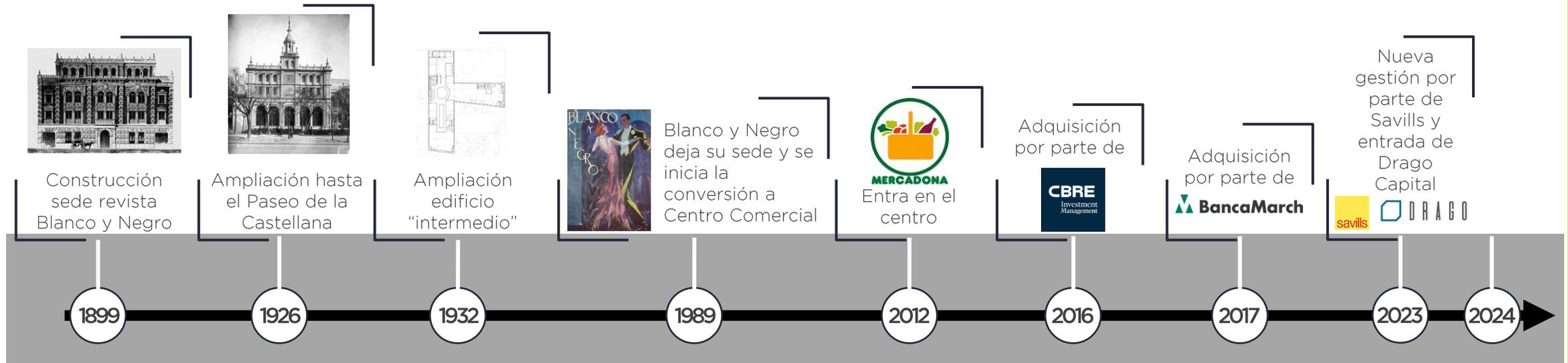
- Durante 2024 se continúa trabajando sobre la base de una gestión eficiente, maximizando recursos y conteniendo el gasto.

02

El activo

ABC Serrano desde su origen hasta hoy

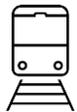
- El centro comercial ABC Serrano se sitúa en un edificio emblemático con fachada a la calle Serrano y a Paseo de la Castellana. El conjunto del centro comercial está compuesto por 3 edificaciones diferentes y protegidas de principios del siglo XX.
- Cronología de su desarrollo hasta hoy y principales 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 stampa 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.
 - En 2023 comienza la gestión de Savills al inicio de año y al final de 2023 Drago Capital pasa a formar parte de accionariado de la sociedad propietaria de ABC Serrano.



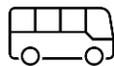
02. El activo

Ubicación privilegiada

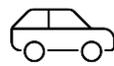
- ABC serrano se encuentra situado en una de las zonas más emblemáticas y exclusivas de Madrid, en el corazón de la zona comercial de más alto nivel de la capital.
- En concreto el activo se localiza entre Paseo de la Castellana y la calle Serrano, dentro de la manzana comprendida entre estas calles, 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 Paseo de la 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



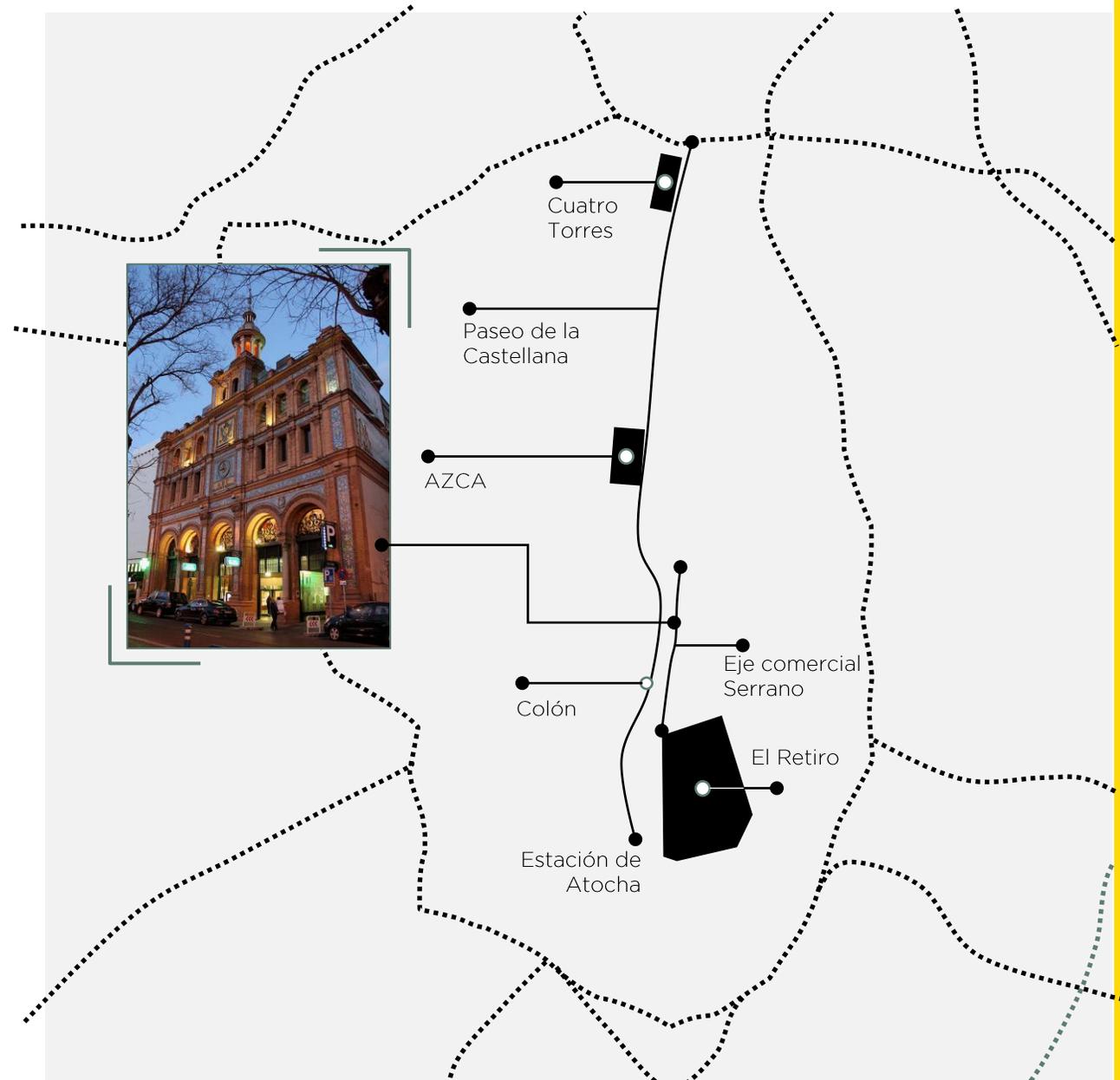
Autobús
Línea 5, 9,
14, 19, 27, 45,
51, 74, 150



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



Taxi
Parada
cercana



Distribución del activo

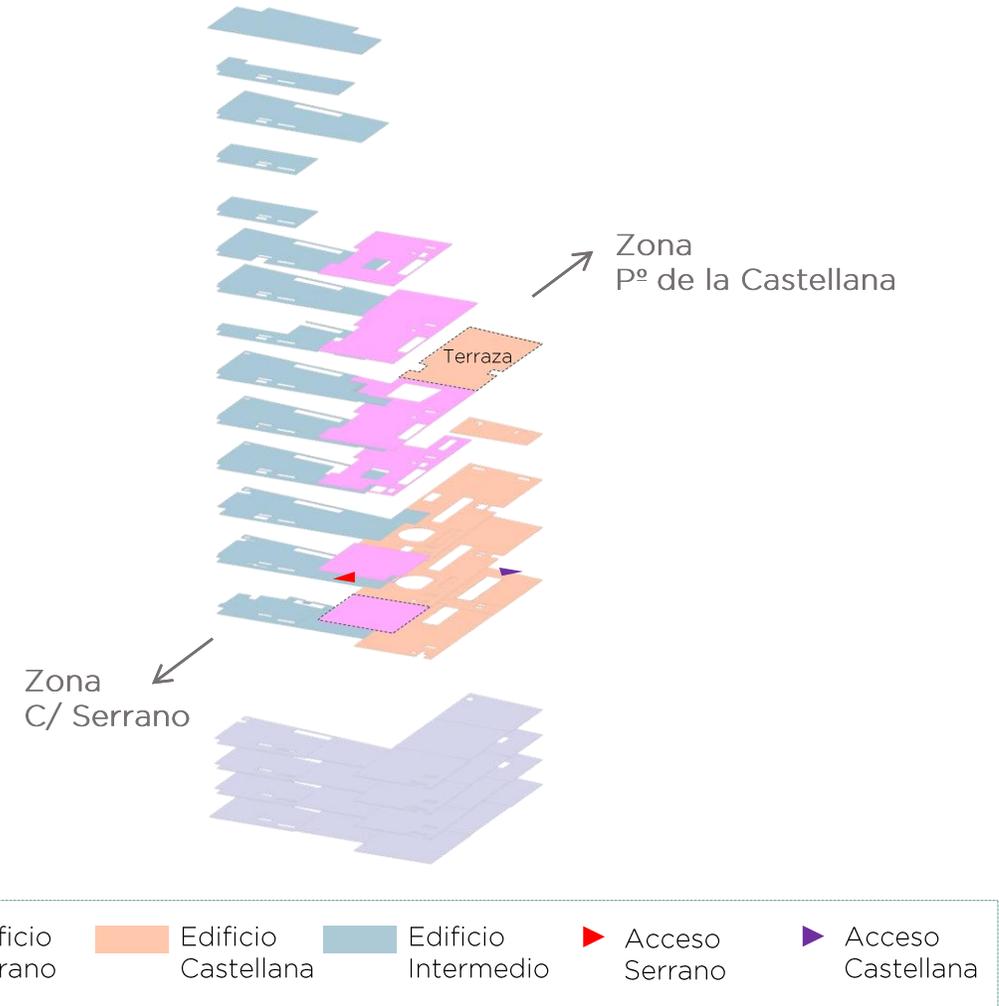
- ABC Serrano es un centro comercial ubicado en el céntrico Barrio de Salamanca de Madrid. Está formado por un conjunto arquitectónico de tres edificios históricos y consolidado como un espacio único en el que los visitantes encuentran tiendas, restaurantes, un gran supermercado y distintas áreas de 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 |



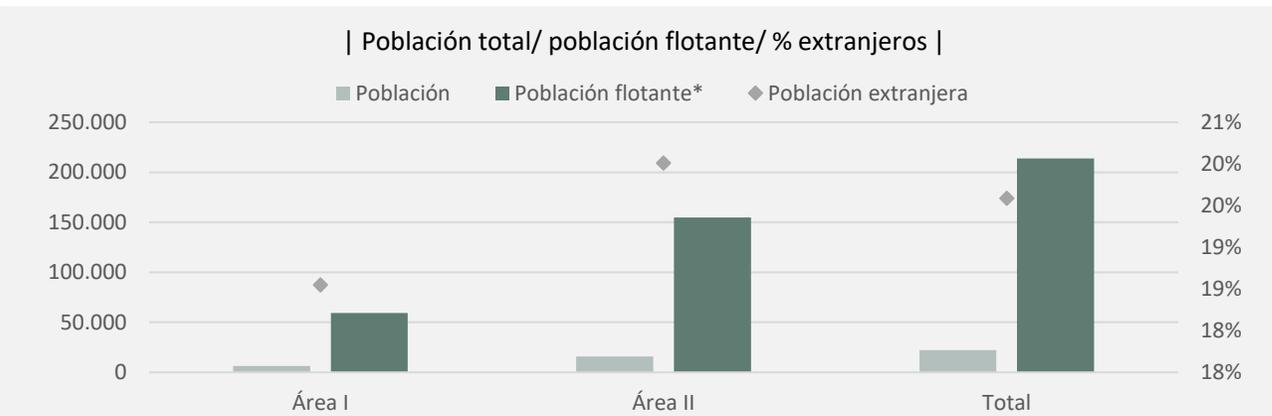
03

Zona de influencia

03. 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	6.397	15.680
# Extranjeros	1.187	3.138
Población flotante**: Trabajadores	23.425	91.155
Población flotante**: estudiantes	1.474	1.301
Población flotante**: turistas	415	925
Población flotante**: Movilidad no cotidiana	33.950	61.321



Fuente: Inatlas *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.

03. 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 de estas calles, existen otras calles de relevancia como Claudio Coello, Ayala, Hermosilla, Lagasca, Conde de Peñalver, etc
- La calle Serrano es el **eje comercial de referencia de la capital**.
- Los **principales sectores** que más demandan la calle Serrano, en sus diferentes tramos, son:
 - Lujo
 - Moda y accesorios
 - Servicios
- En los últimos años los operadores de lujo se han trasladado de Ortega y Gasset a Serrano en busca de los mejores locales y ubicaciones.
- Muchos operadores eligen Serrano para sus flagships, apostando por el continuo crecimiento de la calle. Alguno de los ejemplos en estos dos últimos años son Lululemon, Silbon, Oliver Peoples, Harmont&Blaine...
- Una de las características de la calle Serrano es su **versatilidad**, donde conviven a la perfección operadores de gran lujo (YSL, Rabat, Miu Miu, Prada...), con las marcas premium (Uno de 50, Aristocrazy, Pandora, Bimba y Lola...) y mass market (Zara, Nike, Maisons du Monde, Sephora...).

Juan Bravo			
Suarez	63	92	Fulham
Renta 4 Banco	63	92	Bang & Olufsen
Peluquería Madrigal	63	92	Banca Privada Santander
		92	Ulloa Optica
		90	Maison Du Monde
ABC Serrano	61	88	Cupra
		86	Sparklean
		86	Oro Gold Cosmetic
		86	Bell & Ross
Vacio	59	86	Nicols
Bmce Bank International	59	86	Farmacia
Santander	57		
Saloni	55		
Caixa	53		
Marqués de Villamejor			
Santander	51		
Chopard	51		
Gucci	49		
José Ortega y Gasset			
		72	(Próx. Apertura Tiffany & Co)
		72	Moncler
		70	Bottega Veneta
El Corte Inglés	47	70	Saint Laurent
		68	Vacheron Constantin
		68	Lotusse
		68	Salvatore Ferragamo
		66	Louis Vuitton
		64	(Prox Apertura Prada)
Marqués de Villamagna			
Five Guys	45		
Abanca	45		
La Flaca	43		
Discoteca Serrano 41	43		
Prox Apertura Salvaje	41		
Vips / Honest Greens	41		
Rodilla	41		
Andbank	37		
Dir. Gen. Patrimonio	35		
Serrano			
		62	Suarez
		60	Mango
		58	Wempe
		56	Longchamp
		56	Santa
		56	Opra Gallery
		56	Falconeri
		54	General Optica
		54	Zadig & Voltaire
		54	Guerlain
		52	Guante Varade
		52	Miu Miu
Ayala			
		50	Wow
Roberto Verino	33	50	Sunglass Hut
Javier Simorra	33		Montblanc

03. Zona de influencia

High Street retail – Operaciones realizadas en la zona*

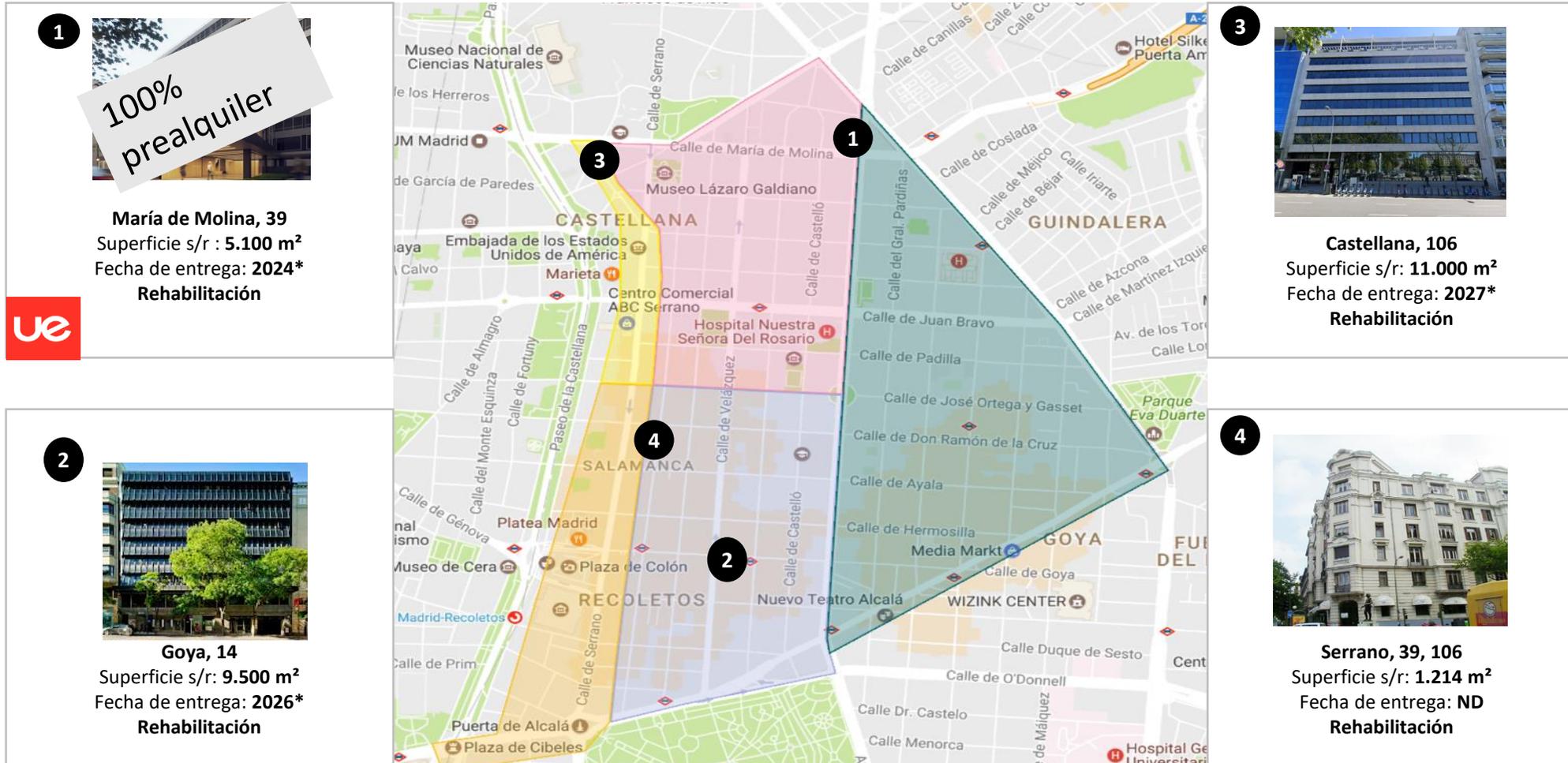


Dirección	Operador
1 Calle Serrano, 24	PINKO
2 Calle Serrano, 27	SILBON
3 Calle Serrano, 36	SEPHORA
4 Calle Serrano, 41	YATAI
5 Calle Serrano, 42	ARISTOCRAZY
6 Calle Serrano, 44	SWAROVSKI
7 Calle Serrano, 44	JOTT
8 Calle Serrano, 46	PANDORA
9 Calle Serrano, 53	BANKIA
10 Calle Serrano, 55	IKEA
11 Calle Serrano, 55	SALONI
12 Calle Serrano, 67	SANITAS
13 Calle Serrano, 82	OPATRA
14 Calle Serrano, 88	CUPRA
15 Calle de Claudio Coello, 47	ECOALF
16 Calle de Claudio Coello, 53	VISTA ALEGRE
17 Calle de Lagasca, 63	NINO ÁLVAREZ
18 Calle de Lagasca 88	BOCONCEPT
19 Calle Velázquez, 26	BANCA MARCH
20 Calle Velázquez, 37	POLESTAR
21 Calle Velázquez, 55	MAJE
22 Calle Velázquez, 64	SALVAJE
23 Calle de Goya, 31	BBVA
24 Calle de Goya, 42	IBERCAJA
25 Calle de Goya, 61	YVES ROCHER
26 Calle de Goya, 81	PARFOIS
27 Don Ramón de la Cruz, 28	GRUPO LALALA
28 Príncipe de Vergara, 29	HUAWEI
29 Calle de Alcalá, 108	VERDECORA
30 Calle de Alcalá, 155	LAVELIER COSMETICS

Operaciones realizadas por Savills

03. Zona de influencia

Proyectos y desarrollos de oficinas



100% prealquiler



04

Madrid en datos

04. Madrid en datos

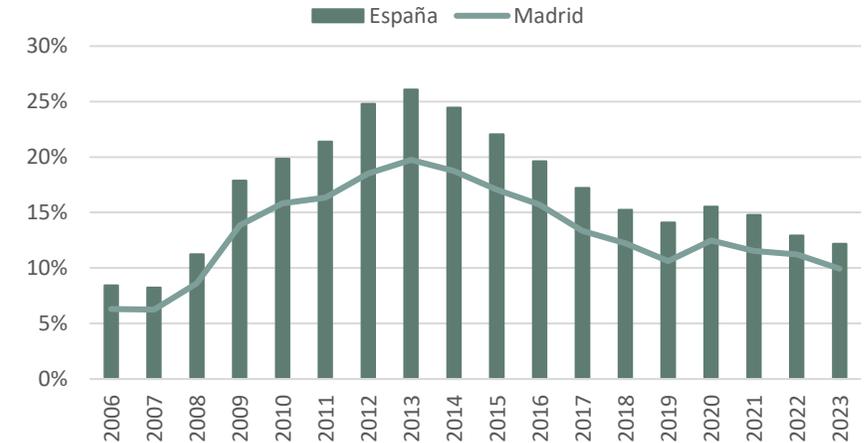
Principales indicadores socio-económicos de Madrid

- 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 2,9% en los últimos 10 años (2023 vs 2013), por debajo de la población de la Comunidad de Madrid, que ha crecido un 7,2%. 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 2023 se alcanzó un PIB per cápita de 25.567€ (en España 35.820€). Por su parte, el desempleo ha disminuido progresivamente, siendo menor en Madrid que en España (9,95%-12,18%).
- Por último, el valor del IPC ha aumentado en 2023 frente a 2022 un 3,5% en España, frente al 3,0% de Madrid.

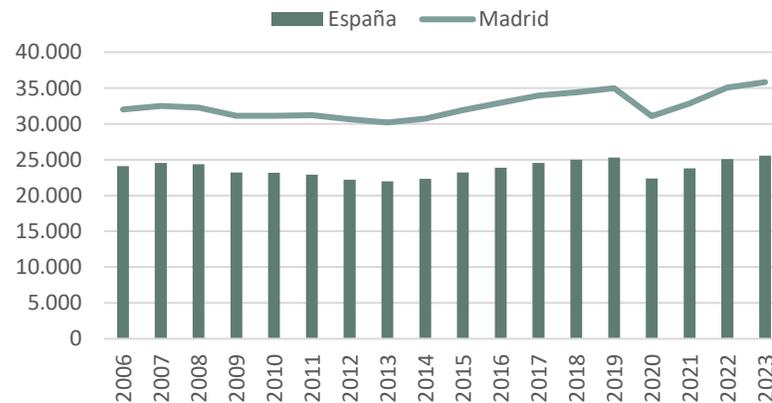
| Evolución población (Madrid vs España) |



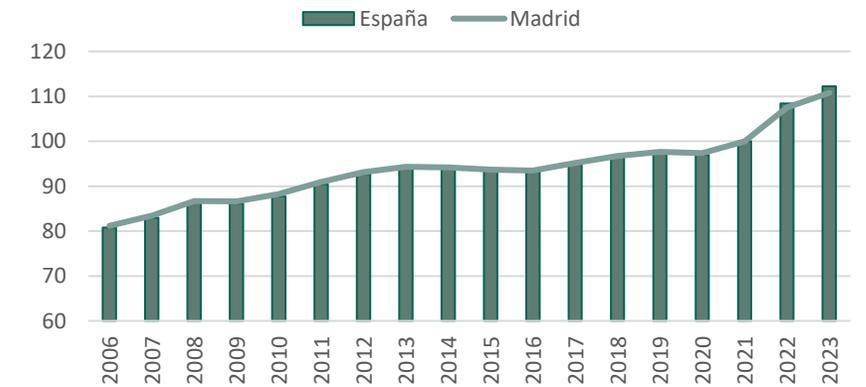
| Evolución tasa desempleo (Madrid vs España) |



| Evolución PIB per cápita (Madrid vs España) |



| Evolución IPC (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