

INFORME LOCALES COMERCIALES REPORT ON COMMERCIAL PREMISES

2012



5º
ANIVERSARIO
INFORME ASCANA

ÍNDICE / INDEX

3	Introducción / <i>Introduction</i>
5	Índice ASCANA / <i>ASCANA Index</i>
7	Principales indicadores comerciales <i>Main commercial indicators</i>
9	Situación económica / <i>Economic situation</i>
	Madrid: una visión calle por calle <i>Madrid: street by street approach</i>
11	Presentación Madrid / <i>Madrid introduction</i>
13	Precios
15	Serrano Paseo de Gràcia
17	Ortega y Gasset
19	Gran Vía
21	Fuencarral
23	Goya
	Barcelona: una visión calle por calle <i>Barcelona: street by street approach</i>
25	Presentación Barcelona / <i>Barcelona introduction</i>
27	Portal de l'Àngel
29	Paseo de Gràcia
31	Portaferrissa
33	Pelai
35	Rambla de Catalunya
37	Diagonal
40	Rentas 2012 de las principales calles comerciales de España <i>2012 rents Spanish main high streets</i>
41	Rentas 2012 de las principales calles comerciales de Europa <i>2012 rents European main high streets</i>
43	Éxitos ASCANA / <i>ASCANA's successes</i>



ASCANA es la **consultora independiente especializada en expansión e inversión** de locales comerciales más importante de España, siendo líderes en las calles de primera línea a nivel nacional. En 2012 hemos intermediado en **operaciones por valor de 150 millones de euros** y comercializado **más de 10.000 metros cuadrados**, con actuaciones en ciudades como Sevilla, Palma de Mallorca, Valencia, Alicante, Orense, Bilbao o Marbella entre otras, además de nuestra implantación consolidada en Madrid y Barcelona.

Uno de los hitos importantes para ASCANA en 2012 ha sido la **apertura de oficina en París**, desde donde se coordina toda nuestra actividad internacional. Nuestros éxitos incluyen operaciones firmadas en París, Copenhagen, Hamburgo, Munich, Roma, Milán o Atenas.

En 2013 ASCANA va a acometer la entrada en **nuevos negocios** relacionados con su actividad principal, como **ASCANA ARQUITECTURA**, empresa filial de consultoría urbanística y soluciones arquitectónicas para reformas, rehabilitaciones y promociones. El crecimiento de nuestra oficina de Madrid, continuará en 2013 con motivo de la entrada en nuevas áreas de negocio.

Presentamos el **INFORME ASCANA 2012 en su 5ª edición**. Desde que en 2008 se publicara por primera vez, este informe es ya una **referencia en el sector retail a nivel nacional y una herramienta de consulta imprescindible** para profesionales, inversores y marcas comerciales a la hora de tomar decisiones. El presente informe analiza las calles premium de Madrid y Barcelona, con cifras actualizadas de rentas medias por metro cuadrado, rentabilidad, operaciones realizadas, mix comercial y otros datos de interés, entre los que destaca el **ÍNDICE ASCANA**, guía de seguridad y valor para inversores y operadores. Todo ello se complementa con datos de las rentas de la principales calles comerciales de otras ciudades de España y Europa.

ASCANA is the most important **independent consultancy specialised in expansion and investment** in commercial premises in Spain, the leader on premium streets nationally. In 2012, we have brokered **operations for a value of 150 million euros** and commercialised **over 10,000 square metres**, carrying out actions in cities such as Seville, Palma de Mallorca, Valencia, Alicante, Orense, Bilbao or Marbella, among others, apart from our consolidated presence in Madrid and Barcelona.

One of the important milestones for ASCANA in 2012 was the **opening of an office in Paris**, the city from which all of our international activity is coordinated. Our successes include operations closed in Paris, Copenhagen, Hamburg, Munich, Rome, Milan or Athens.

In 2013 ASCANA will enter into **new businesses** related to its main activity, as **ASCANA ARQUITECTURA**, a subsidiary company that handles urban planning consultancy and architectural solutions for remodelling, restorations, and new buildings. The growth of our office in Madrid will continue in 2013 due to our entry into new areas of business.

We bring you the **2012 ASCANA REPORT** for the **5th year**. Since it was first published in 2008, this report has become a **reference point for the retail sector nationally and an essential tool** for decision-making consulted by professionals, investors, and commercial brands. The present report analyses the premium streets in Madrid and Barcelona, offering updated figures on average rental rates per square metre, profitability, operations performed, commercial mix, and other interesting information, among which the **ASCANA INDEX** stands out as a valuable guide for investors and operators. All of this is supplemented by information regarding rents on the main commercial streets in other cities in Spain and Europe.

ÍNDICE ASCANA

ASCANA INDEX

El ÍNDICE ASCANA es una referencia que los inversores y operadores utilizan para guiarse a la hora de conocer cuales son las calles y tramos de las calles premium de Madrid y Barcelona que ofrecen más **valor y seguridad en términos de rentabilidad**, tanto financiera como comercial.

Desde que se publicó el primer INFORME ASCANA en 2008, hace ya 5 años, se ha convertido en una herramienta muy valorada por nuestros clientes, y por todo el sector del retail en primera línea, ya que es una ayuda indispensable en la búsqueda y análisis del emplazamiento más adecuado donde situar un establecimiento o acometer una operación de inversión. Hoy se utiliza como un **báremo de referencia de máxima fiabilidad** y tiene un valor económico reconocido.

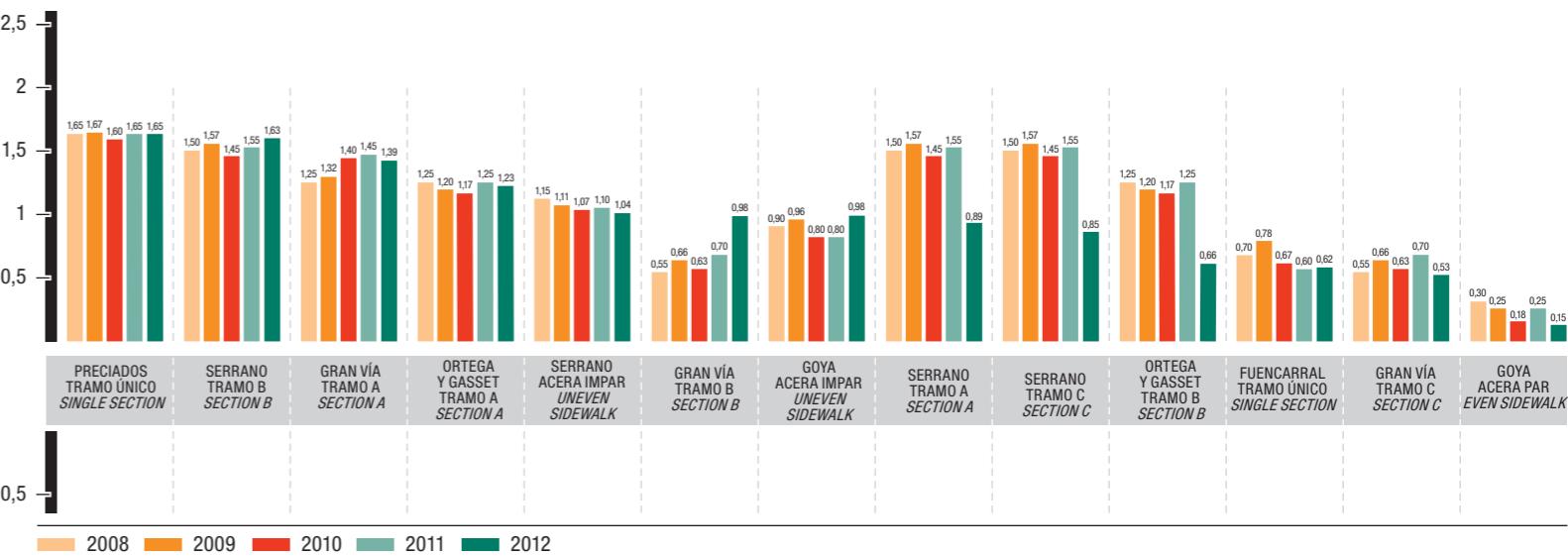
La obtención de este índice se realiza a base de **evaluar todos los factores que intervienen como condicionantes en cada momento**. Principalmente ponderan el precio medio de las rentas por metro cuadrado/mes y la rentabilidad de retorno a la inversión, pero otras variables como el número de operaciones, la disponibilidad existente, la diversidad del mix comercial, la rotación, las tendencias sectoriales y la entrada o salida de marcas de referencia también influyen en el resultado final del ÍNDICE ASCANA para cada calle y/o tramo.

CALLE STREET	TRAMO SECTION	€/M ² /MES €/M ² /MONTH	LOCALES PREMISES	DISPONIBILIDAD AVAILABILITY	OPERACIONES OPERATIONS	ÍNDICE ASCANA ASCANA INDEX
Preciados	Único / Single	240	56	9,1%	3	1,65
Serrano	B	235	52	7,7	2	1,63
Gran Vía	A	220	54	13,3%	6	1,39
Ortega y Gasset	A	175	45	4,4%	4	1,23
Serrano	Impar / Uneven	173	64	10,0%	9	1,04
Gran Vía	B	155	41	7,3%	5	0,98
Goya	Impar / Uneven	170	95	11,9%	14	0,98
Serrano	A	160	23	8,7%	4	0,89
Serrano	C	155	38	13,2%	7	0,85
Ortega y Gasset	B	120	20	15,0%	2	0,66
Fuencarral	Único / Single	115	98	9,7%	10	0,62
Gran Vía	C	110	61	13,1%	7	0,53
Goya	Par / Even	80	67	20,8%	4	0,15

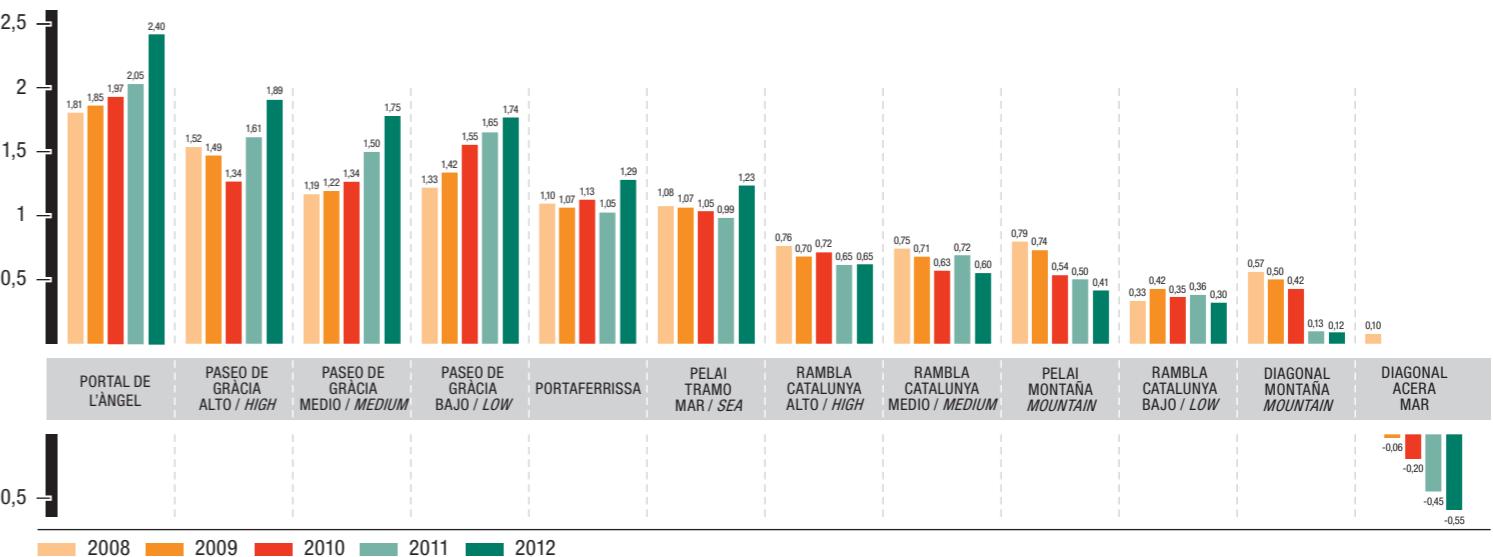
CALLE STREET	TRAMO SECTION	€/M ² /MES €/M ² /MONTH	LOCALES PREMISES	DISPONIBILIDAD AVAILABILITY	OPERACIONES OPERATIONS	ÍNDICE ASCANA ASCANA INDEX
Portal de l'Angel	Único / Single	250	72	2%	5	2,40
Paseo de Gràcia	Alto / High	200	76	0%	11	1,89
Paseo de Gràcia	Medio / Medium	200	70	2%	5	1,75
Paseo de Gràcia	Bajo / Low	190	43	2%	4	1,74
Portaferrissa	Único / Single	140	66	2%	9	1,29
Pelai	Mar / Sea	130	47	0%	9	1,23
Rambla Catalunya	Alto / High	92	119	4%	13	0,65
Rambla Catalunya	Medio / Medium	70	77	6%	10	0,60
Pelai	Montaña / Mountain	95	25	12%	4	0,41
Rambla Catalunya	Bajo / Low	67	48	10%	2	0,30
Diagonal	Montaña / Mountain	60	76	12%	16	0,12
Diagonal	Mar / Sea	28	66	22%	9	-0,55

Evolución Índice ASCANA 2008-2012 ASCANA Index evolution 2008-2012

Evolución Índice ASCANA MAD / ASCANA Index evolution MAD



Evolución Índice ASCANA BCN / ASCANA Index evolution BCN

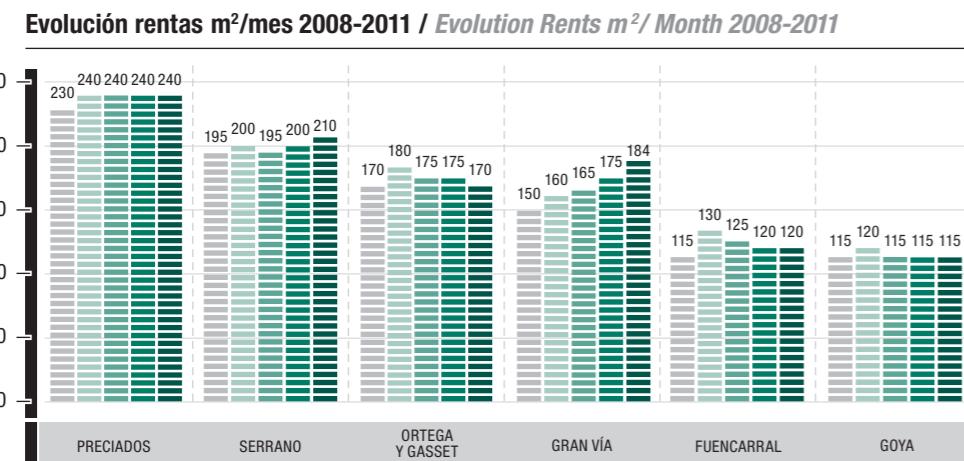


Fuente: ASCANA, Agencias Inmobiliarias y Oficina del Catastro / Source: Ascana, Real Estate Agencies, Official Estate Land Office
Estos porcentajes contabilizan número de locales / These percentages account the number of premises

*Operaciones: incluye aperturas y operaciones de inversión.
*Operations: includes openings and investment operations.

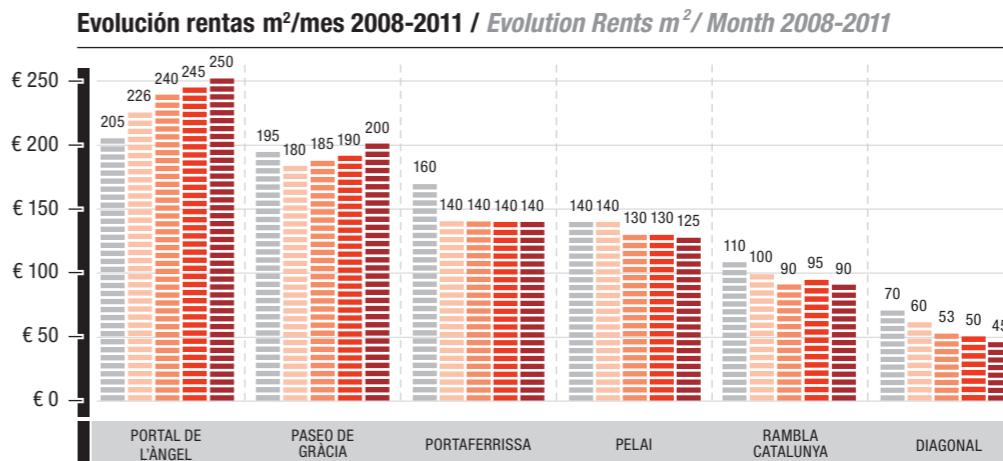
PRINCIPALES INDICADORES COMERCIALES

VIA
D

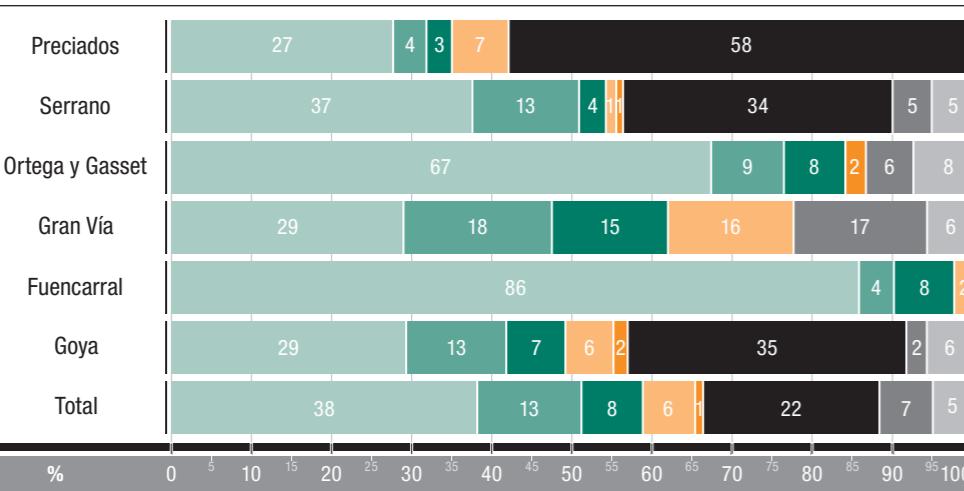


BCN

MAIN COMMERCIAL INDICATORS

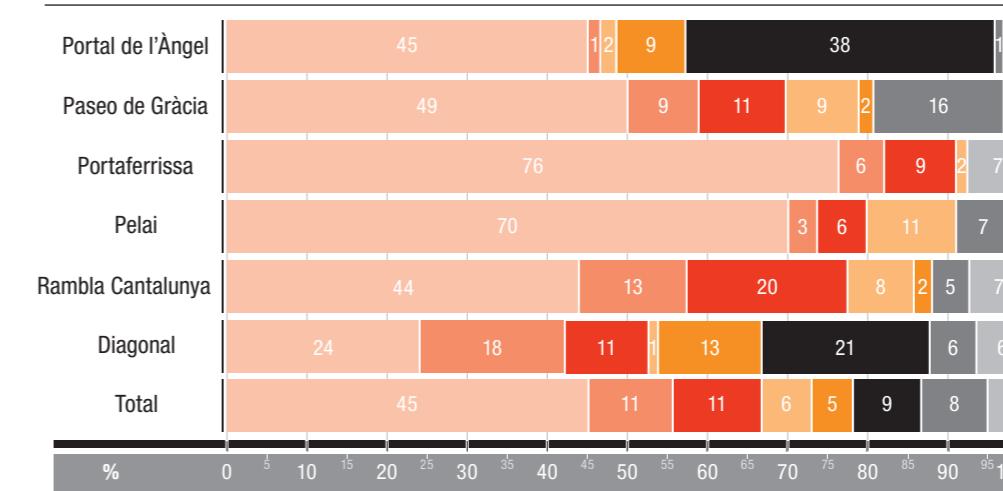


% Mix Comercial por m² / % Commercial Mix by m²



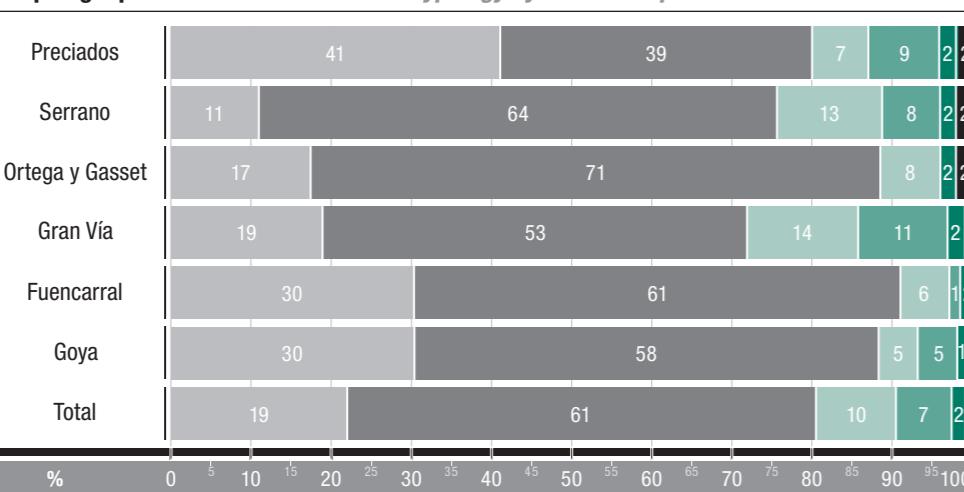
Equip. Personal
Personal Items
Servicios
Services
Restauración y Alimentación
Food Service
Cultura y Ocio
Culture and Leisure
Equip. Hogar
House Ware
El Corte Inglés
El Corte Inglés
Ofic. y Hoteles
Offices and Hotels
Desocupado
Vacant

% Mix Comercial por m² / % Commercial Mix by m²



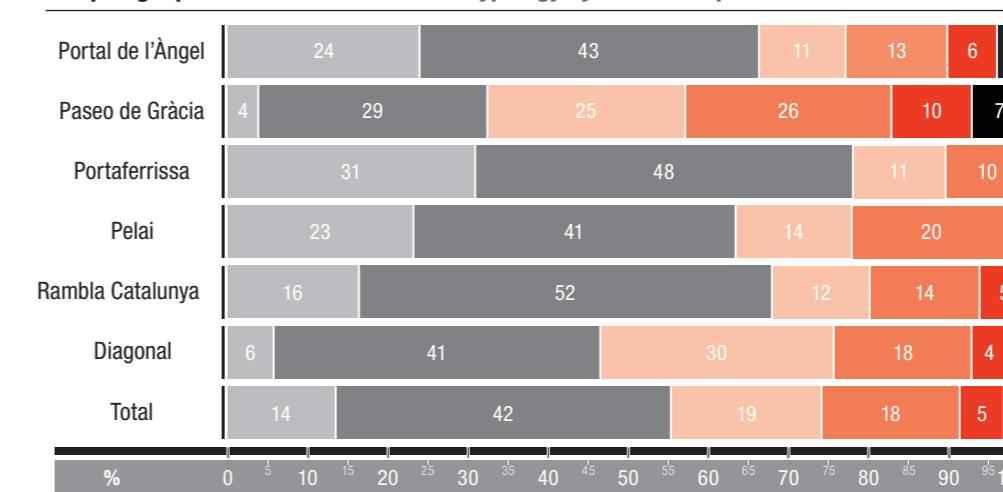
Equip. Personal
Personal Items
Servicios
Services
Restauración y Alimentación
Food Service
Cultura y Ocio
Culture and Leisure
Equip. Hogar
House Ware
El Corte Inglés
El Corte Inglés
Ofic. y Hoteles
Offices and Hotels
Desocupado
Vacant

% Tipología por número de Locales / % Typology by number of premises



m²
0-99
100-299
300-499
500-999
1000-1999
2000+

% Tipología por número de Locales / % Typology by number of premises



m²
0-99
100-299
300-499
500-999
1000-1999
2000+

Fuente: ASCANA, Agencias Inmobiliarias, Oficina del Catastro / Source: Ascana, Real Estate Agencies, Official Estate Land Office
*Oficinas y Hoteles solo se contabiliza el metraje de la planta baja / Offices and hotels only tally the yardage on the ground floor

Fuente: ASCANA, Agencias Inmobiliarias, Oficina del Catastro / Source: Ascana, Real Estate Agencies, Official Estate Land Office
*Oficinas y Hoteles solo se contabiliza el metraje de la planta baja / Offices and hotels only tally the yardage on the ground floor

UN AÑO DE ACTIVIDAD POSITIVA

Con 72 operaciones y 55 nuevas entradas, 2012 ha sido un año similar al 2011, en lo que a movimientos se refiere en las calles de primera línea en Madrid. Son datos que confirman la importancia que tiene para las marcas acertar con la ubicación. En este momento de entorno económico difícil, se optimiza más que nunca "la posición" en lugares rentables comercialmente, siendo éste un activo fundamental para luchar contra el descenso del consumo.

A YEAR OF POSITIVE ACTIVITY

With 72 operations and 55 new entries, 2012 has been a year similar to 2011, as far as movement on premium streets in Madrid goes. This information confirms the importance for brands of choosing the right location. During this time of financial difficulty, "the position" in commercially profitable places is optimised more than ever, making it a fundamental asset in struggling against the decrease in consumption.

RENTAS ESTABLES Y DEMANDA SOSTENIDA

Las rentas medias por metro cuadrado también se han mantenido estables de forma generalizada, produciéndose leves oscilaciones según las calles analizadas en este informe.

En el lado de las alzas, destaca con subidas del 5% Serrano, gracias a su recuperación total después de las obras y también Gran Vía, que cada vez se beneficia más del aumento constante del turismo extranjero en la ciudad.

En el lado de las bajadas, Fuencarral presenta un descenso del 4%, subrayando su perfil de calle joven y por lo tanto más sensible al descenso del consumo. Ortega y Gasset ha experimentado un retroceso del 3% que puede estar motivado por un simple ajuste tras desaparecer el "efecto Abercrombie".

Todos los datos de rentas reflejados en este informe confirman la estabilidad y demanda sostenida en las calles premium de Madrid.

STABLE RENTS AND SUSTAINED DEMAND

Average rental rates per square metre have also remained stable in general, with slight oscillations according to the streets analysed in this report.

In terms of increases, the 5% rise on Serrano stands out, thanks to its total recovery from the inconvenience caused by construction work, and also Gran Vía, which increasingly benefits from the constant increase in foreign tourism in the city.

In terms of decreases, Fuencarral shows a decrease of 4%, underlining its profile as a young street, therefore more sensitive to the decrease in consumption. Ortega y Gasset has seen a decrease of 3%, which may have been caused by a simple adjustment after the disappearance of the "Abercrombie effect".

All of the information on rentals reflected in this report confirms the stability and sustained demand of premium streets in Madrid.

LAS CLAVES PARA 2013

La recuperación del segmento del lujo en Ortega y Gasset y los nuevos mega proyectos de la calle Serrano para 2013 se perfilan como agentes dinamizadores del mercado en los próximos meses. También el aumento del turismo, tendencia que parece confirmarse, ha de repercutir a Gran Vía y Preciados. Goya, beneficiada por encontrarse en el barrio de Salamanca donde los efectos de la crisis son menos pronunciados que en otros puntos de la ciudad, y Fuencarral, siempre animada por un público que compra por impulso, entendemos que seguirán estables y se defenderán bien ante la desfavorable situación del consumo privado.



MAD

UNA VISIÓN CALLE POR CALLE
STREET BY STREET APPROACH



ORTEGA Y GASSET

Renta mensual por m²
Monthly rent per m²

170€

Operaciones
Operations

6

Nuevas Marcas
New Brands

3

VUELVE LA DEMANDA DEL LUJO

Ortega y Gasset ha experimentado en 2012 el **retorno de la demanda del segmento de lujo** con la apertura de **LA PERLA** y de **ROBERTO CAVALLI** en el tramo comprendido entre Velázquez y Serrano. La renta media por metro cuadrado ha sufrido un ligerísimo ajuste hasta los **170 euros**.

Sin embargo, el tramo entre Velázquez y la Plaza del Marqués de Salamanca sigue siendo un tramo de escasa actividad comercial pese a la apertura en 2011 de **Abercrombie & Fitch**, hecho que el mercado pensaba que reforzaría la calle en ese tramo a modo de locomotora pero que finalmente **se ha quedado en un hecho aislado**.

Tres entradas en todo el año, menos de la mitad que el año pasado, que son las dos referidas más **CAMINO A CASA**, casi en frente de Abercrombie & Fitch, denotan que para Ortega y Gasset **2012 ha sido un año de máxima estabilidad y con valor de rentas sin variaciones sustanciales** con respecto a 2011. Además, dichas entradas han sido en un local disponible en uno de los casos y en los otros dos a costa de salidas poco significativas desde el plano comercial de la calle (**BARCLAYS BANK** y **VTV**).

La calle **mantiene todas sus firmas más representativas**, incluido **LOUIS VUITTON** con clara recuperación con respecto a 2011, año en que perdió a varios operadores con larga tradición en la calle. La **disponibilidad es la más baja de las calles premium de Madrid** y la presencia de establecimientos dedicados al **equipamiento personal es claramente dominante** en la calle, con un 67% de mix comercial.

THE DEMAND FOR LUXURY IS BACK

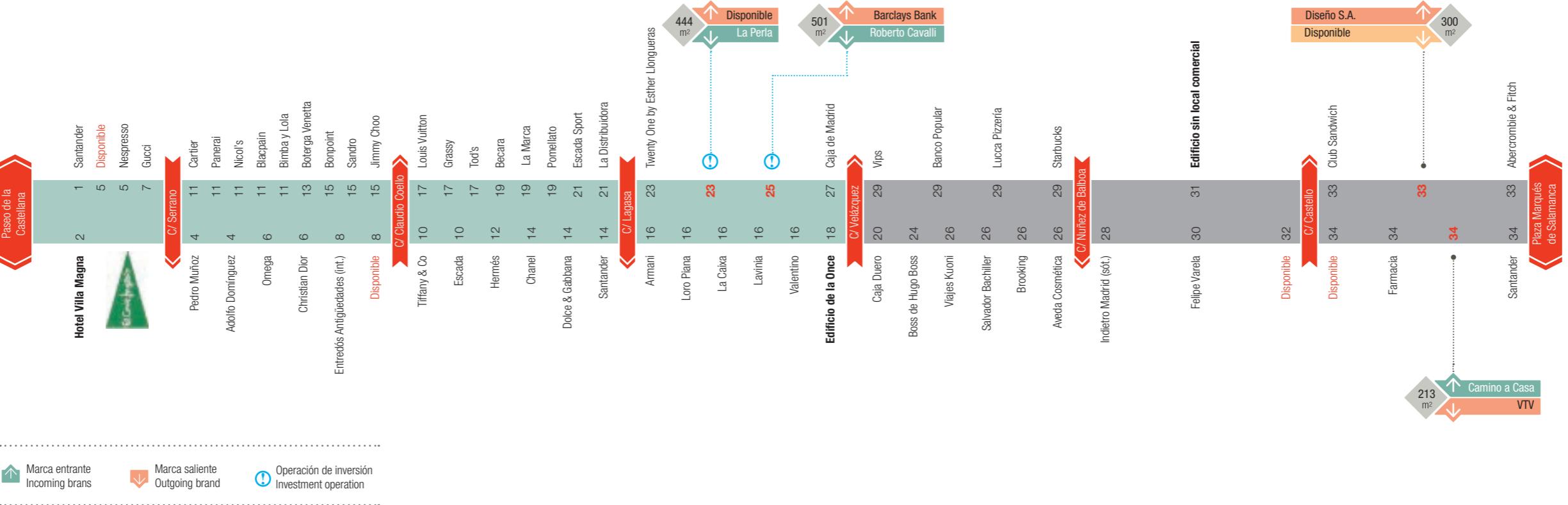
In 2012, Ortega y Gasset has experienced a **return in the demand of the luxury segment** with the opening of **LA PERLA** and **ROBERTO CAVALLI** in the section between Velázquez and Serrano. The average rental price per square metre dropped slightly, to **170 euros**.

Nevertheless, the section between Velázquez and Plaza del Marqués de Salamanca still has little commercial activity, in spite of the 2011 opening of **Abercrombie & Fitch**, which the market thought would reinforce this section of the street as a driving force, but which has finally turned out to be **an isolated fact**.

Three entries in the entire year, less than half of the number that took place last year, those mentioned above and **CAMINO A CASA**, almost opposite Abercrombie & Fitch, denote that **2012 has been a year of great stability and rental value without substantial variations for Ortega y Gasset** with respect to 2011. Also, these entries were in premises that were available in one of the cases, while in the other two, they came at the cost of other companies leaving, companies that weren't very significant to the commercial life of the street (**BARCLAYS BANK** and **VTV**).

The street **has kept all of its most representative firms**, including **LOUIS VUITTON**, with a **clear recovery** with respect to 2011, when it lost various operators with a long tradition on the street. **Availability is the lowest of the premium streets in Madrid** and the presence of establishments dedicated to **personal goods is clearly dominant** on the street, with 67% of the commercial mix.

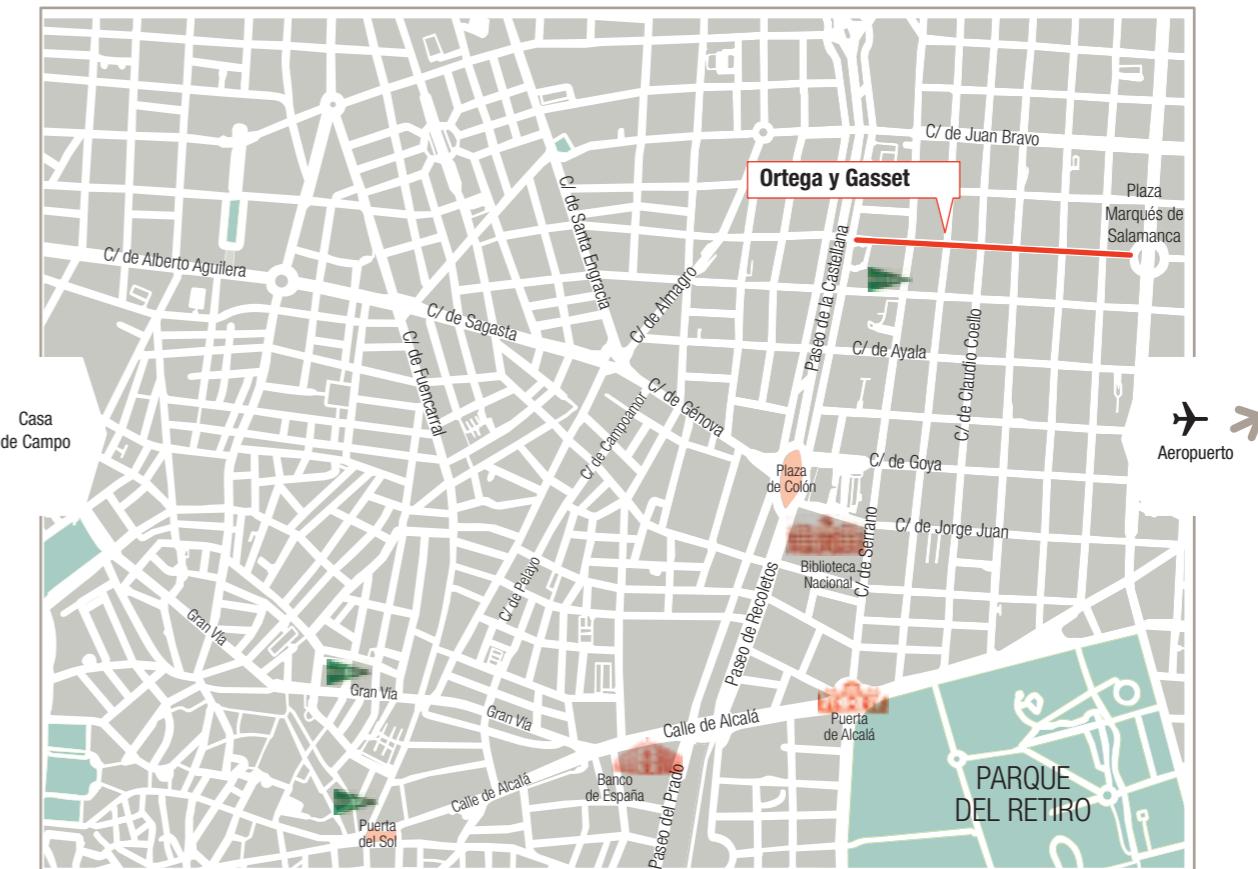
REFERENCIAS COMERCIALES / COMMERCIAL REFERENCES: Louis Vuitton • Chanel • Hermès • Dior



PRECIO MEDIO AVERAGE PRICE	PRECIO MÁXIMO MAXIMUM PRICE	Nº LOCALES Nº PREMISES	APERTURAS OPENINGS	INVERSIÓN INVESTMENT	RENTABILIDAD PROFITABILITY	DISPONIBILIDAD AVAILABILITY	ÍNDICE ASCANA ASCANA INDEX
175€/m ²	220€/m ²	45	2	2	5,8%	4,4%	1,23

PRECIO MEDIO AVERAGE PRICE	PRECIO MÁXIMO MAXIMUM PRICE	Nº LOCALES Nº PREMISES	APERTURAS OPENINGS	INVERSIÓN INVESTMENT	RENTABILIDAD PROFITABILITY	DISPONIBILIDAD AVAILABILITY	ÍNDICE ASCANA ASCANA INDEX
120€/m ²	165€/m ²	20	1	0	6,5%	15,0%	0,66

ÍNDICE ASCANA / ASCANA INDEX: 0,15 - 1,65



BCN

UNA VISIÓN CALLE POR CALLE
STREET BY STREET APPROACH

EL TURISMO, EL MEJOR ALIADO DE LA PRIMERA LÍNEA

La polarización de las calles, con los mejores tramos cada vez más buscados y valorados, es una tendencia que se mantiene. En las calles comerciales principales de primera línea de Barcelona se dan dos fenómenos que las hace únicas: el primero es que estas calles tienen un notable interés turístico y el segundo es su concentración, la cercanía de unas con otras.

Por su cercanía a la catedral, a las ramblas (Portaferrissa), a la Plaza Catalunya (Portal de l'Àngel), a la zona de los hoteles (Pelai) y a la inigualable obra de Gaudí (Paseo de Gràcia), el turismo es el gran aliado de la actividad comercial de las calles premium de Barcelona. Quizás sean estos factores los que explican la bajadas de las rentas y el aumento de la disponibilidad en Diagonal.

EL AÑO DE LAS COMPRAVENTAS

Con 85 operaciones, 2012 ha sido un año de mucha actividad si lo comparamos con las operaciones del año anterior, que fueron poco más de la mitad. De estas operaciones, 57 han sido entradas de nuevas marcas, así que podemos decir que la demanda, insatisfecha durante 2011 por la ausencia de oportunidades de emplazamiento, ha conseguido encontrar las ubicaciones pretendidas.

Es el año con mayor numero de operaciones de compra-venta e inversión. La situación de mercado fomenta la venta para generar liquidez, sobre todo en el caso de las entidades financieras.

LAS PERPENDICULARES

Otro de los hechos a destacar es el fuerte flujo turístico y comercial que enlaza Paseo de Gràcia con Rambla Catalunya a través de las calles perpendiculares a ambas. La actividad comercial de estos ejes ha aumentado con la entrada de nuevas marcas e incluso reubicaciones de Paseo de Gràcia y Rambla Catalunya a favor de sus perpendiculares.

TOURISM, PREMIUM REAL ESTATE'S BEST ALLY

The polarisation of streets, with the best sections increasingly sought after and appreciated, is a trend that has remained stable. There are two phenomena that make the main premium commercial streets in Barcelona unique: the first is that these streets are of notable touristic interest, and the second is their concentration, that they are close to each other.

Because they are close to the Cathedral, to Las Ramblas (Portaferrissa), to Plaça Catalunya (Portal de l'Àngel), to the area of hotels (Pelai) and to Gaudi's matchless work (Passeig de Gràcia), tourism is a great ally of commercial activity on the premium streets of Barcelona. These may be the factors that explain the drop in rental rates and the increase in availability on Diagonal.

THE YEAR OF PURCHASES

With 85 operations, 2012 has been a very active year compared to last year, when there were slightly more than half as many operations as have taken place this year. Of these operations, 57 were entries by new brands, so we can say that the demand, unsatisfied in 2011 due to the lack of location opportunities, has managed to find the locations it sought.

This has been the year with the greatest number of purchase and investment operations. The market situation is fomenting sales to generate liquidity, especially in the case of financial organisations.

PERPENDICULARS

Another outstanding fact is the heavy touristic and commercial flow linking Passeig de Gràcia with Rambla Catalunya through the streets that run perpendicular to both of them. The commercial activity of these streets has increased with the entry of new brands, and even relocations from Passeig de Gràcia and Rambla Catalunya to perpendicular streets.





DIAGONAL

Renta mensual por m²
Monthly rent per m²

45€

Operaciones
Operations

25

Nuevas Marcas
New Brands

18

PENDIENTES DE LA REFORMA

Durante 2012, en Diagonal se han producido **25 operaciones**. El precio medio ha descendido por tercer año consecutivo hasta situarse en **45 euros por metro cuadrado**.

Hay mucha disponibilidad, en línea con lo observado ya el año pasado, predominantemente en la acera "mar", y sigue creciendo la incertidumbre por la reforma de la avenida. No obstante, se han producido entradas significativas como **CHEZ COCO**, la joyería **GR** y **ENRIQUE TOMÁS**.

En el capítulo de **inversión**, se ha producido la venta de la antigua sede de **ING**. Actualmente es la calle de Barcelona con **más opciones disponibles**.

Se trata de la calle de primera línea de Barcelona con **el mix comercial más diversificado**, con un descenso de establecimientos de equipamiento personal a favor del crecimiento de la restauración, aunque los primeros aún suponen el 24% de los metros cuadrados ocupados frente al 11% de los segundos, y con **El Corte Inglés** siguiendo como la marca con mayor porcentaje ocupado, un 21%. **El tramo entre Francesc Macià y Muntaner** sigue siendo la zona consolidada para la moda. A pesar de todo, hay grandes locales disponibles que no tienen operadores interesados.

PENDING REMODELLING

During 2012, **25 operations** took place on Diagonal, and the average price has dropped for the third consecutive year, to **45 euros per square metre**.

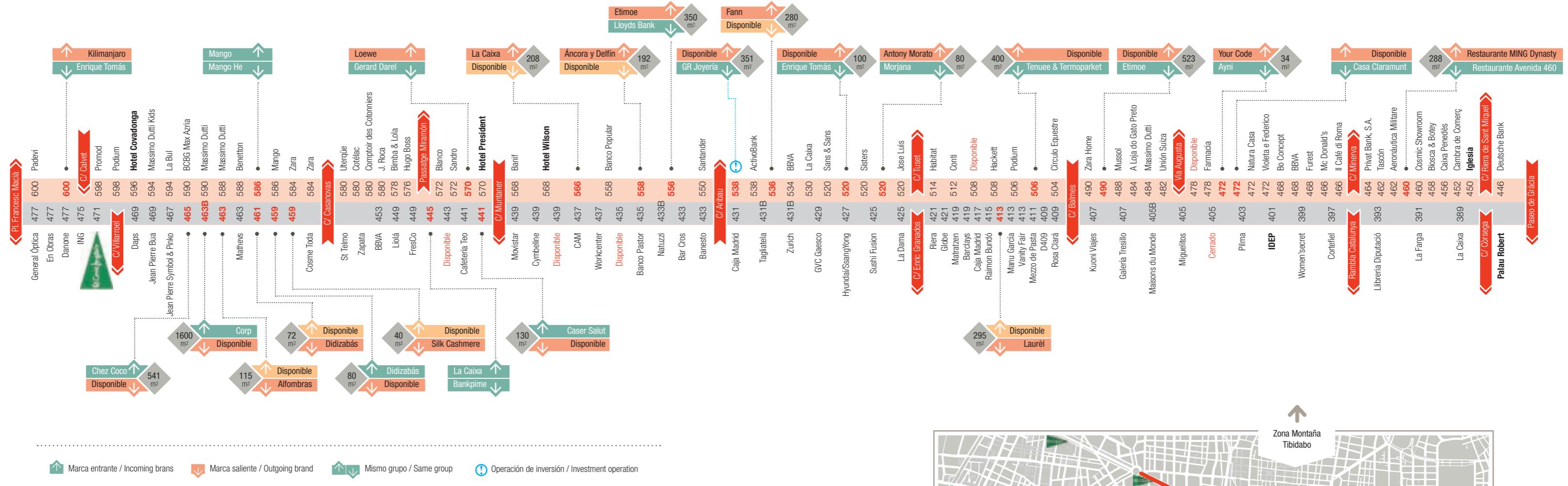
There is a great deal of availability, in line with what was seen last year, mainly on the side of the street closer to the sea, and uncertainty about the remodelling of the avenue continues to grow. Nevertheless, there have been significant entries, such as **CHEZ COCO**, the **GR jewellery shop** and **ENRIQUE TOMÁS**.

In terms of **investment**, the former headquarters of **ING** has been sold. This is currently the street in Barcelona with **the greatest number of options available**.

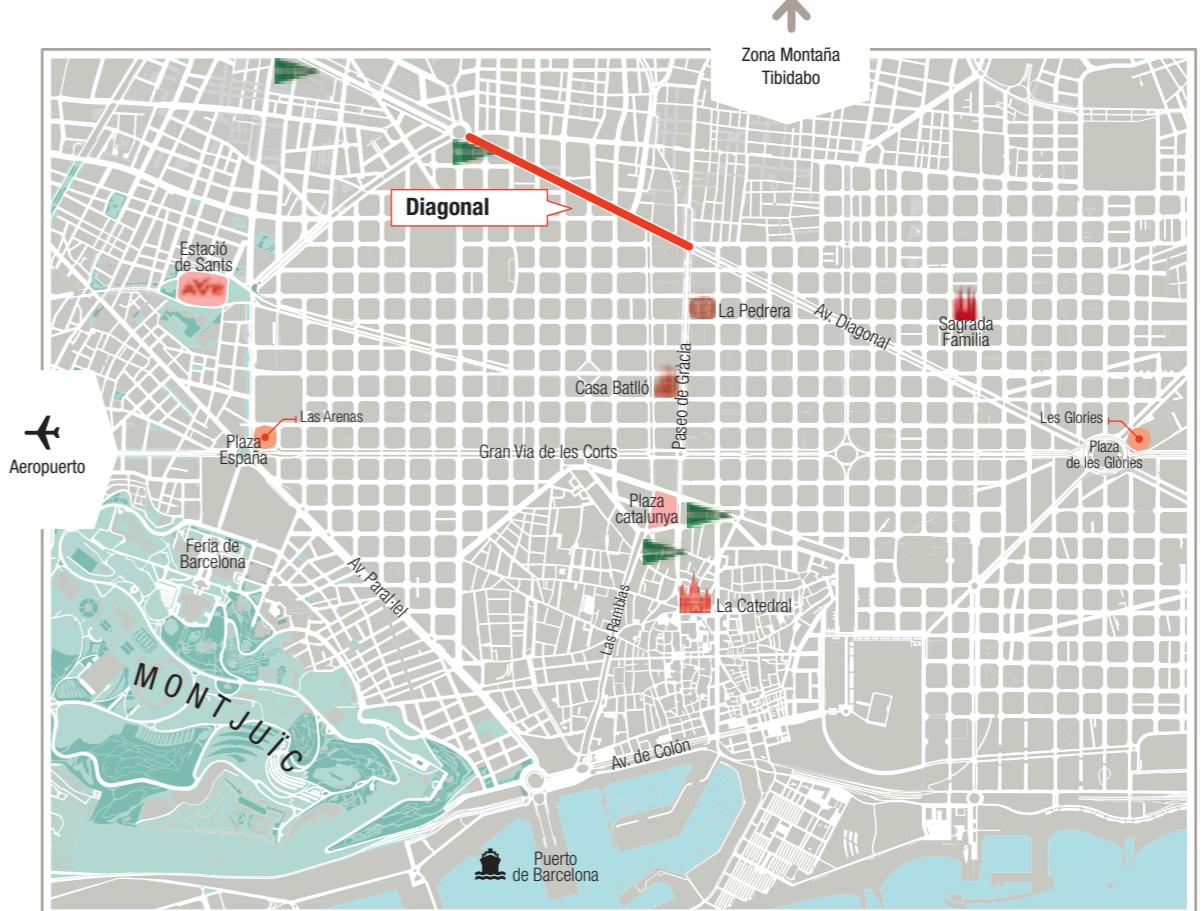
It is the premium street in Barcelona with **the most diversified commercial mix**, with a decrease in the number of establishments dealing in personal goods, in favour of a growth in the restaurant industry, although the former still represent 24% of the square metres occupied, ahead of the 11% occupied by the latter, and with **El Corte Inglés** continuing to be the brand name with the highest percentage of occupation, at 21%. **The section between Francesc Macià and Muntaner** continues to be the most solid for fashion. In spite of everything, there are large premises available that don't have any operators interested in them.

REFERENCIAS COMERCIALES / COMERCIAL REFERENCES:

El Corte Inglés • Hugo Boss • Massimo Dutti • Hackett • Conti • Zara • Mango • Benetton • Blanco
• Jean Pierre Bua



ÍNDICE ASCANA / ASCANA INDEX: -0,55 - 2,40



ESP EU

RENTAS 2012 DE LAS
PRINCIPALES CALLES
COMERCIALES

*RENTS 2011 OF THE MAIN
COMMERCIAL STREETS*



EUROPA EUROPE

RENTAS 2012 DE LAS PRINCIPALES CALLES COMERCIALES DE EUROPA.

En una Europa sumida durante todo 2012 en un situación económica complicada, el fenómeno de la polarización de las calles también se ha puesto de manifiesto, produciéndose una alta presión de la demanda premium de París, Roma, Milán o Londres. La consecuencia de este hecho ha sido la repercusión del precio mensual de las rentas por metro cuadrado, con importantes alzas en algunas calles y mantenimiento de precios altos en otras.

Por el contrario, en aquellos países con más dificultades económicas, como es el caso de Portugal, los precios son llamativamente bajos incluso en las mejores calles.

Adjuntamos una tabla con la actualización de las rentas medias por metro cuadrado de las principales calles comerciales en las ciudades europeas más importantes.

2012 RENTS EUROPEAN MAIN STREETS

In a Europe plunged throughout 2012 in a difficult economic situation, the phenomenon of polarization of the streets also revealed, producing a high pressure of demand in the premium streets of Paris, Rome, Milan and London. The consequence of this has been the impact on the monthly average rental rates per square metre, with significant increases in some streets and maintenance of high prices in others.

By contrast, in countries with more economic difficulties, as in the case of Portugal, prices are remarkably low even in the best streets.

We have included a table with an update of average rental rates per square metre on the main commercial streets in the most important European cities.

CIUDAD CITY	CALLE STREET	€/M ² /MES €/M ² /MONTH
París	Avenue des Champs Elysées	1.250
Roma	Via Condotti	1.000
Milán	Via Montenapoleone	700
Londres	New Bond Street	675
París	Rue du Faubourg St. Honoré	583
Zurich	Bahnhofstrasse	490
Milán	Corso Vittorio Emanuele	458
Milán	Via della Spiga	410
París	Avenue Montaigne	400
Londres	Oxford Street	400
Roma	Via del Corso	375
Munich	Maximilianstrasse	325
Munich	Kaufingerstrasse	290
Frankfurt	Goethestrasse	290
Viena	Kärntnerstrasse	275
Dublín	Grafton Street	270
Berlín	Tauentzienstrasse	270
Florencia	Tornabuoni	250
Moscú	Tverskaya	245
Milán	Corso Buenos Aires	229
Düsseldorf	Königsallee	220
Roma	Via Babuino	208
Hamburgo	Neuer Wall	190
Amsterdam	Kalverstraat	190
Colonia	Hohe Strasse	180
Copenhague	Stroget	175
Praga	Na Prikope	165
Oslo	Karl Johan Gate	160
Bruselas	Rue Neuve	140
Estocolmo	Biblioteksgatan	125
Lelzig	Peterstrasse	113
Lelzig	Grimmaische strasse	108
Berlín	Kurfürstendamm	105
Lisboa	Chiado	75
Lisboa	Avda. Liberdade	70
Oporto	Rua Santa Catalina	60

ZADIG & VOLTAIRE. Ostergade, 1. Copenhague



ZADIG & VOLTAIRE. Voukourestiou, 13. Atenas



ZADIG & VOLTAIRE. Neuer Wall, 52. Hamburgo



ZADIG & VOLTAIRE. Neuturmstrasse, 10. Munich



THEORY. Rue de Grenelle, 10. París



HAVAIANAS. 84, Rue de Rennes. París



HAVAIANAS. Corso Buenos Aires. Milán



HAVAIANAS. Via Belsiana, 64. Roma



Rentas de la Primera Línea Comercial de las principales ciudades de España

High Street rents in the main Spanish cities

RENTAS 2012 DE LAS PRINCIPALES CALLES COMERCIALES DE ESPAÑA

Tampoco se ha sustraído el resto de España al fenómeno de polarización de las calles. Las excelentes cada vez lo son más y acaparan buena parte de la demanda, que busca las mejores ubicaciones para combatir así los efectos de un descenso en el consumo privado.

Destacamos como claro ejemplo de esta situación la presión de la demanda sobre Gran Vía y Ercilla en Bilbao, Larios en Málaga, Muelle Ribera en Puerto Banús, Gran Vía y Avda. Libertad en Murcia, Tetuán y Velázquez en Sevilla, Colón y Juan de Austria en Valencia y Paseo Independencia en Zaragoza, todas ellas con rentas medias mensuales por encima de 100 euros por metro cuadrado.

Adjuntamos una tabla con la actualización de las rentas medias mensuales por metro cuadrado de las calles comerciales de primera línea de las principales ciudades españolas, para así ofrecer una referencia mucho más amplia y de gran valor comparativo. Se omite la información acerca de las calles de Madrid y Barcelona al estar detalladas ya anteriormente en el informe.

2012 RENTS SPANISH MAIN STREETS

The rest of Spain has not been immune to the phenomenon of polarization of the streets. The excellent are increasingly more excellent and capture much of the demand, which seeks the best locations to counteract the effects of a decline in private consumption.

As a clear example of this situation we highlight the demand pressure on Gran Vía and Ercilla in Bilbao, Larios in Malaga, Muelle Ribera in Puerto Banús, Gran Vía and Avda. Libertad in Murcia, Tetuán and Velázquez in Sevilla, Colon and Juan de Austria in Valencia and Paseo Independencia in Zaragoza, all with monthly average rental rates above 100 euros per square metre.

We have included a table with an update of average rental rates per square metre on the premium commercial streets in the main Spanish cities, so as to offer a much wider reference point, of great comparative value. The information about the streets of Madrid and Barcelona is not included, as this is already set out in detail in the report.

CIUDAD CITY	CALLE STREET	€/M ² /MES €/M ² /MONTH
Albacete	Tesifonte Gallego	50
	Tinte	45
	Mayor	45
Alicante	Maisonnave	90
Almería	Puerta Purchena	50
	Paseo de Almería	45
Ávila	Duque de Alba	40
Badajoz	Menacho	55
Bilbao	Gran Vía	150
	Ercilla	100
	Rodríguez Arias	80
Burgos	Santander	70
	Moneda	60
Cáceres	Avenida de España	40
Cádiz	Ancha, La Avenida	45
Castellón	Enmedio	45
	Alloza, Mayor	40
Ciudad Real	General Aguilera	50
	Plaza Mayor	40
Córdoba	Gondomar	70
	Cruz Conde	55
Cuenca	Carretería	45
Girona	Nou. San Francesc. Rambla	30
Gijón	Corrida	70
Granada	Puerta Real	95
	Recogidas, Reyes Católicos	70
	Mesones	70
Guadalajara	Mayor	30
Huelva	Concepción	40

CIUDAD CITY	CALLE STREET	€/M ² /MES €/M ² /MONTH
Huesca	Coso Alto, Coso Bajo	40
	Roldan y Marin	40
	Madre Soledad Torres Acosta	40
	San Clemente	30
La Coruña	Plaza Lugo	45
	Real	30
Las Palmas de G.C.	Mesa y López, Triana	60
León	Ancha	45
	Ordoño II y Alcázar de Toledo	60
Lleida	Mayor, San Antonio	50
Logroño	San Antón, Gran Vía	45
Lugo	La Reina, Progreso	30
Málaga	Larios	110
	Nueva	60
Marbella-Puerto Banús	Muelle Ribera	175
Murcia	Gran Vía, Avda. Libertad	100
	Platería, Trapería	60
Orense	Rua do Paseo	80
	Rua do Sto. Domingo	40
Oviedo	Uría, Doctor casal	85
Palencia	Mayor, Pedro Romero	40
Palma de Mallorca	Paseo del Borne	70
	Jaime III	60
	Sant Miquel	85
Pamplona	Carlos III	60
Pontevedra	Peregrina	40
	Michelena	30
Salamanca	Toro	65
	Zamora	45

CIUDAD CITY	CALLE STREET	€/M ² /MES €/M ² /MONTH
San Sebastián	Loyola	130
	Avda. Libertad	65
	Fuenterrabía	55
Sta. Cruz de Tenerife	Castillo	60
	Del Pilar	40
Santander	Burgos, Jesús de Monasterio	60
	Calvo Sotelo, Lealtad	50
Segovia	Real, Fernández Ladreda	65
	Cervantes, Isabel La Católica	45
Sevilla	Tetuán-Velázquez	130
	Sierpes, Rioja	80
Soria	El Collado	45
Tarragona	Rambla Nova	55
Teruel	Ramón y Cajal, Joaquín Costa	40
Toledo	Comercio	60
Valencia	Colón	150
	Juan de Austria	175
	Paseo Ruzafa	80
	Jorge Juan	70
	Poeta Querol-Marqués de Dos Aguas	60
Valladolid	Santiago	90
	Zorrilla, Mantería, Alc. Toledo	50
Vigo	Príncipe	80
	Urzaiz	70
Vitoria	General Álava, Eduardo Dato	40
	Postas, Independencia, Paz	30
Zamora	Santa Clara	60
Zaragoza	Paseo Independencia	125
	Alfonso	90

HAVAIANAS. Arenal, 15. Madrid



Serrano, 2. Madrid



ESCADA. Paseo del Born, 16. Palma de Mallorca



ZADIG & VOLTAIRE. Gran Vía, 46. Bilbao



BRUNELLO CUCINELLI. Muelle de la Ribera. Puerto Banús. Marbella



MANGO. Sant Miquel, 18. Palma de Mallorca



KIEHL'S. Sierpes, 47 · Sevilla



KIKO. Maisonnave, 4 · Alicante



MULTIOPTICAS. Centro Comercial Nuevo Centro · Valencia



INTIMISSIMI. Maisonnave, 32 · Alicante



KIEHL'S. Paseo del Born, 26 · Mallorca



KIKO. Don Juan de Áustria, 15 · Valencia



MULTIÓPTICAS. Corredora, 4 · Elche



YVES ROCHER. Parque San Lázaro, 5 · Ourense



Paseo de Gràcia, 1. Barcelona



VENTA. Paseo de Gràcia, 80. Barcelona



VENTA. Diagonal, 538. Barcelona



PARFOIS. Cucurulla, 9. Barcelona



BRUNELLO CUCINELLI. Paseo de Gràcia, 70. Hotel Majestic. Barcelona



MICHAEL KORS. Paseo de Gràcia, 100. Barcelona



VENTA. Pelayo, 20. Barcelona



KIEHL'S. Rambla Catalunya, 110. Barcelona



ZADIG & VOLTAIRE. Paseo de Gràcia, 73. Barcelona



ALQUILADO. Paseo de Gràcia, 15. Barcelona



LE COQ SPORTIF. Boters, 6. Barcelona



MASQMENOS. Rambla Catalunya, 46. Barcelona



WWW.ascana.es
 **@Ascanaretail**

ASCANA MADRID
Serrano, 6 3º
28001 Madrid
Tel. +34 913 086 665
madrid@ascana.es

ASCANA BARCELONA
Passeig de Gràcia, 12 Ppal. 2a
08007 Barcelona
Tel. +34 934 676 662
barcelona@ascana.es

ASCANA PARÍS
103, Rue Grenelle, 4
75007 París
Tel. +33 1 70 917422
paris@ascana.es

Informe Locales Comerciales
Barcelona, Madrid y principales calles de España y de Europa 2012.

Fuentes consultadas para la elaboración del Informe: ASCANA, Cushman & Wakefield, CB Richard Ellis, Aguirre Newman, Jones Lang LaSalle, Expansión, La Vanguardia, Cinco Días, El Economista, El País, El Mundo, Oficina del Catastro, Instituto Nacional de Estadística, Fondo Monetario Internacional, Turisme de Barcelona, Generalitat de Catalunya IDESCAT, Comunidad de Madrid. La nomenclatura de las calles de Barcelona se ha realizado según normas del Ayuntamiento de Barcelona. En los gráficos de tipología de locales sólo se contabilizan superficies de uso comercial. En los gráficos de Mix Comercial, en la categoría de Oficinas y Hoteles sólo se contabilizan el metraje de la planta baja.

Commercial Premises Report
Barcelona, Madrid, and main Spanish and European Streets 2012

Consulted sources for the preparation of the report: ASCANA, Cushman & Wakefield, CB Richard Ellis, Aguirre Newman, Jones Lang LaSalle, Expansión, La Vanguardia, Cinco Días, El Economista, El País, El Mundo, Land Office, National Statistics Institute, International Monetary Fund, Tourism Office of Barcelona, Generalitat de Catalunya IDESCAT, Comunidad de Madrid. The nomenclature of the streets of Barcelona has been made according to standards of the City of Barcelona. In the premise typology graphs, only commercial use surfaces are accounted. In the Commercial Mix graphs, in the category of offices and hotel, only the ground floor footage is accounted.

Coordinación / Coordination: ASCANA
Redacción / Drafting: ASCANA
Análisis / Analysis: MT Consulting / www.mtconsulting.es
Fotografía / Photography: Hugo de la Rosa / www.hugodelarosa.com
Dirección de Arte y maquetación / Art & Layout Direction: DC Promedia