



NH HOTELES
Santa Engracia, 120
28003 Madrid
España

t. +34 91 451 97 18
f. +34 91 451 97 33

www.nh-hotels.com
nh@nh-hotels.es

**COMISION NACIONAL DEL
MERCADO DE VALORES**
Pº de la Castellana, 19
28046 Madrid

Att.: D. Antonio Más

Madrid, 28 de abril de 2003

Muy Sres. nuestros:

En cumplimiento del deber de información establecido en el Artículo 82 de la Ley del Mercado de Valores, a continuación les informamos respecto a los acuerdos alcanzados por la Junta General Ordinaria de Accionistas celebrada el día 28 de abril de 2003, en la que se encontraban, presentes o representados, accionistas titulares del 43,52% del capital social.

1.- APROBACIÓN DE CUENTAS ANUALES E INFORME DE GESTION

Se han aprobado las Cuentas Anuales, el Informe de Gestión y Propuesta de Aplicación del Resultado correspondiente al ejercicio 2002, tanto de la Sociedad como de su grupo consolidado, así como la gestión del Consejo de Administración durante dicho ejercicio.

2.- RENOVACIÓN Y NOMBRAMIENTO DE CONSEJEROS

La Junta de Accionistas acordó reelegir por un nuevo período de tres años a los siguientes Consejeros:

D. GABRIELE BURGIO
D. RAMÓN BLANCO BALÍN
D. JOSÉ DE NADAL CAPARÁ
D. RODRIGO ECHENIQUE GORDILLO
D. MANUEL HERRANDO Y PRAT DE LA RIBA
D. ALFONSO MERRY DEL VAL GRACIE
D. LUIS FERNANDO ROMERO GARCIA
D. ANTHONY RUYS
D. BERNARD s'JACOB

y designó nuevo miembro del Consejo de Administración por un periodo de tres años a D^a M^a ELENA GIL GARCÍA, en sustitución de D. JOSE MARIA GARCÍA ALONSO.

3.- ADQUISICION DE ACCIONES PROPIAS

Autorizar por un nuevo plazo de 18 meses al Consejo de Administración para tomar en prenda y/o adquirir, directa o indirectamente, acciones propias, mediante su compra en un mercado secundario oficial y por un precio no inferior a su valor nominal, ni superior a su valor de cotización al tiempo de su adquisición, sin que en ningún momento el valor nominal de las acciones adquiridas, conjuntamente con el de las tomadas en prenda, pueda exceder del 5 por ciento del total capital social.

Queda expresamente facultado el Consejo de Administración para disponer libremente de las acciones adquiridas al amparo de la referida autorización al objeto de dar, en su caso, cumplimiento a los compromisos contraídos en los “Sistemas retributivos con entrega de opciones sobre acciones” o “referenciados al valor de cotización de la acción” cuya implantación en la compañía hubiera sido objeto de las preceptivas aprobaciones.

4.- NOMBRAMIENTO DE AUDITOR DE CUENTAS DE LA SOCIEDAD Y DE SU GRUPO CONSOLIDADO

Se acordó aprobar el nombramiento de DELOITTE & TOUCHE ESPAÑA, S.L. como Auditor de las cuentas anuales y el informe de gestión de la Sociedad y de su grupo consolidado.

5.- MODIFICACIÓN DE LOS ESTATUTOS SOCIALES. RENUMERACIÓN DEL ARTICULADO ACTUAL. INCORPORACIÓN DE DOS NUEVOS PRECEPTOS.

- Dar una nueva numeración a los artículos 25 a 29 de los Estatutos Sociales, incrementando en dos unidades el nominal de cada uno de ellos, quedando, en consecuencia, numerados del 27 al 31 ambos inclusive.
- Introducir dos nuevos artículos en los Estatutos sociales, números 25 y 26, cuyo tenor es como sigue a continuación:

Artículo 25: Comisión de Auditoría y Control:

1. En el seno del Consejo de Administración se constituirá –con los requisitos establecidos en el artículo 141 de la Ley de Sociedades Anónimas– una Comisión de Auditoría y Control, formada por un mínimo de tres y un máximo de cinco Consejeros designados por el Consejo de Administración. La mayoría de los integrantes de dicha Comisión deberá ser Consejeros no ejecutivos.

2. El Presidente de la Comisión de Auditoría y Control será nombrado por la propia Comisión de entre sus miembros consejeros no ejecutivos, y deberá ser sustituido cada cuatro años, pudiendo ser reelegido una vez transcurrido el plazo de un año desde su cese..
3. La Comisión de Auditoría y Control tendrá, como mínimo, las siguientes competencias:
 - a) informar, a través de su Presidente, en la Junta General de Accionistas sobre las cuestiones que en ella planteen los accionistas en materias de competencia de la Comisión;
 - b) proponer al Consejo de Administración, para su sometimiento a la Junta General de Accionistas, la designación del Auditor de Cuentas al que se refiere el artículo 204 de la Ley de Sociedades Anónimas, así como, en su caso, sus condiciones de contratación, el alcance de su mandato profesional y la revocación o renovación de su nombramiento;
 - c) supervisar los servicios de auditoría interna;
 - d) conocer el proceso de información financiera y de los sistemas internos de control; y
 - e) mantener las relaciones con el Auditor de Cuentas para recibir información sobre aquellas cuestiones que puedan poner en riesgo la independencia de éste, y cualesquiera otras relacionadas con el proceso de desarrollo de la auditoría de cuentas, así como recibir información y mantener con el Auditor de Cuentas las comunicaciones previstas en la legislación de auditoría de cuentas y en las normas técnicas de auditoría.
4. La Comisión se reunirá, al menos, una vez al trimestre y todas cuantas veces se considere oportuno, previa convocatoria del Presidente, por decisión propia o respondiendo a la solicitud de dos de sus miembros o del Consejo de Administración.
5. La Comisión de Auditoría y Control quedará válidamente constituida con la asistencia, presentes o representados, de, al menos, la mitad de sus miembros; y adoptará sus acuerdos por mayoría de los asistentes, presentes o representados, siendo de calidad el voto de su Presidente.
6. El Consejo de Administración podrá desarrollar y completar en su Reglamento las reglas anteriores, de conformidad con lo previsto en los Estatutos y en la Ley.

Artículo 26: Comisión de Nombramientos y Retribuciones.

1. El Consejo de Administración constituirá también, previo cumplimiento de los requisitos establecidos en las disposiciones legales vigentes, una Comisión de Nombramientos y Retribuciones, formada por un mínimo

de tres y un máximo de cinco Consejeros no ejecutivos designados por el Consejo de Administración.

2. El Presidente de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones será nombrado por la propia Comisión de entre sus miembros, por el plazo de tres años, pudiendo ser reelegido indefinidamente por periodos de igual duración.
3. La Comisión de Nombramientos y Retribuciones tendrá como función principal el asistir e informar al Consejo de Administración sobre las siguientes materias:
 - a) Propuestas de nombramientos de Consejeros y Altos Directivos de la Sociedad y sus compañías filiales.
 - b) Bandas de retribución de los Altos Directivos de la compañía.
 - c) Régimen de retribución y condiciones contractuales aplicables al máximo ejecutivo.
 - d) Condiciones contractuales aplicables a los Consejeros ejecutivos, su régimen de retribución y los pactos indemnizatorios que, en su caso, pudieran establecerse para los supuestos de extinción de la relación laboral, mercantil, profesional o de cualquier otra índole existente entre la Compañía y dicho Consejero distinta de la derivada de su pertenencia al Consejo de Administración, la cual se regirá exclusivamente por lo dispuesto en las disposiciones legales vigentes y en los presentes Estatutos sociales.
 - e) Régimen de retribución de los Consejeros y su adecuación o no a mercado, atendidos los cometidos desempeñados por aquellos.
 - f) Planes de incentivos.
4. La Comisión se reunirá cuantas veces lo considere oportuno el Sr. Presidente o lo soliciten dos de sus miembros o el Consejo de Administración. Quedará válidamente constituida cuando concurran a la reunión, presentes o representados, la mitad de sus miembros y sus acuerdos se adoptarán por mayoría de los concurrentes, siendo de calidad el voto del Presidente.
5. El Consejo de Administración podrá desarrollar y completar en su Reglamento las reglas anteriores, de conformidad con lo previsto en los Estatutos y en la Ley.

5.- SISTEMAS DE RETRIBUCIÓN REFERENCIADOS AL VALOR DE COTIZACIÓN DE LA ACCIÓN.

- Aprobar la implantación del Programa de Incentivos referenciado al valor de cotización de la acción de NH Hoteles, S.A. que, dentro del límite cuantitativo global acordado por la Junta General Ordinaria de Accionistas celebrada el 30 de junio del año 2000, tiene aprobado el Consejo de Administración de la Entidad.
- Dicho programa retributivo consiste en la concesión a, aproximadamente, 78 directivos del Grupo de un total de 2.814.072 opciones o derechos a percibir al vencimiento del programa una compensación económica equivalente al incremento que, en su caso, haya experimentado el valor de cotización de la acción de NH Hoteles, S.A. durante el periodo de vigencia del mismo, tomando como valor inicial el de 7,68 euros (valor medio de cotización de la acción de NH Hoteles, S.A. durante el pasado mes de marzo de 2003) y como valor final el precio de cotización medio de la acción durante las treinta sesiones bursátiles previas a la fecha de ejercicio.
- El periodo de duración del programa es el de 5 años si bien los derechos económicos concedidos al amparo del mismo únicamente podrán ejercitarse durante los dos últimos años a razón de un máximo del 50% del total número de derechos concedidos a cada directivo durante la cuarta anualidad y el resto en el quinto año.
- En consecuencia, al tiempo de ejercitarse los derechos concedidos al amparo del programa, cada directivo beneficiario del mismo percibirá, en concepto de retribución económica, la cantidad resultante de multiplicar por el número de derechos asignados y ejercitados, el incremento que, en su caso, haya experimentado el valor de cotización de la acción de NH Hoteles, S.A. calculado en la forma antes expuesta.
- Como es habitual en este tipo de sistemas retributivos, los derechos económicos no son negociables y el beneficiario perderá el derecho a ejercerlos en el supuesto de que, durante el periodo de vigencia del programa, deje de pertenecer a la plantilla de la Compañía salvo supuesta jubilación invalidez o fallecimiento.
- En este sentido, en el supuesto de que el beneficiario del programa extinguiera de forma voluntaria y unilateral su relación laboral con la Compañía antes del vencimiento del programa o si la Compañía extinguiera la relación con el beneficiario por causa justificada y dicha extinción fuera declarada judicialmente procedente, perdería su derecho a recibir cantidad alguna por su condición de partícipe del programa.
- La distribución de los referidos derechos económicos entre los directivos partícipes se realizará por el Consejo de Administración atendiendo el nivel de responsabilidad en el Grupo de cada uno de ellos, pudiendo delegar en la Comisión de Nombramientos y Retribuciones la asignación definitiva.

- El único Consejero que ostentará la condición de beneficiario del Programa es D. Gabriele Burgio, a quien se le conferirán un total de 528.971 derechos, siendo asimismo beneficiarios del mismo tres altos directivos que recibirán en conjunto 821.940 derechos.
- Las responsabilidades financieras derivadas de la implantación del referido sistema retributivo quedarán cubiertas con las acciones propias que en la actualidad o en un futuro integren la autocartera de la Compañía quedando expresamente facultado el Consejo de Administración para, a tal fin, realizar sobre dichos activos cuantos actos de administración o disposición estime en cada momento más oportunos y convenientes para los intereses de la Compañía.
- Facultar ampliamente al Consejo de Administración para desarrollar, completar y ejecutar el referido acuerdo en los términos y condiciones que estime más oportunos.

7.- DELEGACIÓN DE FACULTADES PARA FORMALIZAR, INTERPRETAR, SUBSANAR Y EJECUTAR LOS ACUERDOS ADOPTADOS POR LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.

Facultar con carácter solidario a D. Gabriele Burgio y D. José María Mas Millet, Presidente y Secretario respectivamente del Consejo de Administración, para que cualquiera de ellos pueda formalizar y ejecutar los precedentes acuerdos, pudiendo otorgar a tal fin los documentos públicos o privados que fueran necesarios o convenientes (incluidos los de interpretación, aclaración, rectificación de errores y subsanación de defectos) para su más exacto cumplimiento y para su inscripción en el Registro Mercantil y en cualquier otro Registro Público.

Asimismo, el Presidente Ejecutivo, D. Gabriele Burgio, informó a todos los accionistas acerca de la evolución de la cifra de ventas del primer trimestre del año 2003. Les adjuntamos el Informe de Ventas y la nota de prensa que será enviada a los analistas de Bolsa que siguen la Compañía y a los medios de comunicación.

Roberto Chollet

Director General Económico-Financiero

NOTA DE PRENSA

LA COMPAÑÍA CELEBRÓ SU JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

LAS VENTAS DE NH HOTELES CRECIERON UN 20% HASTA MARZO

- **La cadena ingresó €204 millones, con los €42 millones de Astron, que no computaba en el mismo periodo de 2002**
- **Los ingresos en hoteles comparables bajaron un 5,6%, con un ligero aumento en España y una rebaja del 9,4% en el resto de Europa**
- **Latinoamérica registra un comportamiento muy satisfactorio con aumentos de ventas en Argentina y México del 183% y 3%, respectivamente, en moneda local**
- **Los accionistas aprueban un nuevo plan de retribución ligado a la evolución de las acciones**
- **Elena Gil, Consejera Delegada de Corporación Financiera Caja Madrid, se incorpora al Consejo de Administración en representación de Caja Madrid**

Madrid, 28 de abril de 2003.- NH Hoteles ha celebrado hoy su Junta General Ordinaria de Accionistas, que ha aprobado, entre otros asuntos, las cuentas de la compañía, la renovación del Consejo de Administración y un nuevo programa de retribución ligado a la evolución de las acciones para directivos del Grupo.

Durante la Junta, Gabriele Burgio, Presidente Ejecutivo de la cadena, ha hecho públicos los datos de las ventas de NH Hoteles en los tres primeros meses de 2003. En concreto, sin incluir los ingresos por los hoteles en gestión, los ingresos de la compañía hasta marzo ascendieron a 204 millones de euros, lo que supone un aumento del 19,6% respecto al mismo periodo del año pasado.

Esta mejora de la facturación se debe en gran medida a la incorporación de los 42,1 millones de ingresos de Astron, que no computaba en los primeros meses de 2002; a los nuevos hoteles integrados en México y a los que se han abierto en los últimos 12 meses. Así, en hoteles comparables las ventas ascendieron a 178,8 millones de euros, un 5,6% menos que en el mismo periodo de 2002

La actividad hotelera registró unas ventas de 199,32 millones de euros, un 22% más. La evolución de los ingresos ha sido muy dispar en las distintas unidades de negocio.

La ocupación en hoteles comparables del grupo se ha reducido en un 1 punto, hasta el 57%, y el Revpar (ingreso medio por habitación disponible) en un 5,51%.

En España, las ventas han crecido ligeramente, un 0,31%, hasta los 81,11 millones de euros. Destaca el buen comportamiento registrado por los hoteles del segmento económico que, en términos comparables, han aumentado sus ingresos un 3,16%. La ocupación en España en hoteles comparables ha subido moderadamente, 0,43 puntos, hasta el 63,2%. Sin embargo, debido a una situación de mercado más competitiva, el Revpar (ingreso medio por habitación disponible) en España ha bajado en hoteles comparables un 2,16%, hasta los 58,53 euros.

En el resto de Europa las ventas han bajado un 9,4% debido fundamentalmente a que el volumen de viajes internacionales ha disminuido. El peor comportamiento se ha registrado en Holanda y Bélgica, donde, en términos comparables, se ha registrado una reducción de ingresos del 9,6%, hasta los 53 millones de euros. En los hoteles comparables de Alemania se ha registrado una bajada de ingresos del 10,5% y de 2,29 puntos en ocupación.

Latinoamérica ha registrado un comportamiento muy satisfactorio con un fuerte aumento de la ocupación, de un 22,3%, en MERCOSUR. Destaca especialmente la mejora en Argentina donde en moneda local los ingresos han crecido un 183%. En México, por su parte, las ventas en moneda local crecen un 3%.

Las ventas de la actividad inmobiliaria de Sotogrande han evolucionado según lo previsto y se han situado en 3,8 millones de euros, un 37,5% menos que las registradas en el mismo periodo del año anterior. Esta rebaja se debe a al distinto ritmo de entregas y al diferente tipo de producto vendido. Sin embargo, las ventas comprometidas pendientes de contabilizar son elevadas y ascienden a 38,49 millones de euros.



DEPARTAMENTO DE COMUNICACIÓN

Santa Eufrosina, 170
28003 Madrid
España

t. +34 91 411 97 65
f. +34 91 461 91 67

www.nh-hotels.com

Por otra parte, durante la Junta General de Accionistas se ha aprobado, además de las cuentas correspondientes al ejercicio 2002, la incorporación al Consejo de Administración de la compañía de Elena Gil García en representación de Caja Madrid y sustituyendo a José María García Alonso. Elena Gil es Consejera Delegada de Corporación Financiera Caja Madrid.

Los accionistas han aprobado un nuevo plan de remuneración ligado a la evolución de la cotización de la acción. El nuevo plan consiste en la concesión a unos 78 directivos del Grupo de un total de 2.814.072 derechos sobre acciones. El precio de ejercicio se fija en 7,68 euros sin descuento, que es el valor medio de cotización durante el pasado mes de marzo. El periodo de duración es de 5 años y serán ejercitables como máximo el 50% en el cuarto año y el resto durante el quinto.

La Junta ha aprobado también una modificación de los Estatutos de la sociedad para introducir dos nuevos artículos que regulan las comisiones del Consejo de Administración de Auditoría y Control y el de Nombramientos y Retribuciones.

El siguiente cuadro contiene los principales datos de las ventas del primer trimestre de 2.003 del grupo NH Hoteles:

	VENTAS ENERO - MARZO		
	2003	2002	% Variac
NH España	65.137	65.608	-0,72%
NH Económico España	9.470	9.180	3,16%
Casino y Retamares	3.440	3.493	-1,51%
COMPARABLES ESPAÑA	78.048	78.281	-0,30%
No Comparables España	3.066	2.586	18,56%
TOTAL ESPAÑA	81.114	80.867	0,31%
TOTAL HOLANDA Y BÉLGICA	52.799	58.428	-9,63%
Holanda & Bélgica No Comparables	3.214	4.320	-25,58%
TOTAL B.U. HOLANDA Y BÉLGICA	56.013	62.748	-10,73%
TOTAL SUIZA Y AUSTRIA COMP	7.236	7.367	-1,77%
No Comparables Suiza y Austria	370	1.029	-64,06%
TOTAL SUIZA Y AUSTRIA	7.606	8.396	-9,41%
ALEMANIA COMPARABLE	33.502	37.428	-10,49%
No Comparables Alemania	4.724	1.221	286,71%
TOTAL ALEMANIA	38.226	38.649	-1,10%
TOTAL EUROPA COMPARABLE	171.585	181.504	-5,46%
Ajuste de consolidación Astron 2002		-42.099	
TOTAL EUROPA CONSOLIDADO	182.959	148.561	23,15%
LATINAMERICA COMPARABLE	7.254	7.965	-8,93%



DEPARTAMENTO DE COMUNICACIÓN

Santa Eugenia, 120
28002 Madrid
España
t. +34 91 451 97 62
f. +34 91 451 97 07
www.nh-hotels.com

TOTAL LATINOAMERICA CONSOLIDADO	16.359	14.996	9,09%
TOTAL NH COMPARABLE	178.839	189.469	-5,61%
TOTAL VENTAS ACTIVIDAD HOTELERA	199.319	163.558	21,86%
Sotogrande Actividad Inmobiliaria	3.839	6.143	-37,51%
Sotogrande Otros ingresos	749	733	2,18%
TOTAL CONSOLIDADO	203.907	170.434	19,64%

SOBRE NH HOTELES

El Grupo NH Hoteles (www.nh-hotels.com), tras la compra de la cadena holandesa Krasnapolsky en julio de 2000, la de la cadena mexicana Krystal en junio de 2001 y la de la alemana Astron el pasado 25 de febrero, ocupa el tercer lugar del ranking europeo de hoteles de negocios. NH tiene un total de 242 hoteles y 34.876 habitaciones en 16 países de Europa, Latinoamérica y África. La reciente adquisición de la cadena alemana Astron Hotels, ha supuesto la consolidación de NH en Europa, puesto que Astron es el tercer operador en hoteles urbanos más importante de Alemania. NH Hoteles tiene en la actualidad 34 proyectos de nuevos hoteles en construcción, que supondrán casi 6.000 nuevas habitaciones. Los hoteles NH destacan por su calidad tanto en servicios como en instalaciones, con una decoración muy cuidada pensada para agradar a todos los gustos, uniforme y con la que el cliente se siente cómodo. Cuentan con las más avanzadas tecnologías para facilitar al cliente tanto la comunicación como el trabajo y el entretenimiento. La restauración es otra de las prioridades de los hoteles de la cadena, que ofrece a sus clientes una cocina de primera calidad. Además, el prestigioso restaurador Ferrán Adriá, creador de El Bulli, se ha asociado con NH Hoteles y ha lanzado nuevos conceptos como "nhube", espacios pioneros en el sector hotelero que combinan restauración, ocio y descanso para los clientes de la cadena y "Fast Good". El Grupo NH cotiza en las Bolsas de Madrid (está en el selectivo Ibex 35) y Amsterdam, en el Euronext. Además, NH Hoteles es miembro del Stoxx Europe 600, que incluye a las mejores empresas europeas. También, NH Hoteles está incluido en el prestigioso índice de valores Morgan Stanley Capital International (MSCI).

PARA MÁS INFORMACIÓN:

Departamento de Comunicación de NH Hoteles

Tel: +34 91 451 197 62

Tel : +34 91 451 97 18 (centralita)

Email: comunicación@nh-hotels.com

Madrid. Lunes, 28 de abril de 2003

NH Hoteles

Datos de Ventas Enero – Marzo 2003

LAS VENTAS DE NH HOTELES CRECIERON UN 20% EN EL PRIMER TRIMESTRE DE 2003, HASTA €204 MILLONES

ACTIVIDAD HOTELERA

- Las ventas de la actividad hotelera, sin incluir ingresos por las comisiones de hoteles en gestión, alcanzaron €199,32 millones, con un avance del 22% en comparación con el primer trimestre del año 2003, gracias a la contribución de los hoteles adquiridos a la compañía alemana Astron, a los nuevos hoteles integrados en NH México y a los hoteles NH abiertos nuevos o reformados.
- En los hoteles comparables de la cadena las ventas disminuyeron un 5,6%. La evolución ha sido muy dispar según las regiones, con un comportamiento estable en las ventas en España, mientras que en el resto de Europa disminuyeron un 9,4%. En Latinoamérica los hoteles reflejan una mejora en los ratios operativos, pero la apreciación del Euro respecto al dólar y monedas locales ha producido una caída del 8,9% en las ventas.
- En el primer trimestre de 2003 la evolución de los hoteles se ha visto afectada por la ralentización global de la demanda, la disminución de viajeros internacionales en el periodo pre-bélico y más recientemente, por el impacto de SARS.
- En la comparación interanual de los datos hay que tener en cuenta que este año la Semana Santa tuvo lugar en el mes de abril, mientras que en 2002 se celebró la última semana de marzo, con la habitual escasa actividad de negocio durante este periodo de vacaciones. Sin embargo, la difícil situación del mercado hotelero ha impedido apreciar una mejora por este efecto.
- En este entorno, el RevPar de los hoteles comparables de la cadena cedió un 5,5% en el primer trimestre del año 2003. La ocupación disminuyó un 0,9 puntos hasta niveles del 56,6%, a la vez que los precios medios resultaron un 3,9% inferiores a los del primer trimestre de 2002.

Evolución en Europa

En Europa el RevPar de los hoteles comparables disminuyó un 5,5% con una ocupación del 56,6% que disminuye en 1,7 puntos y precios inferiores en un 2,6%. Las ventas cayeron un 5,4%.

- En España el RevPar disminuyó un 2,2%. Los precios han resultado un 2,8% inferiores pero se ha conseguido mantener la ocupación estable en el 62%. Con esto, las ventas disminuyeron ligeramente un 0,3%. La evolución en Madrid ha sido estable, tanto en precios como en ocupación y ventas. Los hoteles NH en Barcelona han tenido una caída en precios del 4% aunque se ha conseguido aumentar la ocupación un punto.
- Destaca en España el crecimiento de los hoteles NH económico, con un avance del 3,7% en RevPar. A raíz de la decisión de operar con "NH" como marca única, desaparece la marca "Express". Se ha llevado a cabo una distinción entre los hoteles por el tipo de producto o la tarifa hotelera, diferenciando de cara a la gestión de la cadena aquellos que responden al segmento económico.
- En Benelux el RevPar de hoteles comparables cedió un 8,9% y las ventas cayeron un 9,6%.

- Los hoteles en Bruselas empiezan a mostrar la mejora del cambio en la gestión y los esfuerzos para reforzar su posicionamiento en esta plaza. Con ello, se ha producido un crecimiento del 8,8% en el RevPar de los hoteles NH, aunque las ventas no reflejan esta mejora debido al peor comportamiento del Hotel Crowne Plaza.
- El mercado de Ámsterdam ha sido el más afectado por la disminución del tráfico internacional de clientes, además de que los acontecimientos extraordinarios que tuvieron lugar a principios del 2002 –boda real, conferencias bianuales, exposiciones– no favorecen la comparación interanual. Con esto, los hoteles han sufrido una disminución del RevPar del 12,8% y del 13% en ventas, siguiendo la tendencia de los últimos meses del 2002.
- En Alemania, los hoteles comparables han experimentado una reducción del 9,6% en RevPar y del 10,5% en las ventas, que responde a la difícil situación de la demanda local que afecta tanto a la ocupación como a los precios. El entorno bélico y el impacto del SARS está haciendo difícil aumentar el número de clientes internacionales, pero el dato positivo es que en este difícil entorno, los hoteles NH está mejorando su cuota en este mercado.
- En los hoteles situados en Suiza y Austria el portfolio es más dispar pero en su conjunto la evolución ha sido más estable, tanto en ocupación como en precios. Como resultado, el Revpar prácticamente no varía y las ventas se reducen un 1,8% respecto al primer trimestre del año 2002.

Evolución en América Latina

En los hoteles situados en América las ventas totales crecen un 9,1% gracias a la incorporación desde el 1 de julio de 2002 de cuatro hoteles en México que anteriormente operaban bajo contratos de gestión, y dos nuevos hoteles abiertos, uno en Tlalnepanitla (México) y otro en Mendoza (Argentina).

No obstante, hay que resaltar la evolución operativa de los hoteles comparables en su conjunto, que en los primeros meses de año 2003 presenta ocupaciones un 9,4% más altas que en el primer trimestre de 2002.

Sin embargo, las tarifas en euros se ven afectadas por la apreciación del Euro respecto al dólar y monedas locales, lo que ha producido una disminución del RevPar del 5,2% y una caída del 9% en las ventas.

- En Mercosur, los hoteles comparables están dando señales de recuperación con mejoras de 22 puntos en ocupación que compensan en gran parte la disminución del 34% en las tarifas en Euros. Con esto, el RevPar crece un 7,3% y sin embargo, las ventas se mantienen estables. En Argentina, las ventas totales en moneda local aumentaron un 183%.
- En México, los hoteles comparables mantienen una línea de estabilidad, con una ligera subida de 0,3 puntos en la ocupación hasta el 55,5%. Sin embargo, el RevPar de hoteles comparables disminuyó un 9,1% debido al efecto de la devaluación del peso mexicano en los precios, lo que ha ocasionado una reducción del 9,6% de la tarifa media Euros. En consecuencia, las ventas se han reducido un 11,7%. Las ventas totales en moneda local aumentaron un 3%.
- En hoteles no comparables en México, destaca el comportamiento del Hilton Guadalajara, que con nuevas habitaciones abiertas, mejora los niveles de ocupación y tarifas. El NH Cancún es el que registra peor comportamiento por el mayor efecto del cliente internacional.

ACTIVIDAD INMOBILIARIA

- La actividad inmobiliaria de Sotogrande evolucionan según lo previsto. Las ventas se sitúan en €3,8 millones, un 37,5% inferiores a las del primer trimestre del año 2002, debido al distinto ritmo de entregas y al diferente tipo de producto vendido. En el primer trimestre de 2003 las ventas corresponden principalmente a parcelas de "La Reserva de Sotogrande", proyecto que se lanzó en febrero de 2002, mientras que en el primer trimestre de 2002 las ventas son en un su mayoría los terrenos en la Marina.
- La evolución de esta actividad se refleja en las ventas comprometidas, pendientes de contabilizar, que a finales del primer trimestre del año 2003 siguen altas, en €38,49 millones.

Sotogrande - Desglose de Ventas	Enero-Marzo 2003		Enero-Marzo 2002	
	000 Euros	%	000 Euros	%
Amarres y garages	129,00	3,36%	109,00	1,77%
Apartamentos	469,00	12,21%	0,00	0,00%
Casas	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Parcelas	3.242,00	84,43%	0,00	0,00%
La Marina	0,00	0,00%	6.035,00	98,23%
Total Ventas Inmobiliarias	3.840,00	100,00%	6.144,00	100,00%
Otros Ingresos (*)	749,00		733,00	
Total Ingresos de Sotogrande	4.589,00		6.877,00	

(*) No incluye el Hotel Almenara, ni otros activos de Ahora

CRECIMIENTO DE LA CADENA NH HOTELES

NH Hoteles opera actualmente 242 hoteles con 34.876 habitaciones. En los últimos doce meses lo más significativo ha sido la consolidación de la cadena en mercados como Alemania, Austria y Suiza. El proceso de cambio de marca ha finalizado en los hoteles Astron.

A lo largo del primer trimestre del año 2003 se han abierto cuatro hoteles en España, uno en propiedad, NH Príncipe de la Paz, con 86 habitaciones y tres de ellos en arrendamiento, NH Almería con 139 habitaciones, NH Alanda con 199 habitaciones y NH Porta Barcelona con 99 habitaciones en el segmento económico.

En México, además de la integración de cuatro hoteles en julio de 2002, dos de ellos en arrendamiento y dos en propiedad, se ha abierto recientemente otro nuevo hotel, el NH Tlalnepantla, con 132 habitaciones, en contrato de arrendamiento.

En Argentina se abrió un hotel nuevo en septiembre del pasado año, el NH Cordillera en la ciudad de Mendoza, con 106 habitaciones, que consolida la presencia de la cadena NH en este país con 7 hoteles.

Actualmente la cadena tiene firmados 34 nuevos proyectos con 5.933 habitaciones. De estos proyectos, 27 hoteles están firmados con contratos de arrendamiento.

De estos proyectos 23 son nuevos hoteles en España, siete de ellos están localizados en Madrid y sus alrededores y tres proyectos en Barcelona, uno de ellos en el centro de la ciudad. En total hay siete proyectos en el segmento económico, con 685 habitaciones, de manera que NH Hoteles consolida su liderazgo en el segmento económico en España.

Los ocho proyectos firmados en Alemania son bajo contrato de arrendamiento, destacando dos hoteles en Frankfurt, un nuevo hotel en Dusseldorf y el nuevo hotel en el aeropuerto de Hamburgo. Se prevé además la apertura de un hotel en Hungría, un paso importante de la cadena en Europa del Este.

Cartera de NH Hoteles		HOTELES OPERATIVOS				PROYECTOS FIRMADOS				TOTAL
Abnl 2003		Propiedad	Arrend.	Gestión	TOTAL	Propiedad	Arrend.	Gestión	TOTAL	
España	Hoteles	21	65	17	103	3	16	4	23	126
+Portugal	Hab.	3.103	7.548	1.303	11.954	258	1.964	383	2.605	14.559
Holanda	Hoteles	17	9	2	28	0	1	0	1	29
	Hab.	3.925	1.278	145	5.348	0	207	0	207	5.555
Bélgica	Hoteles	11	1	6	18	0	0	0	0	18
	Hab.	1.510	241	441	2.192	0	0	0	0	2.192
Alemania	Hoteles	1	50	1	52	0	8	0	8	60
	Hab.	223	8.243	144	8.610	0	2.490	0	2.490	11.100
Suiza	Hoteles	3	2	0	5	0	1	0	1	6
	Hab.	339	329	0	668	0	272	0	272	940
Austria	Hoteles	0	6	0	6	0	0	0	0	6
	Hab.	0	797	0	797	0	186	0	186	983
América	Hoteles	17	3	6	26	0	0	0	0	26
	Hab.	2.918	381	1.234	4.533	0	12	0	12	4.545
Resto del	Hoteles	3	0	1	4	0	1	0	1	5
Mundo (*)	Hab.	540	0	234	774	0	161	0	161	935
TOTAL	Hoteles	73	136	33	242	3	27	4	34	276
	Hab.	12.558	18.817	3.501	34.876	258	6.292	383	5.933	40.809

(*) Hoteles abiertos en Sudáfrica, Israel, Ghana y un hotel firmado en Hungría.

DESGLOSE DE VENTAS
(NO INCLUYE OTROS INGRESOS DE GESTION HOTELERA)

	VENTAS ENERO - MARZO		
	2003	2002	% Variac
Total Madrid	27.385	27.440	-0,20%
Total Barcelona	16.177	17.326	-6,64%
Total Resto de España	31.047	30.022	3,41%
Total Comparable NH España	65.137	65.608	-0,72%
Total Comparable NH Económico España	9.470	9.180	3,16%
Casino y Retamares	3.440	3.493	-1,51%
TOTAL HOTELES COMPARABLES ESPAÑA	78.048	78.281	-0,30%
No Comparables España	3.066	2.586	18,56%
TOTAL B.U. ESPAÑA	81.114	80.867	0,31%
Amsterdam Comparable	21.228	24.416	-13,06%
Brussels Comparable	6.106	6.111	-0,08%
Resto de Holanda & Otros Comparable	24.333	26.694	-8,85%
Resto de Bélgica Comparable	1.132	1.207	-6,24%
TOTAL HOLANDA Y BÉLGICA COMP	52.799	58.428	-9,63%
Holanda & Bélgica No Comparables	3.214	4.320	-25,58%
TOTAL B.U. HOLANDA Y BÉLGICA	56.013	62.748	-10,73%
TOTAL SUIZA Y AUSTRIA COMP	7.236	7.367	-1,77%
No Comparables Suiza y Austria	370	1.029	-64,06%
TOTAL B.U. SUIZA Y AUSTRIA	7.606	8.396	-9,41%
ALEMANIA COMPARABLE	33.502	37.428	-10,49%
No Comparables Alemania	4.724	1.221	286,71%
TOTAL B.U. ALEMANIA	38.226	38.649	-1,10%
TOTAL EUROPA COMPARABLE	171.585	181.504	-5,46%
Ajuste de consolidación Astron 2002		-42.099	
TOTAL EUROPA CONSOLIDADO	182.959	148.561	23,15%
Mercosur Comparable	1.774	1.757	0,95%
Mexico Comparable	5.480	6.208	-11,73%
LATINAMERICA COMPARABLE	7.254	7.965	-8,93%
No Comparable Mercosur	706	331	113,17%
No Comparable Mexico	8.399	10.027	-16,24%
Ajuste de consolidación Mexico 2002		-3.327	-100,00%
TOTAL B.U. LATINAMERICA	16.359	14.996	9,09%
TOTAL NH COMPARABLE	178.839	189.469	-5,61%
TOTAL VENTAS ACTIVIDAD HOTELERA	199.319	163.558	21,86%
Sotogrande Actividad Inmobiliaria	3.839	6.143	-37,51%
Sotogrande Otros ingresos	749	733	2,18%
TOTAL CONSOLIDADO	203.907	170.434	19,64%

EVOLUCION DE RATIOS OPERATIVOS 1T 2003 V.S. 1T 2002

	HABITACIONES MEDIAS		OCUPACION %			PRECIO MEDIO DIARIO			REVPAR		
	2003	2002	2003	2002	% Var.	2003	2002	% Var.	2003	2002	% Va
España Comparable	9.565	9.581	63,20%	62,78%	0,43%	92,81	95,30	-2,52%	58,53	59,82	-2,16%
España No Comparables	630	420	45,31%	53,18%	-7,87%	84,81	84,45	0,54%	38,47	44,91	-14,33%
TOTAL B.U. España	10.195	10.001	62,10%	62,37%	-0,28%	92,27	94,91	-2,78%	57,29	59,20	-3,22%
Holanda & Bélgica Comparable	6.530	6.525	55,47%	59,80%	-4,33%	86,97	88,62	-1,87%	48,25	53,00	-8,97%
Holanda & Bélgica No Comparable	577	608	38,02%	44,08%	-6,06%	100,72	108,43	-7,11%	38,29	47,80	-19,88%
TOTAL B.U. HOLANDA & BELGICA	7.107	7.133	54,06%	53,46%	-4,41%	87,75	89,90	-2,39%	47,44	52,56	-9,74%
TOTAL B.U. SUIZA&AUSTRIA	1.340	1.412	55,42%	56,92%	-1,50%	76,76	75,18	0,77%	41,99	42,80	-1,88%
Alemania Comparable	7.715	7.717	49,13%	51,42%	-2,29%	59,66	63,08	-5,42%	29,31	32,44	-9,63%
Alemania No Comparable	766	231	50,74%	47,30%	3,44%	86,56	69,54	24,48%	43,92	32,88	33,53%
TOTAL B.U. ALEMANIA	8.481	7.948	49,28%	51,30%	-2,02%	62,16	63,26	-1,73%	30,63	32,45	-5,60%
TOTAL EUROPA COMPARABLE	25.040	25.074	56,62%	58,34%	-1,73%	81,53	83,74	-2,65%	46,18	48,86	-5,53%
Ajuste de consolidación Astron 2002		-8.371		53,69%			63,51			34,10	
TOTAL EUROPA CONSOLIDADO	27.123	16.703	55,65%	59,56%	-3,91%	81,87	92,62	-11,50%	45,62	55,17	-17,31%
Mercosur Comparable	726	741	57,34%	35,01%	22,33%	33,18	50,66	-34,50%	19,03	17,74	7,27%
Mexico Comparable	1.045	1.045	55,47%	55,16%	0,31%	79,10	87,5	-9,60%	43,88	48,27	-9,09%
Latín America Comparable	1.771	1.786	56,24%	46,80%	9,44%	59,91	76,07	-21,24%	33,69	36,60	-5,36%
Mercosur No Comparable	573	515	41,45%	21,32%	20,13%	24,01	27,93	-14,04%	9,85	5,95	67,13%
Mexico Non Comparable	776	685	64,33%	64,82%	-0,48%	87,62	118,36	-25,97%	56,37	76,72	-26,53%
Ajuste de consolidación Mexico 2002		-519		65,04%			83,64			54,40	
TOTAL B.U. LATIN AMERICA	3.120	2.467	55,53%	42,65%	12,89%	62,97	86,46	-27,17%	34,97	36,87	-5,16%
TOTAL NH COMPARABLE	26.811	26.860	56,59%	57,57%	-0,98%	80,11	83,33	-3,87%	45,33	47,98	-6,51%
TOTAL NH CONSOLIDADO	30.243	20.690	65,64%	57,54%	-1,90%	80,01	92,07	-13,10%	44,52	52,98	-15,96%