

En cumplimiento de los deberes de información previstos en los artículos 17 del Reglamento (EU) No. 596/2014, de Abuso de Mercado y 228 del texto refundido de la Ley de Mercado de Valores aprobada por Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y normativa complementaria, NH Hotel Group, S.A. (en adelante, “**NH Hotel Group**” o la “**Sociedad**”) pone en conocimiento de la Comisión Nacional del Mercado de Valores el siguiente

HECHO RELEVANTE

Con motivo de la celebración de la Junta General Ordinaria de Accionistas durante el día de hoy, remitimos para su puesta a disposición del público en general los siguientes documentos:

- Intervención del Presidente del Consejo de Administración, D. Alfredo Fernández Agras.
- Presentación del *Chief Executive Officer (CEO)*, D. Ramón Aragonés Marín.

Madrid, 21 de Junio 2018

Carlos Ulecia Palacios
Secretario General

INTERVENCIÓN DE D. ALFREDO FERNÁNDEZ AGRAS, PRESIDENTE DE NH HOTEL GROUP

Estimados Accionistas,

Hace un año me dirigía por primera vez a todos ustedes como Presidente del Consejo de Administración de NH Hotel Group. Acumulo, pues, dos años intensos en los que, como todos ustedes saben, han pasado muchas cosas en la compañía.

En primer lugar, les resumiré las perspectivas de la economía y detallaré los principales aspectos del negocio del Grupo NH, así como del Gobierno Corporativo.

Durante el ejercicio 2017, la actividad económica mundial ha mantenido un ritmo de crecimiento del +3,7%, superior al +3,0% del año anterior. Más concretamente en la Eurozona la tasa de crecimiento para 2017 fue del 2,4% (frente al +1,7% en 2016) lo que sugiere un entorno macroeconómico favorable para este año y el siguiente. En consonancia con los datos anteriores, cuando se compara las tasas de crecimiento de los cuatro países que aglutinan la mayor proporción de ventas y resultados del Grupo, se observa que en Holanda, Alemania e Italia se ha incrementado el crecimiento en el 2017 respecto al año anterior, mientras que en España se mantuvo una tasa de crecimiento similar a la del año anterior.

Según la Organización Mundial del Turismo, en 2017 las llegadas de turistas internacionales en el mundo alcanzaron la cifra de 1.322 millones, lo que supone un incremento del +7,0% con respecto al año anterior, una tasa muy superior a la tendencia sostenida cercana al 4% que se había registrado desde 2010 y que representa el mejor resultado en siete años. Más concretamente, la llegada de turistas internacionales en Europa alcanzó los 671 millones en 2017, registrándose un notable crecimiento del 8% liderada por los destinos del Mediterráneo. En este contexto europeo, España se ha consolidado como la segunda potencia turística mundial sólo por detrás de Francia y por delante de los Estados Unidos, y logrando batir su récord con 82 millones de turistas extranjeros, con un aumento del 9% del número de llegadas internacionales. Aunque todos, y en particular nuestros gobernantes, debemos ser conscientes de que la cantidad está muchas veces reñida con la calidad. Hay que buscar turistas de calidad, que aporten y enriquezcan al país, no guiarnos por simples cifras estadísticas de crecimiento.

Respecto a los principales aspectos del negocio del Grupo NH, resaltar que la transformación operativa y financiera del Grupo NH en los últimos años es resultado de los siguientes factores:

- Segmentación y fortalecimiento del posicionamiento de nuestras marcas

- Mejora del producto y experiencia dirigida a nuestros clientes
- Optimización del portfolío de hoteles
- Inversión en sistemas y herramientas de gestión de precios
- Mejora de la eficiencia operativa
- Reducción del endeudamiento financiero
- Restablecimiento de una política de dividendos progresiva

Al margen de que el señor consejero delegado profundice después en estas cuestiones, sí que me gustaría avanzarles algunos hitos conseguidos en los últimos 24 meses, periodo en el que tengo el honor de presidir el Consejo de Administración.

Dichos resultados nos hacen afrontar el futuro cercano con alto optimismo y una gran fortaleza, tanto operativa como financiera, que nos permitirá continuar reforzando nuestra posición de liderazgo en las principales ciudades europeas.

- Los ingresos han alcanzado los 1.570 millones en el 2017, lo que supone un incremento de 176 millones en 2 años o una tasa de crecimiento anual compuesto del 6%
- El EBITDA ha crecido hasta los 233 millones, una mejora de 84 millones en 2 años implicando una tasa de crecimiento anual del 25%
- El año 2016 fue el primer año de Beneficio Neto recurrente positivo desde 2008 y en 2017 dicha cifra se ha triplicado alcanzando los 35 millones de euros.
- Esta excelente evolución de la cuenta de resultados también se refleja en la reducción del endeudamiento financiero de la compañía por la mejora en la generación de caja, que en términos relativos cierra el 2017 con un ratio deuda financiera neta a EBITDA de 2,8 veces, comparado con las 5,6 veces del 2015. Adicionalmente el objetivo de reducción del endeudamiento financiero se ha alcanzado tras la reciente conversión anticipada del Bono convertible, que nos permitirá cerrar el ejercicio 2018 en niveles cercanos a 1,2 veces.

Respecto a la política de dividendos, el Consejo de Administración aprobó en la segunda mitad del 2017 una política de dividendos progresiva para los próximos años. Tras el pago del primer dividendo el año anterior de 5 céntimos brutos por acción, la propuesta del ejercicio 2017 muestra que la remuneración de los accionistas es una prioridad. Por ello se propone para aprobación en esta Junta de Accionistas la distribución de un dividendo con cargo a los beneficios del ejercicio 2017 por un importe de €0,10 brutos por acción.

La transformación operativa y financiera de los últimos años se ve reflejada tanto en la revaloración del precio de la acción, que como pueden observar en el gráfico de la pantalla ha sido muy superior a la evolución del conjunto de compañías del sector, con una subida de un 45% desde la Junta General de Accionistas de 2016, como en la percepción de los analistas que cubren el Grupo que se ha traducido en una mejora en recomendaciones de compra y en el precio objetivo. Dicho precio medio objetivo se encuentra a fecha de 18 de junio en niveles de 6,9 euros por acción.

Como ya tuve ocasión de enumerarles en esta misma Junta hace un año, me gustaría destacar el buen funcionamiento de los órganos de gobierno colegiados de la compañía en el ejercicio 2017.

Durante todo el pasado ejercicio, hemos tenido ocasión de profundizar en el compromiso de NH por el Gobierno Corporativo a través de distintos hitos y medidas, así como a través de un Consejo sólido y diverso formado por 6 consejeros independientes, 3 dominicales y uno ejecutivo. Un Gobierno Corporativo inspirado y fundamentado en el compromiso con los principios éticos, la transparencia y el liderazgo en la aplicación de las mejores prácticas internacionales en materia de buen gobierno. Este sistema, en constante proceso de revisión y mejora, pretende incorporar las principales recomendaciones de los mercados internacionales y las tendencias más avanzadas en esta materia.

En NH hemos contado en 2017 con un Consejo de Administración integrado por consejeros reconocidos, altamente complementarios y con gran solidez y diversos *backgrounds* y perfiles profesionales que sin duda contribuyeron tanto al buen ejercicio de sus funciones como al buen gobierno de la compañía.

Asimismo, durante el año 2017, el Consejo supervisó nombramientos entre el *senior management* de la compañía, siempre con visión de futuro y buscando atraer el mejor talento capaz de contribuir al crecimiento corporativo y, en consecuencia, la defensa del interés social y la creación de valor sostenible para la sociedad, los ciudadanos, sus trabajadores, sus clientes y sus accionistas.

En 2017 alineamos al equipo gestor y a todos los accionistas a través de una remuneración variable altamente atractiva, gracias a la que hemos mantenido un engagement proactivo con nuestros accionistas, con todos ustedes.

Asimismo, la política de reparto de dividendos es una muestra de nuestro compromiso hacia cada uno de ustedes.

Para NH en general y personalmente para mí como Presidente de esta Compañía y de esta Junta, estas buenas prácticas en materia de gobierno corporativo constituyen una muestra de lo que queremos seguir haciendo en el futuro en esta materia. Sirven como ejemplo, además, del compromiso de la compañía y de su equipo gestor con sus accionistas.

Por último, señoras y señores accionistas, quiero señalarles que además de un honor es también una gran responsabilidad presidir el Consejo de Administración de NH Hotel Group, órgano de administración y representación de la compañía, que, sobra decirlo, está formada por el conjunto de sus accionistas. Todos, del primero al último, con los mismos derechos y obligaciones.

En consecuencia, administro, represento y me debo al interés social de NH, que no es otro que el del conjunto de nuestros accionistas. Esa doble obligación, y mi propia voluntad de ser respetuoso y transparente con todos ustedes, me hacen detenerme a continuación en dos aspectos posteriores al ejercicio que sometemos hoy a su aprobación, y que sin embargo son igualmente relevantes para nuestro presente y futuro como accionistas.

Me refiero en primer lugar a la muestra de interés no solicitada del Grupo Barceló, sobre la que el Consejo de Administración de NH decidió en reunión del 10 de enero de este año. En segundo término, no puedo dejar de referirme a la oferta pública de adquisición voluntaria formulada por la sociedad tailandesa Minor International Public Company Limited, cuyo anuncio previo fue publicado el 11 de junio de 2018 en la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

En su momento, el Consejo estimó de forma unánime que los términos de la oferta no solicitada del Grupo Barceló eran inadecuados y no reflejaban en modo alguno el valor real de NH, en especial por las siguientes razones, y cito literalmente:

- “La ecuación de canje no refleja la valoración relativa de ambas compañías (menos aún con un perímetro ajustado al negocio hotelero relevante de Grupo Barceló). Tampoco ofrece una prima de control real sobre la valoración de mercado de NH, ni tiene en cuenta el potencial de revalorización de NH de forma independiente (superior en cualquier caso al valor relativo de 7,08 Euros por acción planteado en dicha oferta).
- La oferta de Grupo Barceló no refleja el potencial de crecimiento en resultados de NH, ni el valor de sus activos urbanos en propiedad en Europa (como demuestra la reciente venta del hotel Barbizon en Ámsterdam), ni la oportunidad de generar beneficios con su equilibrado mix de contratos en gestión y alquiler, ni la optimización de su estructura operativa y financiera.
- El Consejo ha valorado muy negativamente que la oferta de Grupo Barceló carezca de liquidez para los accionistas de NH.”

Muy poco tiempo después, el 19 de enero de 2019, nuestro anterior mayor accionista, el grupo chino HNA, comunicaba que ponía en venta su participación en NH. La delicada situación financiera que atraviesa dicho Grupo, su necesidad de desinvertir en determinadas empresas y mercados, dejó a nuestra compañía en una situación compleja. Siempre lo es cuando se pone en venta un porcentaje de acciones tan representativo como el que entonces suponía el 29,5% de la compañía.

Si la compañía mantuvo desde entonces la normalidad, y hasta logró seguir revalorizándose en Bolsa hasta alcanzar las condiciones necesarias para la conversión anticipada de bonos, obedece tanto a la magnífica evolución del negocio y de los resultados corporativos, como a la extraordinaria gestión realizada en esos meses tanto por este Consejo como por el equipo directivo.

Hemos convivido desde hace meses con distintos rumores y especulaciones del mercado sobre posibles interesados. Finalmente fue perfilándose poco a poco el interés del Grupo Minor. Primero, con la compra de parte de las acciones de Oceanwood y, pocos días después de esa adquisición, Minor anunciaba la compra en dos tramos de la participación en NH del grupo chino HNA, tras lo que ya controla, incluyendo los compromisos futuros, un 38% de la compañía. Al poco tiempo, el grupo tailandés formulaba una OPA a un precio de 6,4 euros por acción.

Quiero manifestarles que el Consejo de Administración de NH es consciente de la relevancia de este anuncio para todos los accionistas. También es consciente el Consejo de la responsabilidad que asume frente a todos Vds., señores accionistas, y la asumimos sabedores de nuestros deberes fiduciarios establecidos en la Ley de Sociedades de Capital, y muy especialmente el deber de maximizar el valor para los accionistas de NH.

A continuación, les indico las líneas maestras del comportamiento del Consejo para concretar el cumplimiento de nuestros deberes en relación con la mencionada OPA:

1. En la sesión del Consejo de Administración que tendrá lugar esta misma tarde se nombrará un banco de negocios para que preste asesoramiento al Consejo en relación con la OPA, y para que elabore un informe ("fairness opinion") sobre la razonabilidad de la contraprestación ofrecida por Minor. Asimismo, el Consejo va a recabar el asesoramiento legal relacionado con las distintas cuestiones jurídicas relacionadas con la Oferta.
2. Este Consejo de Administración será vigilante respecto al cumplimiento del denominado "deber de pasividad" del artículo 28 del Real Decreto que regula el régimen de las OPAs, que impone determinadas limitaciones de actuación al Consejo hasta el momento en que se produzca la publicación del resultado de la OPA. Sin perjuicio de lo anterior, este Consejo intentará mejorar los términos de la OPA.
3. Respetaremos escrupulosamente el principio de igualdad informativa. Minor ha presentado su OPA en base únicamente a información pública de NH. No ha accedido a ninguna otra información. Así seguirá siendo durante todo el proceso.
4. Como es preceptivo, este Consejo emitirá y hará público en la Comisión Nacional del Mercado de Valores un informe detallado y motivado sobre la OPA en el plazo máximo de diez días naturales a partir de la fecha de

inicio del plazo de aceptación de la OPA. Este informe contendrá, ente otra información:

- a. Observaciones a favor o en contra de la Oferta y valoración de la misma, para lo que se basará en la fairness opinion del banco de negocios a fin de pronunciarse sobre la razonabilidad de la contraprestación ofrecida por Minor. Esta fairness opinion será pública.
- b. Opinión de los consejeros respecto de la Oferta, y si tienen intención de aceptar o no la Oferta respecto de los valores de que sean titulares.
- c. Posibles repercusiones de la OPA y de los planes estratégicos de Minor sobre el conjunto de intereses de NH Hotel Group.

Adicionalmente a todo lo previamente dicho, me gustaría complementarlo mediante una reflexión que les ayude a contextualizar la situación en la que está NH, su compañía, en este momento y en relación con la OPA.

La oferta actual de Minor, si la valoramos con las razones que este Consejo argumentó en el caso de la oferta de Barceló, aunque sí ofrece liquidez a los accionistas, en lógica no parece satisfacer ni el valor, ni que sea una mejor alternativa que la que se deriva del plan estratégico de la Compañía. Por tanto, es de esperar que este Consejo actúe en consecuencia, pues no ha habido nada ni en el entorno ni en la operativa de la compañía que justifique un cambio de criterio, aunque habrá que esperarse a la decisión formal de este Consejo a la que me he referido anteriormente.

Esto mismo parecen reflejar las recomendaciones de los analistas, cuya media de precio objetivo a la que también me he referido, supera el precio ofrecido en la OPA presentada.

Por tanto, una alternativa que hay que considerar muy seriamente, a salvo de una mejora respecto a esta oferta que no ofrece prima de control y que como ya he dicho es nuestra obligación intentar obtener, es seguir siendo accionista del Grupo NH. Pero antes de que este Consejo la tome en consideración, es muy importante escuchar los planes que Minor tiene al respecto de NH, que habrá de desarrollar en el Folleto que registrará en la CNMV. Aspectos estratégicos y de negocio que permitan mantener, e incluso aumentar, la creación de valor de los planes actuales de NH, así como el compromiso con un máximo respeto del corporate governance, serán clave en la decisión que este Consejo haga de la oferta planteada. Cuanto mejores sean dichos compromisos, más interesante será seguir siendo accionista de NH, pero eso es algo que tendremos que dilucidar en su momento.

Para concluir, he de agradecer su participación en esta Junta. Espero que el Consejo siga siendo merecedor de su apoyo en las próximas Juntas, pues todavía hay mucho que hacer.

Les aseguro que para lograrlo contamos con un equipo humano formado por 20.000 empleados que cada día, con su esfuerzo y dedicación, hacen de NH una mejor compañía. A todos ellos también quiero agradecerles muy sinceramente.

Muchas gracias señoras y señores accionistas.

Alfredo Fernández Agras
Presidente de NH Hotel Group



JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS



Madrid, 21 de Junio de 2018

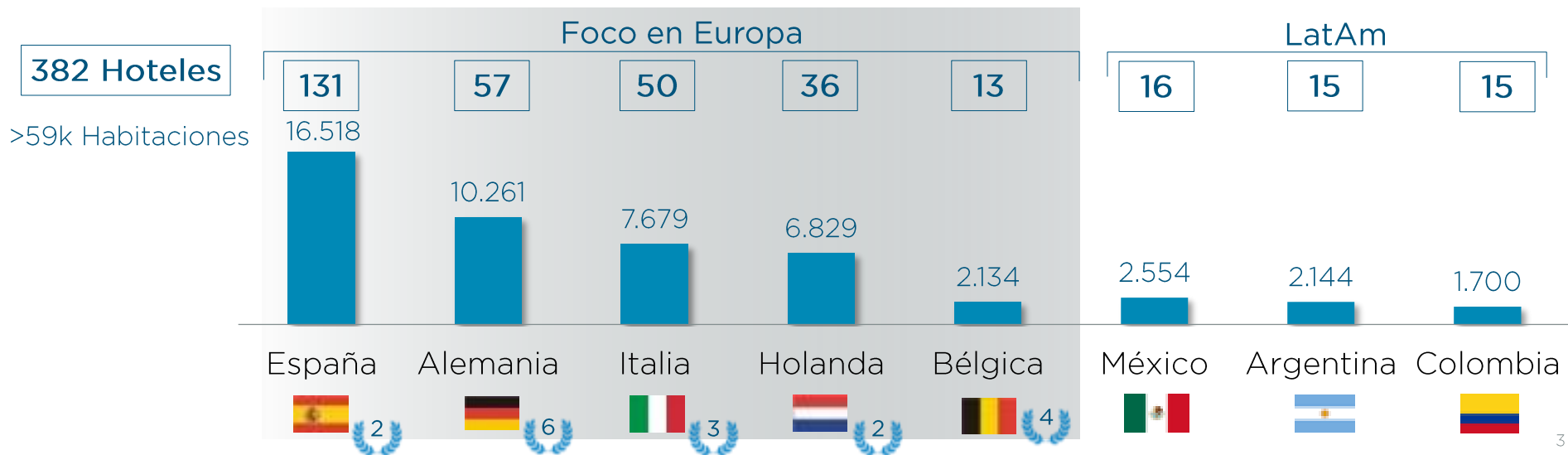
ÍNDICE

- **NH HOY**
- RESULTADOS 2017
- INICIATIVAS ESTRATEGICAS
- OBJETIVOS 2018
- CONCLUSIÓN



Operador Europeo urbano líder con fuerte presencia en ciudades principales:

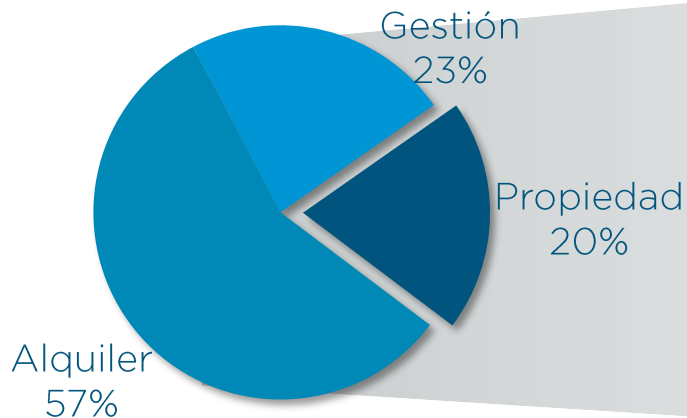
- Sexta cadena de Europa y una de las Top 30 mundial
- 382 hoteles operativos con más de 59.000 habitaciones
- 29 hoteles con más de 5.000 habitaciones con apertura prevista en los próximos años
- Posicionamiento orientado hacia el segmento urbano de categoría superior



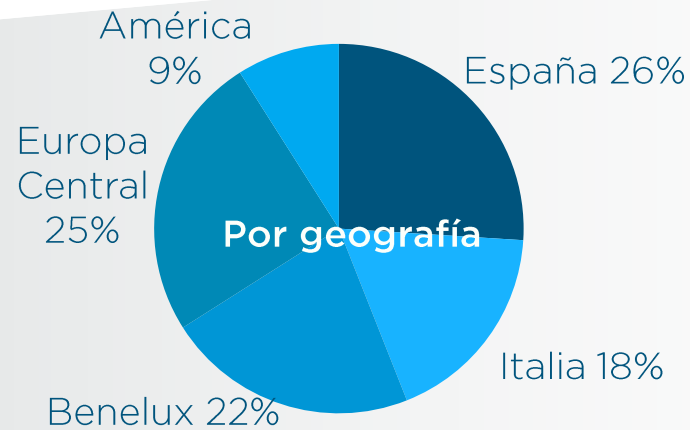
Sólida y diversificada base de activos respaldando al negocio:

- 227 hoteles en alquiler y 81 en gestión
- 74 hoteles en propiedad

% habitaciones por contrato



INGRESOS 2017
€1.571m



ÍNDICE

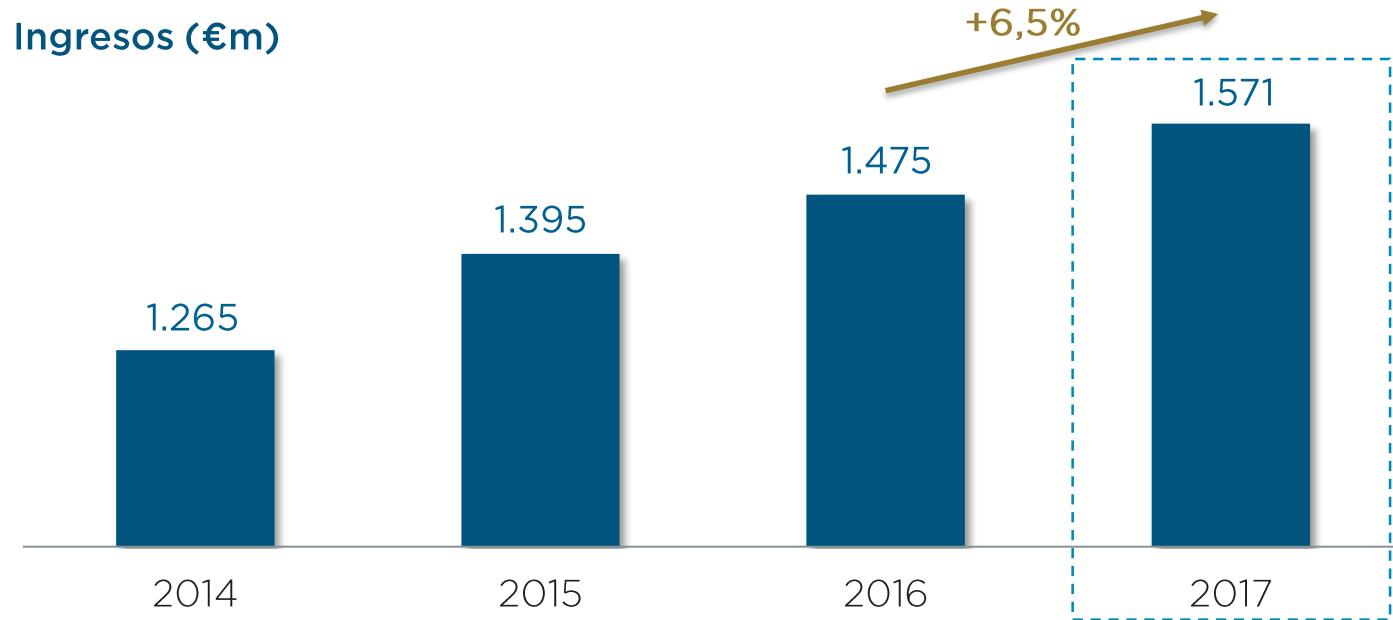
- NH HOY
- **RESULTADOS 2017**
- INICIATIVAS ESTRATEGICAS
- OBJETIVOS 2018
- CONCLUSIÓN

Hitos 2017: Objetivos superados

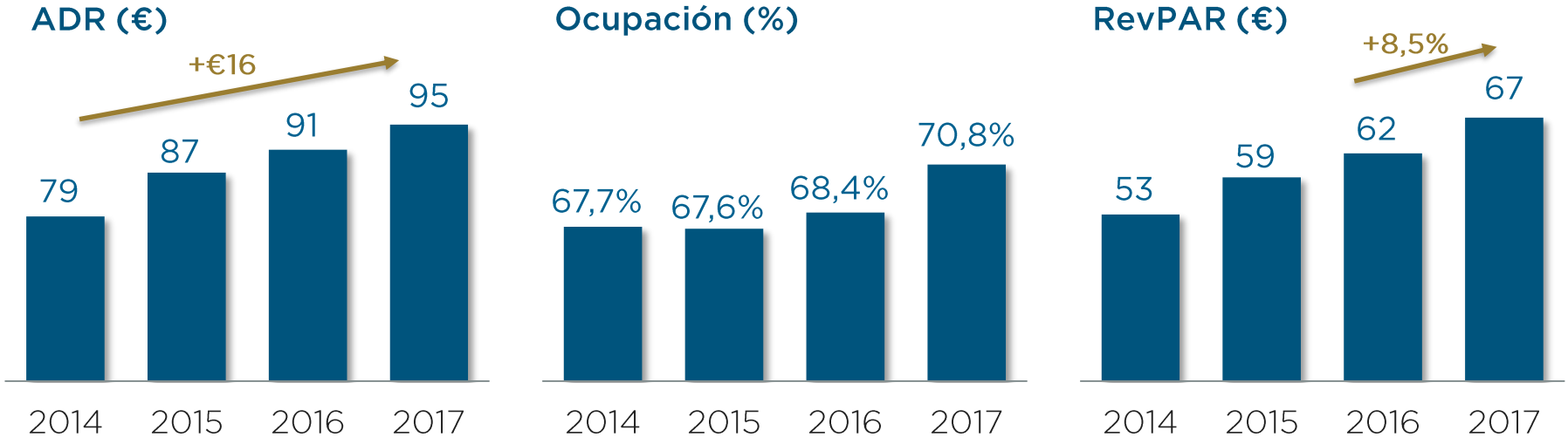
- Sólido crecimiento de los **ingresos** de **+6,5%** (+€97m) alcanzando los €1.571m, con un excelente comportamiento en Benelux y España
- El **Beneficio Neto Recurrente** se triplica respecto a 2016 explicado por la mejora del negocio alcanzando los **€35m**
- **EBITDA⁽¹⁾** de **€233m** (+€52m): **+29%** alcanzando un margen del 14,8% (+2,6 p.p)
- **Reducción del endeudamiento: DFN/EBITDA⁽¹⁾ a 2,8x** vs. 4,1x en 2016

⁽¹⁾ EBITDA Recurrente antes de reversión de onerosos y plusvalías por rotación de activos

Mejora significativa de Ingresos

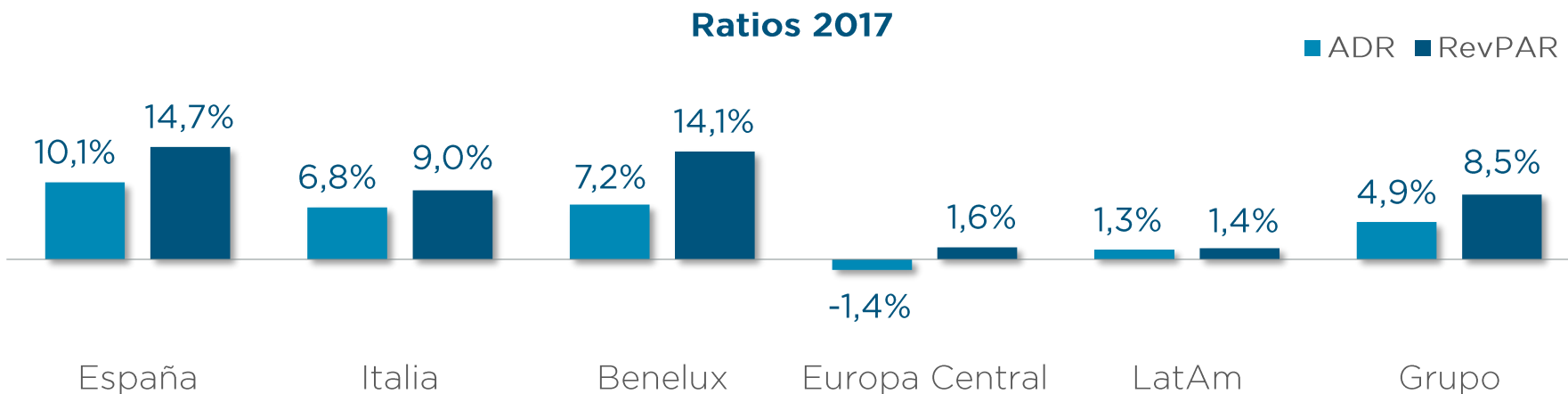


Solido crecimiento del RevPAR



- +4,9% de incremento de precios (+€4; alcanzando los €95) aportando el 58% del crecimiento del RevPAR en 2017

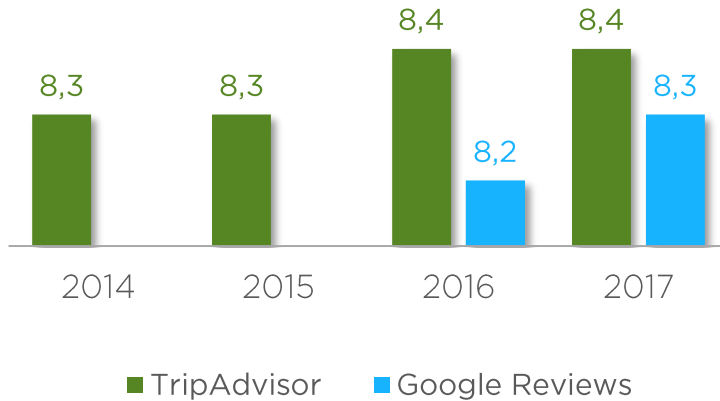
Crecimiento en los principales mercados



- Extraordinario comportamiento de España y Benelux
- Finalización de las obras de reposicionamiento en Benelux y Europa Central
 - Continúa la recuperación en Bruselas tras los problemas de seguridad
- Difícil comparativa en Alemania por calendario de ferias y Latam por depreciación de divisas

Y por encima de nuestros competidores apoyado en la mejora de calidad

Foco en calidad



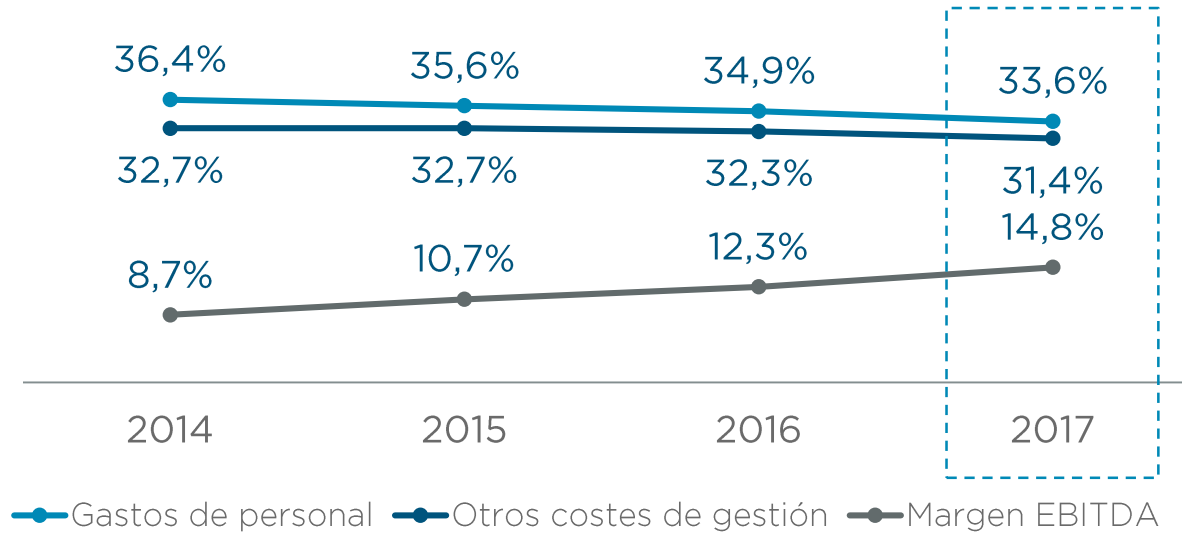
2017	RevPAR NH	RevPAR Comp. Set
Barcelona	+17,4%	+13,0%
Madrid	+24,3%	+14,3%
Roma	+7,3%	+1,0%
Milán	+7,2%	+6,8%
Ámsterdam	+15,5%	+3,7%
Bruselas	+19,5%	+19,6%
Frankfurt	+0,5%	+2,8%
Múnich	-11,0%	-5,5%
NH*	+10,2%	+6,6%

Fuente: STR

*NH Top Ciudades incluye 85 Hoteles

Buen control de costes a pesar del incremento en ocupación NH | HOTEL GROUP

% sobre ingresos



Plan Eficiencia 2017:

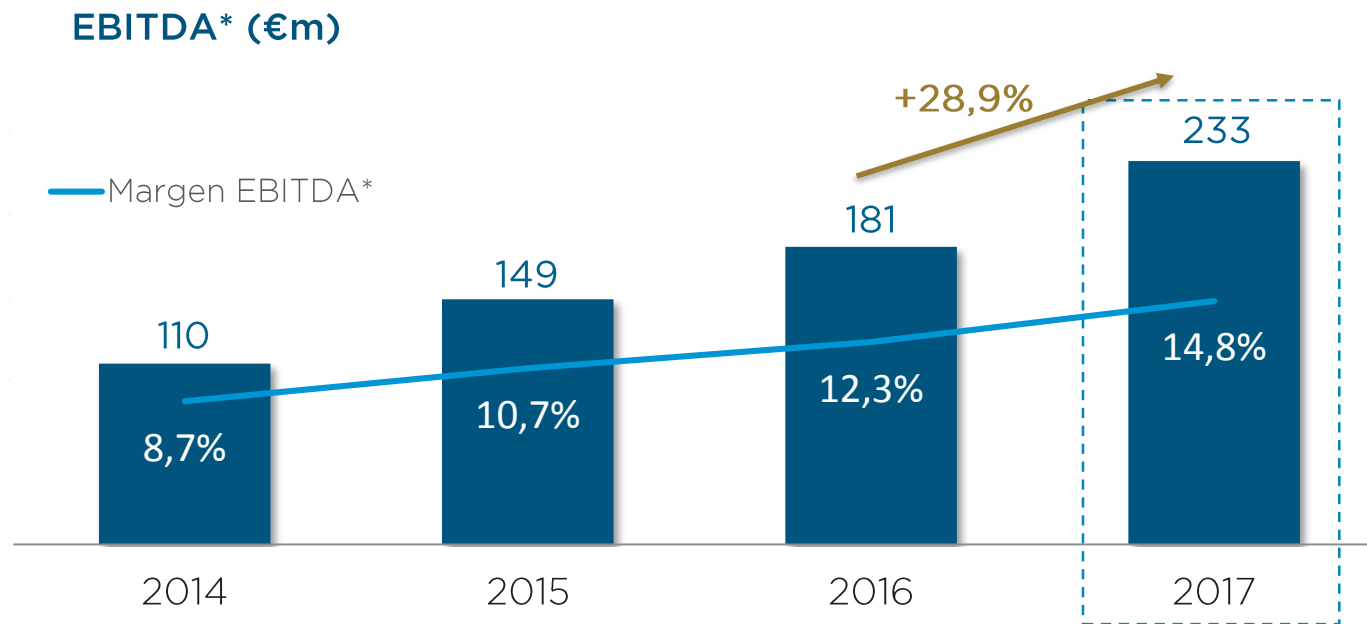
€11m de ahorros



OBJETIVO SUPERADO

- El margen de EBITDA se incrementó en +6,1 puntos desde 2014 hasta el 14,8% en 2017
- Lanzamiento del Plan de Eficiencia en 2017 & 2018

Fuerte crecimiento del Resultado Bruto de Explotación

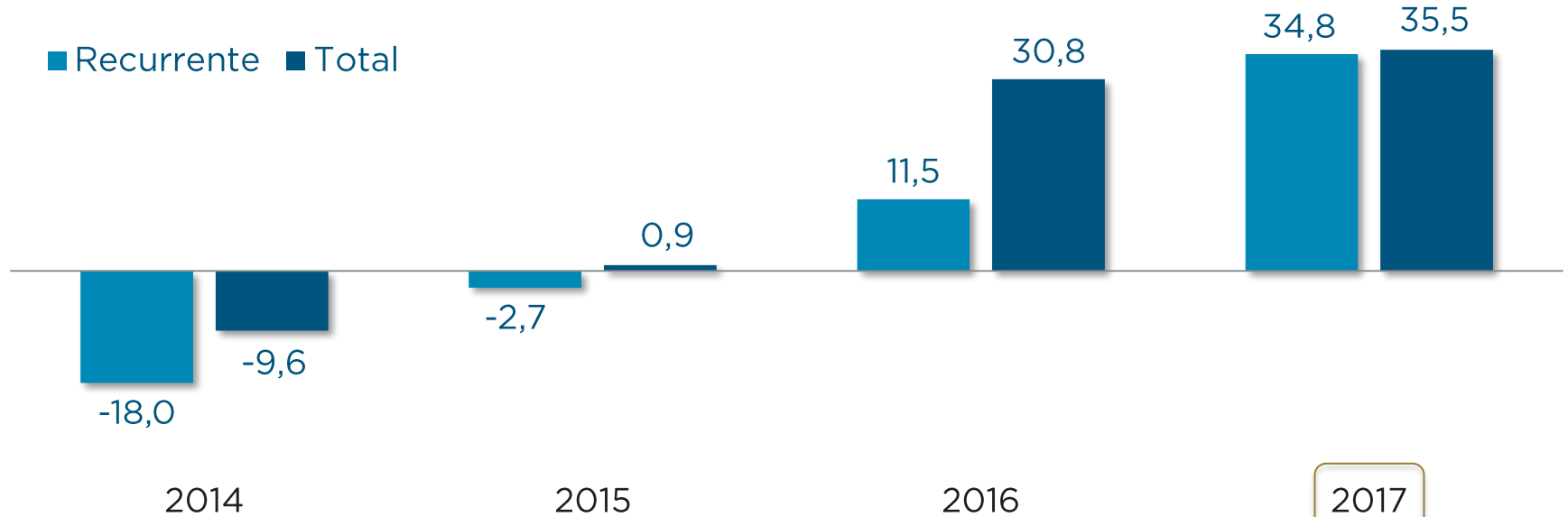


- Desde 2014 a 2017, el EBITDA se ha más que duplicado, implicando un crecimiento de +€123m o un crecimiento medio anual del 28,4% en el periodo, con un número similar de habitaciones

El Beneficio Neto Recurrente se triplica respecto al año anterior

Resultado Neto (€m)

■ Recurrente ■ Total



*Propuesta de reparto de dividendo:
€0,10 por acción en circulación*

ÍNDICE

- NH HOY
- RESULTADOS 2017
- **INICIATIVAS ESTRATEGICAS**
- OBJETIVOS 2018
- CONCLUSIÓN



2017-2019: Construyendo sobre nuestras fortalezas

Marcas reconocidas

Gestión de Activos

**Foco en calidad y
experiencia del cliente**



nH
HOTEL GROUP

Eficiencia en el ADN

**Gestión avanzada de
precios con foco en
ADR neto**

**Generación de Caja &
Balance Eficiente
impulsando el retorno al
accionista**

NH Collection: una realidad con potencial

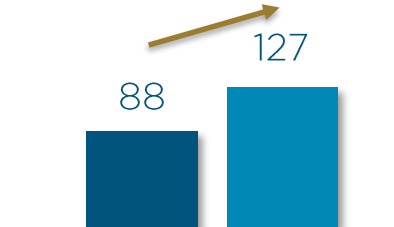


Marzo 2018	# Hoteles
España	29
Italia	10
Benelux	6
Europa Central	9
Latinoamérica	21
Total NH Collection	75

c.20% de las habitaciones

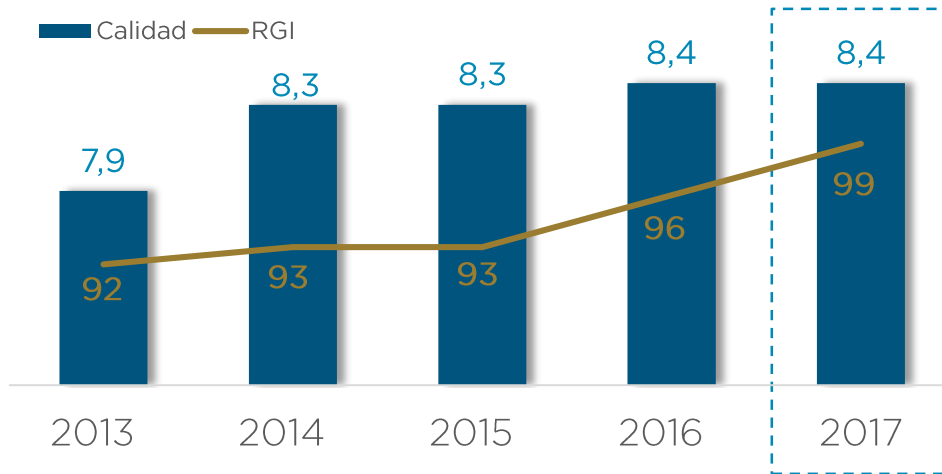
ADR 2017 (€) por marca

Premium c. +45%



■ NH
■ NH Collection

Exitosa estrategia comercial sustentada en la mejora de calidad



Fuente: Tripadvisor & STR (NH Top Ciudades incluye 85 Hoteles)

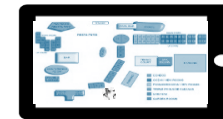
2016-2017

- Nueva herramienta de gestión de precios
- Estrategia de precios dinámicos
- Automatización de funciones
- Mejor capacidad de predicción

2018-2019



**Check-in
Online**



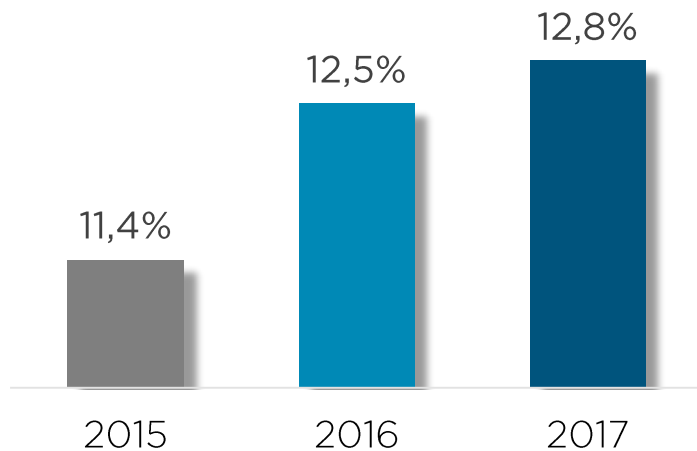
**Elige tu
habitación**



**Check-out
Express**

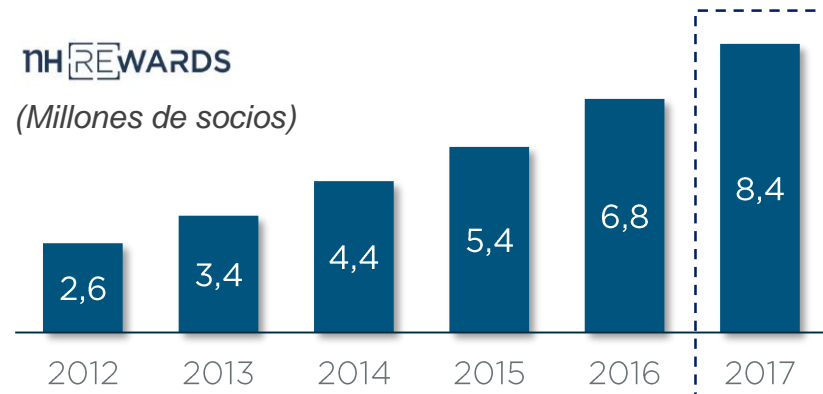
En 2017 la web creció a doble dígito y relanzamiento de NH Rewards

Cuota ventas web
(% Ingresos Habitaciones NH)



NH REWARDS

(Millones de socios)



Más de 8 millones de socios en 2017 alcanzando el 40% de las ventas de NH

Relanzamiento Programa de fidelización en 2018: más atractivo, más puntos y más recurrente

Creación de valor a través de un portfolio optimizado



Gestión de Activos: NHC Ámsterdam Barbizon Palace

- **Venta del hotel por €155,5m en febrero 2018**
 - Caja Neta después de impuestos: €122,4m
 - Plusvalía neta contable estimada: c.€55m

- **Generación de valor adicional a través del acuerdo de arrendamiento:**
 - Manteniendo la operativa del activo mediante un contrato de alquiler a largo plazo con mínimo garantizado y con unos ratios sostenibles
 - Duración: 20 años con dos prórrogas para NH de 20 años cada una



NH Torino Centro



ANTES



DESPUÉS

NH Hamburg Mitte



ANTES



DESPUÉS

NH Geneva City



ANTES



DESPUÉS

Aperturas en 2017: c.800 hab. (37% en NH Collection)

NH Marseille Palm-Beach



NH San Luis Potosí - México

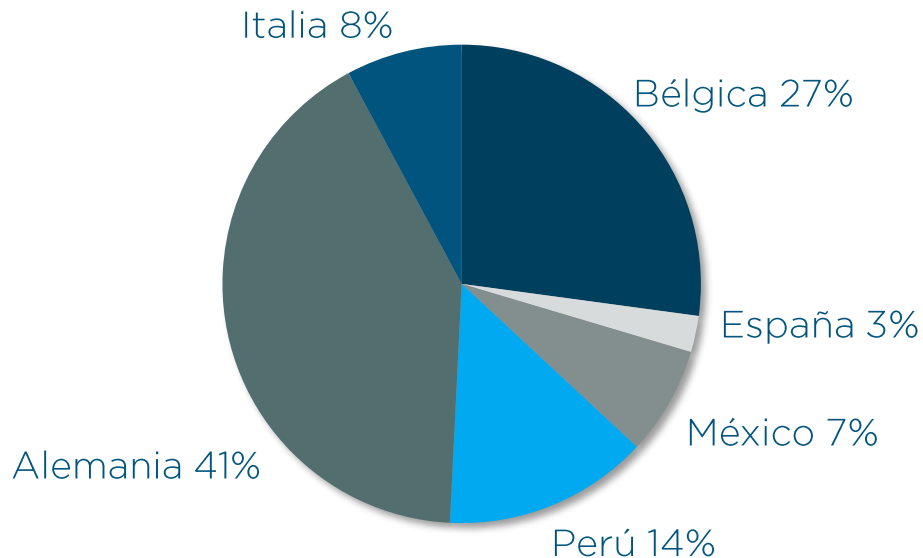


NH Collection
Eindhoven Centre

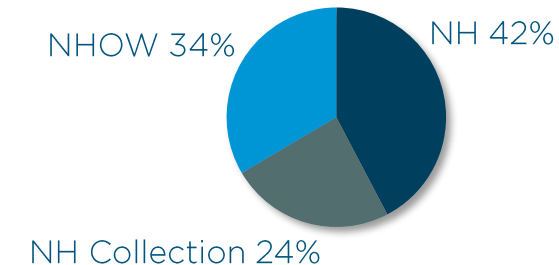


Firmas de 8 nuevos contratos en 2017 (+1.900 hab.)

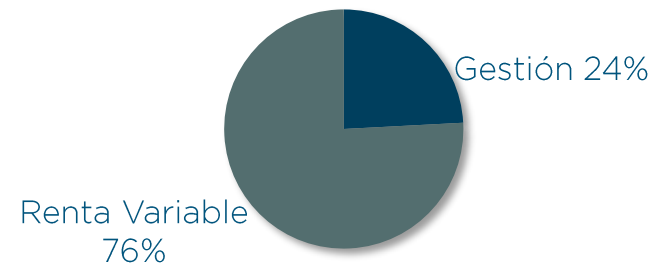
Distribución por país*



Por marca*



Por contrato*



Foco en contratos de gestión o renta variable en mercados con presencia

* Por número de habitaciones

Ejemplos firmas 2017

NH Collection
Frankfurt



NH Brussels Bloom



NH Collection Valencia Colón



➤ Fase I: Ahorros de €11m en 2017:

- **Administración:** mayores palancas de eficiencia
- **Migración de IT** concluida con integración Back & Front-office en un único sistema
- **Comercial:** optimización de equipos tras implementación de herramienta de gestión de precios

➤ Fase II: Ahorros adicionales de c.€5m en 2018:

- **Nuevo Modelo Operativo:** reorganización geográfica de los diferentes niveles de gestión de las Unidades de Negocio a nivel país y equipo Corporativo

Sin olvidar la mejor generación de caja y reducción de deuda NH | HOTEL GROUP

	2015	2016	2017
Deuda Financiera Neta (€m)	838	747	655
DFN / EBITDA*	5,6x	4,1x	2,8x

→ 2018E: 1,2x

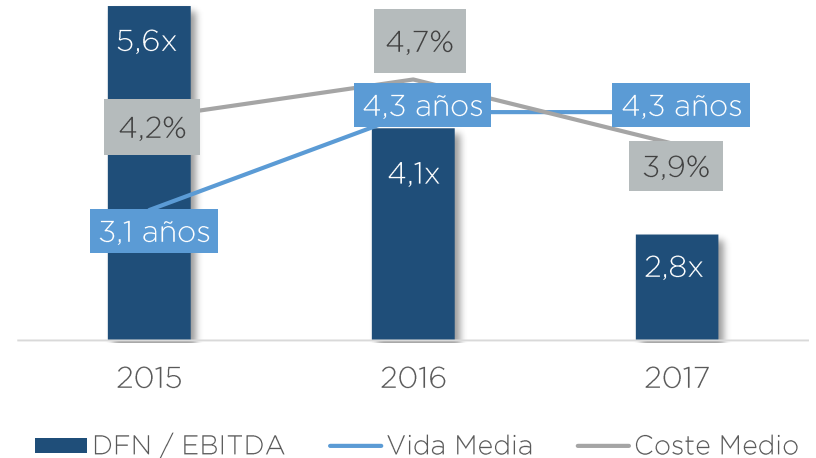
Objetivo de endeudamiento financiero de 2017 superado:

La favorable generación de caja operativa más que compensa el capex, los gastos financieros y dividendos pagados

Objetivos:

1. Reducir **coste medio**
2. Extender la **vida media**
3. Reducir **deuda bruta**
4. Ganar **flexibilidad**

Mejorando Indicadores de Deuda



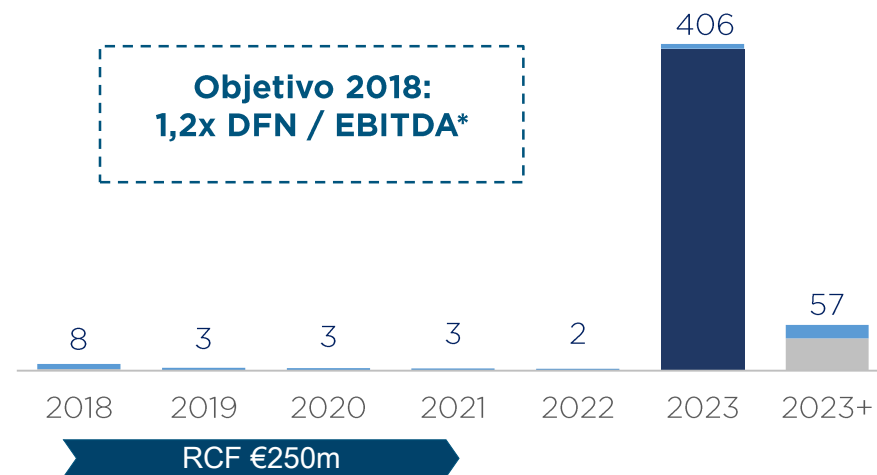
Ejercicio amortización anticipada Bono Convertible

Descripción Bono Convertible

Tamaño	€250m
Precio de conversión	4,919€ / acción
Fecha de emisión	Nov. 2013
Fecha de vencimiento	Nov. 2018
Número de acciones entregadas	50,5m
Acciones en autocartera entregadas	-8,6m
Acciones de nueva emisión	41,9m
Acciones existentes pre conversión	350,3m
Número total de acciones	392,2m

- Del nominal total de €250m, se ha convertido en acciones €248,3m y €1,7m se ha amortizado con caja
- Autocartera disponible post conversión: 0,6m de acciones

Calendario de vencimientos pro-forma a 31/03/18: Deuda Financiera Bruta €482m



■ Otros préstamos garantizados ■ Otros préstamos ■ High Yield 2023

Mejora del Rating Corporativo

Rating	NHH	HY'23
S&P	B ↑	BB-
Fitch	B+ ↑	BB
Moody's	B1	Ba3

↑ **Perspectiva Positiva**

MOODY'S Mejora del rating a 'B1' desde 'B2' reflejando unos excelentes resultados, una mejora significativa del endeudamiento y una mayor liquidez (11 mayo 2018)

Fitch Ratings Mejora del rating corporativo a 'B+' desde 'B' manteniendo la perspectiva positiva por la mejora en el rendimiento operativo de NH y las métricas de apalancamiento (28 marzo 2018)

S&P Revisión de la perspectiva de NH de estable a positiva por la esperada reducción de deuda e importante generación de caja (23 marzo 2018)

Nuestro compromiso responsable (Plan 2017 – 2019)

“Nuestro compromiso es generar el mayor impacto positivo en el ámbito económico, social y medioambiental allí donde estamos presentes”

nH ROOM 4 PEOPLE

Cuidamos a nuestros empleados y clientes, los involucramos en nuestro compromiso de RSC y buscamos generar un impacto positivo en las comunidades en las que estamos presentes

nH ROOM 4 PLANET

Trabajamos para minimizar nuestro impacto en el cambio climático, aumentar la eficiencia de nuestros recursos y desarrollar productos más sostenibles

nH ROOM 4 RESPONSIBLE BUSINESS

Basamos nuestro negocio en una cadena de valor y alianzas responsables, diálogo fluido con nuestros grupos de interés y un compromiso ético

Índices y Alianzas Responsables 2017



Nuestros Empleados, claves del éxito en NH

- *Liderazgo Global y Gestión del Talento*
 - *Máximo Rendimiento y Mejor Lugar para Trabajar*
 - *Transformación y Reinención*
-
- Continuidad a la identificación y promoción del talento: posiciones claves y planes de sucesión
 - Fortalecer nivel de compromiso a través del Plan de Engagement
 - Campaña como Marca Empleadora: Pasión, Reto y 100% Personas
 - Correlación remuneración y pago por el desempeño
 - Comunicación y gestión del cambio del Plan de Transformación y Modelo Operativo

The screenshot shows a LinkedIn post from NH Hotel Group. The post title is 'The TraNHsformation Commitment' and it is dated #21 February 2018. The post content includes a video thumbnail with a play button, a text block, and another video thumbnail. The text block reads: 'Passion isn't always something you can learn, but it is something that you can foster. That's why at NH Hotel Group, we nurture our employees' talents and help them expand on their natural abilities, often surprising us and themselves in the process. #furthertogether <https://nhhotel.to/2s1ES0s>'. The second video thumbnail has the text 'WE NURTURE TALENT #furthertogether' and identifies 'FIONA KONIETZ Food & Beverage NH Ossauvillier City'. The post has 22 likes and options to like, comment, and share.

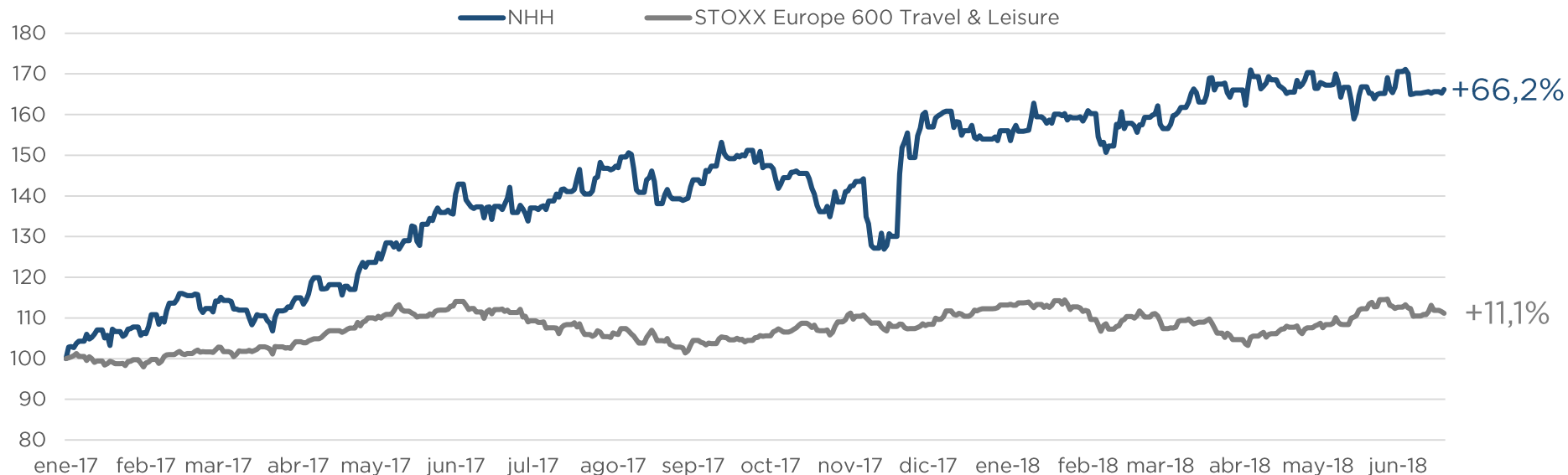
ÍNDICE

- NH HOY
- RESULTADOS 2017
- INICIATIVAS ESTRATEGICAS
- **OBJETIVOS 2018**
- CONCLUSIÓN

P&L 2018E	Incremento de ingresos	c.+5%
	Plan de Eficiencia	€5m de ahorros en costes (€3m adelantados en 2017)
	Margen de EBITDA	+1,0 p.p., del 15% al 16%
	Ratio de Conversión	c.35% de conversión de los ingresos incrementales a EBITDA
	EBITDA 2018E ⁽¹⁾	c.€260m (c.+12%)
Endeudamiento 2018E	DFN / EBITDA Recurrente ⁽¹⁾	1,2x tras la conversión anticipada del Bono Convertible

*EBITDA Recurrente antes de reversión de onerosos y plusvalías por rotación de activos

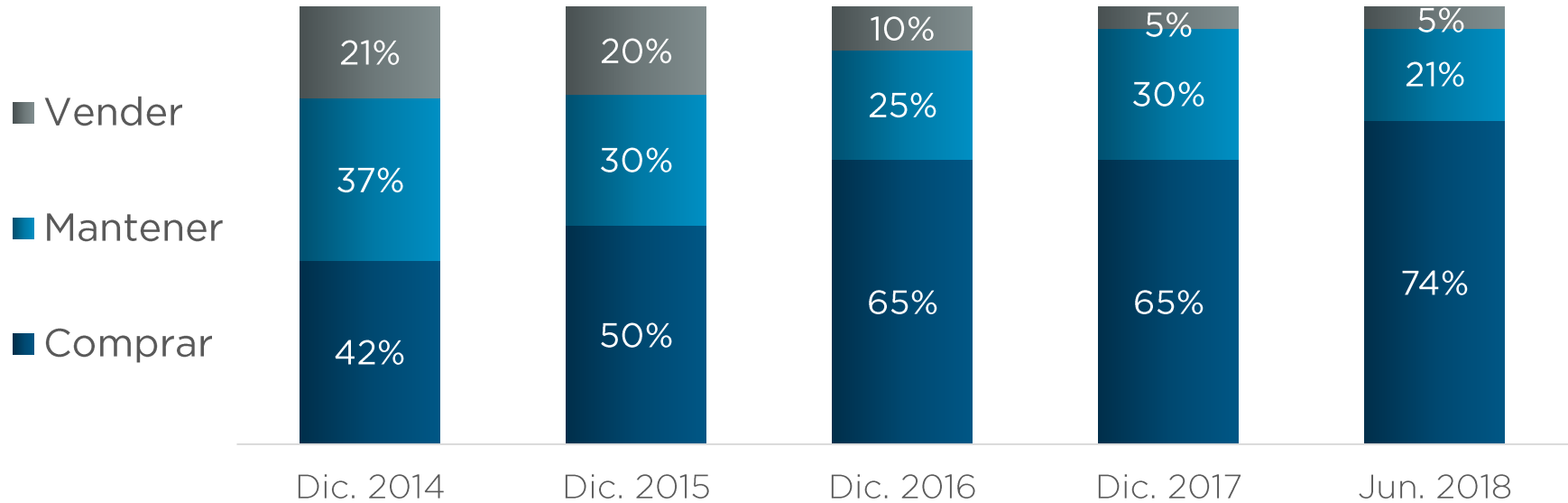
Evolución positiva de la acción



% var.	NH Hotel Group	STOXX® Europe 600 T&L
1 ene. 2017 – 19 jun. 2018	+66,2%	+11,1%
1 ene. 2017 – 31 dic. 2017	+56,0%	+13,2%
1 ene. 2018 – 19 jun. 2018	+6,5%	-1,8%

Positiva evolución de la percepción del mercado

Evolución Recomendación de Analistas



Fuente: Bloomberg. Datos 2018: 19-Junio

Retorno para el accionista:

- Foco en la **generación de valor para los accionista**
- **Propuesta para aprobación:** distribución de un dividendo con cargo a los beneficios del ejercicio 2017 por un importe máximo de **€0,10 brutos por acción** en circulación
- **Desembolso** estimado de aproximadamente **€39m**



ÍNDICE

- NH HOY
- RESULTADOS 2017
- INICIATIVAS ESTRATEGICAS
- OBJETIVOS 2018
- **CONCLUSIÓN**

- **Operador Europeo urbano** líder con fuerte presencia en ciudades principales y un **posicionamiento orientado hacia el segmento superior**
- **Sólida base de activos** con creciente valor
- Puesta en valor de la **estrategia comercial y de precios** adaptándolas a las nuevas tendencias del mercado y con **foco en la calidad**
- Foco en la **generación de caja** y continua **mejora de la eficiencia**
- Buen posicionamiento para afrontar **oportunidades de crecimiento** en el sector
- **Retribución al accionista**: implementación de una política de dividendos progresiva

MUCHAS GRACIAS A NUESTROS

EMPLEADOS

Sois el alma de la Compañía y vuestra vocación de servicio lo que nos diferencia

ACCIONISTAS E INVERSORES

Vuestra confianza es la base que nos permite generar valor día a día

PROPIETARIOS

Juntos expandimos horizontes

PROVEEDORES

Vuestra excelencia nos ayuda a ser más competitivos

Y CLIENTES

Sois nuestra razón de ser y vuestra lealtad nos impulsa a seguir innovando

**VUESTRO COMPROMISO ES LA MÁS SÓLIDA GARANTÍA DE
FUTURO PARA NH HOTEL GROUP**



JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS



Madrid, 21 de Junio de 2018