

**VENTAS Y RESULTADOS**  
**3 meses 2016**  
**10 de Mayo de 2016**



**nh** | HOTEL GROUP

**nh**  
HOTELS

  
NH COLLECTION

*nhow*

**Hesperia**  
RESORTS

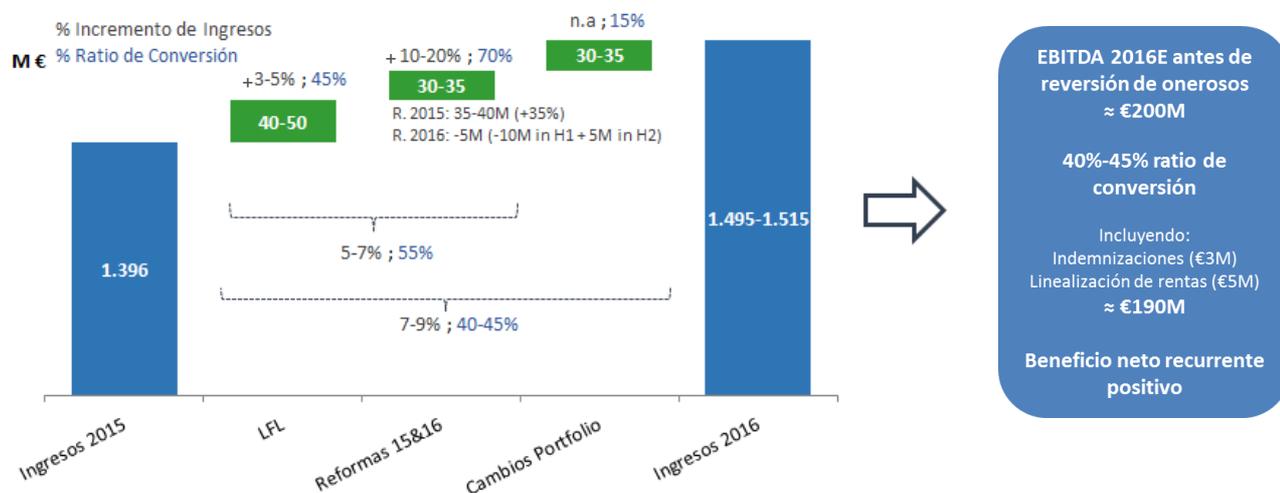
**Principales Magnitudes del primer trimestre de 2016**

- **Excelente crecimiento de ingresos de +8,5%**, superior al objetivo del trimestre, **gracias a la acertada estrategia de Ocupación (+2,9%) / ADR (+3,4%)** en un trimestre caracterizado por baja estacionalidad. **Excluyendo el efecto del tipo de cambio (-€10,2M)** el crecimiento de ingresos hubiese sido del **+12,2%**.
  - **El EBITDA del 1T 2015 (-€4.8M) mejora en un +29,7% (+€2,0M)** a pesar del efecto negativo de la divisa, el impacto negativo de la Semana Santa en Alemania y el coste de oportunidad por obras de reposicionamiento.
  - **El Beneficio Neto del periodo (-36,1%)** adicionalmente está perjudicado por la comparativa con el año anterior al no contar este trimestre con los **efectos positivos por divisa** a nivel de ingresos financieros (+€9,6M en 1T 2015) **y un menor ingreso fiscal (-€3,6M en 1T 2015)**. A efectos comparativos la mejora del Beneficio Neto hubiese sido de +6,4% vs. 1T 2015 proforma
- **Crecimiento del RevPar de +6,5%**, 52% a través de crecimiento de los precios, y del +10,0% a tipo de cambio constante (69% por ADR). Destaca el incremento de **doble dígito de España (+20,8%) e Italia (+5,2%)** impulsados también por el incremento de ocupación (+11,3% y +4,7% respectivamente).
    - La **estrategia de precios** ha permitido en el primer trimestre de 2016 reemplazar la **tarifas menos rentables por el cambio de segmentación** iniciado en el 2015, mostrando por ello crecimientos de ocupación (+2,9%) junto a incremento de precios (+3,4%), que a pesar de la estacionalidad del negocio por ser un trimestre de menor actividad (1T '16 tiene 8 p.b menos de ocupación que el resto de media de trimestres de 2015), ha permitido continuar creciendo los precios frente a los competidores directos.
  - **Los ingresos totales alcanzan los €301,8M**, lo que supone un **crecimiento de +8,5% (+€23,7M)**. De este +8,5% de crecimiento, **el perímetro comparable aporta +7,4%**, **los cambios de perímetro por aperturas +4,6%** **y la evolución negativa de la divisa** (Peso Argentino -63%; Colombiano -29% y Mexicano -19%) **resta -3,7%**. La contribución de los hoteles reformados en el 2015 se neutraliza por el lucro cesante de los hoteles reformados en el primer trimestre de 2016 (636 habitaciones bloqueadas en 1T).
  - Destaca el crecimiento de los **ingresos LFL más Reformas** ("LFL&R" de aquí en adelante) de **España de +20,3%**, superando el rango de crecimiento +15-20% estimado para el trimestre, y **de Italia que** registró un crecimiento de **+7,7%**, en línea con el objetivo. **Europa Central** creció un **+2,3%**, por encima de los esperado por un buen comportamiento del perímetro LFL con un incremento del +2,7%, a pesar del efecto negativo del periodo de S. Santa en esta región (-€1,6M), y un impacto limitado del lucro cesante de los hoteles en reforma en Alemania. Destacar que en **Benelux (-2,9%)** se ha concentrado el mayor número de hoteles reformados durante el primer trimestre y el crecimiento **LFL excluyendo las reformas** fue del **+5,9%**.
  - Los **gastos de personal** se incrementan un +5,6%. Un 44% de dicho crecimiento viene explicado por el perímetro no comparable (aperturas y Hoteles Royal). Del crecimiento del +3,7% en el perímetro comparable LFL un 55% de dicho incremento se explica por mayores provisiones e indemnizaciones recurrentes previstas en el plan.
  - Los **otros gastos directos** tiene un incremento de +10,9%. Excluyendo la variación del perímetro el crecimiento es de +8,8%. El 56% de dicho incremento se explica por mayores comisiones (crecimiento de cuotas de OTAs al crecer ventas y efecto periodificación).

Ventas y Resultados 3 meses 2016

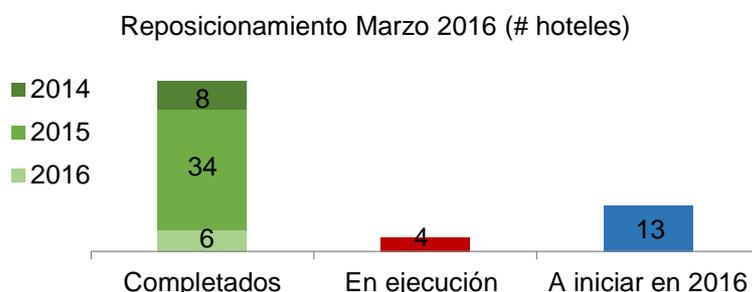
Madrid, 10 Mayo 2016

- **Crecimiento del +10,2% a nivel de GOP (+€6,6M) incrementándose el margen al 23,6% (+0,4pb)** y su grado de conversión excluyendo las mayores provisiones e indemnizaciones y los incrementos de comisiones por periodificación sería del 46%.
- **El EBITDA del primer trimestre (-€4,8M) mejora en un +29,7% (+€2,0M).** Excluyendo los efectos del GOP mencionados y ajustando adicionalmente el incremento de impuestos de la propiedad así como el impacto contable de la linealización por renegociación de contratos de alquiler, la conversión de ingresos a EBITDA sería del 38%.
- **El Beneficio Neto** no refleja la mejora operativa del trimestre por varios factores presupuestados y en línea con la estimación de Beneficio Neto recurrente positivo previsto para el año: **menor reversión de provisiones** por onerosos (-€1,4M), **mayores depreciaciones por reformas de activos (+€2,0M)**, **menores ingresos financieros por divisa (+€9,6M en 1T 2015)** y un **menor ingreso fiscal** en el trimestre (-€3,6M).
- El Beneficio Neto en el 1T de 2016 **excluyendo en la comparativa del 1T 2015 los efectos de tipo de cambio** por no contar con ingresos financieros este trimestre por tipo de cambio (-€9,6m) y el menor ingreso fiscal (-€3,6m) hubiera mejorado en un 6,4% vs. 1T 2015 proforma (-€42,3M).
- Del **objetivo de desinversión de €140M** marcado para el año, a 10 de mayo de 2016 se han materializado ventas de activos alcanzando el 37% del objetivo (**€17M a 31 de marzo**). **A finales del mes de mayo se estima recibir caja adicional** por otras operaciones de venta de activos no estratégicos, lo que supondría **alcanzar el 50% del objetivo del año a dicha fecha y a septiembre dicha cifra se estima alcance el 80-85% del objetivo.**
- **La deuda financiera neta alcanza los €868M** a 31 de marzo de 2016, impactada por la contribución negativa del trimestre de menor actividad del año y el esfuerzo en capex (-€40M) alineada con las reformas del 1T 2016, financiados por la venta de activos (€17M) y la recuperación del capital circulante (€15M)
- **Perspectivas 2016:** Se mantiene el objetivo marcado para el año 2016:
  - **Crecimiento de ingresos 7-9%**
  - **EBITDA €190M** (€200M en criterio comprobante)



**Status Plan Estratégico 2014 – 2018**

➤ **Plan de Reposicionamiento:**



Desde el inicio del plan hasta marzo del 2016 se ha completado la reforma global de 48 hoteles. El **incremento promedio del RevPar en el primer trimestre de 2016 de los hoteles reformados en el 2015 y 2014** (comparado con el mismo periodo anterior a la reforma) **es del +36,1%**. De los 10 hoteles que componen la muestra, 8 hoteles se encuentran en España que ha tenido un comportamiento excepcional en el primer trimestre de 2016. Los hoteles recogidos en esta muestra son: NH Collection Eurobuilding, NH Collection Abascal, NH Alonso Martínez, NH Collection Aránzazu, NH Pamplona Iruña, NH Collection Gran Hotel Zaragoza, NH Zurbano, NH Madrid Atocha, NH Genova Centro y NH Firenze.

A finales de 2015, los hoteles en “perfecto estado” representan el 59% de las habitaciones y el 64% del EBITDA. Una vez que se haya completado el €237M de posicionamiento, el 74% de las habitaciones y el 81% del EBITDA del Grupo estarán en “perfecto estado” (clara ventaja competitiva frente a los competidores).

- **Marca:** NH Collection cuenta, con 56 hoteles y 8.804 habitaciones a marzo de 2016 y continúa mostrando su potencial tanto en precios como en calidad (con mejoras también en hoteles no reformados):

% hoteles	Dic '13	Dic '14	Dic '15	Mar '16
En top 10	19%	24%	27%	32%
En top 30	41%	47%	49%	51%

Fuente: Trip Advisor

A nivel Grupo el 32% del portfolio está posicionado en el top 10 de la ciudad (40% para los NH Collection) y el 51% en el top 30 (62% en NH Collection), lo que demuestra los mayores niveles de calidad percibidos por los clientes.

- **Pricing & Revenue Management:** La evolución del ADR en las top ciudades del Grupo sigue siendo favorable en el primer trimestre de 2016 frente a los competidores directos. La estrategia de Ocupación / ADR ha permitido en el primer trimestre del año reemplazar la tarifas menos rentables por el cambio de segmentación iniciado en el 2015, mostrando por ello crecimientos de ocupación muy superiores a los competidores junto a incremento de precios, a pesar de la estacionalidad del negocio por ser el trimestre de menor actividad del año. Adicionalmente dicha estrategia ha sido consistente con la ganancia de cuota de mercado en los principales destinos como se demuestra en las cifras de mejora de Revpar de NHH (+11,0%) vs. sus directos competidores (+3,2%). Destaca el comportamiento de NHH en España en urbano con un incremento de +19,5% vs el set de competidores que crece un +6,4%.

	RevPar % var		RevPar "Relativo"
	NH	Compset*	RGI % var
<b>Total NHH</b>	11,0%	3,2%	7,8%
<b>España</b>	19,5%	6,8%	12,6%
<b>Italia</b>	4,2%	-2,8%	7,0%
<b>Benelux</b>	6,8%	5,9%	0,8%
<b>Europa Central</b>	5,3%	0,2%	5,1%

(\*) STR/MKG/Fairmas Crecimiento medio Competitive Set

Esta estrategia hacia tarifas más rentables crea una segmentación más eficiente con especial impacto en meses de alta actividad. Como consecuencia se produce una optimización de los canales de venta aumentando el peso de las OTAs en el periodo respecto a canales más económicos, alcanzando un mayor ADR neto y el acceso a mercados de larga distancia.

Las ventas a través de la página web registran un incremento en el primer trimestre de 2016 de +20%.

➤ **Optimización del portfolio:**

- Del **objetivo de desinversión de €140M** marcado para el año, a 10 de mayo de 2016 se han materializado ventas **de activos** alcanzando en su conjunto una **caja neta de €52M** (€17M a 31 de marzo) lo que representa **un 37,2%**.
- **Adicionalmente se estima recibir caja adicional** por otras operaciones a finales del **mes de mayo** lo que supondría que en dicha fecha se alcanzaría el **50% del objetivo** anual.
- Todo ello junto a otros dos procesos muy avanzados que se esperan cerrar antes del mes de **septiembre** llevarían a **alcanzar el 80-85% de objetivo anual**.
- Por otro lado, en el año 2016 se han firmado 4 nuevos proyectos (Monterrey / Mexico; Venecia / Italia; Bariloche / Argentina; Toulouse / Francia) con 543 habitaciones, de los cuales 2 son contratos de gestión y 2 de alquiler (ambos con componente variable) y respecto a su categoría tres pertenecen a la marca NH y uno es NH Colletion.

➤ **JV China:** lanzamiento de la JV con el grupo HNA a finales de marzo para el desarrollo de una cartera de hoteles bajo la marca NH y NH Collection en los segmentos midscale y upscale. El objetivo pasa por alcanzar entre 120 y 150 hoteles en 2020. Apertura prevista de dos hoteles en la segunda mitad de 2016 en Sanya y Haikou esperando aumentar la cartera de contratos firmados entre 10 y 20 hoteles para final de este año. Durante 1T 2016 se ha contribuido con €4,1M de aportación de capital, la totalidad de la cifra estimada para 2016.

➤ **Valoración de Activos:** Con la valoración de **un externo independiente según las obligaciones establecidas en la financiación a 31 de diciembre 2015** de los activos que forman parte del paquete de garantías del Préstamo Bancario y del Bono High Yield, el valor de los activos se ha incrementado en un **+16% (€146M)**.

	Activos	# Hoteles	Valor(€m) Dec.'14	Valor (€m) Dec.'15	Var. (€m)	Var. (%)
Hoteles del Colateral	Holanda	11	334	385	52	15%
	España	1	132	142	10	8%
	<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>466</b>	<b>527</b>	<b>62</b>	<b>13%</b>
Acciones Pignoradas	Bélgica	8	162	180	18	11%
	Holanda	1	27	29	1	5%
	NH Italia	60%	268	333	65	24%
	<b>Total</b>		<b>457</b>	<b>542</b>	<b>85</b>	<b>19%</b>
<b>Total Colateral</b>			<b>923</b>	<b>1.069</b>	<b>146</b>	<b>16%</b>

**Evolución RevPar del Primer Trimestre**

**Nota:** El criterio "Like for Like más Reformas" (LFL&R) incluye los hoteles reformados en 2015 y 2016, con el objetivo de que la muestra de hoteles "LFL" no se vea reducida por el elevado número de hoteles afectados por las reformas

NH HOTEL GROUP REVPAR 1T 2016/15											
	HAB. MEDIAS		OCUPACION %			ADR			REVPAR		
	2016	2015	2016	2015	% Var	2016	2015	% Var	2016	2015	% Var
<b>España &amp; Portugal LFL &amp; R</b>	<b>10.931</b>	<b>10.843</b>	<b>62,9%</b>	<b>56,3%</b>	<b>11,7%</b>	<b>77,0</b>	<b>71,5</b>	<b>7,6%</b>	<b>48,4</b>	<b>40,3</b>	<b>20,2%</b>
B.U. España Consolidado	11.186	11.397	62,7%	56,4%	11,3%	77,2	71,1	8,6%	48,5	40,1	20,8%
<b>Italia LFL &amp; R</b>	<b>6.867</b>	<b>6.867</b>	<b>58,9%</b>	<b>56,1%</b>	<b>5,1%</b>	<b>95,3</b>	<b>96,0</b>	<b>-0,7%</b>	<b>56,2</b>	<b>53,8</b>	<b>4,3%</b>
B.U. Italia Consolidado	7.646	7.331	57,3%	54,8%	4,7%	95,0	94,5	0,5%	54,5	51,8	5,2%
<b>Benelux LFL &amp; R</b>	<b>7.889</b>	<b>8.381</b>	<b>56,0%</b>	<b>56,7%</b>	<b>-1,2%</b>	<b>88,7</b>	<b>85,3</b>	<b>4,0%</b>	<b>49,7</b>	<b>48,4</b>	<b>2,8%</b>
B.U. Benelux Consolidado	7.954	8.403	56,0%	56,7%	-1,3%	89,0	85,0	4,6%	49,8	48,2	3,3%
<b>Europa Central LFL &amp; R</b>	<b>12.628</b>	<b>12.555</b>	<b>62,7%</b>	<b>62,5%</b>	<b>0,3%</b>	<b>84,8</b>	<b>81,8</b>	<b>3,6%</b>	<b>53,1</b>	<b>51,2</b>	<b>3,9%</b>
Europa Central Consolidado	12.628	12.555	62,7%	62,5%	0,3%	84,8	81,8	3,6%	53,1	51,2	3,9%
<b>Total Europa LFL &amp; R</b>	<b>38.315</b>	<b>38.646</b>	<b>60,7%</b>	<b>58,4%</b>	<b>4,0%</b>	<b>85,1</b>	<b>82,2</b>	<b>3,5%</b>	<b>51,6</b>	<b>48,0</b>	<b>7,6%</b>
Total Europa Consolidado	39.414	39.686	60,3%	58,1%	3,8%	85,2	81,7	4,3%	51,4	47,5	8,3%
<b>Latinoamerica LFL &amp; R</b>	<b>2.971</b>	<b>3.044</b>	<b>62,5%</b>	<b>64,5%</b>	<b>-3,2%</b>	<b>69,5</b>	<b>71,4</b>	<b>-2,7%</b>	<b>43,4</b>	<b>46,1</b>	<b>-5,8%</b>
Latinoamerica Consolidado	5.156	3.797	59,9%	63,2%	-5,1%	74,2	76,0	-2,5%	44,5	48,0	-7,5%
<b>NH Hoteles LFL &amp; R</b>	<b>41.286</b>	<b>41.690</b>	<b>60,8%</b>	<b>58,8%</b>	<b>3,4%</b>	<b>83,9</b>	<b>81,3</b>	<b>3,2%</b>	<b>51,0</b>	<b>47,8</b>	<b>6,7%</b>
Total NH Consolidado	44.570	43.483	60,3%	58,6%	2,9%	83,9	81,2	3,4%	50,6	47,5	6,5%

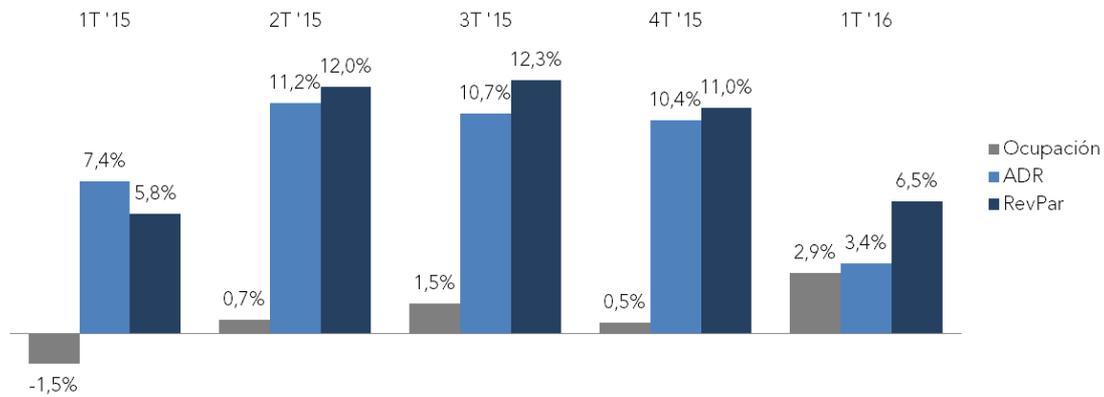
- La evolución del **RevPar Consolidado** en el 1T 2016 (**+6,5%**) muestra una tendencia muy positiva. En su composición, el incremento de precios (+3,4%), representan el 52% del crecimiento del RevPar. A tipo de cambio constante, el crecimiento de +10,0% (69% por precios).
  - La estrategia de precios ha permitido en el primer trimestre de 2016 (ADR +3,4%) reemplazar la tarifas menos rentables por el cambio de segmentación iniciado en el 2015, mostrando por ello crecimientos de ocupación junto a incremento de precios, que a pesar de la estacionalidad del negocio por ser un trimestre de menor actividad, ha permitido continuar creciendo los precios frente a los competidores directos.
  - En cuanto al **nivel de actividad** del Grupo se ha incrementado la **ocupación +2,9%** en el primer trimestre. Destaca el crecimiento en España del +11,3% e Italia del +4,7%. La BU de Benelux tuvo una menor contribución de los hoteles de Bruselas (-17%; -€0,8M) pero compensados por un mejor comportamiento de Ámsterdam (+5,5% ocupación y +21,2% en ADR; +€2,7M). Comportamiento plano de Europa Central (+0,3%) a pesar del impacto negativo de la Semana Santa en Alemania (-€1,6M). En Latinoamérica la menor ocupación (-5,1%) se produce en Mercosur (Argentina, Chile y Uruguay) por la estrategia de precios, que ha supuesto incrementos de ADR en moneda local del +28,3%, y por el efecto negativo de la devaluación de la moneda en Brasil, principal mercado emisor.
- A nivel de **LFL&R** el RevPar en el primer trimestre crece un **+6,7%**. Destaca la BU de España que mantiene un crecimiento de 20,2% con un incremento del +7,6% en el nivel de precios. La BU de Latinoamérica se ha visto afectada por la volatilidad de las monedas locales, especialmente el peso argentino con una devaluación en el periodo del 63%.

Ventas y Resultados 3 meses 2016

Madrid, 10 Mayo 2016

- **Sin incluir las reformas**, el crecimiento del RevPar LFL en el 1T había sido del **+7,2%**, con un crecimiento de precios del +2,7%, representando el 38% del crecimiento del RevPar.

**Evolución de Ratios Consolidados por trimestres:**



Ratios Consolidados % Var	Evolución por Trimestre y Unidad de Negocio														
	Ocupación					ADR					RevPar				
	1T '15	2T '15	3T '15	4T '15	1T '16	1T '15	2T '15	3T '15	4T '15	1T '16	1T '15	2T '15	3T '15	4T '15	1T '16
España	-1,0%	6,1%	8,0%	7,9%	11,3%	8,6%	12,0%	6,3%	14,8%	8,6%	7,6%	18,8%	14,9%	23,9%	20,8%
Italia	-1,5%	0,5%	7,4%	2,2%	4,7%	8,3%	17,8%	19,0%	17,7%	0,5%	6,6%	18,5%	27,7%	20,3%	5,2%
Benelux	-1,7%	0,9%	4,9%	0,0%	-1,3%	4,2%	7,2%	9,7%	3,9%	4,6%	2,4%	8,2%	15,0%	3,9%	3,3%
Europa Central	-2,0%	-3,5%	-6,8%	-4,5%	0,3%	5,1%	6,2%	5,8%	6,7%	3,6%	3,0%	2,4%	-1,5%	1,9%	3,9%
TOTAL EUROPA	-1,5%	0,8%	2,2%	1,1%	3,8%	6,7%	10,6%	10,2%	10,4%	4,3%	5,0%	11,5%	12,6%	11,5%	8,3%
Latinoamérica tc real	-0,4%	-2,0%	-7,5%	-5,3%	-5,1%	18,1%	22,2%	16,4%	8,7%	-2,5%	17,6%	19,7%	7,7%	3,0%	-7,5%
NH HOTEL GROUP	-1,5%	0,7%	1,5%	0,5%	2,9%	7,4%	11,2%	10,7%	10,4%	3,4%	5,8%	12,0%	12,3%	11,0%	6,5%

ACTIVIDAD HOTELERA RECURRENTE 2016 VS 2015				
(€ millones)	2016 1T	2015 1T	DIF. 16/15	% DIF.
ESPAÑA	73,5	61,1	12,4	20,3%
ITALIA	50,6	47,0	3,6	7,7%
BENELUX	57,0	58,7	(1,7)	(2,9%)
EUROPA CENTRAL	84,8	83,0	1,9	2,3%
AMERICA	17,1	18,7	(1,5)	(8,2%)
<b>INGRESOS HOTELES RECURRENTES LFL&amp;R</b>	<b>283,0</b>	<b>268,4</b>	<b>14,7</b>	<b>5,5%</b>
<b>APERTURAS, CIERRES Y OTROS</b>	<b>18,8</b>	<b>9,7</b>	<b>9,0</b>	<b>93,1%</b>
<b>INGRESOS RECURRENTES</b>	<b>301,8</b>	<b>278,1</b>	<b>23,7</b>	<b>8,5%</b>
ESPAÑA	56,9	49,2	7,7	15,7%
ITALIA	39,2	35,9	3,3	9,3%
BENELUX	44,5	44,9	(0,4)	(0,9%)
EUROPA CENTRAL	63,6	61,1	2,5	4,0%
AMERICA	13,0	14,4	(1,4)	(9,8%)
<b>GASTOS OPERATIVOS RECURRENTES LFL&amp;R</b>	<b>217,2</b>	<b>205,5</b>	<b>11,7</b>	<b>5,7%</b>
<b>APERTURAS, CIERRES Y OTROS</b>	<b>13,4</b>	<b>7,9</b>	<b>5,4</b>	<b>68,4%</b>
<b>GASTOS OPERATIVOS RECURRENTES</b>	<b>230,6</b>	<b>213,5</b>	<b>17,1</b>	<b>8,0%</b>
ESPAÑA	16,6	11,9	4,7	39,2%
ITALIA	11,4	11,1	0,3	2,6%
BENELUX	12,4	13,7	(1,3)	(9,5%)
EUROPA CENTRAL	21,2	21,8	(0,6)	(2,7%)
AMERICA	4,1	4,3	(0,1)	(3,0%)
<b>GOP RECURRENTES LFL&amp;R</b>	<b>65,8</b>	<b>62,8</b>	<b>3,0</b>	<b>4,7%</b>
<b>APERTURAS, CIERRES Y OTROS</b>	<b>5,4</b>	<b>1,8</b>	<b>3,6</b>	<b>203,6%</b>
<b>GOP RECURRENTE</b>	<b>71,2</b>	<b>64,6</b>	<b>6,6</b>	<b>10,2%</b>
ESPAÑA	20,5	18,6	1,9	10,3%
ITALIA	11,1	10,8	0,3	3,0%
BENELUX	11,9	11,6	0,3	2,7%
EUROPA CENTRAL	26,8	26,6	0,2	0,6%
AMERICA	1,3	1,4	(0,1)	(4,6%)
<b>RENTAS E IMPUESTOS DE PROPIEDAD REC. LFL&amp;R</b>	<b>71,6</b>	<b>68,9</b>	<b>2,6</b>	<b>3,8%</b>
<b>APERTURAS, CIERRES Y OTROS</b>	<b>4,4</b>	<b>2,5</b>	<b>1,9</b>	<b>75,6%</b>
<b>RENTAS E IMPUESTOS DE PROPIEDAD RECURRENTES</b>	<b>76,0</b>	<b>71,5</b>	<b>4,5</b>	<b>6,3%</b>
ESPAÑA	(3,9)	(6,7)	2,7	41,2%
ITALIA	0,3	0,3	(0,0)	(9,2%)
BENELUX	0,5	2,2	(1,6)	(74,7%)
EUROPA CENTRAL	(5,5)	(4,8)	(0,7)	(15,4%)
AMERICA	2,8	2,8	(0,1)	(2,2%)
<b>EBITDA RECURRENTE LFL&amp;R</b>	<b>(5,8)</b>	<b>(6,1)</b>	<b>0,3</b>	<b>5,1%</b>
<b>APERTURAS, CIERRES Y OTROS</b>	<b>1,0</b>	<b>(0,7)</b>	<b>1,7</b>	<b>237,9%</b>
<b>EBITDA RECURRENTE SIN ONEROSOS</b>	<b>(4,8)</b>	<b>(6,9)</b>	<b>2,0</b>	<b>29,7%</b>

**Resultados Recurrentes por Área de Negocio** (criterio LFL&R)

**B.U. España:**

- Crecimiento del RevPar del +20,2% en el 1T con un crecimiento de los precios del +7,6%. La ocupación se incrementa un +11,7% por la acertada estrategia de Ocupación / ADR en un trimestre caracterizado por la baja estacionalidad. Buen comportamiento de Madrid y Barcelona y excelente evolución en Zaragoza Valencia y Sevilla con incrementos de +43,9% 29,4% y 24,7% respectivamente.
- Los ingresos totales tienen un excelente comportamiento creciendo +20,3% (+€12,4M) en el primer trimestre.
- Los gastos operativos crecen un +15,7% (+€7,7M), por el incremento de los gastos de personal y de otros gastos operativos por la subida de la ocupación. El GOP de €16,6M se incrementa un +39,2% (+€4,7M).
- El incremento de rentas en el trimestre +€1,9M (+10,3%) se debe al componente variable y a la periodificación de los impuestos de la propiedad (+€1,0M) que permite mejorar el EBITDA un +41,2% (+€2,7M) con respecto al primer trimestre del año anterior.

**B.U. Italia:**

- Crecimiento del RevPar del +4,3% en el 1T con un crecimiento de la ocupación del +5,1% por el buen comportamiento en general de todas las plazas en un trimestre de baja ocupación. Esto permite un crecimiento de ingresos del +7,7% (+€3,6M).
- Los gastos operativos crecen un +9,3% (+€3,3M). Los otros gastos operativos (+€2,3M) se incrementan por el incremento de comisiones, compras y reparaciones todos ellos afectados por el mayor nivel de actividad. El GOP se incrementa un +2,6% (+€0,3M).
- El incremento en los alquileres de +€0,3M (+3,0%) se debe al componente variable permitiendo que el EBITDA alcance los €0,3M, mismo nivel que en el 2015.

**B.U. Benelux:**

- Crecimiento del RevPar del +2,8% en el 1T debido en su totalidad al incremento en los precios. Los ingresos se reducen -2,9% (-€1,7M) por el impacto negativo de los hoteles en reforma (-€3,8M) así como por la menor contribución de los hoteles de Bruselas (-€0,8M) compensado en su totalidad por el buen comportamiento de Amsterdam LFL (+27,7%; +€2,7M). El crecimiento LFL de los ingresos de la BU excluyendo las reformas ha sido del +5,9%.
- Los gastos operativos bajan un -0,9% (-€0,4M) por la reducción de costes de personal por los hoteles en reforma y a pesar del incremento de comisiones por cambio de segmentación. El GOP se reduce un -9,5% (-€1,3M).
- Los alquileres se incrementan un +2,7% (+€0,3M), reduciendo el EBITDA en -€1,6M, explicado en su totalidad por el impacto de las reformas del 2016 (-€2,0M).

**B.U. Europa Central:**

- Incremento del RevPar del +3,9% en 1T con un incremento de precios del +3,6% y un comportamiento plano de la ocupación.
- Los ingresos se incrementan un +2,3% (+€1,9M) a pesar del impacto negativo del efecto de la Semana Santa en la región (-€1,6M).
- Los gastos operativos se incrementan un +4,0% (+€2,5M), por el incremento de comisiones compensado en parte por ahorros en costes de personal. El GOP desciende un -2,7% (-€0,6M) por los efectos comentados.

Reducción del EBITDA en -€0,7M (-15,4%), explicado en gran parte por la pérdida de EBITDA de los hoteles reformados (-€0,5M).

**B.U. Las Américas:**

- En el 1T los ingresos a tipo de cambio constante crecen un +24,4% (+€4,5M), alcanzando los +€23,2M. A tipo de cambio real se reducen un -8,2% (-€1,5M).
- Dicho descenso a nivel de ingresos (-€1,5M), ligado a la **devaluación de la divisa** (Peso Argentino -63%; Colombiano -29% y Mexicano -19%), queda totalmente absorbido a nivel de EBITDA (-€0,1M) gracias al plan de contención de costes.
- El RevPar del trimestre a tipo de cambio real decrecen un -5,8%, con una reducción de precios del -2,7%, y un descenso en ocupación del -3,2% por el mantenimiento de las tarifas en Argentina a pesar de la devaluación de la moneda.
  - Por regiones, México muestra en el trimestre un crecimiento del RevPar del +12,0% en moneda local, con una subida de precios de +12,9%. Aislado el impacto de la reforma del hotel de mayor tamaño en la ciudad de México la conversión a GOP alcanza el 40% con un crecimiento del LFL EBITDA de +19%.
  - En Mercosur, principalmente Argentina, el RevPar crece +48,4% en moneda local, con incrementos de precios medios del +61,8% (dolarización de 75% de las tarifas). Todo ello hace que los ingresos crezcan un +46,0%. La conversión a GOP alcanza un 33% con un crecimiento del EBITDA de casi el 100%.

## Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada

NH HOTEL GROUP CUENTA DE PYG (SIN AUDITAR)				
(millones de €)	1T 2016	1T 2015*	1T 2016 / 1T 2015	
	M Eur.	M. Eur.	M. Eur.	%
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>301,8</b>	<b>278,1</b>	<b>23,7</b>	<b>8,5%</b>
Coste de Personal	(121,5)	(115,1)	(6,4)	5,6%
Gastos Directos de Gestión	(109,1)	(98,4)	(10,7)	10,9%
<b>BENEFICIO DE GESTIÓN</b>	<b>71,2</b>	<b>64,6</b>	<b>6,6</b>	<b>10,2%</b>
Arrendamientos y Contribución Urb.	(76,0)	(71,5)	(4,5)	6,3%
<b>EBITDA ANTES DE ONEROSOS</b>	<b>(4,8)</b>	<b>(6,9)</b>	<b>2,0</b>	<b>29,7%</b>
Reversion Provisión C. Onerosos	1,3	2,6	(1,4)	(52,3%)
<b>EBITDA CON ONEROSOS</b>	<b>(3,6)</b>	<b>(4,2)</b>	<b>0,7</b>	<b>(15,6%)</b>
Amortizaciones	(24,2)	(22,2)	(2,0)	9,0%
<b>EBIT</b>	<b>(27,7)</b>	<b>(26,4)</b>	<b>(1,3)</b>	<b>(5,1%)</b>
Gastos Financieros Netos	(11,7)	(7,8)	(3,9)	50,2%
Resultados Puesta en Equivalencia	(0,1)	(0,0)	(0,1)	400,0%
<b>EBT</b>	<b>(39,5)</b>	<b>(34,2)</b>	<b>(5,3)</b>	<b>(15,6%)</b>
Impuesto sobre Sociedades	2,4	6,4	(4,1)	(63,2%)
<b>Resultado antes de Minoritarios</b>	<b>(37,1)</b>	<b>(27,8)</b>	<b>(9,4)</b>	<b>(33,8%)</b>
Intereses Minoritarios	(0,6)	(0,4)	(0,1)	34,1%
<b>RESULTADO NETO recurrente</b>	<b>(37,7)</b>	<b>(28,2)</b>	<b>(9,5)</b>	<b>(33,8%)</b>
-----				
EBITDA no recurrente	1,8	(0,8)	2,6	322,2%
Otros elementos no recurrentes	(3,7)	(0,1)	(3,6)	(3270,6%)
<b>RESULTADO NETO incluyendo no-rec.</b>	<b>(39,6)</b>	<b>(29,1)</b>	<b>(10,5)</b>	<b>(36,1%)</b>

\* Incluye Hoteles Royal desde el 4 de marzo de 2015

## Comentarios del primer trimestre de 2016:

- Los ingresos totales alcanzan los €301,8M, lo que supone un crecimiento de +8,5% (+€23,7M). De este +8,5% de crecimiento, el perímetro comparable aporta +7,4%, los cambios de perímetro por aperturas +4,6% y la evolución negativa de la divisa (Peso Argentino -63%; Colombiano -29% y Mexicano -19%) resta -3,7%.
- Excluyendo el efecto del tipo de cambio el crecimiento hubiese sido del +12,2% por encima del objetivo del trimestre. A nivel LFL el crecimiento de ingresos fue de +9,2%, impulsados por España, Italia y Latinoamérica en moneda local. La contribución de los hoteles reformados en el 2015 se neutraliza por el mayor peso de los hoteles en reformados en el primer trimestre de 2016 (636 habitaciones bloqueadas)
- **Evolución de gastos:**
  - Los **gastos de personal** se incrementan un +5,6%. Un 44% de dicho crecimiento viene explicado por el perímetro no comparable (aperturas y reformas). Del crecimiento del +3,7% en el perímetro comparable LFL un 55% de dicho incremento se explica por mayores provisiones e indemnizaciones recurrentes previstas en el plan.
  - **Los otros gastos directos** tiene un incremento de +10,9%. Excluyendo la variación del perímetro el crecimiento es de +8,8%. El 56% de dicho incremento se explica por mayores comisiones (crecimiento de cuotas de OTAs al crecer ventas y efecto periodificación).

Ventas y Resultados 3 meses 2016

Madrid, 10 Mayo 2016

- **Crecimiento del +10,2% a nivel de GOP (+€6,6M) incrementándose el margen al 23,6% (+0.4pb).**
- El pago de **arrendamientos** se ha incrementado un +6,3% en parte explicado por el impacto contable de la linealización por renegociación de contratos de alquiler (+€1,7m). Adicionalmente la periodificación de los impuestos de la propiedad ha supuesto un incremento de €1,0M. En 2016 se han realizado 7 actuaciones sobre hoteles en arrendamiento incluyendo una cancelación de un contrato con contribución negativa.
- El **EBITDA** antes de onerosos se mejora un +29,7% (+€2,0M) en el trimestre alcanzando la cifra negativa de -€4,8M.
- **Gastos Financieros:** incremento de +€3,9M explicados en su totalidad por los menores ingresos financieros del 2016 comparados con los registrados en el 2015 por diferencia de tipo de cambio (+€4,2M en 1T 2015).
- **Impuesto de Sociedades:** La variación del gasto por impuesto se debe principalmente al menor ingreso fiscal en el trimestre por ajustar el registro del gasto contable en este periodo a la generación de las bases imponibles y activación al final del año.
- **El Resultado Neto Recurrente (-33,8%)** no refleja la mejora operativa del trimestre por varios factores presupuestados y en línea con la estimación de Beneficio Neto recurrente positivo en el año: menor reversión de provisiones por onerosos (-€1,4M), mayores depreciaciones por reformas de activos (+€2,0M), menores ingresos financieros por tipo de cambio (+€4,2M en 1T 2015) y un menor ingreso fiscal en el trimestre (-€3,6M en 1T 2015).

**Actividad no recurrente**

- La variación de otros elementos no recurrentes se debe a mayores depreciaciones no recurrentes en 2016 y el efecto positivo de seguros de cambio (+€5,0M) vs 1T '15.

**Beneficio Neto del trimestre**

- El Beneficio Neto en el 1T de 2016 excluyendo en la comparativa del 1T 2015 los efectos de tipo de cambio por no contar con ingresos financieros este trimestre por tipo de cambio (+€9,6M) y el menor ingreso fiscal (+€3,6M) hubiera mejorado en un 6,4% vs. 1T 2015 proforma (-€42,3M).

**Ventas y Resultados 3 meses 2016**

Madrid, 10 Mayo 2016

**Deuda Financiera y Liquidez**
**Deuda Financiera, sin auditar**

A 31/03/2016 Cifras en millones de Euros	Límite	Disponible	Dispuesto	Vencimientos					
				2016	2017	2018	2019	2020	Rest
<b>Deuda Senior</b>									
Préstamo Sindicado a Largo Plazo	104,8	-	104,8	9,5	9,5	85,8	-	-	-
Crédito Sindicado a Largo Plazo	66,7	-	66,7	-	-	66,7	-	-	-
Bonos Senior con Garantía (Vencimiento 2019)	250,0	-	250,0	-	-	-	250,0	-	-
<b>Total deuda garantizada por el Colateral</b>	<b>421,5</b>	<b>0,0</b>	<b>421,5</b>	<b>9,5</b>	<b>9,5</b>	<b>152,5</b>	<b>250,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
Otra deuda con Garantía*	121,7	4,7	117,0	25,2	40,3	34,4	2,6	2,1	12,5
<b>Total deuda con garantía</b>	<b>543,2</b>	<b>4,7</b>	<b>538,5</b>	<b>34,7</b>	<b>49,8</b>	<b>186,9</b>	<b>252,6</b>	<b>2,1</b>	<b>12,5</b>
Bonos Convertibles sin garantía (Vencimiento 2018)	250,0	-	250,0	-	-	250,0	-	-	-
Préstamos y créditos sin garantía **	86,8	30,7	56,1	43,4	8,7	2,2	1,5	0,3	-
Préstamos subordinados	75,0	-	75,0	-	-	-	-	-	75,0
<b>Total deuda sin garantía</b>	<b>411,8</b>	<b>30,7</b>	<b>381,1</b>	<b>43,4</b>	<b>8,7</b>	<b>252,2</b>	<b>1,5</b>	<b>0,3</b>	<b>75,0</b>
<b>Total Deuda Bruta</b>	<b>954,9</b>	<b>35,4</b>	<b>919,5</b>	<b>78,1</b>	<b>58,5</b>	<b>439,0</b>	<b>254,0</b>	<b>2,3</b>	<b>87,5</b>
Tesorería y otros activos líquidos equivalentes *** (Caja)			(51,6)						
<b>Deuda financiera neta</b>			<b>867,9</b>						
Porción equity del bono convertible			(15,4)						
Gastos de formalización			(15,6)						
Intereses devengados no pagados			10,9						
<b>Total deuda financiera neta ajustada</b>	<b>954,9</b>		<b>847,9</b>						

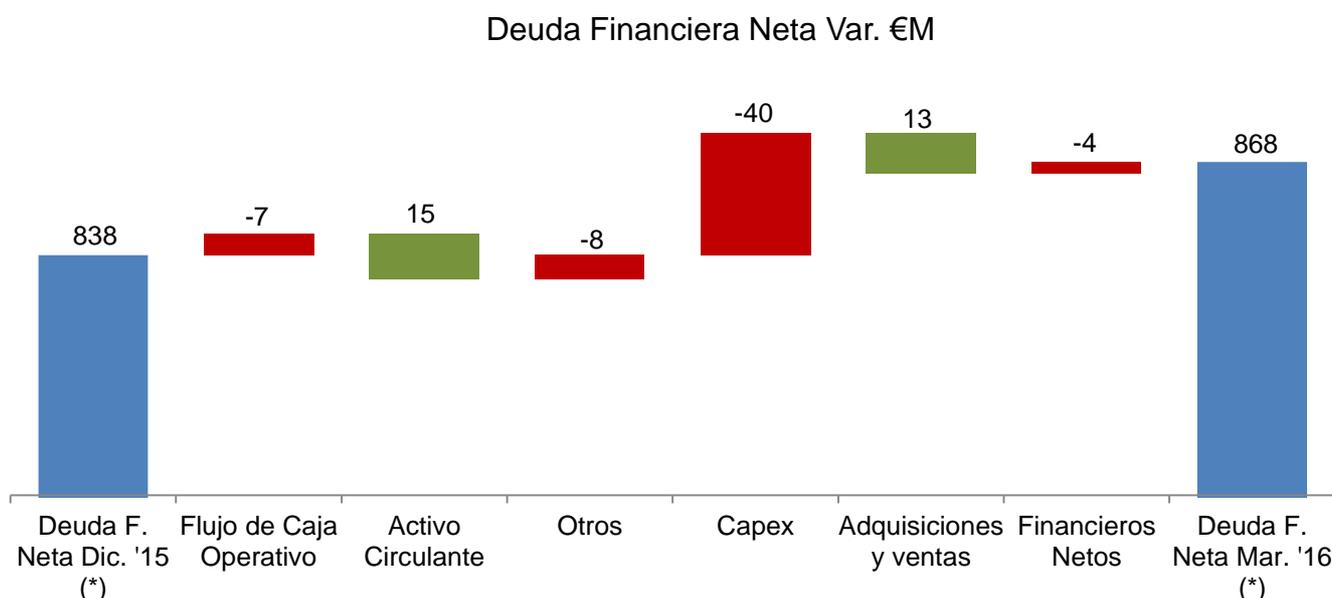
\* Otra deuda con garantía incluye sindicados refinanciación deuda Italia y Alemania, préstamos hipotecarios y línea de crédito con garantía hipotecaria

\*\* Incluye pólizas de crédito a renovar en el año y otras con calendario de amortización

\*\*\* No incluye el valor de mercado de nueve millones de acciones de autocartera prestadas a los bancos organizadores del bono convertible (9M acc. a €4,04 precio de cierre a 31 de marzo 2016, €36,4MM)

La Deuda Financiera Neta consolidada a 31 de marzo de 2016 alcanza €867,9 millones, superior a la Deuda Financiera Neta consolidada reportada a 31 de diciembre de 2015 principalmente por la estacionalidad del negocio y el Capex invertido en el trimestre alineado con la estrategia de reposicionamiento. A 31 de marzo de 2016 la Compañía tenía líneas de crédito disponibles por importe de €35,4 millones.

**Evolución Deuda Financiera Neta en 1T 2016**



(\*) Deuda Financiera Neta excluyendo ajustes contables por la parte del bono convertible tratado como Equity, gastos de formalización e intereses devengados. Incluyendo dichos ajustes contables la deuda neta ajustada sería de €807M a 31 de diciembre 2015, €848M a 31 de Marzo de 2016.

Las disposiciones netas de deuda en el primer trimestre del año ascienden a €4,5 millones.

Generación negativa de caja en el trimestre debido a la estacionalidad del negocio y al Capex invertido:

- (-) Flujo de caja operativo negativo -€7M
- (+) Mejora del circulante: de un periodo medio de cobro de 31 días en diciembre de 2015 se ha reducido a 27 días en marzo del 2016
- (-) Otros: Principalmente relativo al pago de IVA
- (-) Inversiones en capex -€40M para llevar a cabo reformas en el periodo baja demanda (1T)
- (+) Ventas de activos +€17M y contribución a la JV de China (-€4,1M)

Nota aclaratoria (ver anexo 1 Cash Flow):

Para una mejor comprensión de los distintos epígrafes en la evolución de la Deuda Financiera Neta del gráfico, se definen a continuación las partidas correspondientes en el Estado de Flujos de Efectivo:

- Flujo de caja operativo: Resultado ajustado – gasto financiero tarjetas de crédito – impuestos pagados
- Variación de Activo Circulante: Var. Existencias + Var. Deudores comerciales + Var. Acreedores comerciales
- Otros: Var. Otros activos y pasivos corrientes (i.e. Administraciones Públicas, IVA, Indemnizaciones no recurrentes, y pagos por cancelación de rentas), arrendamientos financieros y otros pasivos, y diferencias netas de cambio.
- Capex: Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias (incluye reposicionamiento, mantenimiento, básicos y experiencia, IT, y señalética)
- Adquisiciones y venta de activos: Inversiones financieras no corrientes + Desinversiones (en el caso de adquisiciones, i.e. Hoteles Royal, incorpora la deuda asociada; cuando se trata de venta de activos, se incluye la caja neta)
- Financieros Netos: Intereses pagados por deudas (excluyendo gasto financiero tarjetas de crédito) + Ingreso financiero.

**Anexo I: Cash Flow 31 Diciembre 2015 – 31 Marzo 2016**

**ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO RESUMIDO CONSOLIDADO  
 GENERADOS EN EL PERÍODO DE DOS MESES TERMINADOS  
 EL 31 DE MARZO DE 2016**  
 (Miles de Euros)

	31.03.2016	31.12.2015
<b>1. ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN</b>		
<b>Resultado consolidado antes de impuestos:</b>	<b>(43.834)</b>	<b>10.320</b>
<b>Ajustes al resultado:</b>		
Amortizaciones de activos materiales e inmateriales (+)	25.353	106.159
Pérdidas por deterioro de activos (neto) (+/-)	248	(30.859)
Dotaciones a provisiones (neto) (+/-)	(1.264)	(19.014)
Ganancias/Pérdidas por venta de activo material e intangible (+/-)	5.273	843
Ganancias/Pérdidas de inversiones valoradas por el método de la participación (+/-)	101	663
Ingresos financieros (-)	(1.272)	(5.154)
Gastos financieros y variación de valor razonable en instrumentos financieros (+)	17.173	69.020
Diferencias netas de cambio (Ingresos / (Gastos))	(434)	(2.135)
Resultado por enajenación de inversiones financieras	(3.643)	(4.828)
Otras partidas no monetarias (+/-)	2.280	1.141
<b>Resultado ajustado</b>	<b>(19)</b>	<b>126.156</b>
Variación neta en los activos / pasivos:		
(Aumento)/Disminución de existencias	68	(801)
(Aumento)/Disminución de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	19.298	(17.937)
(Aumento)/Disminución de otros activos corrientes	(8.054)	6.353
Aumento/(Disminución) de acreedores comerciales	(4.634)	10.352
Aumento/(Disminución) de otros pasivos corrientes	861	(17.809)
Aumento/(Disminución) de provisiones para riesgos y gastos	(202)	(470)
Aumento/(Disminución) otros activos y pasivos no corrientes	(1.140)	(5.839)
Impuestos sobre las ganancias pagados	(3.707)	(9.707)
<b>Total flujos de efectivo netos de las actividades de explotación (I)</b>	<b>2.471</b>	<b>90.298</b>
<b>2. ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>		
Ingresos financieros	875	4.806
Inversiones (-):		
Empresas del grupo, negocios conjuntos y asociadas	(4.146)	(273)
Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias	(39.630)	(176.083)
Activos no corrientes mantenidos para la venta	-	-
Inversiones financieras no corrientes	-	(77.725)
<b>(43.776)</b>	<b>(254.081)</b>	
Desinversiones (+):		
Empresas del grupo, negocios conjuntos y asociadas		19.643
Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias	10.714	12.804
Inversiones financieras no corrientes	6.565	-
<b>17.279</b>	<b>32.447</b>	
<b>Total flujos de efectivo netos de las actividades de inversión (II)</b>	<b>(25.622)</b>	<b>(216.828)</b>
<b>3. ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN</b>		
Dividendos pagados (-)	-	-
Intereses pagados por deudas (-)	(7.705)	(56.750)
Variaciones en (+/-):		
- Autocartera	-	1.244
Instrumentos de pasivo:		
- Deudas con entidades de crédito (+)	34.801	177.111
- Deudas con entidades de crédito (-)	(30.343)	(125.617)
- Arrendamientos financieros	(427)	(275)
- Otros pasivos financieros (+/-)	707	(2.509)
<b>Total flujos de efectivo netos de las actividades de financiación (III)</b>	<b>(2.967)</b>	<b>(6.796)</b>
<b>4. AUMENTO/ DISMINUCIÓN BRUTA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES (I+II+III)</b>	<b>(26.118)</b>	<b>(133.326)</b>
<b>5. Efecto de las variaciones de los tipos de cambio en el efectivo o equivalentes (IV)</b>	<b>18</b>	<b>3.064</b>
<b>6. Efecto de las variaciones al perímetro de consolidación (V)</b>	<b>-</b>	<b>7.858</b>
<b>7. AUMENTO/ DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES (I+II+III-IV+V)</b>	<b>(26.100)</b>	<b>(122.404)</b>
<b>8. Efectivo o equivalentes al comienzo del ejercicio</b>	<b>77.699</b>	<b>200.103</b>
<b>9. Efectivo o equivalentes al final del ejercicio (7+8)</b>	<b>51.599</b>	<b>77.699</b>

**Anexo II: Variación del portfolio en el año & portfolio actual**

**Firmas y Aperturas**

**Hoteles Firmados desde el 1 de enero al 31 de Marzo del 2016**

Ciudad/País	Contrato	# Habitaciones	Apertura
Monterrey / Mexico	Renta	150	Q1 2017
Venecia / Italia	Gestión	150	Q1 2018
Bariloche / Argentina	Gestión	95	Q2 2016
Toulouse / Francia	Renta	148	Q2-Q3 2018
		<b>543</b>	

**Hoteles Abiertos desde el 1 de enero al 31 de Marzo del 2016**

Hoteles	Ciudad/País	Contrato	# Habitaciones
<b>NH Suecia</b>	Madrid, España	Renta	127
<b>NH Collection Guadalajara Centro Hist.</b>	Guadalajara, Mexico	Gestión	142
<b>NH Collection Palazzo Cinquecento</b>	Roma, Italia	Renta	177
<b>Total Nuevas Aperturas</b>			<b>177</b>

**HOTELES ABIERTOS DE NH HOTEL GROUP POR PAÍSES A 31 DE MARZO DE 2016**

UNIDAD DE NEGOCIO	PAÍS	TOTAL		ARRENDAMIENTO			PROPIEDAD		GESTIÓN		FRANQUICIA	
		Hoteles	Habs.	con Opcion Compra	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.
B.U. ESPANA	ESPANA	139	17.587	2	79	9.420	11	1.817	42	5.765	7	585
B.U. ESPANA	PORTUGAL	3	278	-	2	171	-	-	1	107	-	-
B.U. ESPANA	ANDORRA	1	60	-	-	-	-	-	1	60	-	-
B.U. ITALIA	ITALIA	54	8.458	1	36	5.750	14	2.079	4	629	-	-
B.U. BENELUX	HOLANDA	35	6.709	4	17	2.673	16	3.290	2	746	-	-
B.U. BENELUX	BELGICA	11	1.619	-	3	502	8	1.117	-	-	-	-
B.U. BENELUX	FRANCIA	2	397	-	2	397	-	-	-	-	-	-
B.U. BENELUX	INGLATERRA	1	121	-	1	121	-	-	-	-	-	-
B.U. BENELUX	SUDAFRICA	1	198	-	1	198	-	-	-	-	-	-
B.U. BENELUX	LUXEMBURGO	1	148	1	1	148	-	-	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	ALEMANIA	59	10.438	5	54	9.438	5	1.000	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	AUSTRIA	6	1.183	1	6	1.183	-	-	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	SUIZA	4	522	-	3	400	1	122	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	REPUBLICA CHECA	2	577	-	-	-	-	-	2	577	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	RUMANIA	2	161	-	1	83	-	-	1	78	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	HUNGRIA	1	160	-	1	160	-	-	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	ESLOVAQUIA	1	117	-	-	-	-	-	1	117	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	POLONIA	1	93	-	-	-	-	-	-	-	1	93
B.U. EUROPA CENTRAL	ESTADOS UNIDOS	1	242	-	-	-	1	242	-	-	-	-
B.U. LAS AMERICAS	MEXICO	12	2.008	-	4	581	4	681	4	746	-	-
B.U. LAS AMERICAS	ARGENTINA	14	2.050	-	-	-	12	1.525	2	525	-	-
B.U. LAS AMERICAS	REPUBLICA DOMINICANA	4	2.011	-	-	-	-	-	4	2.011	-	-
B.U. LAS AMERICAS	VENEZUELA	4	1.185	-	-	-	-	-	4	1.185	-	-
B.U. LAS AMERICAS	URUGUAY	1	136	-	-	-	1	136	-	-	-	-
B.U. LAS AMERICAS	COLOMBIA	15	1.700	-	15	1.700	-	-	-	-	-	-
B.U. LAS AMERICAS	HAITI	1	72	-	-	-	-	-	1	72	-	-
B.U. LAS AMERICAS	CUBA	1	220	-	-	-	-	-	1	220	-	-
B.U. LAS AMERICAS	ECUADOR	1	112	-	1	112	-	-	-	-	-	-
B.U. LAS AMERICAS	CHILE	4	495	-	-	-	4	495	-	-	-	-
<b>HOTELES ABIERTOS</b>		<b>382</b>	<b>59.057</b>	<b>14</b>	<b>227</b>	<b>33.037</b>	<b>77</b>	<b>12.504</b>	<b>70</b>	<b>12.838</b>	<b>8</b>	<b>678</b>

**PROYECTOS FIRMADOS DE NH HOTEL GROUP A 31 DE MARZO 2016**

Después de las últimas negociaciones y tras la cancelación de proyectos firmados, el número de hoteles y habitaciones pendientes de apertura quedaría como sigue a continuación:

UNIDAD DE NEGOCIO	PAÍS	TOTAL		ARRENDAMIENTO		PROPIEDAD		GESTIÓN		
		Hoteles	Habs.	con Opción Compra	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.
B.U. España	ESPAÑA	-	-		-	-	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	ALEMANIA	2	403		2	403	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	AUSTRIA	1	144		1	144	-	-	-	-
B.U. ITALIA	ITALIA	2	354		1	204	-	-	1	150
B.U. BENELUX	FRANCIA	2	317		2	317	-	-	-	-
B.U. BENELUX	HOLANDA	1	650		1	650	-	-	-	-
B.U. BENELUX	UK	1	190		-	-	-	-	1	190
B.U. LAS AMERICAS	PERU	1	164		-	-	-	-	1	164
B.U. LAS AMERICAS	PANAMA	2	283		1	83	1	200	-	-
B.U. LAS AMERICAS	BRASIL	1	180		1	180	-	-	-	-
B.U. LAS AMERICAS	CHILE	2	281		-	-	-	-	2	281
B.U. LAS AMERICAS	ARGENTINA	2	173		-	-	-	-	2	173
B.U. LAS AMERICAS	MEXICO	3	411		1	150	-	-	2	261
<b>PROYECTOS FIRMADOS</b>		<b>20</b>	<b>3.550</b>	<b>-</b>	<b>10</b>	<b>2.131</b>	<b>1</b>	<b>200</b>	<b>9</b>	<b>1.219</b>

Inversión comprometida correspondiente a los hoteles arriba detallados por año de ejecución:

	2016	2017	2018	2019
Inversión esperada (€ millones)	6,9	10,9	1,3	3,5

# **nH** | HOTEL GROUP

---

**nH**  
HOTELS

  
nH COLLECTION

*nhow*

**Hesperia**  
RESORTS

[www.nh-hotels.com](http://www.nh-hotels.com)