



**DEPARTAMENTO DE
RELACIONES CON
INVERSORES**

NH HOTELES

Santa Engracia 120

28003 Madrid

España

T. +34 91 451 97 27

F. +34 91 451 97 30

investor.relations@nh-hotels.com

www.nh-hotels.com

Madrid, 27 de octubre de 2004

VENTAS Y RESULTADOS DE ENERO-SEPTIEMBRE 2004

INGRESOS	9M 2004	9M 2003	VARIACION %
Ingresos consolidados	689,42	668,37	3,1%
Ingresos actividad hotelera hoteles comparables	542,27	543,15	-0,2%
Ingresos actividad hotelera hoteles totales	622,78	644,36	-3,3%
Ingresos actividad inmobiliaria	66,64	24,01	177,6%
EBITDA	9M 2004	9M 2003	VARIACION %
EBITDA consolidado	127,32	102,8	23,9%
EBITDA actividad hotelera hoteles comparables	90,35	92,49	-2,3%
EBITDA actividad hotelera hoteles totales	77,01	93,15	-17,3%
EBITDA actividad inmobiliaria	50,31	9,64	421,9%

Actividad Hotelera. Hechos relevantes:

- El RevPar en Hoteles Europa Comparables ha mejorado un 1,8% en el tercer trimestre de 2004, de manera que el RevPar de enero-septiembre 2004 se ha mantenido prácticamente estable respecto a los 9 primeros meses de 2003.
- La ocupación hotelera mejora de forma generalizada en todos los mercados en los que NH Hoteles está presente.
- La importante mejora de la ocupación en Benelux en el tercer trimestre, 3,5pp. en Ámsterdam y 12,2pp. en Bruselas, lo que contribuye a un crecimiento de 3% en el RevPar de hoteles comparables.
- Clara recuperación de precios e importante crecimiento de la ocupación en Alemania: El RevPar de hoteles comparables en el tercer trimestre de 2004 creció un 10,4%.
- Recuperación de ocupación y precios en Latinoamérica, aunque el efecto del tipo de cambio de la divisa es aún negativo.
- Avances en el Plan de ahorro de costes: En lo que va de año los ahorros de costes en hoteles comparables se calculan en €29m. En el conjunto de los hoteles de la cadena, comparables y no comparables, los costes operativos por habitación ocupada disminuyeron un 7,4%.
- El nivel de deuda neta actual es un 24% inferior al del 30 de septiembre de 2003 y se sitúa en €509,3m. después del pago de dividendos y de la amortización de parte de las acciones preferentes de Krasnapolsky.

Actividad Inmobiliaria - Hechos relevantes:

- Nuevo record histórico: A 30 de septiembre las ventas comprometidas, pendientes de contabilizar, ascienden a €88.39m, un 54% más que los €57,48m acumulados a 30 de septiembre de 2003.
- El proyecto Ribera del Marlin supone unas ventas firmadas de €18.5m. El proyecto se desarrollará en asociación al 50% con Pontegadea entre 2004 y 2007.
- La venta de una parcela de gran volumen en abril de 2004 aporta €19,6m de EBITDA.

1. CUADRO DE RATIOS OPERATIVOS

RATIOS OPERATIVOS Periodo enero-junio	HAB. MEDIAS		OCUPACIÓN %			ADR			REVPAR		
	2004	2003	2004	2003	%Dif	2004	2003	%Var	2004	2003	%Var
ESPAÑA COMPARABLE	9.209	9.207	65,42%	64,78%	0,6%	82,72	87,64	-5,6%	54,12	56,78	-4,7%
España no Comparable	1.210	1.224	54,87%	57,40%	-2,5%	74,35	118,87	-37,5%	40,79	68,23	-40,2%
TOTAL B.U. ESPAÑA	10.419	10.431	64,19%	63,92%	0,3%	81,89	90,93	-9,9%	52,57	58,12	-9,6%
HOLLANDA & BÉLGICA COMPARABLE	6.050	6.053	68,58%	63,95%	4,6%	82,47	86,42	-4,6%	56,56	55,26	2,3%
Hollanda y Bélgica no Comparable y Otros	699	1.054	61,12%	57,71%	3,4%	90,38	81,97	10,3%	55,24	47,30	16,8%
TOTAL B.U. HOLLANDA Y BÉLGICA	6.749	7.107	67,81%	63,02%	4,8%	83,21	85,81	-3,0%	56,42	54,08	4,3%
TOTAL SUIZA Y AUSTRIA COMPARABLE	845	845	68,15%	61,85%	6,3%	61,85	66,38	-6,8%	42,15	41,05	2,7%
Suiza y Austria No Comparable	824	483	64,43%	71,95%	-7,5%	72,62	87,53	-17,0%	46,79	62,98	-25,7%
TOTAL B.U. SUIZA, AUSTRIA Y HUNGRÍA	1.669	1.328	66,32%	65,52%	0,8%	67,01	74,83	-10,4%	44,44	49,03	-9,4%
ALEMANIA COMPARABLE	7.715	7.715	58,32%	55,92%	2,4%	56,92	55,61	2,3%	33,20	31,10	6,7%
Alemania No Comparable	1.140	873	46,09%	38,68%	7,4%	75,16	62,41	20,4%	34,64	24,14	43,5%
TOTAL B.U. ALEMANIA	8.855	8.588	56,74%	54,16%	2,6%	58,83	56,11	4,8%	33,38	30,39	9,8%
TOTAL EUROPA COMPARABLE	23.819	23.820	64,02%	61,60%	2,4%	74,25	77,14	-3,7%	47,54	47,52	0,0%
Mercosur Comparable	1.274	1.274	61,14%	55,42%	5,7%	35,91	31,32	14,7%	21,96	17,35	26,5%
México Comparable	1.191	1.193	63,06%	60,03%	3,0%	68,49	90,52	-24,3%	43,19	54,34	-20,5%
LATINOAMERICA COMPARABLE	2.465	2.467	62,07%	57,65%	4,4%	51,91	61,13	-15,1%	32,22	35,24	-8,6%
Mercosur No Comparable	71	56	57,81%	57,85%	0,0%	15,11	13,25	14,0%	8,74	7,67	13,9%
México No Comparable	464	682	46,07%	59,10%	-13,0%	56,91	68,13	-16,5%	26,22	40,26	-34,9%
LATINOAMERICA NO COMPARABLE	535	738	47,63%	59,00%	-11,4%	50,18	64,04	-21,6%	23,90	37,79	-36,8%
LATINOAMERICA CONSOLIDADO	3.000	3.205	59,49%	57,96%	1,5%	51,66	61,81	-16,4%	30,73	35,82	-14,2%
TOTAL CONSOLIDADO	30.692	30.660	62,50%	60,42%	2,1%	72,48	77,27	-6,2%	45,30	46,69	-3,0%



**DEPARTAMENTO DE
RELACIONES CON
INVERSORES**

NH HOTELES
Santa Engracia 120
28003 Madrid
España

T: +34 91 451 97 27
F: +34 91 451 97 30
investor.relations@nh-hotels.com
www.nh-hotels.com

2. CUADRO DE VENTAS Y EBITDA

	9m 2004			9m 2003			% Var	
	Ingresos M Euros	EBITDA M Euros	Margen %	Ingresos M Euros	EBITDA M Euros	Margen %	Ingresos	EBITDA
ESPAÑA Y PORTUGAL COMPARABLE	219,43	48,66	22,2%	229,76	56,82	24,7%	(4,5%)	(14,4%)
España y Portugal No Comparable	25,95	-1,64	(6,3%)	36,04	8,31	23,1%	(28,0%)	(119,7%)
TOTAL B.U. ESPAÑA Y PORTUGAL	245,38	47,01	19,2%	265,80	65,13	24,5%	-7,7%	-27,8%
HOLLANDA & BÉLGICA Y OTROS COMP.	161,20	44,09	27,4%	159,09	40,85	25,7%	1,3%	7,9%
Hollanda y Bélgica No Comparable y Otros	14,44	5,26	36,4%	22,42	5,38	24,0%	(35,6%)	(2,4%)
TOTAL B.U. HOLLANDA Y BÉLGICA Y OTROS	175,64	49,35	28,1%	181,50	46,24	25,5%	-3,2%	6,7%
TOTAL SUIZA, AUSTRIA & HUNGRÍA COMP.	14,50	-0,85	(5,9%)	14,37	-1,38	(9,6%)	0,9%	38,7%
Suiza, Austria y Hungría No Comparable	15,09	-0,62	(4,1%)	11,67	-0,98	(8,4%)	29,3%	36,6%
TOTAL B.U. SUIZA Y AUSTRIA Y HUNGRÍA	29,59	-1,47	(5,0%)	26,04	-2,36	(9,1%)	13,6%	37,8%
ALEMANIA COMPARABLE	114,31	-9,21	(8,1%)	107,76	-10,61	(9,8%)	6,1%	13,3%
Alemania No Comparable	19,40	-0,98	(5,0%)	13,42	0,22	1,6%	44,5%	(549,9%)
TOTAL B.U. ALEMANIA	133,71	-10,18	(7,6%)	121,19	-10,39	(8,6%)	10,3%	2,0%
TOTAL EUROPA COMPARABLE	509,44	82,70	16,2%	510,98	85,67	16,8%	-0,3%	-3,5%
LATINOAMÉRICA COMPARABLE	32,84	9,11	27,8%	32,17	6,82	21,2%	2,1%	33,7%
Latinoamérica No Comparable	5,63	0,96	17,1%	17,65	4,90	27,7%	(68,1%)	(80,4%)
B.U. LATINOAMÉRICA	38,46	10,07	26,2%	49,82	11,71	23,5%	-22,8%	-14,0%
ACTIVIDAD HOTELERA COMPARABLE	542,27	91,81	16,9%	543,15	92,49	17,0%	-0,2%	-0,7%
CORPORATÉ	0,00	-17,77		0,00	-17,18			(3,4%)
ACTIVIDAD TOTAL HOTELES	622,78	77,01	12,4%	644,36	93,15	14,5%	-3,3%	-17,3%
ACTIVIDAD INMOBILIARIA	66,64	50,31	75,5%	24,01	9,64	40,2%	177,6%	421,7%
TOTAL CONSOLIDADO	689,42	127,32	18,5%	668,37	102,80	15,4%	3,1%	23,9%

3. CUENTA DE PYG

NH HOTELES S.A. CUENTA DE P&G a 30 DE SEPTIEMBRE DE 2004	9m 2004		9m 2003		04/03
	M Euros	%	M Euros	%	Var.
Ingresos de la Actividad Hotelera	622,78	90,3%	644,35	96,4%	(3,3%)
Ingresos de la Actividad Inmobiliaria	66,64	9,7%	24,01	3,6%	177,6%
TOTAL INGRESOS	689,42	100,0%	668,37	100,0%	3,1%
Coste de Ventas Inmobiliaria	(9,28)	(1,3%)	(8,22)	(1,2%)	13,0%
Gastos Directos de Gestión	(428,84)	(62,2%)	(442,75)	(66,2%)	(3,1%)
BENEFICIO DE GESTIÓN	251,29	36,5%	217,40	32,5%	15,6%
Arrendamientos y Contribución Urb.	(123,97)	(18,0%)	(114,59)	(17,1%)	8,2%
EBITDA	127,32	18,5%	102,80	15,4%	23,8%
Amortizaciones	(54,06)	(7,8%)	(58,74)	(8,8%)	(8,0%)
Amortización Dif. Cons. STG	(2,72)	(0,4%)	(1,01)	(0,2%)	167,8%
EBIT	70,54	10,2%	43,05	6,4%	63,8%
Gastos Financieros	(17,15)	(2,5%)	(24,05)	(3,6%)	(28,7%)
Resultados Puesta en Equivalencia	0,06	0,0%	0,74	0,1%	(92,5%)
Resultados Extraordinarios	(1,60)	(0,2%)	25,30	3,8%	(106,3%)
EBT	51,85	7,5%	45,04	6,7%	15,1%
Impuesto sobre Sociedades	(15,65)	(2,3%)	(10,35)	(1,5%)	51,2%
BENEFICIO antes de Minoritarios	36,19	5,2%	34,68	5,2%	4,4%
Minoritarios	(11,89)	(1,7%)	(4,13)	(0,6%)	187,8%
BENEFICIO NETO	24,31	3,5%	30,55	4,6%	(20,4%)



DEPARTAMENTO DE
RELACIONES CON
INVERSORES

NH HOTELES
Santa Engracia 120
28003 Madrid
España

T. +34 91 451 97 27
F. +34 91 451 97 30
investor.relations@nh-hotels.com
www.nh-hotels.com

4. CUADRO DE RATIOS DE COSTES OPERATIVOS

Total Hoteles	9m 2004	9m 2003	% Var
Nº Habitaciones medias	30.692	30.660	0,1%
Habitaciones ocupadas/día	19.181	18.526	3,5%
Nº medio de FTE	10.882	11.667	-6,7%
FTE por habitación	0,35	0,38	-8,8%
Costes de personal por hab. disponible (€/día)	26,32	27,16	-3,1%
Total Costes Operativos por hab. disponible (€/día)	44,28	46,23	-4,2%
FTE por habitación ocupada	0,57	0,63	-9,9%
Costes de personal por hab. ocupada (€/día)	42,12	44,95	-6,3%
Total Costes Operativos por hab. ocupada (€/día)	70,85	76,51	-7,4%

Hechos significativos en los primeros nueve meses de 2004 respecto a costes operativos:

- El Plan de reducción de costes continúa dando buenos resultados. En hoteles comparables se ha conseguido una contención de costes operativos en términos nominales, de manera que, considerando el aumento general de ocupación y la inflación de costes, los ahorros totales conseguidos en los nueve primeros meses del ejercicio se sitúan en €29m, €10m más que a junio de 2004.
- En hoteles comparables se ha producido una disminución del 2,9% en FTE's respecto al mismo periodo de 2003. Con esto, los FTE por habitación ocupada se redujeron un 7%.
- En el conjunto de los hoteles de la cadena, comparables y no comparables, el total de costes operativos por habitación ocupada han disminuido un 7,4%.

ACTIVIDAD HOTELERA

España

- En el tercer trimestre de 2004 los hoteles comparables han tenido una buena evolución en términos de ocupación, con un aumento de 4,1 puntos. Esto se debe a las ofertas promocionales del verano, que con menores precios (una disminución media del 9%) contribuyeron a ganar cuota de mercado y a mejorar la tendencia de RevPar, que se redujo un 2,9%.
- Con esto, en los datos de los nueve meses acumulados se aprecia un crecimiento de 0,6pp en ocupación que compensa en parte una reducción en ADR del 5,6%. Así el Revpar en comparables ha suavizado su disminución a un 4,7% frente a al 5,5% de junio de 2004.
- Como explicamos en anteriores notas, la disminución de €20,4m en las ventas totales se explica en buena medida por la venta del hotel Princesa Sofia, que en los nueve primeros meses de 2003 contribuyó con €23m en ventas y €7m en Ebitda. Por otra parte, los nuevos hoteles abiertos han aportado €8m. de ventas.
- El GOP en hoteles comparables ha disminuido un 8%, con un margen del 39,7% frente al 41,2% del mismo periodo de 2003. Los costes operativos se han reducido un 2% en términos nominales y ajustando la inflación y el aumento de ocupación los ahorros obtenidos se calculan en €9m.
- Factores de la evolución operativa:
 - En los meses de verano se ha confirmado una vuelta a la normalidad tras los atentados terroristas de Madrid el 11 de marzo, que afectaron de forma importante las ventas del segundo trimestre del año.
 - Las ofertas promocionales de los meses de verano se pueden considerar un éxito en cuanto al objetivo de ganar cuota de mercado en el segmento de ocio.
 - En el segmento de negocios ha bajado la ocupación pero se han mantenido los precios. En el segmento de RCI (reuniones, convenciones e incentivos) el ratio de conversión ha mejorado al 14% (8% a junio de 2004).

- o La situación general de precios sigue tensionada por el aumento de la competencia en Madrid y Barcelona.
- o En hoteles comparables en **Madrid** el Revpar ha mantenido la misma evolución que en la primera mitad del año. Los datos de los nueve primeros meses muestran una reducción del RevPar del 7,3 %, cayendo el ADR un 6% y 1 punto la ocupación. Estos datos resultan mejores que el mercado, según la encuesta Hotelbenchmark de Deloitte & Touche que apunta a una caída del 11,5% en el Revpar de Madrid.
- o En hoteles comparables en **Barcelona** el Revpar cayó un 5,8%. La ocupación mejoró en 1,7pp y el ADR cedió un 7,8%. Esta evolución está en línea con el mercado según los datos de D&T que indican una reducción del 7,8% en datos acumulados a 30 de septiembre de 2004.
- o En el resto de España, en el tercer trimestre del año la ocupación ha crecido 5,3pp y el RevPar un 3%.
- o En el NH Almenara, en 2003 se celebraron varias convenciones que no tuvieron lugar este año. Sin tener en cuenta este efecto las ventas comparables en España caen un 3,6% frente a la reducción del 7% con Almenara.

Benelux

- En el tercer trimestre se ha consolidado la tendencia de mejora que se apreciaba en la primera mitad del año. El Revpar Comparable subió un 3%, el ratio de ocupación subió 5,5pp, y los precios cedieron un 4,4%.
- Los datos acumulados de los nueve primeros meses muestran un crecimiento del 2,3% en el Revpar en comparables, con un aumento en ocupación de 4,6 puntos y una caída de un 4,6% en ADR.
- La caída en las ventas totales en €5,9m se explica en buena parte por la venta del Crowne Plaza que, a junio de 2003 contribuyó con €7,4m en ventas y €1.8m en Ebitda, así como a las reformas de algunos hoteles en Bélgica.
- El GOP en hoteles comparables ha mejorado un 6%, el margen sobre ventas subió al 35,6% frente al 34% en el mismo periodo del año anterior. Los costes operativos se han reducido un 1,1% en términos nominales y ajustando la inflación y el aumento de ocupación los ahorros de costes obtenidos se calculan en €12m.
- Factores de la evolución Operativa:
 - o Durante el tercer trimestre los hoteles comparables en **Ámsterdam** han continuado registrando crecimientos de Revpar, un 1,3%, con importantes avances en la ocupación, 3,5pp. Con esto, en el conjunto del año el revPar creció un 0,2%. Julio ha sido un mes especialmente bueno en términos de ocupación de cliente de negocios mientras que en agosto se produjo un aumento del cliente de perfil más vacacional, lógicamente con ADR más bajo. En septiembre no sólo ha aumentado la ocupación sino que por primera vez también el ADR presenta un ligero avance gracias al aumento de cuota de mercado en el segmento de negocios y RCI.
 - o En general, en el tercer trimestre del año, el mayor dinamismo económico en Holanda se aprecia en un aumento de 6,5pp en la ocupación en los hoteles del **resto de Holanda**, cuyo RevPar crece un 3,9%.
 - o En **Bruselas**, los esfuerzos por un mejor posicionamiento de los hoteles están dando muy buenos resultados, especialmente en el segmento de clientes de negocios "business individual", que aumenta su peso frente al cliente de ocio o "business group". En el tercer trimestre la ocupación ha resultado 12,2pp más alta y el RevPar ha experimentado un crecimiento del 18,1%. En datos acumulados de nueve meses el RevPar ha aumentado un 23%. Recordamos el hecho de que en 2003 algunos hoteles llevaban poco tiempo en funcionamiento.
 - o En el conjunto del año la evolución de los hoteles NH en **Ámsterdam** está en línea con el mercado, según la encuesta de D&T que apunta a un crecimiento del 0,8%. En **Bruselas** la evolución es claramente mejor comparada con los datos de D&T que reflejan un aumento del RevPar de 2,7%.

Suiza & Austria & Hungría

- En los nueve primeros meses del año el Revpar en comparables subió un 2,7% respecto al mismo periodo de 2003, con una subida en ocupación de 6,3pp y una bajada de 6,8% en precio.
- En el tercer trimestre el Revpar Comparable cedió un 4% con una mejora de 4,4pp en ocupación y una disminución del 9% en ADR. Esto se deba a una evolución más estable de la ocupación en Austria mientras que los hoteles en Suiza siguen mostrando una importante mejora de 10pp en ocupación.
- Recordemos que el aumento de €3,6m en ventas totales se explica en parte por la incorporación del NH Budapest en 2003, cuya ocupación superó el 85% durante el verano, y por las nuevas habitaciones del NH Viena Airport.

Factores de la evolución operativa:

- En el mix de cliente ha ganado peso el segmento de "business group" con tarifas más bajas, aunque los esfuerzos comerciales y los procesos de "revenue management" en marcha permiten pensar que esta situación debería mejorar a finales del 2004.
- El GOP en hoteles comparables ha aumentado un 25%, con un margen sobre ventas del 26% frente al 21% del mismo periodo de 2003. Los costes operativos se han reducido un 5,4% en términos nominales y ajustando la inflación y el aumento de ocupación los ahorros obtenidos se calculan en €2,2m.

Alemania

- El tercer trimestre ha resultado el mejor en lo que va de año. El Revpar comparable subió un 10,4% con un aumento de 2,7pp en ocupación y un avance del 5,6% en ADR. En los primeros nueve meses del año el crecimiento de RevPar es del 6,7% que mejora el dato del 5% en el primer semestre del año.
- El incremento en ventas totales en €12,5m se explica por la buena evolución operativa de los hoteles comparables y la incorporación de dos nuevos hoteles en 2003 (Frankfurt City and Dusseldorf Messe).
- El GOP en hoteles comparables ha aumentado un 9%, con un margen sobre ventas del 30,3% frente al 30,8% del mismo periodo de 2003. Los esfuerzos en mejoras de gestión y del producto han supuesto un aumento del 4,8% en costes operativos pero teniendo en cuenta la inflación y el aumento de ocupación se han producido ahorros netos de €2,2m.
- Hay que tener en cuenta que en el curso del ejercicio 2004 se ha producido un aumento de costes de arrendamiento en €3m por las aperturas del 2003 y en otros €1,4m por el efecto de "step-up rent".

Factores de la evolución operativa:

- La positiva evolución del RevPar se debe principalmente a la política de precios orientada a aplicar descuentos promocionales sólo en situaciones puntuales, de manera que ha ganado peso el segmento de negocios, aunque el segmento de ocio también ha crecido gracias especialmente al impulso de las ventas por internet.
- En el tercer trimestre se ha alcanzado un ADR de €33,4, un nivel que aún no permite superar el punto de equilibrio de EBITDA en estos hoteles.
- El mes de septiembre ha sido el mejor en lo que va de año: Los clientes de negocio y de RCI (reuniones, convenciones e incentivos) registraron un importante aumento. Destaca de forma especial la fuerte recuperación del mercado de Munich, con "Oktoberfest" y otras ferias.
- Las iniciativas de la fuerza de ventas recientemente reorganizada junto con el sistema de "account management" puesto en marcha ha permitido reforzar el posicionamiento y la cuota de mercado en los segmentos de "business individual" y "business group".
- También se notan los programas de formación y las políticas de reservas orientados a un procedimiento de "revenue management" más eficiente, que ha permitido un mayor grado de conversión de peticiones en reservas.
- En datos acumulados a septiembre el RevPar de los hoteles comparables en Berlin ha crecido un 4,5% en línea con la encuesta de D&T que muestra un 4%. En Frankfurt el RevPar del mercado cayó un 5,2% mientras que los hoteles NH registraron una disminución de sólo un 1,6%.

América Latina

- En MERCOSUR los hoteles comparables han registrado una buena evolución, especialmente en Argentina, donde, en moneda local, las ventas aumentaron un 46%.
- En México, en moneda local, las ventas totales en los hoteles comparables aumentaron un 4%. Los esfuerzos por ofrecer un mejor producto en México han permitido recuperar clientes y aumentar las ventas.
- Las ventas totales en Euros cayeron un 23% lo que en una parte se explica por la venta del NH Cancún en 2003 y las reformas en el NH Mexico City y en otra parte se debe a la apreciación del Euro. El NH Cancún contribuyó con unas ventas de €12m y un Ebitda de €3,3m en los primeros nueve meses de 2003.

- El GOP en hoteles comparables ha aumentado un 22%, con un margen sobre ventas del 32,3% frente al 27% del mismo periodo de 2003. En Euros se ha producido una disminución del 5% en costes operativos y considerando la inflación de costes y el aumento de ocupación se han producido ahorros netos de €4m.

ACTIVIDAD INMOBILIARIA Y DE GOLF DE SOTOGRANDE

- Nuevo record histórico: A 30 de septiembre las ventas comprometidas, pendientes de contabilizar, ascienden a €88,39m, un 54% más que los €57,48m acumulados a 30 de septiembre de 2003. El margen de estas ventas se estiman en unos €56.9m entre 2004 y los dos años siguientes.
- Entre estas ventas firmadas destacan €18.5m de La Ribera del Marlin, una parcela de 33.000 m², cuya venta por €37m se ha firmado recientemente a una joint-venture creada al 50% entre Sotogrande y PonteGadea (ver nota de prensa emitida). El margen de esta venta para Sotogrande se estima en €14.8m a lo que habrá que añadir el margen de las actividades de construcción, promoción y comercialización entre 2004 y 2007.
- El resto de las ventas comprometidas corresponden en un 57% a apartamentos y casas, un 10% a los atraques de la marina, y un 12% a parcelas de La Reserva de Sotogrande y de otros sectores.
- En cuanto a las ventas contabilizadas en los nueve primeros meses del 2004 los ingresos han crecido un 178% y el EBITDA se ha multiplicado por cinco respecto al mismo periodo del año anterior. En el primer trimestre recordamos que se vendió una parcela de gran volumen en €21m, con €19,6m de Ebitda, pero aún ajustando por esta venta de gran volumen el EBITDA se ha multiplicado por tres.
- Se acumulan ventas por derechos de juego en el club de golf de "la Reserva" por valor de €6.3m.

Sotogrande - desglose de Ventas	9m 2004		9m 2003	
	Mn Euros	%	Mn Euros	%
Amarres y garages	2,20	3,3%	0,67	2,8%
Centro Comercial	1,53	2,3%	0,00	0,0%
Apartamentos	9,00	13,5%	0,47	2,0%
Casas	0,00	0,0%	9,45	39,4%
Parcelas	50,42	75,7%	10,58	44,1%
Otros Ingresos	3,49	5,2%	2,84	11,8%
Total Ventas inmobiliarias	66,64	100,0%	24,01	100,0%

EVOLUCIÓN FINANCIERA

- La deuda neta se reduce respecto al mismo periodo de 2003 en un 24% desde €667m hasta €509,3m. Respecto al 31 de diciembre de 2003 la deuda neta ha aumentado en un 7%, principalmente por:
 - El pago del dividendo de 0,25€ por acción en el 2º trimestre, que totalizó casi €30m.
 - Amortización de parte de las acciones preferentes de Krasnapolsky, por €30m.
- El ratio de Apalancamiento financiero –Deuda Neta/RRPP- ha bajado desde 0,78x a septiembre de 2003 al 0,61 al final del 3er trimestre de 2004.
- Recordamos que en el segundo trimestre de 2004 NH Hoteles ha firmado un crédito sindicado de €350m para refinanciar la deuda ya existente. Las ventajas principales del préstamo son:
 - Aumento de flexibilidad financiera y centralización de la deuda.
 - Desaparición de las garantías sobre bienes inmuebles.
 - Deuda con menores costes. Los costes de la nueva deuda: Euribor + (0,6%-0,9%) vs. costes de la deuda cancelada: Euribor + (0,75%-2%).

SITUACIÓN DEL PORTFOLIO A 4 DE OCTUBRE DE 2004

Aperturas: 5 hoteles nuevos en lo que va de año, cuatro en España y el primer hotel NH en Italia.

NH Hoteles está ya presente en 18 países con 238 hoteles que suponen 34.629 habitaciones. Un 30% de las habitaciones de la cadena son en propiedad, un 60% son contratos de arrendamiento y un 10% son contratos de gestión.

Desde 1 de enero de 2004 se han abierto 5 hoteles, 4 de ellos en España y uno en la ciudad italiana de Mestre, cerca de Venecia.

Hotel	Ciudad	Contrato	Nº de Habitaciones
NH Express el Maquinista	Alrededores de Barcelona	Arrendamiento	92
NH Express S. Sebastián de los Reyes	Alrededores de Madrid	Arrendamiento	98
NH Cartagena (Collection)	Cartagena	Arrendamiento	100
NH Palacio de Santa Marta (Collection)	Trujillo	Gestión	50
NH Laguna Palace (Collection)	Mestre (Italia)	Arrendamiento	384

Venta de hoteles y cancelaciones de hoteles abiertos

En los nueve primeros meses del año han salido de la cadena varios hoteles, bien porque han expirado sus contratos o porque formaban parte del grupo identificado como desinversiones estratégicas.

Entre estos últimos se encuentran el Hotel NH Cancún, cuya venta se cerró en febrero de 2004 por €25,5m y pasó a contrato de gestión. El Hotel NH Villacarlos se vendió por €4,52m y NH Hoteles también mantiene su gestión.

Hotel / Tipo de Contrato	Ciudad	Comentarios	Nº de Habitaciones
NH Cancún / Propiedad	Cancún (México)	Venta/Pasa a gestión	325
NH Villacarlos / Propiedad	Valencia (España)	Venta/Pasa a gestión	51
Alfa Louise /Gestión	Bruselas (Bélgica)	Fin del Contrato de Gestión	40

Proyectos firmados:

Actualmente NH Hoteles tiene firmados 27 nuevos proyectos con 3.814 habitaciones. Del total de proyectos firmados 5 son hoteles en propiedad, 17 se abrirán en arrendamiento y los 5 restantes en gestión.

En España NH Hoteles tiene ya firmada la apertura de 18 hoteles con 2.257 habitaciones, un 70% de las mismas en arrendamiento. Antes de que finalice el año se prevé la apertura de cuatro hoteles, tres de ellos en las afueras de Madrid y otro en Cádiz.

En Alemania tras la cancelación del proyecto de Munich, actualmente existen dos proyectos firmados, el NH Hamburg Airport y el NH Nurberg City, ambos en arrendamiento, con un total de 574 habitaciones.

En la ciudad holandesa de La Haya hay firmado un hotel de 206 habitaciones en contrato de arrendamiento, que se abrirá a mediados del 2005.

En México se ha firmado un proyecto nuevo, el NH Santa Fe, con 127 habitaciones en propiedad para abrir en 2006.

Respecto a la entrada en nuevos países, NH Hoteles continúa su expansión en Italia. Además del hotel abierto recientemente en Mestre, se ha firmado un proyecto en Tortona (Milán) para abrir en el año 2006 un hotel de 231 habitaciones en arrendamiento. Por otro lado, NH ha firmado su primer proyecto en Rumania, un hotel de 3 estrellas en el centro de Bucarest con 78 habitaciones, en régimen de gestión, para su apertura en el año 2005.



DEPARTAMENTO DE
RELACIONES CON
INVERSORES

NH HOTELES
Santa Engracia 120
28003 Madrid
España

T. +34 91 451 97 27
F. +34 91 451 97 30
Investor.relations@nh-hotels.com
www.nh-hotels.com

Cartera de NH Hoteles		HOTELES OPERATIVOS				PROYECTOS FIRMADOS				
4 de octubre de 2004		Arrendam.	Propiedad	Gestión	TOTAL	Arrendam.	Propiedad	Gestión	TOTAL	TOTAL
España	Hoteles	70	18	20	108					
+Portugal	Hab.	8.039	2.572	1.451	12.062	11	4	3	18	126
Holanda	Hoteles	9	18	1	28	1.588	366	303	2.257	14.319
	Hab.	1.279	3.988	80	5.347	1	0	0	1	29
Bélgica	Hoteles	1	8	0	9	206	0	0	206	5.553
	Hab.	241	1.003	0	1.244	0	0	0	0	9
Alemania	Hoteles	51	0	1	52	0	0	0	0	1.244
	Hab.	8.718	0	144	8.862	2	0	0	2	54
Suiza	Hoteles	2	2	0	4	574	0	0	574	9.436
	Hab.	329	232	0	561	0	0	0	0	4
Austria	Hoteles	6	0	0	6	0	0	0	0	561
	Hab.	973	0	0	973	0	0	0	0	6
Italia	Hoteles	1	0	0	1	0	0	0	0	973
	Hab.	384	0	0	384	1	0	0	1	2
Hungría	Hoteles	1	0	0	1	231	0	0	231	615
	Hab.	160	0	0	160	0	0	0	0	1
Rumanía	Hoteles	0	0	0	0	0	0	0	0	160
	Hab.	0	0	0	0	0	0	1	1	1
América	Hoteles	3	16	6	25	0	0	78	78	78
	Hab.	381	2.589	1.593	4.563	2	1	1	4	29
Africa (*)	Hoteles	1	1	1	3	213	127	128	468	5.031
	Hab.	197	42	234	473	0	0	0	0	3
TOTAL	Hoteles	145	63	29	237	17	5	5	27	473
	Hab.	20.701	10.426	3.502	34.629	2.812	493	509	3.814	38.443

(* 2 hoteles abiertos en Sudáfrica y 1 en gestión en Ghana)