



NH HOTELS
Santa Engracia, 120
28003 Madrid
España
t. +34 91 451 97 27
f. +34 91 451 97 29 / 30
www.nh-hotels.com
nh@nh-hotels.com

Madrid, 24 de octubre de 2003

Muy Sres. nuestros:

En cumplimiento del deber de información establecido en el Artículo 82 de la Ley del Mercado de Valores, les remitimos, para su puesta a disposición del público, los resultados de enero a septiembre de 2003 del Grupo NH Hoteles, que será enviada a los analistas de Bolsa que siguen la Compañía y a los medios de comunicación.

Atentamente,

Roberto Chollet Ibarra
Director General Económico-Financiero



**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, 24 de OCTUBRE de 2003

Grupo NH Hoteles

Resultados de Enero – Septiembre 2003

LA EVOLUCIÓN DEL EBITDA MANTIENE LA TENDENCIA DEL PRIMER SEMESTRE A PESAR DE LA RALENTIZACIÓN EN LAS VENTAS DE LOS NUEVES PRIMEROS MESES DE 2003

Los ingresos consolidados aumentaron un 2,2%. Los ingresos de la actividad hotelera crecieron un 2,3% y las ventas inmobiliarias un 1,2%.

Los resultados de la actividad hotelera mejoran su tendencia. El EBITDA alcanzó €93,15m, con una disminución del 36,2% frente a la reducción del 38,7% del primer semestre, gracias al mayor control de costes operativos.

En el tercer trimestre del año los hoteles comparables presentan una importante mejora en costes operativos, que se reducen un 4,7%.

Se suavizan las pérdidas registradas en los hoteles adquiridos a Astron respecto a su evolución en el primer semestre del año.

Destaca la mejora de resultados en Mercosur y México que, a pesar del "efecto divisa", aportan un EBITDA de €11,7m.

La contribución del EBITDA de Sotogrande crece un 22,6% hasta €9,6m

COMENTARIOS GENERALES

- NH Hoteles ha registrado un EBITDA de €102,8m con una disminución del 33,2%, en línea con la tendencia del primer semestre (-33,4%) a pesar de la ralentización de ventas, que crecen un 2,2% frente al 7,8% del primer semestre. Los márgenes de EBITDA se mantienen gracias a la contención de gastos operativos y de personal.
- El EBITDA de la actividad hotelera se situó en €93,15m, con una disminución del 36,2% que mejora frente a la reducción del 38,7% del primer semestre y del 45,3% en el primer trimestre de este año. Teniendo en cuenta que el RevPar de hoteles comparables cayó un 8,3% en estos nuevos meses, la evolución del EBITDA se puede considerar satisfactoria gracias a la reducción de gastos operativos y de personal en hoteles comparables, que se redujeron en conjunto un 1,6%.
- El tercer trimestre del año presenta una mejora notable. En hoteles comparables, los ingresos de la actividad hotelera se redujeron un 6,6% y el EBITDA registró una disminución del 15,7%. Se aprecia una importante mejora en costes operativos que se redujeron un 4,7% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, con una contención en costes de personal y una disminución del 11% en otros costes operativos.
- En los hoteles Astron en Alemania y Austria la evolución de los resultados ha sido algo mejor en el tercer trimestre. El EBITDA ha registrado unas pérdidas de €12,6m en nueve meses de 2003 mientras que en el primer semestre el EBITDA era negativo de €10,13m.
- En los hoteles en Latinoamérica el EBITDA creció un 3,2%. La contribución de estos hoteles alcanza el 12,6% del EBITDA de la actividad hotelera, gracias a los nuevos hoteles integrados en NH México, pero sobre todo al mejor comportamiento operativo y a los esfuerzos en control de costes.
- La actividad inmobiliaria de Sotogrande sigue evolucionando positivamente. Los ingresos crecieron un 1,2% y el EBITDA mejoró un 22,6% hasta €9,64m ya que se están entregando parcelas de "La Reserva de Sotogrande", uno de los productos inmobiliarios con mayor margen.
- Los resultados extraordinarios de €25,3 proceden principalmente de la operación de adquisición del 17,3% de Sotogrande por Caja Madrid y a la venta del hotel NH Sant Angelo y del NH Pedralbes.





ACTIVIDAD HOTELERA: EL EBITDA SUAVIZA SU CAÍDA GRACIAS A LA CONTENCIÓN DE COSTES

La actividad hotelera presenta un avance del 2,3% en ingresos totales y una disminución del 9,2% en el beneficio operativo bruto (GOP), aunque los mayores arrendamientos, que resultan de la consolidación de Astron, de los hoteles abiertos nuevos y de la operación de sale&lease-back, han ocasionado una reducción del 36,2% en el EBITDA hasta €93,15m.

Esta reducción es más suave que la del primer semestre, que presentaba una caída del 38,7%. Teniendo en cuenta que el RevPar de hoteles comparables cayó un 8,3% en estos nueve meses, la evolución del EBITDA se ha visto beneficiada por la reducción del 1,6% en gastos operativos y de personal en hoteles comparables.

El tercer trimestre ha sido especialmente positivo en hoteles comparables cuyos costes operativos se reducen un 4,7% en su conjunto, con una contención en costes de personal y una disminución del 11% en otros costes operativos.

El número de FTEs (número de empleados equivalentes a tiempo completo) en hoteles comparables se ha reducido en 387 respecto a septiembre de 2002.

Empleados por habitación (Total Hoteles)*	Enero-Sept 2003	Enero-Jun 2003	Enero-Dic 2002
Habitaciones Medias	30.660	30.512	26.930
Empleados medios de la cadena (FTEs)	11.072	11.044	10.512
RATIO FTE/habitación	0,361	0,362	0,390

EVOLUCIÓN EN EUROPA

Hoteles comparables en Europa (sin incluir Astron)

Sin considerar los hoteles adquiridos a Astron, las ventas de hoteles comparables en Europa, se han reducido un 6,6% hasta €425,04m, incluyendo comisiones de gestión y otros ingresos de los hoteles. El EBITDA, considerando los costes de servicios centrales, se ha reducido un 23,8% hasta €93,71m, lo que mejora la reducción del 26% del primer semestre.

En los nueve primeros meses la ocupación disminuyó en 2,4 puntos y los precios medios resultaron un 4,7% inferiores a los del mismo periodo del 2002 pero, como hemos comentado, el EBITDA se ha visto favorecido por la reducción de gastos de costes operativos que se redujeron un 5,6% en los nueve primeros meses del año (frente al 3% en el primer semestre), mientras que los costes de personal aumentaron sólo un 1,9% (frente al 2,5% del primer semestre).

Los hoteles abiertos nuevos o reformados en los últimos doce meses en Europa contribuyeron con unos ingresos de €38,15 y con un GOP de €7,8m pero su contribución a EBITDA es de €0,4m por tratarse en gran parte de arrendamientos y estar en fase de lanzamiento.

U.N. España

Sin considerar el efecto de los costes de servicios centrales, los hoteles comparables en España presentan una ligera ralentización en la tendencia de ventas y resultados respecto a la del primer semestre de 2003.

Los ingresos cedieron un 3,3% hasta €245,69m (-2,7% en el primer semestre de 2003) con una disminución en el ADR del 3,7% y con 0,8 puntos menos de ocupación hotelera, hasta 65,3%. El EBITDA se situó en €67,73m un 16% menos que en los nueve primeros meses de 2002 (-14,5% en el primer semestre de 2003).

El motivo de la evolución del EBITDA en España se encuentra en la reducción de ventas (€8.4m) en los mayores costes de personal por la revisión de convenios en España (€3.7m) y en los mayores arrendamientos (€1.8m), especialmente por la operación de sale&lease back de cuatro hoteles en febrero de 2002.

U.N. Holanda, Bélgica y otros

Los hoteles comparables en Benelux y Sudáfrica, que se gestionan desde esta misma unidad de negocio, han registrado una reducción del 12,1% en sus ingresos. Los precios medios de los hoteles registraron una disminución del 4,5% y la ocupación se redujo en 3,9 puntos hasta el 64,7%. Sin embargo la tendencia es ligeramente mejor a la caída del 13,1% en ingresos registrada en el primer semestre del año 2003.





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

A nivel de EBITDA se aprecia una mejora notable. En los nueve primeros meses del año el EBITDA alcanzó €46,04m un 16,4% menos que en el mismo periodo del año 2002, mientras que en el primer semestre del año la caída era del 20%. En Benelux los esfuerzos de reducción de costes operativos y de personal son la clave para afrontar un entorno de disminución del tráfico internacional de clientes.

Hoteles adquiridos a la cadena alemana Astron en Alemania y Austria

Considerando un criterio de consolidación, en los nueve primeros meses de 2003 el conjunto de hoteles adquiridos a la cadena alemana Astron contribuyeron con unas ventas de €131,35m un 20,4% del total de los ingresos de la actividad hotelera del grupo.

El RevPar en hoteles comparables cayó un 13,8% en Alemania y un 1,6% en Suiza y Austria. Hay que resaltar que la ocupación cayó 3,2 puntos, con una evolución claramente mejor que la registrada en el primer semestre. Sin embargo, la fuerte competencia de precios produjo una disminución del 8,8% en ADR en los nueve primeros meses del año.

A pesar del bajo nivel de RevPar, el resultado operativo bruto (GOP) ha sido de €39,57m, un 19% del GOP del grupo, pero al restar los €52,25m de coste de los arrendamientos de estos hoteles, su contribución al EBITDA ha resultado negativa en €12,68m.

No obstante, la evolución de los resultados ha sido algo mejor en el tercer trimestre, de manera que el EBITDA acumulado a septiembre mejora respecto a las pérdidas de €10,12m registradas el primer semestre del año 2003.

En términos pro-forma, comparando con los datos de los nueve primeros meses de 2002, los hoteles Astron han registrado una disminución del 8,8% en las ventas de los primeros nueve meses de 2003, el GOP presenta una disminución de 25,3% hasta €42,41m.

El proceso de cambio de marca y la integración de los hoteles en la cadena "NH" está ya finalizado, lo que supone un paso importante en la gestión de estas unidades de negocio.

Por otro lado, todos los hoteles de Alemania están siendo analizados pormenorizadamente en función de su ubicación, de la renta comprometida y situación de la plaza. Como primeros avances en este sentido, el hotel Magdeburg (143 habitaciones), cuyo contrato de arrendamiento estaba próximo a vencimiento, se ha negociado a contrato de gestión.

También recientemente, se han cancelado tres de los mayores hoteles firmados, heredados en la adquisición de Astron, cuya apertura se había previsto para enero de 2004, el hotel Berlin Convention-Centre (569 habitaciones), el hotel Frankfurt Neue Börse (390 habitaciones) y el hotel Stuttgart Pragsattel (168 habitaciones), sin coste alguno para NH Hoteles. La renta prevista para estos tres hoteles ascendía a €9.5m al año.

EVOLUCION EN LATINOAMÉRICA

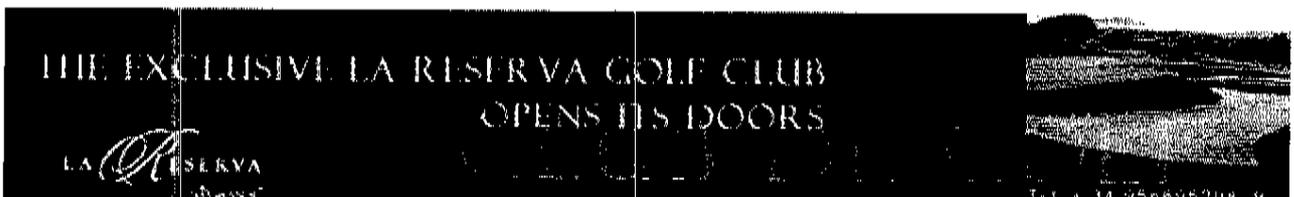
Los ingresos totales de los hoteles en Latinoamérica en los nueve primeros meses de 2003 se situaron en €49,8m y el EBITDA alcanzó €11,7m. La contribución al grupo ha sido del 12,6% del EBITDA de la actividad hotelera, gracias a los nuevos hoteles integrados en NH México, pero sobre todo al mejor comportamiento operativo y a los esfuerzos en control de costes operativos y de personal, que se reducen un 5,4% y un 13% respectivamente.

Los resultados en estos hoteles se han visto afectados por la apreciación del Euro respecto al dólar y respecto a las monedas locales. En Euros, los ingresos se redujeron un 4,1% mientras que en moneda local, las ventas totales, de hoteles comparables y no comparables, aumentaron un 123,6% en Argentina. En el caso de los hoteles en México las ventas en moneda local aumentaron un 32,4%.

ACTIVIDAD INMOBILIARIA Y DE GOLF EN SOTOGRANDE: EL EBITDA CRECE UN 22,6%

Los resultados de Sotogrande han evolucionado positivamente. En los primeros nueve meses de 2003 los ingresos de la actividad inmobiliaria y de golf de Sotogrande alcanzaron €24,01m, un 1,2% más que en el mismo periodo de 2002. El EBITDA aumentó un 22,6% hasta €9,64m. La aportación al beneficio neto del grupo fue de €4,11m.

El fuerte crecimiento del EBITDA se debe al distinto tipo de producto vendido, ya que durante el año 2003 las ventas corresponden principalmente a parcelas de "La Reserva de Sotogrande", uno de los productos inmobiliarios con mayor





**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

margen de ventas, y a la entrega de las primeras casas de "Los Cármenes de Almenara", mientras que durante el año 2002 las ventas fueron en su mayoría los terrenos y apartamentos en "La Marina".

Los resultados obtenidos hasta ahora y las negociaciones en curso para la venta de productos apuntan a que el presupuesto de €60m de EBITDA para la actividad inmobiliaria de Sotogrande en el año 2003 es alcanzable.

EVOLUCIÓN FINANCIERA: EL NIVEL DE DEUDA NETA SE REDUCE EN UN 2,4%

El nivel de deuda neta consolidada de NH Hoteles, a 30 de septiembre de 2003, es de €667,14m, un 2,4% inferior a la deuda de septiembre de 2002. Si comparamos este dato con la deuda neta a 31 de diciembre de 2002 que se situaba en €667m, vemos que se mantiene estable. Hay que tener en cuenta que el acuerdo de venta del hotel Princesa Sofía por €135,5m no será efectivo hasta la primera semana de noviembre de 2003.

La cuenta de amortizaciones técnicas incluye la amortización del fondo de comercio de consolidación de Astron en los nueve primeros meses del año 2003 por €5,05m, mientras que en los nueve primeros meses de 2002 Astron consolidaba durante sólo dos meses y la amortización del fondo de comercio fue sólo de €1,11m.

En cuanto a los resultados extraordinarios registrados, se deben principalmente a las plusvalías de €19,93 procedentes de la operación de adquisición del 17.3% de Sotogrande por Caja Madrid. Existen también plusvalías de la venta de hoteles como el NH Sant Angelo y NH Pedralbes (Barcelona), Champéry (Suiza), el 50% del hotel Groningen (Holanda), el Lord Charles (Sudáfrica) y el 50% del GT Privilege (Israel) cuya desinversión supone una mejora del EBIT consolidado de unos €2.8m al año.

Los resultados extraordinarios del año 2002 corresponden principalmente a la operación de sale&lease-back de cuatro hoteles en España.

NH HOTELES FORTALECE SU COMITÉ DE DIRECCIÓN

Durante los meses de verano, el Comité de Dirección de NH Hoteles decidió adoptar una estructura lo más dinámica posible para acometer con mayor eficacia los objetivos y retos actuales.

La primera medida adoptada ha sido fortalecer el Comité de Dirección de la compañía con la incorporación de Gustavo Gabarda, nuevo Consejero Delegado de Sotogrande con categoría de Director General del Grupo, y Juan Mora, Director Corporativo de Recursos Humanos.

De esta manera, el Comité de Dirección de NH Hoteles quedará compuesto por los siguientes miembros: Gabriele Burgio, Presidente Ejecutivo; Isabel Aguilera, Directora General de Operaciones; Ignacio Aranguren, Director General de Estrategia; Roberto Chollet, Director General Financiero; Gustavo Gabarda, Consejero Delegado de Sotogrande con categoría de Director General; Juan Mora, Director Corporativo de Recursos Humanos y Fernanda Matoses, Directora Corporativa de Servicios Jurídicos y Secretaria del Comité de Dirección.

Además, el Comité de Dirección ha aprobado una nueva composición del Comité Ejecutivo y la creación de un Comité de Estrategia, ambos dependientes del Comité de Dirección.

Por otro lado el Comité de Dirección ha organizado un equipo de trabajo "Task Force" para la revisión del posicionamiento estratégico en Alemania, Suiza y Austria. Este equipo está perfilando acciones concretas comerciales y de marketing, así como las encaminadas a finalizar el proceso de integración.





**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

**DESGLOSE DE VENTAS Y EBITDA. DATOS COMPARADOS CON EL MISMO PERIODO DEL AÑO ANTERIOR.
CUENTA DE P&G COMPARADA CON EL MISMO PERIODO DEL AÑO ANTERIOR**

DESGLOSE DE VENTAS CONSOLIDADAS	9M 2003		9M 2002		9M03/9M02 Var. %
	M. Eur.		M. Eur.		
Total Comparables Europa & HHOO	425,03		455,23		-6,6%
Total No Comparables Europa	38,15		40,27		-5,3%
Astron (*)	131,35		82,72		58,8%
Total Europa	594,53		578,22		2,8%
Latinoamérica (*)	49,82		51,93		-4,1%
VENTAS ACTIVIDAD HOTELERA	644,35		630,15		2,3%
Total Ingresos Sotogrande	24,01		23,73		1,2%
TOTAL VENTAS CONSOLIDADAS (**)	668,36		653,88		2,2%

(*) Incluye Costes de Servicios Centrales

(**) Incluyen Ingresos de Gestión Hotelera y Otros

DESGLOSE DE EBITDA	9M 2003		9M 2002		9M03/9M02 Var. %
	EBITDA	Margen	EBITDA	Margen	
	M. Eur.	%	M. Eur.	%	
Total Comparables Europa & HHOO	93,71	22,0%	123,02	27,0%	-23,8%
Total No Comparables Europa	0,40	1,0%	7,45	18,5%	-94,6%
Astron (*)	-12,68	-9,7%	4,13	8,4%	-407,0%
Total Europa	81,43	13,7%	134,60	23,3%	-39,5%
Latinoamérica (*)	11,71	23,5%	11,35	21,9%	3,2%
ACTIVIDAD HOTELERA	93,14	14,5%	145,95	23,2%	-36,2%
Total Sotogrande	9,64	40,1%	7,86	33,1%	22,6%
TOTAL EBITDA CONSOLIDADO	102,78	15,4%	153,81	23,5%	-33,2%

(*) Incluye Costes de Servicios Centrales

GRUPO NH HOTELES Cuenta de P&G	Ene-Sep 2003		Ene-Sep 2002		9M03/9M02 Variación %
	M. Eur.	%	M. Eur.	%	
Ingresos de la Actividad Hotelera	644,36	96,4%	630,14	96,4%	2,3%
Ingresos de la Actividad Inmobiliaria	24,01	3,6%	23,73	3,6%	1,2%
TOTAL INGRESOS	668,37	100,0%	653,87	100,0%	2,2%
Coste de Ventas Inmobiliaria	(8,22)	(1,2%)	(10,52)	(1,6%)	(21,9%)
Gastos Directos de Gestión	(442,75)	(66,2%)	(406,78)	(62,2%)	8,8%
Beneficio de Gestión	217,40	32,5%	236,57	36,2%	(8,1%)
Arrendamientos y Contribución Urb.	(114,59)	(17,1%)	(82,76)	12,1%	38,5%
EBITDA	102,80	15,4%	153,81	23,5%	(33,2%)
Amortizaciones	(58,74)	(8,8%)	(52,18)	(8,0%)	12,6%
Amortización Dif. Cons. STG	(1,01)	(0,2%)	(1,40)	(0,2%)	(27,9%)
EBIT	43,05	6,4%	100,23	15,3%	(57,0%)
Gastos Financieros	(24,05)	(3,6%)	(23,41)	(3,6%)	2,7%
Resultados Puesta en Equivalencia	0,74	0,1%	(1,86)	(0,3%)	(139,8%)
Resultados Extraordinarios	25,30	3,8%	14,37	2,2%	76,1%
EBT	46,05	6,7%	89,33	13,7%	(49,6%)
Impuesto sobre Sociedades	(10,35)	(1,5%)	(21,87)	(3,3%)	(52,7%)
BENEFICIO antes de Minoritarios	34,68	5,2%	67,46	10,3%	(48,6%)
Minoritarios	(4,13)	(0,6%)	(6,22)	(1,0%)	(33,6%)
BENEFICIO NETO	30,55	4,6%	61,24	9,4%	(50,1%)

