

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**

El Consejo de Administración en su reunión celebrada en el día de hoy ha aprobado la Información Pública Periódica correspondiente al cierre del tercer trimestre del año 2018, habiendo enviado dicha información a través del servicio CIFRADO/CNMV.

Se acompaña Nota de Prensa, Presentación y Nota de Resultados para Analistas elaborada por la Compañía, así como convocatoria para conferencia telefónica con el mercado sobre los resultados.

Madrid, 12 de noviembre de 2018

Carlos Ulecia  
Secretario General

- Claves del período: Incremento de ingresos, mejora del EBITDA y sólida generación de caja –

## EL BENEFICIO NETO TOTAL DE NH ALCANZA LOS €100 MILLONES POR LA MEJORA DE NEGOCIO, LA EFICIENCIA, LA REDUCCIÓN DEL ENDEUDAMIENTO Y LA ESTRATEGIA DE ROTACIÓN DE ACTIVOS



### -Resultados 9 meses 2018\*-

- Los ingresos del Grupo aumentan un 3,6% (+5,5% a tipo de cambio constante) hasta los €1.197 millones, debido al buen comportamiento de la actividad en Europa y a pesar del impacto del cambio de divisa en Latinoamérica y de los hoteles en proceso de reforma durante 2018
- Una evolución superior a los competidores en los principales destinos donde opera el Grupo ha permitido un incremento del ingreso medio por habitación disponible (RevPAR) del 2,0%, impulsado fundamentalmente por un crecimiento del precio medio del 1,5%
- La eficiente combinación de aumento de ingresos y control de costes permite alcanzar un EBITDA<sup>(1)</sup> de €187 millones, €17 millones más que en los nueve primeros meses del pasado año y un ratio de conversión del incremento de ingresos a EBITDA<sup>(1)</sup> del 41%
- Todo ello junto a menores costes financieros por la reducción del endeudamiento permite aumentar significativamente el resultado neto recurrente hasta los €51 millones, que crece más que el EBITDA<sup>(1)</sup> y casi duplica la cuantía del mismo período del ejercicio anterior
- El beneficio neto total alcanza una cifra record de €100 millones, €75 millones más que a septiembre de 2017, apoyado por la mejora de negocio, mayor eficiencia y la aportación de la rotación de activos llevada a cabo en 2018
- La sólida generación de caja operativa en el período permite reportar una liquidez de caja de €273 millones, reduciendo la deuda neta hasta los €208 millones

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

\*Nota: Las cifras de negocio excluyen el impacto contable por hiperinflación (IAS 29) explicado en pag. 4(\*)

Para más información:

Datos del Departamento  
T: +34 91 3960506  
T: +34 91 4519718 (centralita)  
comunicacion@nh-hotels.com  
www.nh-hotels.com

**NH**  
HOTELS

**NH**  
COLLECTION

**nhow**

**Hesperia**  
RESORTS

**-Previsiones favorables para 2018\* -**

- **Gracias a la favorable evolución de la actividad hotelera en el ejercicio y las perspectivas positivas, la Compañía confirma la previsión de alcanzar un EBITDA<sup>(1)</sup> de €260 millones de euros y mejorar significativamente la reducción del ratio de endeudamiento financiero neto a 0,8-1,0x a 31 de diciembre de 2018, respecto al objetivo inicial del año de 1,0-1,2x**

**-Minor International –**

- **Tras concluir el período de aceptación de la Oferta Pública de Adquisición, Minor International posee el 94,1% del capital social y ha comenzado a trabajar junto a NH Hotel Group en la definición de un nuevo plan estratégico, identificando sinergias por la complementariedad de los negocios con el objetivo de maximizar el valor para los accionistas**

**Madrid, 12 de noviembre de 2018.** NH Hotel Group ha presentado hoy sus resultados correspondientes a los nueve primeros meses de 2018, que dan continuidad a la buena evolución de la Compañía mostrada durante la primera mitad del ejercicio y reflejan un crecimiento sólido en ingresos, un comportamiento superior a los competidores directos en los principales destinos, una eficiente gestión en el control de costes y el resultado de los avances para incrementar la solvencia financiera del Grupo.

Para el Consejero Delegado de NH Hotel Group, Ramón Aragonés, *“Trimestre a trimestre seguimos superando los objetivos de rentabilidad y reducción del endeudamiento con los que nos habíamos comprometido, sacando así el máximo partido a la mejora del negocio y poniendo de manifiesto una eficiente gestión operativa y una mayor liquidez financiera. La solidez de nuestro modelo de negocio junto a la complementariedad con nuestro nuevo accionista Minor International nos permitirá afrontar con mayores garantías de éxito los próximos años.”*

**-Resultados 9 meses 2018\*-**

Los **ingresos consolidados del Grupo** vuelven a superar los reportados en el mismo período del año anterior, con un incremento del 3,6%, (+5,5% a tipo de cambio constante), hasta los **€1.197 millones**.

La Compañía incrementa así en €41 millones sus ingresos respecto a septiembre del pasado año, gracias a la buena evolución de la actividad hotelera en Europa, donde **destacan las regiones de Benelux, Italia y Europa Central, con crecimientos en ingresos comparables del 7,0%, 4,4% y 3,1% respectivamente**. A su vez, **España consigue un incremento de ingresos del 0,7%**, a pesar de que la comparativa se ve afectada por un excepcional resultado en el año anterior debido a la extraordinaria celebración de congresos en Madrid, así como el comportamiento débil de Barcelona en este ejercicio. Excluyendo este último efecto los ingresos comparables en España crecen un 2,0%. Por último, **Latinoamérica refleja el impacto del cambio de la divisa** en sus principales mercados, si bien sus ingresos comparables crecen un **16,1% en moneda constante**.

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

\*Nota: Las cifras de negocio excluyen el impacto contable por hiperinflación (IAS 29) explicado en pág. 4(\*)

Para más información:

Datos del Departamento

T: +34 91 3960506

T: +34 91 4519718 (centralita)

comunicacion@nh-hotels.com

www.nh-hotels.com



La estrategia de gestión de precios implementada en los nueve primeros meses del año ha permitido alcanzar un aumento del ingreso medio por habitación disponible (RevPAR) del 2,0%, fundamentalmente por un crecimiento de los precios del 1,5% y de la ocupación del 0,5%.

Asimismo, la Compañía ha mostrado un comportamiento superior a sus competidores directos en el conjunto de los principales destinos donde opera, con un RevPAR relativo 1,7 puntos porcentuales por encima de sus competidores.

9M 2018	ADR % var.		ADR "Relativo"	Ocupación "Relativa"	RevPAR % var.		RevPAR "Relativo"
	NH	Compset	Var.	Var.	NH	Compset	Var.
<b>Total NH</b>	<b>2,6%</b>	<b>1,4%</b>	<b>1,1 p.p.</b>	<b>0,5 p.p.</b>	<b>4,8%</b>	<b>3,2%</b>	<b>1,7 p.p.</b>
<b>España</b>	-1,7%	-2,7%	1,0 p.p.	0,0 p.p.	0,0%	-1,0%	1,0 p.p.
<b>Italia</b>	5,4%	1,4%	4,0 p.p.	2,9 p.p.	8,5%	1,4%	7,1 p.p.
<b>Benelux</b>	4,0%	4,8%	-0,9 p.p.	2,0 p.p.	8,8%	7,5%	1,2 p.p.
<b>Europa Central</b>	4,0%	2,1%	1,9 p.p.	-1,5 p.p.	4,2%	3,9%	0,3 p.p.

Principales ciudades dónde se dispone de fuente de mercado  
Fuente: STR/MKG/Fairmas (Crecimiento medio del set competitivo)

### Nuevos destinos, mejora de la calidad e innovación en la propuesta de servicios

Además de la apertura de 9 hoteles en Europa y Latinoamérica bajo las enseñas NH Collection y NH Hotels, la marca nhow se ha visto reforzada con la inauguración de su primer hotel en Francia (nhow Marseille) y la elección de Roma y Bruselas como próximos destinos. Estos últimos, se unen a la cartera de proyectos de este vanguardista concepto hotelero, que actualmente cuenta con establecimientos en desarrollo en Londres, Ámsterdam, Frankfurt, Santiago de Chile y Lima.

Al mismo tiempo, la Compañía ha seguido mejorando la calidad de su cartera de activos durante este período mediante la reforma de 16 hoteles ubicados en Alemania, Austria, España, Países Bajos, Italia, Estados Unidos y Colombia.

La marca NH Collection, que cuenta con 78 hoteles y 12.344 habitaciones (21% del portfolio), continúa mostrando todo su potencial en relación a la satisfacción de clientes y al comportamiento en precios, un 40% superiores a los alcanzados por la marca NH Hotels.

Por otro lado, la Compañía ha vuelto a sentar precedente en materia de innovación tecnológica en el sector hotelero, siendo la primera cadena urbana europea en ofrecer la combinación de tres innovadores servicios - *Check-in Online, Choose Your Room y Check-out Online*- bajo el lanzamiento de su propuesta *FASTPASS*.

El conjunto de medidas encaminadas a mejorar los hoteles y servicios que presta la Compañía tiene como consecuencia que se siga registrando un alto nivel de calidad en la percepción de los clientes, como refleja la evolución de las valoraciones de usuarios de las distintas fuentes de información recogidas (Puntuación media en Trip Advisor y Google Reviews: 8,4).

Para más información:

Datos del Departamento  
T: +34 91 3960506  
T: +34 91 4519718 (centralita)  
comunicacion@nh-hotels.com  
www.nh-hotels.com



## Eficiente gestión operativa y significativa mejora del beneficio

Fruto de la combinación del incremento de ingresos y la eficiente gestión de los costes operativos, **la Compañía alcanza un EBITDA<sup>(1)</sup> de €187 millones, un 10% más que el año anterior, lo que supone un incremento de €17 millones y un margen del 15,7%**. De esta forma, el ratio de conversión de ingresos a EBITDA<sup>(1)</sup> es del 41%.

La mejora del negocio y los menores costes financieros por la reducción del endeudamiento impulsan un significativo **incremento del resultado neto recurrente que casi duplica lo reportado en el mismo período del año anterior hasta alcanzar los €50,7 millones, €23,7 millones más que en los primeros nueve meses del año pasado y superior al incremento de EBITDA<sup>(1)</sup>**.

Por su parte, el **beneficio neto total alcanza una cifra record de €99,6 millones, €75,1 millones más que en los nueve primeros meses de 2017**. La favorable comparativa se ve positivamente afectada por las mayores plusvalías netas aportadas por la actividad de la rotación de activos en 2018. En este sentido, cabe destacar que en el primer trimestre del año la Compañía cerró un acuerdo para la venta y posterior alquiler del inmueble en el que se ubica el hotel NH Collection Barbizon Palace de Ámsterdam.

## Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada de NH Hotel Group\*:

NH HOTEL GROUP CUENTA DE PYG				
(millones de €)	9M 2018*	9M 2017 <sup>(2)</sup>	Var.	
	€ m.	€ m.	€ m.	%
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>1.196,9</b>	<b>1.155,7</b>	<b>41,2</b>	<b>3,6%</b>
<b>BENEFICIO DE GESTIÓN</b>	<b>435,9</b>	<b>406,4</b>	<b>29,5</b>	<b>7,2%</b>
<b>EBITDA ANTES DE ONEROSOS <sup>(1)</sup></b>	<b>187,4</b>	<b>170,4</b>	<b>17,0</b>	<b>10,0%</b>
<b>RESULTADO NETO recurrente</b>	<b>50,7</b>	<b>27,1</b>	<b>23,7</b>	<b>87,5%</b>
<b>RESULTADO NETO incluyendo no-rec.</b>	<b>99,6</b>	<b>24,4</b>	<b>75,1</b>	<b>N/A</b>

*\*Las cifras de negocio excluyen la Norma contable IAS 29: Cabe señalar, la implementación de la norma contable IAS 29 relativa a la información financiera en economías con hiperinflación desde el 1 de enero de 2018, cuya aplicación en Argentina afecta a los resultados del Grupo en este mercado. Incluyendo su impacto, los ingresos totales del Grupo alcanzan los €1.190 millones, el EBITDA se sitúa en €185,3 millones y el beneficio neto total aumenta hasta los €106,5 millones*

(1) EBITDA Recurrente antes de reversión de onerosos y plusvalías por rotación de activos  
Desde 2T 2018 los descuentos por compras se han reclasificado como menor coste de aprovisionamiento en lugar de mayor ingreso (1T 2018 y cifras de 2017 también reclasificadas).

\*Nota: Las cifras de negocio excluyen el impacto contable por hiperinflación (IAS 29) explicado en pág. 4(\*).

Para más información:

Datos del Departamento  
T: +34 91 3960506  
T: +34 91 4519718 (centralita)  
comunicacion@nh-hotels.com  
www.nh-hotels.com



## Reducción del endeudamiento financiero neto

La sólida generación de caja operativa en el período y la contribución por rotación de activos permite reportar una **liquidez de caja de €273 millones**. Todo ello junto a la conversión anticipada del bono convertible de €250 millones permiten una **significativa reducción de la deuda financiera neta hasta los €208 millones, €447 millones menos que a 31 de diciembre de 2017** (€655 millones).

Por otro lado y como consecuencia del cambio de control en la Compañía producido por el resultado de la OPA lanzada por el grupo Minor International, a principios de noviembre NH Hotel Group ha ofrecido a los tenedores de su bono por valor de €400 millones la recompra anticipada de la totalidad del bono al 101% del valor del principal. La cantidad solicitada ha alcanzado los €3,2 millones del total del nominal.

## -Previsiones favorables para 2018\*-

El buen comportamiento durante los primeros nueve meses del ejercicio y las perspectivas positivas permiten a la Compañía confirmar la previsión de alcanzar un **EBITDA<sup>(1)</sup> de €260 millones de euros y mejorar el ratio de endeudamiento financiero neto a 0,8-1,0x a final de 2018**, frente a 5,6x en 2015 y mejorando el objetivo inicial marcado a principios de 2018 y situado en 1,0-1,2x.

## -OPA Minor International –

Tras concluir el período de aceptación de la Oferta Pública de Adquisición el pasado día 22 de octubre, Minor International posee actualmente 369,2 millones de acciones de NH Hotel Group representativas del 94,1% del capital social. Minor International ha comenzado a trabajar junto a NH Hotel Group en la definición de un nuevo plan estratégico, identificando sinergias por la complementariedad de los negocios con el objetivo de maximizar el valor para los accionistas.

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

\*Nota: Las cifras de negocio excluyen el impacto contable por hiperinflación (IAS 29) explicado en pág. 4(\*)

Para más información:

### Datos del Departamento

T: +34 91 3960506

T: +34 91 4519718 (centralita)

comunicacion@nh-hotels.com

www.nh-hotels.com



## ANEXO: Evolución de la actividad hotelera por mercados a nueve meses de 2018

*Datos de RevPAR incluyen hoteles comparables + hoteles en reforma*

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

*\*Nota: Las cifras de negocio excluyen el impacto contable por hiperinflación (IAS 29) explicado en pág. 4(\*).*

**España** logra un incremento de ingresos del 0,7%, a pesar de que la comparativa se ve afectada por un excepcional resultado en el año anterior y el comportamiento débil de Barcelona en este ejercicio. Excluyendo este último efecto, los ingresos comparables en España crecen un 2,0%. Cabe señalar que Madrid creció un 0,8% a pesar del fuerte calendario de congresos de 2017. El RevPAR de España se reduce ligeramente un -0,6%, por una disminución del precio medio (-1,0%) y un incremento de la ocupación del 0,4%. Con todo ello, el EBITDA de los primeros nueve meses en España alcanza los €45,5 millones.

**Benelux** muestra la mejor evolución de resultados del período con un excepcional comportamiento del RevPAR en Bruselas (+14,3%), Ámsterdam (+7,0%) y las ciudades secundarias de Holanda (+7,9%), permitiendo incrementar el REVPAR de toda la región un 8,1%, con un aumento de precios del 4,6% y de la ocupación del 3,3%. Los ingresos comparables incluidos los hoteles en reforma durante el período alcanzan los €258,2 millones, €16,7 millones más que el año anterior. El EBITDA de Benelux aumenta un 12,6% hasta los €52,3 millones.

**Italia**, refleja un excelente comportamiento con un aumento del RevPAR del 4,7%, impulsado por un crecimiento en precios del 3,2% y del 1,5% en ocupación. Destaca la favorable evolución de Roma, Milán y las ciudades secundarias en el período. Los ingresos comparables de este mercado incluidos los hoteles en reforma alcanzan los €217,1 millones, €7,8 millones más que el año anterior. El EBITDA de Italia se incrementa en €7,3 millones respecto al año anterior hasta los €48,3 millones.

**Europa Central** presenta un aumento del RevPAR del 2,5%, debido a un aumento de precios del 2,4% y una evolución estable de la ocupación que aumenta ligeramente un 0,1%. Los ingresos comparables crecen en la región un 3,5% hasta los €283,5 millones. El EBITDA de Europa Central crece un 16,3% hasta los €20,4 millones, €2,9 millones más que el mismo período del año anterior.

**Latinoamérica** reflejó una tendencia positiva en moneda constante con un crecimiento de los ingresos comparables del 16,1%. El impacto desfavorable del cambio de la divisa en Argentina, Colombia y México explica en su totalidad el descenso de RevPAR del -8,6% de la región. El EBITDA de este mercado alcanza los €17,9 millones, un 0,8% más que el mismo período del año anterior.

### Sobre NH Hotel Group

NH Hotel Group ([www.nhhotelgroup.com](http://www.nhhotelgroup.com)) es un consolidado operador multinacional y una de las compañías hoteleras urbanas de referencia a nivel mundial. La Compañía opera cerca de 400 hoteles y 60.000 habitaciones en 29 países de Europa, América y África, en destinos tales como Ámsterdam, Barcelona, Berlín, Bogotá, Bruselas, Buenos Aires, Düsseldorf, Frankfurt, Londres, Madrid, México DF, Milán, Múnich, Nueva York, Roma o Viena.

Para más información:

#### Datos del Departamento

T: +34 91 3960506

T: +34 91 4519718 (centralita)

comunicacion@nh-hotels.com

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



**Departamento de Comunicación de NH Hotel Group**

Tel: +34 91 451 9718 (centralita)

Email: [communication@nh-hotels.com](mailto:communication@nh-hotels.com)

Web corporativa: [www.nhhotelgroup.com](http://www.nhhotelgroup.com)

**Social Media :**

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

Twitter | LinkedIn | YouTube



*Para más información:*

**Datos del Departamento**

T: +34 91 3960506

T: +34 91 4519718 (centralita)

[comunicacion@nh-hotels.com](mailto:comunicacion@nh-hotels.com)

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



**nhow**

**Hesperia**  
RESORTS





---

# 9M 2018 RESULTS PRESENTATION

---



NH COLLECTION  
HOTELS

nhow  
HOTELS

12<sup>th</sup> of November 2018

# Message from the CEO

*“Dear Shareholders,*

*I am delighted to present another **solid set of results** in line with the performance of the first semester. The Group's positive operating trend continues with **revenue up +3.6%** despite 2018 reforms and currency evolution for the nine month period. **With constant FX, revenue grew +5.5%**.*

***Solid revenue performance in Europe with a LFL growth of +3.6%** in the first nine months and in particular strong evolution in Benelux (+7.0%), Italy (+4.4%) and Central Europe (+3.1%). Spain (+0.7%) comparison affected by the remarkable growth of last year.*

***9M EBITDA increased by +€17m (+10%) reaching €187m.** Constant focus on efficiency leads to a +0.9 p.p. margin improvement up to 15.7%.*

***The solid operating cash flow generation allows to reach a cash position of €273m as of 30<sup>th</sup> September,** bringing down NFD to (€208m).*

***Net Recurring Income increased by +€24m** (higher than EBITDA growth) **reaching €51m.** Total Net Income amounted €100m, positively impacted by net capital gains from asset rotation.*

***Current strong trading in Q4 allow us to confirm the €260m EBITDA guidance for 2018.** The strong deleverage achieved has concluded the debt reduction process initiated in 2015, reaching a **net financial debt ratio between 0.8x and 1.0x at the end of 2018E** vs. 5.6x at the end of 2015.*

*Finally, regarding the **Tender Offer by Minor International Group, 88.85% of the shares addressed have tendered the Offer, reaching a 94.1% of the share capital of NH Hotel Group.** Management team of NH has started to work with Minor International to define the Strategic Plan of NH to unlock value-accretive benefits across both complementary businesses, **with the aim of maximizing shareholder value.**”*

*Ramón Aragonés  
CEO, NH Hotel Group*

- **9M: Revenue growth of +3.6% reaching €1,197m (+€41m). With constant FX, revenue grew +5.5%**
  - Sound performance in Europe, with a Revenue Like for Like (“LFL”) growth of +3.6%
    - Strong performance in Benelux (+7.0%) and Italy (+4.4%)
  - RevPAR: +2.0%, 73% through ADR which grew (+1.5%; €97)
- **Q3: Revenue growth of +2.9% reaching €411m (+€12m). With constant FX, revenue grew +5.0%**
  - LFL Revenue: +4.3% with constant FX. Solid performance in Benelux (+6.4%) and Central Europe (+4.8%).
  - RevPAR: +2.0%, 85% through ADR which grew (+1.7%)
- **9M Recurring EBITDA<sup>(1)</sup> of €187m (+€17m; +10%) with a margin improvement of +0.9 p.p. to 15.7%**
  - 41% EBITDA conversion rate. Excluding perimeter changes and reforms, LFL conversion rate reached 62%
- **Significant Net Recurring Income growth in 9M (+€24m) reaching €51m** due to the business improvement and lower financial costs
- **Total Net Income reached €100m**, boosted by the higher contribution of net capital gains from asset rotation

- **Deleverage target achieved**

- Net financial debt decreased to (€208m) as of 30<sup>th</sup> September 2018 from (€655m) as of 31<sup>st</sup> Dec. 2017
- Solid cash position: €273m
- Change of Control related to debt instruments:
  - Waiver from €250m RCF obtained by unanimity of lenders on 6 September 2018
  - €400m Bond 2023: NH offered 101% repurchase of all 2023 Bond. The tendered amount reached €3.2m of total nominal

- **Update of Financial targets (2018E)**

- €260m EBITDA<sup>(1)</sup> confirmed
- New range 0.8-1.0x net financial debt ratio vs prior 1.0-1.2x

- **Impacts since 1 January 2018 of the implementation of accounting standard IAS 29 regarding hyperinflation in Argentina vs. business performance of 9M 2018:**

- Revenues: -€7.0m
- EBITDA: -€2.0m
- Total Net Income: +€7.0m, mainly explained by revaluation of fixed assets in Argentina
- Balance Sheet: +€43m in net equity due to the historic revaluation of assets including deferred tax and minorities

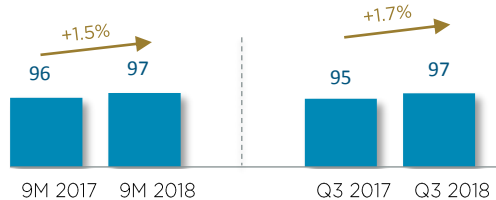
Note: Hyperinflation accounting (IAS 29) not included in business performance figures

<sup>(1)</sup>Recurring EBITDA before onerous reversal and capital gains from asset disposals and excluding IAS 29 impact

# Key financial metrics

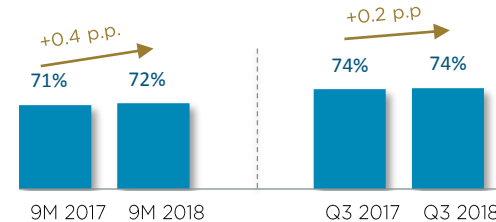
## ADR (€)

- 9M: +1.5% price increase (+€1.4) reaching €97 contributing with 73% of RevPAR growth. Remarkable growth in Benelux (+4.2%) and Italy (+3.5%)
- Q3: +1.7% price increase (+€1.6; 85% of RevPAR growth). Notable growth in Central Europe (+5.7%)



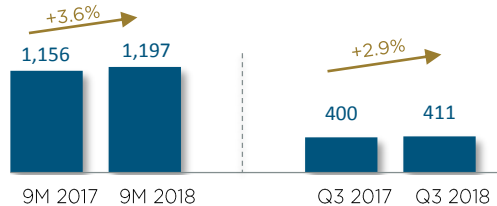
## Occupancy (%)

- 9M: +0.5% activity increase (+0.4 p.p.) up to 72%. Strong demand growth in Benelux (+2.7%) boosted by Brussels recovery
- Q3: +0.3% activity increase (+0.2 p.p.) up to 74%



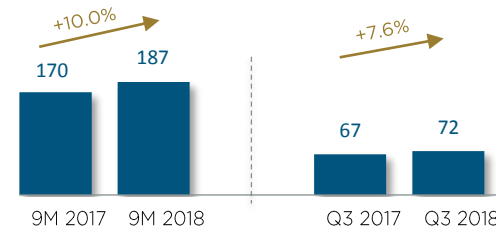
## Revenues <sup>(1)</sup> (€m)

- 9M: +€41m revenue growth (+3.6%) despite 2018 reforms. Strong performance in Benelux and Italy
- Q3: +€12m (+2.9%). Solid growth in Benelux and Central Europe



## Recurring EBITDA <sup>(2)</sup> (€m)

- 9M: +€17m (+10.0%) due to a 41% revenue conversion rate reaching €187m and a margin of 15.7% (+0.9 p.p.)
- Q3: +€5m (+7.6%) with a 17.6% margin (+0.8 p.p.)



Note: Hyperinflation accounting (IAS 29) not included in business performance figures

<sup>(1)</sup> From Q2 2018, rebates from procurement have been reclassified as less cost instead of an income in the revenue figure (Q1 2018 and 2017 figures also reclassified)

<sup>(2)</sup> Recurring EBITDA before onerous reversal and capital gains from asset disposals

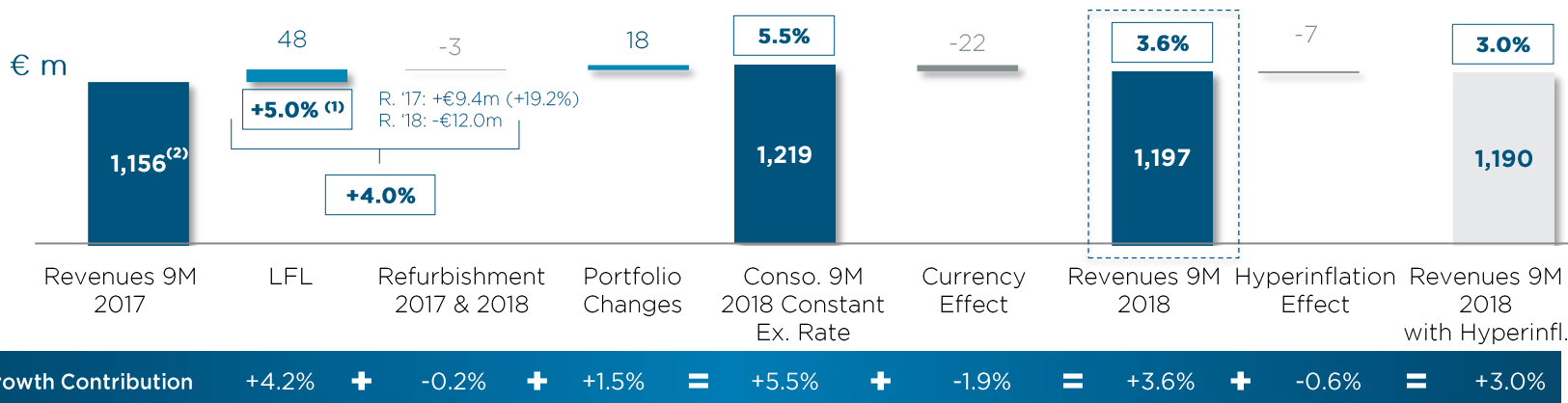
# Solid revenue performance in 9M 2018

- Total Revenue growth of +3.6% reaching €1,197m (+€41m), despite 2018 reforms (-€12m) and the negative currency effect (-€22m). +5.5% revenue growth at constant exchange rate**

- Revenue Like for Like (“LFL”): +5.0% with constant FX (+2.5% reported):
  - Sound performance in Europe with a growth of +3.6%. Strong performance in Benelux (+7.0%), Italy (+4.4%) and Central Europe (+3.1%). Spain (+0.7%; +2.0% excluding Barcelona) affected by the remarkable 9M 2017 LFL growth (+11%) and Barcelona evolution
- Including the refurbished hotels, LFL&R grew +4.0% with constant FX (+2.0% reported)
  - 2017 refurbished hotels increased revenues by +€9.4m (+19.2%)
  - 2018 opportunity costs for renovations (-€12.0m): mainly from New York hotel (included in Spain B.U.), Central Europe and Italy
- Including hyperinflation accounting effect (IAS 29) related to Argentina revenue growth is +3.0%**

Revenue Split	Var. 9M 2018
Available Rooms	+1.9%
RevPAR	+2.0%
Room Revenue	+4.0%
Other Revenue	+1.8%
<b>Total Hotel Revenue</b>	<b>+3.4%</b>
Non Hotel Revenue*	+€1.7m
<b>Total Revenue</b>	<b>+3.6%</b>

\* Other + Capex Payroll Capitalization



<sup>(1)</sup>On its 2017 own base. With real exchange rate growth is +2.5%

<sup>(2)</sup>From Q2 2018, rebates from procurement have been reclassified as less cost instead of an income in the revenue figure (Q1 2018 and 9M 2017 figures also reclassified)

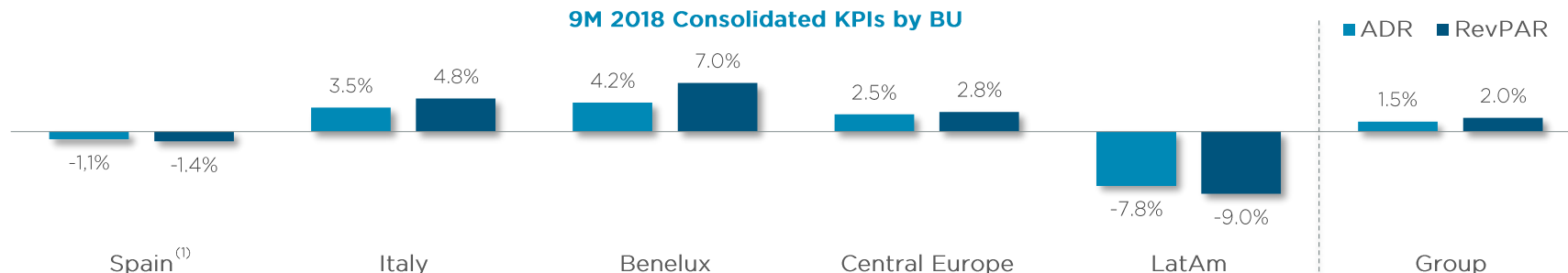
# RevPAR growth supported by ADR (73% contribution)

## ▪ +2.0% RevPAR increase in 9M 2018, 73% through ADR

- Outstanding RevPAR growth in Benelux (+7.0%) and Italy (+4.8%)
- ADR: +1.5% price increases (+€1.4) reaching €97. Remarkable growth in Benelux (+4.2%), Italy (+3.5%) and Central Europe (+2.5%). Spain affected by 2018 reforms and the remarkable 2017 evolution
- Occupancy: +0.5% activity increase (+0.4 p.p.) reaching 71.6%. All regions increasing activity levels except LatAm (-1.5%) and Spain (-0.3%) highlighting the demand growth in Benelux (+2.7%) boosted by Brussels recovery

## ▪ LFL (excluding reforms) RevPAR grew +2.7% in 9M

- Spain (0%): Madrid (flat) impacted by the strong congress calendar of 2017 and Barcelona (-6%) explained by the lower domestic leisure demand due to the political situation. Solid growth in secondary cities (+4%)
- Italy (+5%): Excellent evolution of Rome (+10%), Milan (+4%) and secondary cities (+5%)
- Benelux (+8%): Outstanding growth in Brussels (+14%; 75% through occupancy), Amsterdam (+7%) and Dutch secondary cities (+8%)
- Central Europe (+3%): positive trade fair calendar in cities like Munich (+15%), Berlin (+13%) and Frankfurt (+9%). Secondary cities (+1%)
- LatAm (-9%; real exchange rate): Buenos Aires -0.5%, Mexico DF -9% and Bogota -11%. All regions impacted by strong negative currency effect



<sup>(1)</sup>Includes France and New York. Spain ADR -0.6% and RevPAR -0.5%

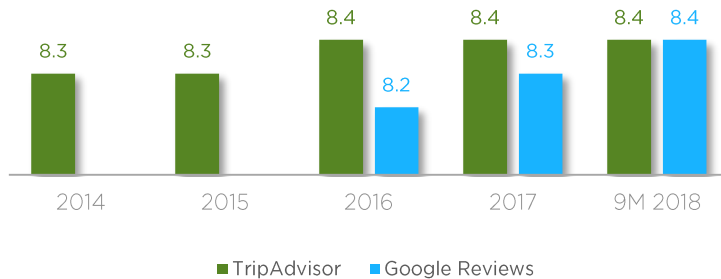
# Focus on market share and quality

- Relative RevPAR outperformance of +1.7 p.p. in top cities vs. competitors through higher ADR (+1.1 p.p.) and relative occupancy (+0.5 p.p.)

9M 2018	ADR % var.		"Relative" ADR	"Rel." Occupancy	"Rel." RevPAR
	NH	Comp.Set	Var.	Var.	Var.
Spain	-1.7%	-2.7%	1.0 p.p.	0.0 p.p.	1.0 p.p.
Italy	5.4%	1.4%	4.0 p.p.	2.9 p.p.	7.1 p.p.
Benelux	4.0%	4.8%	-0.9 p.p.	2.0 p.p.	1.2 p.p.
Central Europe	4.0%	2.1%	1.9 p.p.	-1.5 p.p.	0.3 p.p.
<b>Total NH</b>	<b>2.6%</b>	<b>1.4%</b>	<b>1.1 p.p.</b>	<b>0.5 p.p.</b>	<b>1.7 p.p.</b>

Source: STR/MKG/Fairmas Competitive Set Average Growth

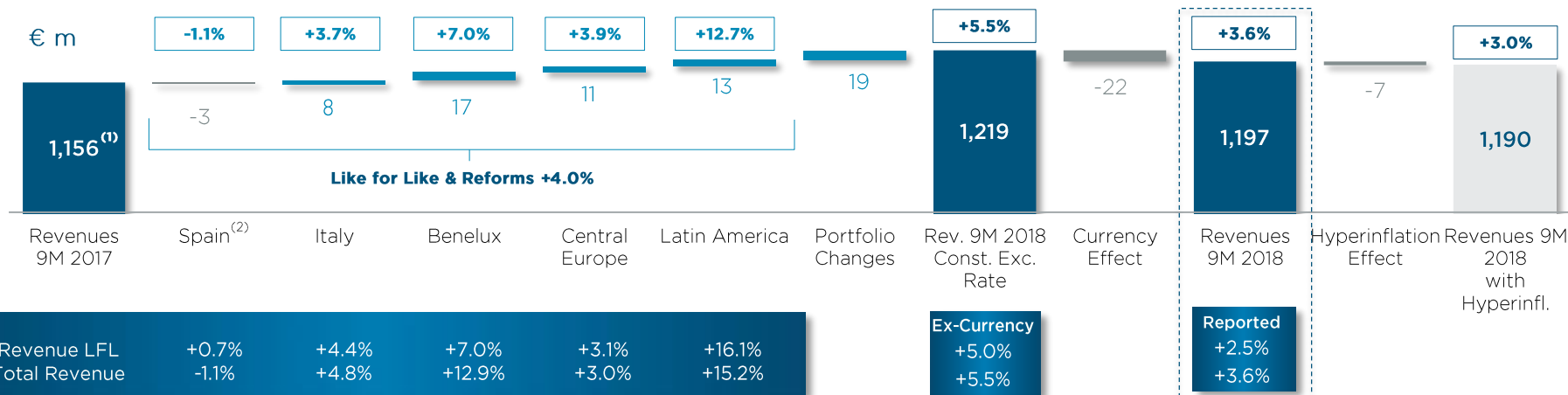
## Focus on quality



- Outstanding performance in Italy with a relative RevPAR of +7.1 p.p. explained by higher relative ADR and occupancy boosted by the excellent performance of Rome
- Good result in Benelux with a relative RevPAR of +1.2 p.p. as a result of higher relative occupancy
- Central Europe: +0.3 p.p. relative RevPAR variation due to higher ADR with main cities reporting positive evolution
- Spain: +1.0 p.p. relative RevPAR outperformance explained by lower ADR decrease and similar relative occupancy
- Strong performance in:**
  - Barcelona:** Relative ADR +1.1 p.p.; RevPAR +4.0 p.p.
  - Amsterdam:** Relative RevPAR +2.7 p.p.; Occupancy +3.4 p.p.
  - Munich:** Relative RevPAR +8.9 p.p.; Occupancy +6.8 p.p.
  - Vienna:** Relative ADR +5.5 p.p.; RevPAR +5.7 p.p.
  - Rome:** Relative ADR +8.0 p.p.; RevPAR +15.7 p.p.
- NH Hotel Group has focused its efforts on measuring quality using new sources of information and surveys with an important increase of both the volume of reviews and evaluations received

# Sound revenue performance in all key markets

- Spain:** positive +0.7% LFL growth (+2.0% excluding Barcelona) despite the remarkable 9M 2017 performance (+11% in LFL) and Barcelona (-4.4%) evolution. Madrid grew +0.8% despite by the strong congress calendar of 2017. Including reforms total revenue declined -1.1% mainly explained by NY refurbishment (-€6.7m)
- Italy:** remarkable +4.4% growth in LFL with a strong performance of Rome (+9.5%). Sound growth in Milan (+4.5%) despite negative fair calendar in Q3. Including hotels under reform in Rome and Milan with an opportunity cost of -€2.4m, LFL&R grew +3.7%
- Benelux:** outstanding +7.0% LFL growth partially driven by the recovery in Brussels (+13.1%). Strong performance in Amsterdam (+6.9%) and secondary cities (+4.9%). Total revenue +12.9% benefiting from the opening of 2 leased hotels in Brussels and 1 in Eindhoven
- Central Europe:** Positive LFL increase (+3.1%) due to a slightly favorable trade fair calendar. Including the refurbished hotels in 2017 and the opportunity cost in 3 hotels under refurbishment in 2018 totaling -€4.9m, revenue increased +3.9% in LFL&R. Total revenue of +3.0% impacted by the exit of 1 hotel in 2017
- LatAm:** +12.7% growth in LFL&R with constant exchange rate (-7.8% reported). By regions, Mexico increased revenues +5% at constant exchange rate and including the negative currency evolution (-8%) reported revenues decreased -3%. Argentina grew +52% in local currency and including the -64% currency evolution, reported figure is -7%. Hoteles Royal revenue decreased -2% in local currency and including the -6% currency evolution, reported figure is -7%



<sup>(1)</sup> From Q2 2018, rebates from procurement have been reclassified as less cost instead of an income in the revenue figure (Q1 2018 and 9M 2017 figures also reclassified)

<sup>(2)</sup> Includes France and New York.



# 9M 2018 EBITDA increased +10%

€ million / Recurring Activity	9M 2018 <sup>(1)</sup>		9M 2017		VAR.		9M 2018 with Hyperinflation	
	€m.	€m.	€m.	€m.	€m.	%	€m.	%
<b>TOTAL REVENUES</b>	<b>1,196.9</b>	<b>1,155.7</b>	<b>41.2</b>	<b>3.6%</b>	1,190.0	3.0%		
Staff Cost	(402.4)	(396.2)	(6.2)	1.6%				
Operating expenses	(358.7)	(353.1)	(5.6)	1.6%				
<b>GROSS OPERATING PROFIT</b>	<b>435.9</b>	<b>406.4</b>	<b>29.5</b>	<b>7.2%</b>				
Lease payments and property taxes	(248.5)	(236.0)	(12.4)	5.3%				
<b>EBITDA BEFORE ONEROUS</b>	<b>187.4</b>	<b>170.4</b>	<b>17.0</b>	<b>10.0%</b>	185.3	8.8%		

- Cost control** in 9M 2018 **despite the occupancy growth (+0.5%)**

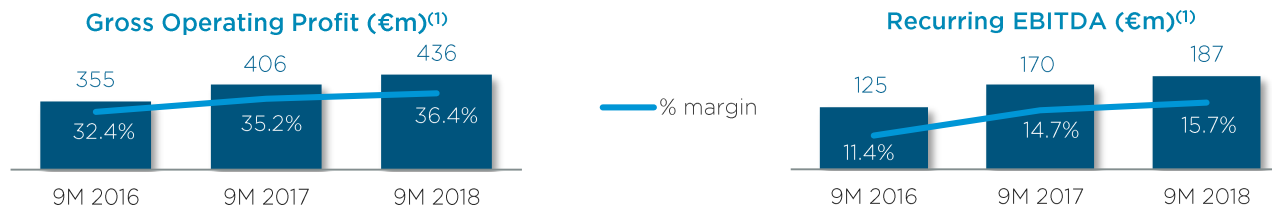
- +1.6% increase in **Payroll cost** and +1.6% in **Operating Expenses** due to new openings. Impact of perimeter changes (openings and closings) fully explains the increase of staff costs and Operating expenses

- Improvement in GOP of +€29.5m (+7.2%). GOP margin improved by +1.2 p.p. reaching 36.4% due to a sound conversion rate of 71%

- Lease payments and property taxes increased -€12.4m (+5.3%). Perimeter changes and 2017 reforms explain respectively 37% and 14% of the increase. Variable lease components explain 19% of the total increase

- Recurring EBITDA before onerous in 9M 2018 reached €187.4m (+€17.0m; +10.0%)** with a 41% conversion rate from incremental revenue to EBITDA affected by new openings. Excluding perimeter changes and reforms, LFL conversion rate reached 62%. EBITDA margin improved by +0.9 p.p. to 15.7%.

- Including hyperinflation** accounting standard effect (IAS 29) **recurring EBITDA reached €185.3m (+€15.0m; +8.8%)**



<sup>(1)</sup> Excluding hyperinflation accounting effect (IAS 29)

# Significant improvement in Net Recurring Income

€ million	9M 2018 <sup>(1)</sup> 9M 2017		VAR.	
	€m.	€m.	€m.	%.
<b>EBITDA BEFORE ONEROUS</b>	<b>187.4</b>	<b>170.4</b>	<b>17.0</b> <sub>1</sub>	<b>10.0%</b>
Margin % of Revenues	15.7%	14.7%		0.9 p.p.
Onerous contract reversal provision	1.9	3.1	(1.2)	-39.2%
<b>EBITDA AFTER ONEROUS</b>	<b>189.2</b>	<b>173.4</b>	<b>15.8</b>	<b>9.1%</b>
Depreciation	(82.3)	(81.0)	(1.3) <sub>2</sub>	1.6%
<b>EBIT</b>	<b>107.0</b>	<b>92.5</b>	<b>14.5</b>	<b>15.7%</b>
Interest expense	(24.9)	(41.5)	16.6 <sub>3</sub>	-40.0%
Income from minority equity interest	(0.1)	0.0	(0.1)	N/A
<b>EBT</b>	<b>82.0</b>	<b>51.0</b>	<b>31.0</b>	<b>60.9%</b>
Corporate income tax	(29.0)	(21.2)	(7.8) <sub>4</sub>	36.6%
<b>NET INCOME BEFORE MINORITIES</b>	<b>53.0</b>	<b>29.7</b>	<b>23.3</b>	<b>78.3%</b>
Minorities interests	(2.3)	(2.7)	0.4	-14.9%
<b>NET RECURRING INCOME</b>	<b>50.7</b>	<b>27.1</b>	<b>23.7</b> <sub>5</sub>	<b>87.5%</b>
Non Recurring EBITDA <sup>(2)</sup>	101.4	8.8	92.6	N/A
Other Non Recurring items <sup>(3)</sup>	(52.5)	(11.4)	(41.1) <sub>6</sub>	N/A
<b>NET INCOME INCLUDING NON-RECURRING</b>	<b>99.6</b> <sub>7</sub>	<b>24.4</b>	<b>75.1</b>	<b>N/A</b>
<b>TOTAL NET INCOME WITH HYPERINFLATION</b>	<b>106.5</b> <sub>8</sub>	<b>24.4</b>	<b>82.1</b>	<b>N/A</b>

**1. Recurring EBITDA before onerous reached €187.4m (+€17.0m; +10.0%). Including hyperinflation accounting standard (IAS 29) recurring EBITDA reached €185.3m**

**2. Depreciation:** increase of -€1.3m due to 2017-2018 repositioning capex

**3. Financial Expenses:** decrease of +€16.6m mainly due to:

- Refinancing April 2017 (TAP €115m 2023 Bond & €150m 2019 Bond repayment): +€1.7m net coupon savings and +€3.2m in arranging expenses savings
- Full redemption 2019 Bond in Nov. 2017 (€100m): net coupon savings +€5.1m
- Early redemption convertible bond: coupon savings (+€3.9m) and write off equity portion & arranging expenses reported as financial expense (-€0.9m). Annual cash savings €10m from 2019
- The rest is mainly explained by the dollarization of cash balances in Argentina, which given the depreciation of ARS versus USD, generates a financial income

**4. Taxes:** The higher Corporate Income Tax (-€7.8m) is mainly explained by a better EBT performance (-€8.6m) partially compensated by lower adjustment for non-deductible financial expenses (+€0.7m)

**5. Net Recurring Income:** significant growth of +€23.7m (higher than EBITDA growth) reaching €50.7m due to business improvement and lower financials (€56.5m including hyperinflation accounting standard effect (IAS 29))

**6. Non Recurring Items:** mainly net capital gains from asset rotation (+€66m), partially offset by accelerated depreciation (-€12m) due to repositioning capex investments and redundancy payments of the efficiency plan (-€3m)

**7. Total Net Income reached €99.6m**, +€75.1m higher than in 9M 2017, affected by the higher contribution of net capital gains from asset rotation

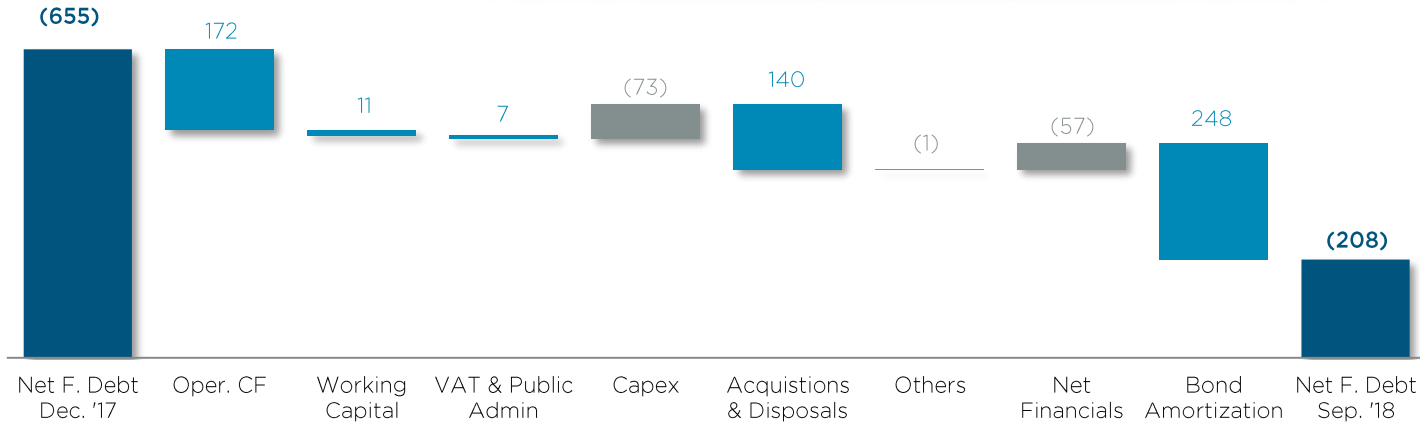
**8. Including hyperinflation accounting standard (IAS 29) Total Net Income of €106.5m** positively affected by the revaluation of fixed assets in Argentina

<sup>(1)</sup> Excludes hyperinflation accounting effect (IAS 29) unless it is included

<sup>(2)</sup> Includes gross capital gains from asset rotation

<sup>(3)</sup> Includes taxes from asset rotation

# Cash Flow Evolution



Financial Position: 30 <sup>th</sup> September 2018
Gross Financial Debt: (€482m)
Cash: €273m
Net Financial Debt: (€208m) <sup>(1)</sup>
Treasury Stock in Balance Sheet not included in cash position
Number of shares: 0.6m

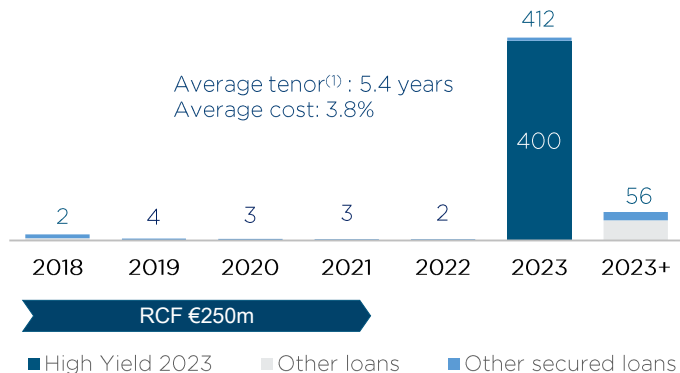
- **(+) Operating Cash Flow:** +€172.0m, including -€12.6m of credit card expenses and taxes paid of -€18.9m (excluding -€23.5m CIT Barbizon)
- **(+) Working Capital:** strong working capital management with focus on overdue recovery and DSR
- **(-) Capex payments:** -€73.5m in 9M 2018 due to the deployment of the capex throughout the year (2018 guidance c.€125m. Estimated final figure to be lower due to some calendar payments between the end of the year and beginning 2019)
- **(-) Other:** payment of severance and legal provisions
- **(+) Acquisitions & Disposals:** mainly +€130.6m Barbizon S&LB in Q1 (net of €23.5m taxes paid in 9M. €9m pending to be paid in Q4). The rest corresponds to other asset rotation transactions and second payment of Hesperia contract
- **(-) Net Financials & Dividends:** -€57.2m, including -€16.9m net interest expense and -€39.8m dividend payment (-€0.6m minority dividend)
- **Early Redemption Convertible Bond (€250m)** in June 2018. €1.7m paid in cash

(1) NFD excluding accounting adjustments arrangement expenses €15.7m, accrued interest -€7.9m and (2) IFRS 9 adjustment €7.7m. Including these accounting adjustments, the Adj. NFD would be (€193m) at 30<sup>th</sup> September 2018 and (€637m) at 31<sup>st</sup> Dec. 2017

(2) IFRS 9: The new IFRS 9 regulation about Accounting Treatment of Financial Assets and Liabilities has become enforceable on the 1<sup>st</sup> of January 2018. The application of this accounting rule as a result of the better refinancing conditions achieved in 2017, compared with the previous conditions, has involved an impact in NH Hotel Group of €8.6m as of the 1<sup>st</sup> of January 2018 (€7.7m as of 30<sup>th</sup> September 2018 as per the financial expense)

# Strong deleverage achieved & Rating improvement

## Debt Maturity Profile 30<sup>th</sup> September 2018: Gross debt (€482m)



### Change of Control clauses:

- €250m RCF: Waiver obtained by unanimity of lenders on September 6<sup>th</sup>. Maturity preserved in 2021
- €400m Bond 2023: NH has offered bond-holders to repurchase all outstanding 2023 Bond at 101% of principal amount. The tendered amount reached €3.2m of total nominal

## Rating Improvement

Rating	NH	2023 Bond
S&P	B ↑	BB-
Fitch	B+ ↑	BB
Moody's	B1	Ba3

↑ Positive Outlook

### S&P Global

- On March 23<sup>rd</sup>, S&P **revised the outlook on NH Hotel Group to positive from stable**

### Fitch Ratings

- On March 28<sup>th</sup>, Fitch **upgraded the Corporate rating to 'B+' from 'B', and maintained the Positive Outlook**. Secured debt rating also upgraded from 'BB-' to 'BB'

### MOODY'S

- On May 11<sup>th</sup>, Moody's **upgraded the corporate family rating of NH Hotel Group to 'B1' from 'B2'** and changed the outlook from positive to stable

<sup>(1)</sup> Excluding subordinated debt (2023+)

# Tender offer by Minor International Group

- **Addressed to the entire share capital** of NH excluding the shares owned by Minor International (46.4%)
- **Acceptance period:** 8<sup>th</sup> October – 22<sup>nd</sup> October
- **Tender Results acceptance (26<sup>th</sup> October):** 187.3 million shares, representing 88.85% of the shares addressed
- **Settlement:** 31<sup>st</sup> October

After the Tender Offer Minor International owns 369.2 million shares of NH Hotel Group representing 94.1% of the share capital constituted by 392.2 million shares

- Management team of NH has started to work with Minor International to define the Strategic Plan of NH to unlock value-accretive benefits across both complementary businesses, with the aim of maximizing shareholder value

# Change of Control: Hesperia Management Contract

## Management Agreement

- On March 2017 NH signed a Framework Agreement with Grupo Inversor Hesperia S.A. (GIHSA) to manage 28 hotels in Spain (~4,000 rooms) for 9 years
- Investment by NH: €38.6m (€31m net investment due to the €7m compensation received for the early termination of the previous contract). Calendar of payments:
  - €17m on the date of signature
  - €10m on April 2018
  - €11.6m on April 2019 (not disbursed)
- Change of Control clause incorporated in the Framework Management, with a right for NH to recover the non-amortized investment

## Resolution

- Notification of termination sent by GIHSA on 4<sup>th</sup> September 2018 due to the expected change of control as a result of the Tender Offer by Minor International Group
- Contract resolution signed on 31<sup>st</sup> October 2018 with effective resolution date 30<sup>th</sup> November 2018

## Compensation

- Return of Net Price Amount amounting €20.1m (guarantee granted within Framework Agreement signed in 2017) and withdrawal of the third payment (€11.6m on April 2019).
- Payment expected 30<sup>th</sup> November 2018
- This Net Price return (€20.1m), together with the management fees received since 2017 (€7.5m in 2017 and €7.0m in 2018E) and Hesperia Brand repurchase (€1.4m), will allow NH to make profitable the investment made in 2017 & 2018

# Annex

- Q3 Revenue:
  - Per Perimeter
  - Per B.U.
- Q3 RevPAR
- Q3 P&L

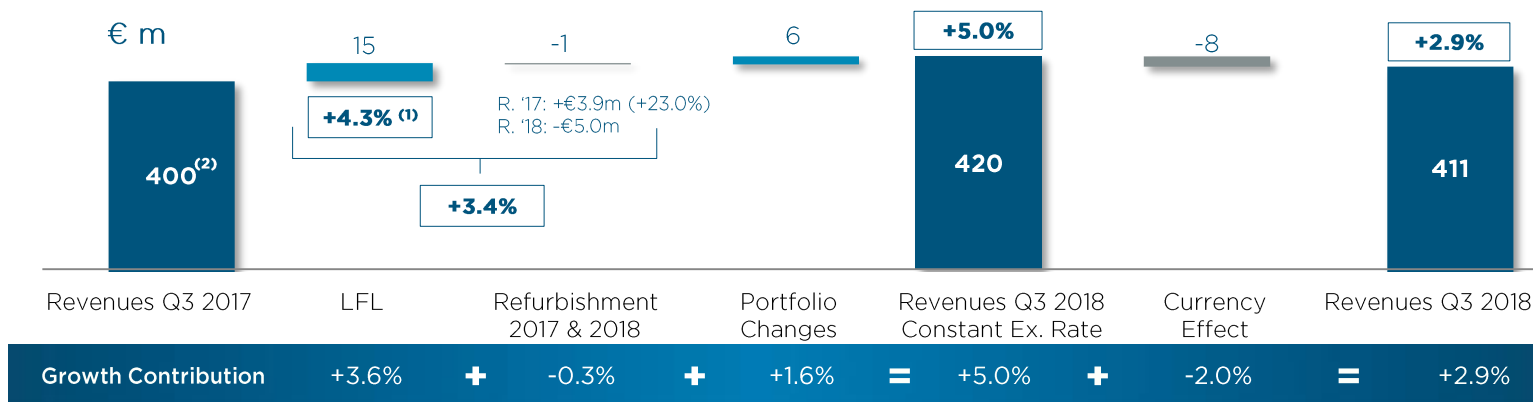
NH Collection Madrid Gran Vía

# Revenue performance in Q3 2018

- Total Revenue growth of +2.9% reaching €411m (+€12m), despite 2018 reforms (-€5m) and the negative currency effect (-€8m). +5.0% revenue growth at constant exchange rate**

- Revenue Like for Like (“LFL”): +4.3% with constant FX (+1.7% reported):
  - Sound performance in Europe with a growth of +2.3%. Strong performance in Benelux (+6.4%) and Central Europe (+4.8%). Italy grew +2.0% despite the negative fair calendar in Milan and Spain (-3.2%) explained by the remarkable Q3 2017 LFL growth (+12%, strong congress calendar in Madrid) and Barcelona situation
- Including the refurbished hotels, LFL&R grew +3.4% with constant FX (+1.3% reported)
  - 2017 refurbished hotels increased revenues by +€3.9m (+23.0%)
  - 2018 opportunity costs for renovations (-€5.0m): mainly from New York hotel (included in Spain B.U.) and Central Europe

Revenue Split	Var. Q3 2018
Available Rooms	+1.5%
RevPAR	+2.0%
Room Revenue	+3.6%
Other Revenue	+0.4%
<b>Total Hotel Revenue</b>	<b>+2.8%</b>
Non Hotel Revenue*	+€0.6m
<b>Total Revenue</b>	<b>+2.9%</b>
* Other + Capex Payroll Capitalization	



Note: Hyperinflation accounting (IAS 29) not included in business performance figures

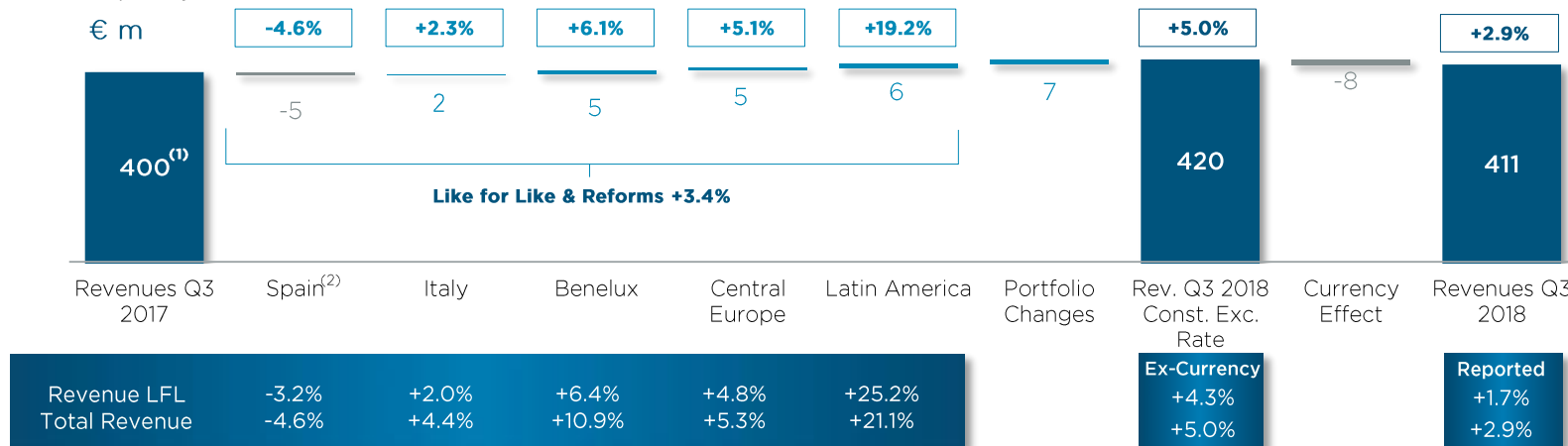
<sup>(1)</sup> On its 2017 own base. With real exchange rate growth is +1.7%

<sup>(2)</sup> From Q2 2018, rebates from procurement have been reclassified as less cost instead of an income in the revenue figure (Q1 2018 and 9M 2017 figures also reclassified)



# Revenue performance by markets

- Spain:** -3.2% evolution on a LFL basis explained by the remarkable Q3 2017 LFL growth (+12%). Madrid declined -3.6% due to strong congress calendar in Sept. 2017 and Barcelona -8.0% due to the situation. Including reforms total revenue declined -4.6% mainly explained by NY refurbishment (-€2.5m)
- Italy:** +2.0% growth in LFL with a strong performance in Rome (+9.0%) and secondary cities (+3.2%). Milan (-3.5%) negatively affected by the trade fair calendar in September. Including reforms and changes of perimeter total revenue grew +4.4%
- Benelux:** outstanding LFL Revenue growth of +6.4% partially driven by the recovery in Brussels (+12.7%). Strong performance in Amsterdam (+5.9%) and secondary cities (+3.4%). Total revenue +10.9% benefiting from the opening of 2 leased hotels in Brussels and 1 in Eindhoven
- Central Europe:** strong +4.8% LFL revenue growth due to a slightly favorable trade fair calendar and warm summer. Including the refurbished hotels in 2017 and the opportunity cost in 2 hotels under refurbishment in Q3 totaling -€2.6m, revenue increased +5.1% in LFL&R.
- LatAm:** +19.2% growth in LFL&R with constant exchange rate (-4.8% reported). By regions, Mexico increased revenues +9% at constant exchange rate and including the negative currency evolution (-5%) reported revenues increased +4%. Argentina grew +69% in local currency and including the -85% currency evolution, reported figure is -9%. Hoteles Royal revenue decreased -4% with a flat currency evolution



Note: Hyperinflation accounting (IAS 29) not included in business performance figures

<sup>(1)</sup> From Q2 2018, rebates from procurement have been reclassified as less cost instead of an income in the revenue figure (Q1 2018 and 9M 2017 figures also reclassified)

<sup>(2)</sup> Includes France and New York.

# RevPAR growth supported by ADR (85% contribution)

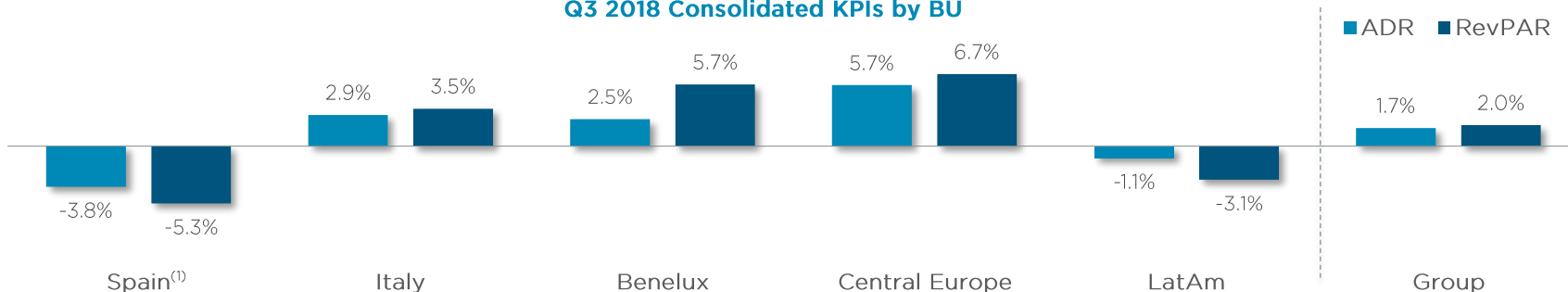
- **+2.0% RevPAR increase in Q3 2018, 85% through ADR**

- Highlighting RevPAR growth in Central Europe (+6.7%), Benelux (+5.7%) and Italy (+3.5%)
- ADR: +1.7% price increases (+€1.6) reaching €97. Remarkable growth in Central Europe (+5.7%) and Italy (+2.9%). Spain affected by 2018 reforms and the remarkable 2017 evolution
- Occupancy: +0.3% activity increase (+0.2 p.p.) with strong demand growth in Benelux (+3.2%) due to Brussels recovery

- **LFL (excluding reforms) RevPAR grew +2.4%**

- Spain (-4%): explained by the remarkable Q3 2017 (+15%). Madrid (-6%) negatively impacted by a relevant congress in September 2017, Barcelona (-11%) explained by the lower domestic leisure demand and secondary cities (+1%)
- Italy (+3%): Good performance of Rome (+8%) and secondary cities (+5%). Milan (-4%) negatively affected by the trade fair calendar
- Benelux (+8%): Outstanding performance in Brussels (+13%; due to higher occupancy), Amsterdam (+6%) and Dutch secondary cities (+6%)
- Central Europe (+6%): Munich +20%, Berlin +14%, Frankfurt +7% and secondary cities (+4%) due to the favorable trade fair calendar and warm summer
- LatAm (-2%; real exchange rate): Buenos Aires +8%, Mexico DF -7% and Bogota +5%. Argentina and Mexico impacted by strong negative currency effect

Q3 2018 Consolidated KPIs by BU



<sup>(1)</sup> Includes France and New York. Spain ADR -3.4% and RevPAR -4.8%

# Significant improvement in Net Recurring Income

€ million	Q3 2018 <sup>(1)</sup>	Q3 2017	VAR.	
	€m.	€m.	€m.	%.
<b>TOTAL REVENUES</b>	<b>411.5</b>	<b>399.8</b>	<b>11.7</b> <sup>1</sup>	<b>2.9%</b>
Staff Cost	(135.1)	(133.7)	(1.4)	1.0%
Operating expenses	(121.0)	(120.2)	(0.8)	0.7%
<b>GROSS OPERATING PROFIT</b>	<b>155.4</b>	<b>145.9</b>	<b>9.5</b> <sup>2</sup>	<b>6.5%</b>
Lease payments and property taxes	(83.0)	(78.6)	(4.4)	5.6%
<b>EBITDA BEFORE ONEROUS</b>	<b>72.4</b>	<b>67.3</b>	<b>5.1</b> <sup>3</sup>	<b>7.6%</b>
Margin % of Revenues	17.6%	16.8%		0.8 p.p.
Onerous contract reversal provision	0.6	1.0	(0.4)	-43.3%
<b>EBITDA AFTER ONEROUS</b>	<b>73.0</b>	<b>68.3</b>	<b>4.7</b>	<b>6.9%</b>
Depreciation	(27.7)	(27.1)	(0.6)	2.1%
<b>EBIT</b>	<b>45.3</b>	<b>41.2</b>	<b>4.1</b>	<b>10.0%</b>
Interest expense	(4.6)	(12.0)	7.4	-61.6%
Income from minority equity interest	(0.0)	(0.0)	0.0	N/A
<b>EBT</b>	<b>40.7</b>	<b>29.2</b>	<b>11.5</b>	<b>39.4%</b>
Corporate income tax	(12.1)	(9.8)	(2.3)	24.0%
<b>NET INCOME BEFORE MINORITIES</b>	<b>28.6</b>	<b>19.4</b>	<b>9.2</b>	<b>47.1%</b>
Minorities interests	(0.8)	(1.0)	0.2	-19.0%
<b>NET RECURRING INCOME</b>	<b>27.8</b> <sup>4</sup>	<b>18.4</b>	<b>9.3</b>	<b>50.6%</b>
Non Recurring EBITDA	15.0	(1.1)	16.1	N/A
Other Non Recurring items	(7.5)	(0.5)	(7.0)	N/A
<b>NET INCOME including non-recurring</b>	<b>35.2</b> <sup>5</sup>	<b>16.8</b>	<b>18.4</b>	<b>109.6%</b>

- Revenue** grew +2.9% reaching €411.5m (+€11.7m)
- GOP:** cost control allows to report a growth of +€9.5m in the third quarter reaching a margin of 38%
- EBITDA:** recurring EBITDA growth of +7.6% reaching €72.4m, which represents an increase of +€5.1m compared to Q3 2017. EBITDA margin improved +0.8 p.p. reaching 17.6%
- Net Recurring Income:** significant growth of +€9.3m (higher than EBITDA growth) reaching €27.8m due to the business improvement and lower financial costs
- Total Net Income** reached €35.2m, positively impacted by the contribution of net capital gains from asset rotation

<sup>(1)</sup> Excludes hyperinflation accounting effect (IAS 29)

*This presentation has been produced by NH Hotel Group S.A (“NH Hotel Group”), and it is provided exclusively for information purposes. By receiving or by reading the presentation slides, you agree to be bound by the following limitations.*

*This presentation does not constitute or form part of and should not be construed as, an offer to sell or issue or the solicitation of an offer to buy or acquire securities of NH Hotel Group in any jurisdiction or an inducement to enter into investment activity. No part of this presentation, nor the fact of its distribution, should form the basis of, or be relied on in connection with, any contract or commitment or investment decision whatsoever. Historical results of NH Hotel Group do not necessarily indicate or guarantee future results.*

*This presentation does not purport to be all-inclusive or to contain all of the information that a person considering an investment in the securities of NH Hotel Group may require to make a full analysis of the matters referred to herein. Each recipient of this presentation must make its own independent investigation and analysis of the securities and its own determination of the suitability of any investment, with particular reference to its own investment objectives and experience and any other factors which may be relevant to it in connection with such investment.*

*The information contained in this presentation has not been independently verified. No representation, warranty or undertaking, express or implied, is made as to, and no reliance should be placed on, the fairness, accuracy, completeness or correctness of the information or the opinions contained herein.*

*This presentation includes “forward-looking statements.” These statements contain the words “anticipate,” “believe,” “intend,” “estimate,” “expect,” “aspire” and words of similar meaning. All statements other than statements of historical facts included in this presentation, including, without limitation, those regarding NH Hotel Group’s financial position, business strategy, plans and objectives of management for future operations (including development plans and objectives relating to NH Hotel Group’s projects and services) are forward-looking statements. Such forward-looking statements involve known and unknown risks, uncertainties and other important factors that could cause the actual results, performance or achievements of NH Hotel Group to be materially different from results, performance or achievements expressed or implied by such forward-looking statements. Such forward-looking statements are based on numerous assumptions regarding NH Hotel Group’s present and future business strategies and the environment in which NH Hotel Group will operate in the future. These forward-looking statements speak only as at the date of this presentation. Each of NH Hotel Group, other relevant group entities and their respective agents, employees and advisers, expressly disclaims any obligation or undertaking to update any forward-looking statements contained herein.*

*Any assumptions, views or opinions (including statements, projections, forecasts or other forward-looking statements) contained in this presentation represent the assumptions, views or opinions of NH Hotel Group as at the date indicated and are subject to change without notice. All information not separately sourced is from internal Issuer data and estimates.*

*The statements and forecasts included in this document do not constitute testimony or guarantees, express or implied, on behalf of NH Hotel Group, its board members or directors. Neither NH Hotel Group, nor its board members and directors, assume responsibility for any damage or loss, direct or indirect that may arise from the use of the information contained in this document.*

# VENTAS Y RESULTADOS

## 3<sup>er</sup> Trimestre 2018

12 de noviembre de 2018



**nh**  
HOTELS

  
NH COLLECTION

*nhow*

**Hesperia**  
RESORTS

## Principales aspectos financieros de los primeros nueve meses de 2018 <sup>(1)</sup>

- **Crecimiento de los ingresos del +3,6%** (+5,5% a tipo de cambio constante) **alcanzando €1.197m** (+€41m) en los primeros nueve meses del año, a pesar de las reformas del 2018 (-€12m) y el impacto negativo de la divisa (-€22m).
  - En el perímetro Like for Like ("LFL"), excluyendo reformas y cambios de perímetro, los ingresos crecen +2,5% (+5,0% a tipo constante):
    - Sólida evolución en Europa con un crecimiento de +3,6%. Destaca el gran comportamiento de Benelux (+7,0%), Italia (+4,4%) y Europa Central (+3,1%). España (+0,7%; +2,0% excluyendo Barcelona) afectada por el gran crecimiento LFL de 2017 (+11%) y la situación de Barcelona.
    - Latinoamérica impactada negativamente por la divisa.
  - Crecimiento superior al mercado +1,7 p.p. de RevPAR relativo en las ciudades principales por incremento relativo de ADR (+1,1 p.p.) y una mayor ocupación relativa (+0,5 p.p.), apoyado por la mejora de la calidad percibida.
  - **Incluyendo el efecto de la hiperinflación (IAS 29) el crecimiento de ingresos es del 3,0%.**
  - **3T: los ingresos crecen un +2,9%** (+5,0% a tipo de cambio constante) **alcanzando €411m** (+€12m). Crecimiento LFL en Europa de +2,3% por la fuerte evolución de Benelux (+6,4%) y Europa Central (+4,8%). Buen comportamiento en Italia (+2,0%) a pesar del impacto negativo del calendario de ferias en Milán en septiembre y difícil comparativa en España (-3,2%) por el resultado LFL del 3T 2017 (+12%; calendario de congresos de Madrid) y Barcelona.
- **Incremento de RevPAR del +2,0% en los primeros nueve meses con un crecimiento de ADR** (+1,5%; +€1,4) que aporta el 73% del incremento de RevPAR y un nivel de **ocupación** que crece +0,5% hasta el 71,6%. Destaca el crecimiento de RevPAR en Benelux (+7,0%) e Italia (+4,8%). Difícil comparativa en España (fuerte calendario de congresos en 2017 y situación de Barcelona) y LatAm impactada por la divisa.
  - **3T:** el RevPAR crece un +2,0% con un 85% de contribución de precios (ADR +1,7%) con una ocupación estable (+0,3%). Fuerte evolución del RevPAR en Europa Central (+6,7%) y Benelux (+5,7%).
- El crecimiento de los ingresos junto al control de costes permite cerrar los primeros nueve meses del año con un **crecimiento del EBITDA recurrente<sup>(2)</sup> del +10% alcanzando €187m**, lo que supone un **incremento de +€17m y alcanzando un margen del 15,7%** (+0,9 p.p.). **El ratio de conversión del incremento de ingresos a EBITDA es del 41%**. Excluyendo cambios de perímetro y reformas, el ratio de conversión LFL es del 62%.
  - **Incluyendo el efecto de la hiperinflación (IAS 29) el EBITDA recurrente alcanza €185,3m**
  - **3T:** +7,6% de crecimiento de EBITDA<sup>(2)</sup> lo que supone un incremento de +€5m hasta €72m y una mejora del margen de +0,8 p.p. hasta el 17,6%.
- **Incremento significativo del Beneficio Neto recurrente** (+€24m y superior al crecimiento del EBITDA) **que alcanza los €51m en los primeros nueve meses**, explicado por la mejora del negocio y los menores costes financieros por la reducción del endeudamiento financiero.
- **El Beneficio Neto Total alcanzó los €100m**, superior en +€75m respecto al mismo período de 2017. La comparativa está afectada por las mayores plusvalías netas por rotación de activos.
  - **El Beneficio Neto Total incluyendo el efecto de la hiperinflación (IAS 29) alcanzaría €106,5m.**
- **Alcanzado el objetivo de reducción del endeudamiento financiero neto hasta (€208m)** comparado con (€655m) a 31 Dic. 2017, tras la conversión anticipada del Bono Convertible (€250m) en junio 2018, **la sólida generación de caja operativa** y la aportación de la actividad de rotación de activos.

(1) Las cifras de negocio excluyen el impacto contable por hiperinflación (IAS 29) explicado en pág.3 y pág. 10

(2) EBITDA recurrente antes de reversión de onerosos y plusvalías por rotación de activos y no incluye impacto IAS 29

➤ **Implementación de la norma contable IAS 29** (detalle información financiera con impactos en anexo p. 16):

A continuación se detalla el efecto en los resultados del Grupo a 30 de septiembre de 2018 relativo a la información financiera en economías con hiperinflación. La aplicación de dicha norma afecta a los resultados del Grupo en Argentina y sus efectos desde el 1 de enero de 2018 vs. cifras de negocio son:

- Ingresos: -€7,0m
- EBITDA recurrente: -€2,0m
- Beneficio neto total: +€7,0m, explicado fundamentalmente por la revalorización de los activos fijos en Argentina
- Impacto en Balance: impacto positivo en patrimonio neto de +€43m por revalorización histórica de los activos en Argentina en parte minorado por impuesto diferido y minoritarios

➤ **OPA Grupo Minor International:**

- Oferta dirigida a todo el capital social de NH excluyendo las acciones propiedad de Minor International (46,4%).
- Periodo de aceptación: 8 de octubre - 22 de octubre.
- Resultado de la oferta (26 de octubre): aceptación de 187,3 millones de acciones, que representan el 88,85% de las acciones dirigidas.
- Liquidación: 31 de octubre.
- Tras la OPA, Minor International posee 369,2 millones de acciones de NH Hotel Group que representan el 94,1% del capital social constituido por 392,2 millones de acciones.
- El equipo directivo de NH ha comenzado a trabajar con Minor International en la definición de un nuevo Plan Estratégico, identificando sinergias por la complementariedad de ambos negocios con el objetivo de maximizar el valor para los accionistas.

➤ **Terminación del contrato de gestión de Grupo Inversor Hesperia S.A. (GIHSA) por cambio de control:**

- Contrato de gestión firmado en marzo 2017 de 28 hoteles (c. 4.000 hab.) en España y por una duración de 9 años. Inversión de €38,6m (€31m de inversión neta por la compensación recibida de €7m por la resolución anticipada del contrato anterior). Calendario de pagos: €17m a la fecha de la firma, €10m en abril de 2018 y €11,6m en abril de 2019 (último desembolso no realizado).
- Resolución: notificación enviada por GIHSA el 4 de septiembre de 2018 por el esperado cambio de control como resultado de la OPA de Minor International. Resolución del contrato firmada el 31 de octubre 2018 con fecha de efectos 30 de noviembre 2018.
- Compensación: €20,1m de devolución del precio (garantía concedida en 2017) y anulación del compromiso del tercer pago (€11,6m) de NH en abril de 2019. Pago previsto para el 30 de noviembre de 2018.
- La devolución del precio (€20,1m) junto a los fees de gestión recibidos desde 2017 (€7,5m en 2017 y €7,0m en 2018E) y la recompra de la marca Hesperia (€1,4m), permite a NH rentabilizar la inversión realizada en 2017 y 2018.

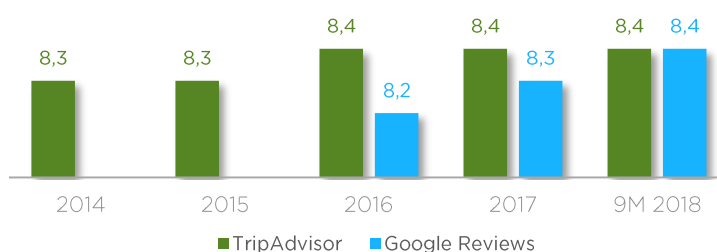
**Perspectivas 2018**

- Se confirma el objetivo de **EBITDA<sup>(1)</sup> de €260m** y se actualiza el objetivo de **reducción del ratio de endeudamiento financiero neto a 0,8-1,0x a 31 de diciembre de 2018** mejorando el objetivo inicial de 1,0x-1,2x.

(1) EBITDA recurrente antes de reversión de onerosos y plusvalías por rotación de activos y no incluye impacto IAS 29

**Otros aspectos relevantes**

- **Plan de Reposicionamiento:** En los primeros nueve meses de 2018 están afectados por reformas los siguientes hoteles: NHC Palacio de Castellanos, NH Málaga, NH Plaza de Armas, NH Balboa, NH Imperial Playa, NH Madrid Paseo de la Habana y NH Jolly Madison Towers en la BU de España. NHC Milano Porta Nuova, NH Pontevecchio y NHC Roma Centro en Italia. NH Schiphol en Benelux y NH Berlin Alexanderplatz, NHC Frankfurt City, NHC München Bavaria y NH Vienna Airport, en Europa Central y NHC Bogotá WTC Royal en Latinoamérica. El coste de oportunidad como menores ingresos a causa de las reformas ha sido de -€12,0m comparado con los primeros nueve meses de 2017, principalmente por las reformas en hoteles en Nueva York, Alemania e Italia.
- **Marca:** NH cuenta con 384 hoteles y 59.602 habitaciones a 30 de septiembre de 2018, de los cuales 78 hoteles y 12.344 habitaciones son NH Collection (21% del portfolio), mostrando en los primeros nueve meses del año su potencial en precios (+40% de precio superior; ADR NH Collection €124 vs ADR NH €89) y en calidad (con mejoras también en hoteles no reformados). NH Hotel Group se focaliza en la medición de la calidad utilizando nuevas fuentes de información y encuestas con un importante aumento tanto del volumen de revisiones como de las evaluaciones recibidas.



- **Pricing & Revenue Management:** Mayor crecimiento del RevPAR relativo de +1.7 p.p. en las ciudades principales frente a los competidores a través de mayor ADR (+1,1 p.p.) y ocupación (+0,5 p.p.):
  - Excelente crecimiento en Italia con un RevPAR relativo de +7,1 p.p. por mayor ADR y ocupación impulsado por la gran evolución en Roma.
  - Buen resultado en Benelux con un incremento de RevPAR relativo de +1,2 p.p. por mayor ocupación.
  - Europa Central: +0,3 p.p. de variación en RevPAR relativo por mayor ADR con las ciudades principales mostrando una evolución positiva.
  - España: +1,0 p.p. RevPAR relativo por la menor caída del ADR y evolución similar en ocupación.

9M 2018	ADR % var.		ADR "Relativo"	Ocupación "Relativa"	RevPAR % var.		RevPAR "Relativo"
	NH	Compset	Var.	Var.	NH	Compset	Var.
<b>Total NH</b>	<b>2,6%</b>	<b>1,4%</b>	<b>1,1 p.p.</b>	<b>0,5 p.p.</b>	<b>4,8%</b>	<b>3,2%</b>	<b>1,7 p.p.</b>
<b>España</b>	-1,7%	-2,7%	1,0 p.p.	0,0 p.p.	0,0%	-1,0%	1,0 p.p.
<b>Italia</b>	5,4%	1,4%	4,0 p.p.	2,9 p.p.	8,5%	1,4%	7,1 p.p.
<b>Benelux</b>	4,0%	4,8%	-0,9 p.p.	2,0 p.p.	8,8%	7,5%	1,2 p.p.
<b>Europa Central</b>	4,0%	2,1%	1,9 p.p.	-1,5 p.p.	4,2%	3,9%	0,3 p.p.

- **Rotación de Activos:**
  - En febrero de 2018 se registró contablemente la venta y posterior alquiler del hotel NH Collection Ámsterdam Barbizon Palace por un importe bruto de €155,5m y una caja neta estimada de c.€122m. Los impuestos se pagan durante el transcurso del 2018.
  - Por otro lado, en los primeros nueve meses de 2018 se han firmado 3 hoteles con 381 habitaciones, 2 en alquiler en Hannover y Hamburgo con la marca NH y 1 en gestión en La Habana con la marca NH Collection.



**Evolución RevPAR del 3T (1):**

*Nota: El criterio "Like for Like más Reformas" (LFL&R) incluye los hoteles reformados en 2017 y 2018*

	NH HOTEL GROUP REVPAR 3T 2018/2017										
	HAB. MEDIAS		OCUPACION %			ADR			REVPAR		
	2018	2017	2018	2017	% Var	2018	2017	% Var	2018	2017	% Var
<b>España &amp; Otros LFL &amp; R (2)</b>	<b>11.052</b>	<b>11.300</b>	<b>74,7%</b>	<b>75,6%</b>	<b>-1,2%</b>	<b>93,3</b>	<b>96,7</b>	<b>-3,6%</b>	<b>69,7</b>	<b>73,1</b>	<b>-4,7%</b>
B.U. España Consolidado (2)	11.587	11.745	74,7%	75,9%	-1,6%	93,4	97,1	-3,8%	69,8	73,7	-5,3%
<b>Italia LFL &amp; R</b>	<b>7.181</b>	<b>7.185</b>	<b>72,7%</b>	<b>72,0%</b>	<b>0,9%</b>	<b>123,3</b>	<b>120,5</b>	<b>2,3%</b>	<b>89,6</b>	<b>86,8</b>	<b>3,3%</b>
B.U. Italia Consolidado	7.325	7.185	72,4%	72,0%	0,6%	124,0	120,5	2,9%	89,8	86,8	3,5%
<b>Benelux LFL &amp; R</b>	<b>8.214</b>	<b>8.209</b>	<b>78,0%</b>	<b>75,0%</b>	<b>3,9%</b>	<b>107,1</b>	<b>103,6</b>	<b>3,4%</b>	<b>83,5</b>	<b>77,7</b>	<b>7,4%</b>
B.U. Benelux Consolidado	8.914	8.366	77,3%	74,9%	3,2%	105,8	103,2	2,5%	81,8	77,3	5,7%
<b>Europa Central LFL &amp; R</b>	<b>11.792</b>	<b>11.819</b>	<b>79,5%</b>	<b>79,0%</b>	<b>0,7%</b>	<b>88,2</b>	<b>83,7</b>	<b>5,4%</b>	<b>70,1</b>	<b>66,1</b>	<b>6,1%</b>
Europa Central Consolidado	12.056	12.056	79,6%	78,8%	1,0%	88,0	83,3	5,7%	70,0	65,7	6,7%
<b>Total Europa LFL &amp; R</b>	<b>38.239</b>	<b>38.513</b>	<b>76,5%</b>	<b>75,8%</b>	<b>0,9%</b>	<b>100,0</b>	<b>98,2</b>	<b>1,8%</b>	<b>76,5</b>	<b>74,5</b>	<b>2,7%</b>
Total Europa Consolidado	39.882	39.352	76,3%	75,9%	0,6%	99,8	98,0	1,8%	76,2	74,4	2,4%
<b>Latinoamérica LFL &amp; R</b>	<b>5.236</b>	<b>5.236</b>	<b>61,9%</b>	<b>63,8%</b>	<b>-3,1%</b>	<b>71,5</b>	<b>71,4</b>	<b>0,2%</b>	<b>44,3</b>	<b>45,5</b>	<b>-2,6%</b>
Latinoamérica Consolidado	5.568	5.425	61,2%	62,6%	-2,2%	70,6	71,4	-1,1%	43,2	44,6	-3,1%
<b>NH Hotels LFL &amp; R</b>	<b>43.475</b>	<b>43.749</b>	<b>74,7%</b>	<b>74,4%</b>	<b>0,5%</b>	<b>97,2</b>	<b>95,5</b>	<b>1,8%</b>	<b>72,7</b>	<b>71,0</b>	<b>2,3%</b>
Total NH Consolidado	45.450	44.777	74,5%	74,3%	0,3%	96,9	95,3	1,7%	72,2	70,8	2,0%

(1) No incluye impacto IAS 29

(2) Incluye Francia y NY

- **Incremento de RevPAR del +2,0%** con un **85% de contribución a través de precios** (ADR +1,7%; +€1,6) con un nivel de ocupación prácticamente estable (+0,3%). Muy buena evolución en Europa Central y Benelux. Difícil comparativa en España (fuerte calendario de congresos en 2017 y evolución de Barcelona) y LatAm negativamente impactada por la divisa.
- Destaca el **crecimiento del RevPAR** en:
  - **Europa Central:** +6,7% por un mayor nivel de precios del +5,7% y de actividad del 1,0%, favorecido por el calendario de ferias y un verano más cálido. Excelente evolución LFL de Múnich (+20%), Berlín (+14%), Frankfurt (+7%) y ciudades secundarias (+4%).
  - **Benelux:** +5,7% con una subida de precios del +2,5% y de la actividad del +3,2%, explicado por la fuerte evolución LFL de Bruselas (+13%, por mayor ocupación), Ámsterdam (+6%) y ciudades secundarias de Holanda (+6%).
  - **Italia:** +3,5% con incremento de precios (+2,9%) y ocupación (+0,6%), impulsado por el buen comportamiento LFL de Roma (+8%) y ciudades secundarias (+5%). Milán (-4%) negativamente impactada por el calendario de ferias del mes de septiembre.
- **España** presenta un descenso del RevPAR consolidado del -5,3% explicado por la difícil comparativa respecto al mismo trimestre de 2017 (LFL RevPAR +15%). Madrid (-6%) por la celebración de un congreso relevante en el mes de septiembre 2017 y evolución de Barcelona (-11%). Las ciudades secundarias han tenido un crecimiento de +1% en el trimestre.
- En cuanto al **nivel de actividad** del Grupo en el tercer trimestre la ocupación crece **+0,3% (+0,2 p.p.)**, destacando el crecimiento de Benelux (+3,2%; +2,4 p.p.) por la recuperación de Bruselas mientras que la ocupación en LatAm cae -2,2% (-1,4 p.p.) y España (-1,6%; -1,2 p.p.) por la difícil comparativa respecto a 2017.

**Evolución RevPAR 9 meses (1):**

- **Incremento de RevPAR del +2,0%** con un **73% de contribución a través de precios** (ADR +1,5%; +€1,4) y un nivel de **ocupación** que crece un +0,5%. Destaca el crecimiento de Benelux (+7,0%) e Italia (+4,8%). Difícil comparativa en España (fuerte calendario de congresos en 2017 y evolución de Barcelona) y LatAm negativamente impactada por la divisa.

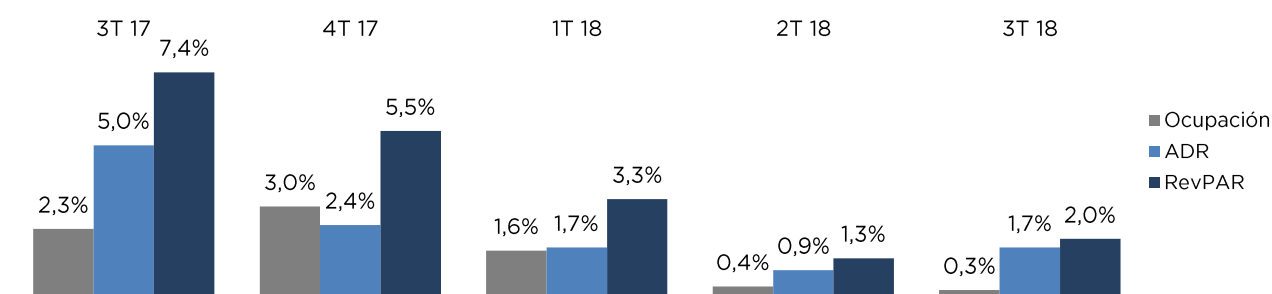
**NH HOTEL GROUP REVPAR 9M 2018/2017**

	HAB. MEDIAS		OCUPACION %			ADR			REVPAR		
	2018	2017	2018	2017	% Var	2018	2017	% Var	2018	2017	% Var
<b>España &amp; Otros LFL &amp; R (2)</b>	<b>11.025</b>	<b>11.263</b>	<b>74,4%</b>	<b>74,1%</b>	<b>0,4%</b>	<b>93,7</b>	<b>94,6</b>	<b>-1,0%</b>	<b>69,7</b>	<b>70,1</b>	<b>-0,6%</b>
B.U. España Consolidado (2)	11.604	11.746	74,1%	74,3%	-0,3%	93,5	94,6	-1,1%	69,3	70,3	-1,4%
<b>Italia LFL &amp; R</b>	<b>7.152</b>	<b>7.156</b>	<b>70,6%</b>	<b>69,5%</b>	<b>1,5%</b>	<b>120,9</b>	<b>117,1</b>	<b>3,2%</b>	<b>85,3</b>	<b>81,5</b>	<b>4,7%</b>
B.U. Italia Consolidado	7.235	7.156	70,4%	69,5%	1,3%	121,2	117,1	3,5%	85,4	81,5	4,8%
<b>Benelux LFL &amp; R</b>	<b>8.213</b>	<b>8.200</b>	<b>73,1%</b>	<b>70,8%</b>	<b>3,3%</b>	<b>109,7</b>	<b>104,9</b>	<b>4,6%</b>	<b>80,2</b>	<b>74,2</b>	<b>8,1%</b>
B.U. Benelux Consolidado	8.896	8.328	72,7%	70,7%	2,7%	108,8	104,4	4,2%	79,1	73,9	7,0%
<b>Europa Central LFL &amp; R</b>	<b>11.889</b>	<b>11.656</b>	<b>74,0%</b>	<b>73,9%</b>	<b>0,1%</b>	<b>87,8</b>	<b>85,7</b>	<b>2,4%</b>	<b>65,0</b>	<b>63,4</b>	<b>2,5%</b>
Europa Central Consolidado	12.061	11.893	74,1%	73,8%	0,3%	87,5	85,4	2,5%	64,8	63,0	2,8%
<b>Total Europa LFL &amp; R</b>	<b>38.279</b>	<b>38.275</b>	<b>73,3%</b>	<b>72,5%</b>	<b>1,1%</b>	<b>100,2</b>	<b>98,0</b>	<b>2,2%</b>	<b>73,4</b>	<b>71,1</b>	<b>3,3%</b>
Total Europa Consolidado	39.797	39.124	73,1%	72,5%	0,8%	99,9	97,7	2,3%	73,1	70,9	3,1%
<b>Latinoamérica LFL &amp; R</b>	<b>5.236</b>	<b>5.223</b>	<b>61,5%</b>	<b>62,6%</b>	<b>-1,8%</b>	<b>71,6</b>	<b>77,1</b>	<b>-7,1%</b>	<b>44,1</b>	<b>48,2</b>	<b>-8,6%</b>
Latinoamérica Consolidado	5.538	5.373	60,5%	61,4%	-1,5%	71,1	77,1	-7,8%	43,0	47,3	-9,0%
<b>NH Hotels LFL &amp; R</b>	<b>43.515</b>	<b>43.498</b>	<b>71,9%</b>	<b>71,3%</b>	<b>0,8%</b>	<b>97,2</b>	<b>95,8</b>	<b>1,5%</b>	<b>69,9</b>	<b>68,3</b>	<b>2,3%</b>
Total NH Consolidado	45.335	44.496	71,6%	71,2%	0,5%	97,0	95,6	1,5%	69,4	68,0	2,0%

(1) No incluye impacto IAS 29

(2) Incluye Francia y NY

**Evolución de Ratios Consolidados por trimestres:**



Ratios Consolidados	Ocupación					ADR					RevPAR				
	3T 17	4T 17	1T 18	2T 18	3T 18	3T 17	4T 17	1T 18	2T 18	3T 18	3T 17	4T 17	1T 18	2T 18	3T 18
<b>España (2)</b>	2,2%	3,0%	1,2%	-0,4%	-1,6%	13,3%	5,7%	4,8%	-2,6%	-3,8%	15,8%	8,9%	6,1%	-3,0%	-5,3%
<b>Italia</b>	-2,6%	2,6%	3,2%	0,3%	0,6%	8,7%	7,5%	6,5%	2,4%	2,9%	5,9%	10,3%	9,9%	2,8%	3,5%
<b>Benelux</b>	5,2%	5,6%	2,6%	2,2%	3,2%	7,4%	5,4%	6,4%	4,2%	2,5%	13,0%	11,3%	9,1%	6,5%	5,7%
<b>Europa Central</b>	4,7%	1,8%	2,1%	-0,2%	1,0%	-2,9%	-2,9%	-2,6%	2,9%	5,7%	1,7%	-1,2%	-0,6%	2,7%	6,7%
<b>TOTAL EUROPA</b>	2,8%	3,1%	2,0%	0,3%	0,6%	5,7%	3,4%	3,4%	1,7%	1,8%	8,7%	6,6%	5,5%	2,0%	2,4%
<b>Latinoamérica tc real</b>	-1,4%	2,8%	-1,9%	0,0%	-2,2%	-2,8%	-5,9%	-13,1%	-8,1%	-1,1%	-4,2%	-3,3%	-14,8%	-7,9%	-3,1%
<b>NH HOTEL GROUP</b>	<b>2,3%</b>	<b>3,0%</b>	<b>1,6%</b>	<b>0,4%</b>	<b>0,3%</b>	<b>5,0%</b>	<b>2,4%</b>	<b>1,7%</b>	<b>0,9%</b>	<b>1,7%</b>	<b>7,4%</b>	<b>5,5%</b>	<b>3,3%</b>	<b>1,3%</b>	<b>2,0%</b>

ACTIVIDAD HOTELERA RECURRENTE *								
(€ millones)	2018 3T	2017 3T <sup>(3)</sup>	DIF. 18/17	%DIF.	2018 9M	2017 9M <sup>(3)</sup>	DIF. 18/17	%DIF.
ESPAÑA <sup>(1)</sup>	100,4	105,2	(4,8)	(4,6%)	303,6	306,9	(3,3)	(1,1%)
ITALIA	74,7	73,0	1,7	2,3%	217,1	209,3	7,8	3,7%
BENELUX	89,7	84,5	5,1	6,1%	258,2	241,6	16,7	6,9%
EUROPA CENTRAL	100,1	95,4	4,7	4,9%	283,5	273,9	9,6	3,5%
AMERICA	30,9	32,5	(1,5)	(4,8%)	92,2	99,9	(7,7)	(7,8%)
<b>INGRESOS HOTELES RECURRENTES LFL&amp;R</b>	<b>395,8</b>	<b>390,7</b>	<b>5,2</b>	<b>1,3%</b>	<b>1.154,6</b>	<b>1.131,6</b>	<b>23,0</b>	<b>2,0%</b>
<b>APERTURAS, CIERRES Y OTROS</b>	<b>15,6</b>	<b>9,1</b>	<b>6,5</b>	<b>71,7%</b>	<b>42,4</b>	<b>24,1</b>	<b>18,3</b>	<b>75,7%</b>
<b>INGRESOS RECURRENTES</b>	<b>411,5</b>	<b>399,8</b>	<b>11,7</b>	<b>2,9%</b>	<b>1.196,9</b>	<b>1.155,7</b>	<b>41,2</b>	<b>3,6%</b>
ESPAÑA <sup>(1)</sup>	63,0	65,7	(2,8)	(4,2%)	189,7	193,3	(3,5)	(1,8%)
ITALIA	44,5	44,8	(0,3)	(0,6%)	130,5	130,5	0,0	0,0%
BENELUX	54,8	53,4	1,4	2,6%	162,4	156,5	5,9	3,8%
EUROPA CENTRAL	62,1	60,8	1,3	2,1%	184,1	179,4	4,6	2,6%
AMERICA	21,3	23,2	(2,0)	(8,5%)	65,2	72,4	(7,2)	(10,0%)
<b>GASTOS OPERATIVOS RECURRENTES LFL&amp;R</b>	<b>245,6</b>	<b>248,0</b>	<b>(2,4)</b>	<b>(0,9%)</b>	<b>731,9</b>	<b>732,1</b>	<b>(0,2)</b>	<b>(0,0%)</b>
<b>APERTURAS, CIERRES Y OTROS</b>	<b>10,5</b>	<b>6,0</b>	<b>4,5</b>	<b>76,0%</b>	<b>29,2</b>	<b>17,2</b>	<b>12,0</b>	<b>69,7%</b>
<b>GASTOS OPERATIVOS RECURRENTES <sup>(2)</sup></b>	<b>256,1</b>	<b>253,9</b>	<b>2,2</b>	<b>0,9%</b>	<b>761,1</b>	<b>749,3</b>	<b>11,8</b>	<b>1,6%</b>
ESPAÑA <sup>(1)</sup>	37,4	39,5	(2,1)	(5,2%)	113,9	113,7	0,2	0,2%
ITALIA	30,2	28,3	2,0	6,9%	86,6	78,9	7,7	9,8%
BENELUX	34,9	31,2	3,7	12,0%	95,8	85,1	10,8	12,6%
EUROPA CENTRAL	38,0	34,6	3,5	10,0%	99,4	94,4	5,0	5,3%
AMERICA	9,6	9,2	0,4	4,6%	27,0	27,5	(0,5)	(1,9%)
<b>GOP RECURRENTES LFL&amp;R</b>	<b>150,2</b>	<b>142,7</b>	<b>7,5</b>	<b>5,3%</b>	<b>422,7</b>	<b>399,5</b>	<b>23,2</b>	<b>5,8%</b>
<b>APERTURAS, CIERRES Y OTROS</b>	<b>5,1</b>	<b>3,1</b>	<b>2,0</b>	<b>63,6%</b>	<b>13,2</b>	<b>6,9</b>	<b>6,3</b>	<b>90,9%</b>
<b>GOP RECURRENTE</b>	<b>155,4</b>	<b>145,9</b>	<b>9,5</b>	<b>6,5%</b>	<b>435,9</b>	<b>406,4</b>	<b>29,5</b>	<b>7,2%</b>
ESPAÑA <sup>(1)</sup>	22,8	22,1	0,7	3,0%	68,4	67,3	1,1	1,6%
ITALIA	12,5	12,4	0,1	0,9%	38,2	37,8	0,5	1,2%
BENELUX	14,8	12,9	1,9	14,9%	43,5	38,6	4,9	12,7%
EUROPA CENTRAL	26,1	26,1	0,1	0,3%	79,0	76,9	2,2	2,8%
AMERICA	3,1	3,1	0,0	1,4%	9,1	9,8	(0,7)	(6,7%)
<b>RENTAS E IMPUESTOS DE PROPIEDAD REC. LFL&amp;R</b>	<b>79,4</b>	<b>76,5</b>	<b>2,8</b>	<b>3,7%</b>	<b>238,2</b>	<b>230,3</b>	<b>7,9</b>	<b>3,4%</b>
<b>APERTURAS, CIERRES Y OTROS</b>	<b>3,6</b>	<b>2,1</b>	<b>1,6</b>	<b>75,8%</b>	<b>10,3</b>	<b>5,7</b>	<b>4,5</b>	<b>79,6%</b>
<b>RENTAS E IMPUESTOS DE PROPIEDAD REC.</b>	<b>83,0</b>	<b>78,6</b>	<b>4,4</b>	<b>5,6%</b>	<b>248,5</b>	<b>236,0</b>	<b>12,4</b>	<b>5,3%</b>
ESPAÑA <sup>(1)</sup>	14,7	17,4	(2,7)	(15,7%)	45,5	46,3	(0,9)	(1,8%)
ITALIA	17,7	15,8	1,8	11,7%	48,3	41,1	7,3	17,7%
BENELUX	20,1	18,3	1,8	9,9%	52,3	46,5	5,9	12,6%
EUROPA CENTRAL	11,9	8,5	3,4	39,6%	20,4	17,6	2,9	16,3%
AMERICA	6,5	6,1	0,4	6,2%	17,9	17,7	0,1	0,8%
<b>EBITDA RECURRENTE LFL&amp;R</b>	<b>70,9</b>	<b>66,2</b>	<b>4,7</b>	<b>7,1%</b>	<b>184,5</b>	<b>169,2</b>	<b>15,3</b>	<b>9,0%</b>
<b>APERTURAS, CIERRES Y OTROS</b>	<b>1,5</b>	<b>1,1</b>	<b>0,4</b>	<b>40,6%</b>	<b>2,9</b>	<b>1,2</b>	<b>1,7</b>	<b>144,7%</b>
<b>EBITDA RECURRENTE ANTES DE ONEROSOS</b>	<b>72,4</b>	<b>67,3</b>	<b>5,1</b>	<b>7,6%</b>	<b>187,4</b>	<b>170,4</b>	<b>17,0</b>	<b>10,0%</b>

<sup>(\*)</sup> Las cifras de negocio excluyen norma contable IAS 29 relativa a la información financiera en economías con hiperinflación

<sup>(1)</sup> Los hoteles de Nueva York y Francia se incluyen en la unidad de negocio de España

<sup>(2)</sup> Para la imputación de costes centrales el criterio de reparto utilizado es el nivel de GOP de cada unidad de negocio

<sup>(3)</sup> Desde 2T 2018 los descuentos por compras se han reclasificado como menor coste de aprovisionamiento en lugar de mayor ingreso (1T 2018 y cifras de 2017 también reclasificadas para facilitar la comparativa)

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

**B.U. España (\*):**

- 3T: Descenso del RevPAR del -4,7% en 3T, explicado por la difícil comparativa respecto al mismo período de 2017, la celebración de un congreso relevante en el mes de septiembre 2017 en Madrid y por la evolución en Barcelona.
- 9M: Caída del RevPAR de -0,6% a pesar de la difícil comparativa con el año anterior. El ADR disminuye un -1,0% y la ocupación +0,4%. Destaca la evolución del RevPAR LFL de las ciudades secundarias (+3,8%). Madrid tuvo mejor calendario de congresos en el 2017 y evolución en Barcelona desde octubre de 2017.
  - Los ingresos LFL alcanzan un crecimiento positivo del +0,7% (+2,0% excluyendo Barcelona) a pesar del excelente comportamiento de 9M 2017 (+11% ingresos LFL) y evolución de Barcelona (-4,4%). Madrid creció un +0,8% a pesar del fuerte calendario de congresos de 2017. Incluyendo reformas los ingresos totales caen un -1,1% principalmente por la reforma de Nueva York (-€6,7m).
  - Descenso de los gastos operativos que se reducen -1,8% (-€3,5m) en los primeros nueve meses.
  - El GOP alcanza €113,9m incrementándose un +0,2% (+€0,2m) y las rentas +€1,1m (+1,6%).
  - Con todo ello el EBITDA de los primeros nueve meses decrece un -1,8% (-€0,9m) hasta alcanzar los €45,5m con un margen que permanece estable (-0,1 p.p.) en 15,0%.

(\*) Incluye los hoteles de Nueva York y Francia

**B.U. Italia:**

- 3T: Crecimiento del RevPAR del +3,3% en el tercer trimestre, con un incremento en precios de +2,3% (71% de peso) y +0,9% en ocupación, alcanzando un crecimiento de las ventas del +2,3%, a pesar de ser un trimestre donde Milán ha estado impactado negativamente por un evento en septiembre 2017.
- 9M: el RevPAR crece un +4,7% en los primeros nueve meses con un ADR que crece un +3,2% (+€3,7) y la ocupación +1,5%. Excelente comportamiento del RevPAR LFL en Roma (+9,7%), ciudades secundarias (+4,8%) y Milán (+4,4%).
  - Todo ello permite un crecimiento de ingresos LFL del +4,4% con una fuerte evolución en Roma (+9,5%). Sólido crecimiento en Milán (+4,5%) a pesar del negativo calendario de ferias del tercer trimestre. Incluyendo los -€2,4m del coste de oportunidad de la reforma de 2 hoteles en Roma y Milán y el crecimiento de ingresos LFL&R es de +3,7% (+€7,8m).
  - Los gastos operativos permanecen estables en los primeros nueve meses y el GOP crece un +9,8% (+€7,7m) hasta los €86,6m.
  - Así, el EBITDA de los primeros nueve meses mejora en +€7,3m (+17,7%) hasta alcanzar los €48,3m con un margen que crece +2,6 p.p. hasta 22,3%.

**B.U. Benelux:**

- 3T: Crecimiento del RevPAR del +7,4% en el tercer trimestre con un incremento en precios de +3,4% y de +3,9% en ocupación (continúa la recuperación de Bruselas y mayor demanda en Centros de Conferencias en Holanda). Los ingresos crecen un +6,1% por la excelente evolución de Bruselas, Ámsterdam y ciudades secundarias de Holanda.
- 9M: fuerte crecimiento del RevPAR en un +8,1% con incremento de precios de +4,6% y de +3,3% en ocupación. Destaca el crecimiento en RevPAR LFL de Bruselas (+14,3%, 75% por mayor ocupación), Ámsterdam (+7,0%) y ciudades secundarias de Holanda (+7,9%).

- Esto permite un sólido crecimiento de ingresos LFL&R del +6,9% (+€16,7m) impulsado por el buen comportamiento de Bruselas (+13,1%), Ámsterdam (+6,9%) y en ciudades secundarias (+4,9%).
- Los gastos operativos de los primeros nueve meses se incrementan un +3,8% (+€5,9m) por el mayor nivel de actividad.
- Con todo ello el GOP de los primeros nueve meses crece +12,6% (+€10,8m). Las rentas se incrementan en +€5,9m (+12,6%) explicado por lease back del hotel que se vendió en Ámsterdam a principio de año.
- Con todo ello el EBITDA se incrementa un +12,6% (+€5,9m) hasta los €52,3m, lo que supone un margen de 20,3% (+1,0 p.p.).

#### **B.U. Europa Central:**

- 3T: Crecimiento del RevPAR del +6,1% en el 3T con un incremento en precios de +5,4% (88% de peso) y un incremento de la ocupación de +0,7% hasta el 79,5%. Sólido crecimiento de los ingresos LFL en el trimestre (+4,8%) por un calendario de ferias ligeramente favorable y un verano más cálido. Incluyendo los hoteles reformados en 2017 y el coste de oportunidad de 2 hoteles en reforma en 2018 de -€2,6m, los ingresos crecen +4,9% (+€4,7m) en LFL&R.
- 9M: el RevPAR crece un +2,5% en los primeros nueve meses con un ADR que crece un +2,4% (95% de peso) y una ocupación prácticamente estable (+0,1%). Buen comportamiento en las ciudades principales.
  - Los ingresos LFL&R crecen +3,5% (+€9,6m) por un calendario de ferias ligeramente favorable y a pesar del coste de oportunidad de la reforma de 3 hoteles en el año de -€4,9m.
  - Los gastos operativos se incrementan un +2,6% en los primeros nueve meses (+€4,6m), en parte explicados por el mayor coste de los hoteles reformados en 2017. El GOP crece un +5,3% (+€5,0m) hasta los €99,4m.
  - El EBITDA de los primeros nueve meses aumenta un +16,3% (+€2,9m) hasta alcanzar los €20,4m.

#### **B.U. Las Américas <sup>(1)</sup>:**

- 3T: Descenso del RevPAR del -2,6% en el tercer trimestre, explicado en su totalidad por el fuerte impacto negativo de la divisa en Argentina (-85%) y México (-5%). A tipo de cambio constante el crecimiento de los ingresos LFL&R de la BU es de +19,2% en el trimestre y a tipo de cambio real los ingresos caen un -4,8% sin impacto en EBITDA.
- 9M: el RevPAR desciende un -8,6% en los primeros nueve meses, explicado en su totalidad por el impacto negativo de la divisa y que no impacta a nivel de EBITDA:
  - Por regiones, México muestra un crecimiento de los ingresos de +5,3% en moneda local. Incluyendo la evolución de la divisa (-8%), a tipo de cambio real los ingresos descienden -2,8%.
  - En Argentina, los ingresos crecen +52,0% a tipo de cambio constante explicado principalmente por un incremento de los precios medios por la hiperinflación. Con el impacto negativo de la divisa (-64%) la evolución del ingreso reportado es -7,3%.
  - En Hoteles Royal, los ingresos bajan un -1,6% en moneda local e incluyendo la devaluación de la divisa de -6%, los ingresos caen -7,2%.

(1) No incluye impacto IAS 29 en Argentina

**Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada**

NH HOTEL GROUP CUENTA DE PYG <sup>(1)</sup>									
(millones de €)	3T 2018	3T 2017 <sup>(4)</sup>	Var.		9M 2018	9M 2017 <sup>(4)</sup>	Var.		9M 2018 con Hiperinflación <sup>(5)</sup>
	€ m.	€ m.	€ m.	%	€ m.	€ m.	€ m.	%	
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>411,5</b>	<b>399,8</b>	<b>11,7</b>	<b>2,9%</b>	<b>1.196,9</b>	<b>1.155,7</b>	<b>41,2</b>	<b>3,6%</b>	<b>1.190,0</b>
Coste de Personal	(135,1)	(133,7)	(1,4)	1,0%	(402,4)	(396,2)	(6,2)	1,6%	
Gastos Directos de Gestión	(121,0)	(120,2)	(0,8)	0,7%	(358,7)	(353,1)	(5,6)	1,6%	
<b>BENEFICIO DE GESTIÓN</b>	<b>155,4</b>	<b>145,9</b>	<b>9,5</b>	<b>6,5%</b>	<b>435,9</b>	<b>406,4</b>	<b>29,5</b>	<b>7,2%</b>	
Arrendamientos y Contribución Urb.	(83,0)	(78,6)	(4,4)	5,6%	(248,5)	(236,0)	(12,4)	5,3%	
<b>EBITDA ANTES DE ONEROSOS</b>	<b>72,4</b>	<b>67,3</b>	<b>5,1</b>	<b>7,6%</b>	<b>187,4</b>	<b>170,4</b>	<b>17,0</b>	<b>10,0%</b>	<b>185,3</b>
Margen % de Ingresos	17,6%	16,8%		0,8 p.p.	15,7%	14,7%		0,9 p.p.	
Reversion Provisión C. Onerosos	0,6	1,0	(0,4)	(43,3%)	1,9	3,1	(1,2)	(39,2%)	
<b>EBITDA CON ONEROSOS</b>	<b>73,0</b>	<b>68,3</b>	<b>4,7</b>	<b>6,9%</b>	<b>189,2</b>	<b>173,4</b>	<b>15,8</b>	<b>9,1%</b>	
Depreciaciones	(27,7)	(27,1)	(0,6)	2,1%	(82,3)	(81,0)	(1,3)	1,6%	
<b>EBIT</b>	<b>45,3</b>	<b>41,2</b>	<b>4,1</b>	<b>10,0%</b>	<b>107,0</b>	<b>92,5</b>	<b>14,5</b>	<b>15,7%</b>	
Gastos Financieros Netos	(4,6)	(12,0)	7,4	(61,6%)	(24,9)	(41,5)	16,6	(40,0%)	
Resultados Puesta en Equivalencia	(0,0)	(0,0)	0,0	(53,7%)	(0,1)	0,0	(0,1)	N/A	
<b>EBT</b>	<b>40,7</b>	<b>29,2</b>	<b>11,5</b>	<b>39,4%</b>	<b>82,0</b>	<b>51,0</b>	<b>31,0</b>	<b>60,9%</b>	
Impuesto sobre Sociedades	(12,1)	(9,8)	(2,3)	24,0%	(29,0)	(21,2)	(7,8)	36,6%	
<b>Resultado antes de Minoritarios</b>	<b>28,6</b>	<b>19,4</b>	<b>9,2</b>	<b>47,1%</b>	<b>53,0</b>	<b>29,7</b>	<b>23,3</b>	<b>78,3%</b>	
Intereses Minoritarios	(0,8)	(1,0)	0,2	(19,0%)	(2,3)	(2,7)	0,4	(14,9%)	
<b>RESULTADO NETO recurrente</b>	<b>27,8</b>	<b>18,4</b>	<b>9,3</b>	<b>50,6%</b>	<b>50,7</b>	<b>27,1</b>	<b>23,7</b>	<b>87,5%</b>	
EBITDA no recurrente <sup>(2)</sup>	15,0	(1,1)	16,1	N/A	101,4	8,8	92,6	N/A	
Otros elementos no recurrentes <sup>(3)</sup>	(7,5)	(0,5)	(7,0)	N/A	(52,5)	(11,4)	(41,1)	N/A	
<b>RESULTADO NETO incluyendo no-rec.</b>	<b>35,2</b>	<b>16,8</b>	<b>18,4</b>	<b>109,6%</b>	<b>99,6</b>	<b>24,4</b>	<b>75,1</b>	<b>N/A</b>	<b>106,5</b>

(1) Excluye impacto contable por hiperinflación (IAS 29) salvo indicación explícita

(2) Incluye plusvalías brutas por rotación de activos

(3) Incluye impuestos por rotación de activos

(4) Desde 2T 2018 los descuentos por compras se han reclasificado como menor coste de aprovisionamiento en lugar de mayor ingreso (1T 2018 y cifras de 2017 también reclasificadas)

(5) Incluye aplicación de normativa contable por hiperinflación (IAS 29) en Argentina desde 1 enero 2018

**Comentarios de 9M 2018:**

- **Crecimiento de los ingresos del +3,6%** (+5,5% a tipo de cambio constante) **alcanzando €1.197m** (+€41m) en los primeros nueve meses del año, a pesar de las reformas del 2018 (-€12m) y el impacto negativo de la divisa (-€22m).
  - En el perímetro Like for Like ("LFL"), excluyendo reformas y cambios de perímetro, los ingresos crecen +2,5% (+5,0% a tipo constante):
    - Sólida evolución en Europa con un crecimiento de +3,6%. Destaca el gran comportamiento de Benelux (+7,0%), Italia (+4,4%) y Europa Central (+3,1%). España (+0,7%; +2,0% excluyendo Barcelona) impactada por el gran crecimiento LFL de 2017 (+11%) y la situación de Barcelona.
    - Latinoamérica impactada negativamente por la divisa (+16,1% a tipo de cambio constante).
  - **Incluyendo el efecto contable de la hiperinflación (IAS 29) el crecimiento de ingresos es del 3,0%.**
- **Evolución de gastos:** control de costes en los primeros nueve meses a pesar del crecimiento de la ocupación (+0,5%).

- Los **gastos de personal** suben un +1,6% (-€6,2m). El impacto del cambio de perímetro (aperturas y salidas) explican la totalidad del incremento.
  - Los **otros gastos directos de gestión** crecen un +1,6% (-€5,6m), explicado por el cambio de perímetro.
- **Mejora de +€29,5m (+7,2%) a nivel de GOP.** El margen sobre ventas mejora en +1,2 p.p. en los primeros nueve meses alcanzando el 36,4% con un ratio de conversión del 71%.
- Los **arrendamientos e impuestos de propiedad** se incrementan en -€12,4m (+5,3%). Los cambios de perímetro por aperturas y cierres explican el 37% del incremento total y los hoteles reformados en 2017 un 14%. A su vez, los componentes variables de los contratos explican el 19% de la variación.
- El crecimiento de los ingresos junto al control de costes permite cerrar los primeros nueve meses del año con un **crecimiento del EBITDA recurrente<sup>(1)</sup> del +10% alcanzando €187m**, lo que supone un **incremento de +€17m y alcanzando un margen del 15,7%** (+0,9 p.p.). **El ratio de conversión del incremento de ingresos a EBITDA es del 41%**. Excluyendo cambio de perímetro y reformas, el ratio de conversión LFL alcanza el 62%.
  - **Incluyendo el efecto contable de la hiperinflación (IAS 29) el EBITDA recurrente alcanza €185,3m** (+€15,0m; +8,8%).
- **Depreciaciones:** incremento de -€1,3m por impacto de inversiones de reposicionamiento de 2017 y 2018.
- **Gastos Financieros:** la reducción de -€16,6m se explica fundamentalmente por:
  - Refinanciación abril 2017 (TAP €115m Bono 2023 & repago €150m Bono 2019): +€1,7m ahorro neto de cupón y +€3,2m de ahorro en gastos de formalización.
  - Amortización Bono 2019 en noviembre 2017 (€100m): ahorro neto cupón +€5,1m.
  - Amortización anticipada del bono convertible: ahorro de cupón (+€3,9m) y (-€0,9m) por la amortización acelerada de la porción equity y gastos de formalización. Ahorro anual de caja de €10m desde 2019.
  - El resto se explica principalmente por la dolarización de los saldos de efectivo en Argentina, que, dada la depreciación de ARS frente al USD, genera un ingreso financiero.
- **Impuesto de Sociedades:** el mayor Impuesto sobre Sociedades (-€7,8m) se debe principalmente a la mejor evolución del EBT (-€8,6m), parcialmente compensado por un menor ajuste de gastos financieros no deducibles (+€0,7m).
- **Incremento significativo del Beneficio Neto recurrente** (+€23,7m y superior al crecimiento del EBITDA) **que alcanza los €50,7m en los primeros nueve meses**, explicado por la mejora del negocio y los menores costes financieros.
- **El Beneficio Neto Total alcanzó los €99,6m**, superior en +€75,1m respecto al mismo período de 2017. La comparativa está positivamente afectada por las mayores plusvalías netas por rotación de activos.
  - **El Beneficio Neto Total incluyendo el efecto contable de la hiperinflación (IAS 29) alcanzaría €106,5m.** El efecto positivo se explica por el ingreso financiero relacionado con la revalorización de los activos fijos en Argentina.

**Comentarios de 3T 2018 <sup>(1)</sup>:**

- **Los ingresos crecen un +2,9%** (+5,0% a tipo de cambio constante) **alcanzando €411m** (+€12m), a pesar de las reformas de 2018 y el impacto negativo de la divisa en el trimestre.
  - En el perímetro Like for Like ("LFL"), excluyendo reformas y cambios de perímetro, los ingresos crecen +1,7% (+4,3% a tipo constante):
    - Sólida evolución en Europa con un crecimiento de +2,3 por la fuerte evolución de Benelux (+6,4%) y Europa Central (+4,8%). Buen comportamiento en Italia (+2,0%) a pesar del impacto negativo del calendario de ferias en Milán en septiembre y difícil comparativa en España (-3,2%) por el resultado LFL del 3T 2017 (+12%; calendario de congresos de Madrid) y Barcelona.
    - Latinoamérica impactada negativamente por la divisa (+16,1% a tipo de cambio constante).
- El buen control de costes permite reportar un **crecimiento de EBITDA recurrente del 7,6% hasta €72,4m**, lo que supone un incremento de +€5,1m con un **margen del 17,6%** (+0,8 p.p.).
- **Crecimiento significativo del Beneficio Neto recurrente de +€9,3m** (superior al crecimiento del EBITDA) alcanzando los €27,8m, explicado por la mejora del negocio y los menores costes financieros.
- **El Beneficio Neto Total alcanzó los €35,2m** en el tercer trimestre afectado positivamente por la contribución de las plusvalías netas por rotación de activos.

(1) No incluye impacto IAS 29

**Deuda Financiera y Liquidez**

A 30/09/18 Cifras en millones de Euros	Límite	Disponible	Dispuesto	Calendario de vencimientos									
				2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Resto	
<b>Deuda Senior</b>													
Bonos Senior con Garantía (Vto. 2023)	400,0	-	400,0	-	-	-	-	-	-	400,0	-	-	-
Línea de Crédito Sindicada con Garantía (Vto.2021)	250,0	250,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total deuda garantizada por el Colateral</b>	<b>650,0</b>	<b>250,0</b>	<b>400,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>400,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
Otra deuda con Garantía <sup>(1)</sup>	33,2	-	33,2	0,8	2,8	2,6	2,5	2,1	6,1	1,3	0,9	14,0	
<b>Total deuda con garantía</b>	<b>683,2</b>	<b>250,0</b>	<b>433,2</b>	<b>0,8</b>	<b>2,8</b>	<b>2,6</b>	<b>2,5</b>	<b>2,1</b>	<b>406,1</b>	<b>1,3</b>	<b>0,9</b>	<b>14,0</b>	
Préstamos y créditos sin garantía <sup>(2)</sup>	108,7	100,2	8,5	1,6	1,2	0,3	-	-	5,4	-	-	-	
Préstamos subordinados	40,0	-	40,0	-	-	-	-	-	-	-	-	40,0	
<b>Total deuda sin garantía</b>	<b>148,7</b>	<b>100,2</b>	<b>48,5</b>	<b>1,6</b>	<b>1,2</b>	<b>0,3</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>5,4</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>40,0</b>	
<b>Total Deuda Bruta</b>	<b>831,9</b>	<b>350,2</b>	<b>481,7</b>	<b>2,4</b>	<b>3,9</b>	<b>2,9</b>	<b>2,5</b>	<b>2,1</b>	<b>411,5</b>	<b>1,3</b>	<b>0,9</b>	<b>54,0</b>	
Tesorería y otros activos líquidos equivalentes <sup>(3)</sup> (Caja)			(273,3)										
<b>Deuda financiera neta</b>			<b>208,4</b>										
Gastos de formalización			(15,7)	(0,8)	(3,1)	(3,2)	(3,2)	(2,8)	(2,2)	(0,0)	(0,0)	(0,3)	
Intereses devengados no pagados			7,9	7,9									
IFRS 9 <sup>(4)</sup>			(7,7)	(0,3)	(1,2)	(1,4)	(1,6)	(1,8)	(1,5)				
<b>Total deuda financiera neta ajustada</b>			<b>192,9</b>										

<sup>(1)</sup> Préstamos hipotecarios bilaterales.

<sup>(2)</sup> Incluye instrumentos de deuda con calendario de amortización. El importe disponible incluye: 62,5M€ pólizas de crédito y 37,8M€ préstamo capex NY con periodo de disposición hasta 25/7/2020.

<sup>(3)</sup> No incluidas en la posición de caja. A 30 septiembre 2018, el Grupo contaba con 600.000 de acciones propias en su balance. El valor de la autocartera en € calculado a 30 septiembre 2018 (€6,285/acción) asciende a 3,8M€.

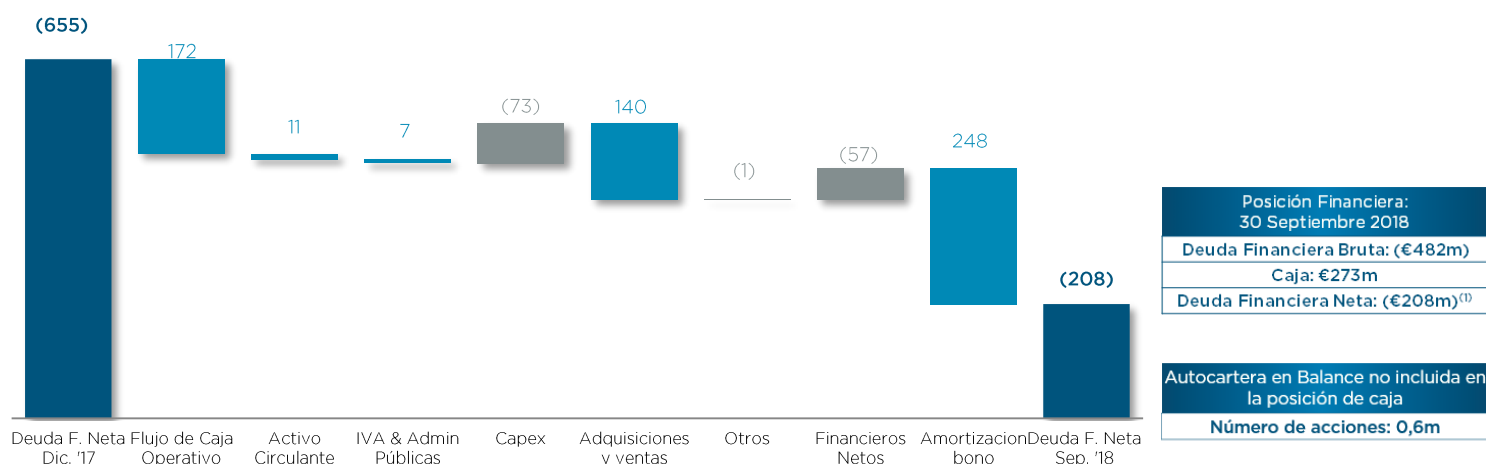
<sup>(4)</sup> IFRS 9 – La nueva IFRS 9 sobre tratamiento contable de activos y pasivos financieros ha entrado en vigor el 1 de enero de 2018. La aplicación de la nueva norma contable, como consecuencia de las mejores condiciones de refinanciación de 2017, en comparación con las condiciones anteriores, ha supuesto un impacto en Grupo NH (registrado contra reservas, de acuerdo a la norma) de menor deuda de 8,6 millones de euros a 1 de enero de 2018 (€7,7m a 30 de septiembre 2018 por efecto del gasto financiero registrado en el Q3).

- **Reducción del endeudamiento financiero neto hasta (€208m) comparado con (€655m) a 31 Dic. 2017**, tras la conversión anticipada del Bono Convertible (€250m) en junio 2018, la **sólida generación de caja operativa** y a la rotación de activos.



- A 30 de septiembre 2018 la Compañía tenía €273,3m de tesorería y líneas de crédito disponibles por importe de €312,5m de las que €250m corresponden a la línea de crédito sindicada a largo plazo firmada en septiembre 2016 (vencimiento actual 2021).
- **Cláusulas de cambio de control:**
  - €250m Línea de Crédito Sindicada: Dispensa obtenida por unanimidad el 6 de septiembre 2018. El vencimiento se mantiene en 2021.
  - €400m Bono 2023: NH ha ofrecido a los bonistas la recompra por la totalidad del Bono al 101% del principal. La cantidad solicitada ha alcanzado €3,2m del total del nominal.

**Evolución Deuda Financiera Neta 9M 2018**



- (1) Deuda Financiera Neta excluyendo ajustes contables por gastos de formalización €15,7m, intereses devengados -€7,9m y <sup>(2)</sup> ajuste IFRS 9 €7,7m. Incluyendo dichos ajustes contables, la deuda neta ajustada sería de (€193m) a 30 de septiembre de 2018 frente a (€637m) a 31 de diciembre de 2017.
- (2) La nueva IFRS 9 sobre tratamiento contable de activos y pasivos financieros ha entrado en vigor el 1 de enero de 2018. La aplicación de la nueva norma contable, como consecuencia de las mejores condiciones de refinanciación obtenidas en 2017, en comparación con las condiciones anteriores, ha supuesto un impacto en NH Hotel Group (registrado contra reservas, de acuerdo a la norma) de menor deuda contable de 8,6 millones de euros a 1 de enero de 2018 (€7,7 millones a 30 de septiembre de 2018 por efecto del gasto financiero).

**Generación de caja en los nueve primeros meses del año:**

- (+) Flujo de caja operativo: +€172,0m, incluyendo -€12,6m de gasto de tarjetas de crédito, e impuestos pagados por -€18,9m (excluyendo -€23,5m de Impuesto de Sociedades de Barbizon).
- (+) Capital circulante: Sólida gestión y recuperación de cuentas a cobrar y reducción del período medio de pago, compensado con un sólido crecimiento de las ventas.
- (-) Pagos de Capex: -€73,5m en los primeros nueve meses de 2018 (guidance 2018 c.€125m aunque la cifra puede ser minorada por el calendario de pagos aplazados a principios de 2019).
- (+) Adquisiciones y ventas: Principalmente +€130,6m por la operación de "Sale & Lease-back" del Barbizon en 1T, neto de impuestos (€23,5m pagados en los primeros nueve meses y €9m pendientes de pago en el cuarto trimestre). El resto corresponde a otras transacciones de rotación de activos y al segundo pago del contrato de Hesperia.
- (-) Otros: pago de provisiones legales.
- (-) Financieros Netos & Dividendos: -€57,2m que incluyen -€16,9m de gasto financiero neto y -€39,8m de pago de dividendo (-€0,6m a socios minoritarios).
- (+) Amortización Anticipada Bono Convertible (€250m) en junio 2018. €1,7m pagado en caja.

# Anexos

**nh** | HOTEL GROUP

---

**nh**  
HOTELS

  
NH COLLECTION

*nhow*

**Hesperia**  
RESORTS

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

**Anexo I:** De acuerdo a las Directrices publicadas por el ESMA en relación a las Medidas Alternativas del Rendimiento (APM) se definen y concilian las APMs utilizadas por el Grupo dentro de la Publicación de Resultados de 9 meses de 2018.

Adicionalmente, a continuación se incluyen los Estados Financieros Intermedios Consolidados al 30 de septiembre de 2018, los cuales incorporan los efectos de la aplicación de la IAS 29 “Información financiera en economías hiperinflacionarias” que afecta a la incorporación de los estados financieros consolidados de la unidad de negocio de Argentina:

**NH HOTEL GROUP, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADOS RESUMIDOS AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2018 Y AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017

(Miles de Euros)

ACTIVO	30/09/2018 *	31/12/2017 **	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	30/09/2018 *	31/12/2017 **
<b>ACTIVO NO CORRIENTE:</b>					
Fondo de comercio	112.732	111.684	<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>1.484.703</b>	<b>1.151.976</b>
Activos intangibles	145.539	151.083			
Inmovilizado material	1.612.153	1.583.164	<b>PASIVO NO CORRIENTE:</b>		
Inversiones valoradas por el método de la participación	9.335	9.419	Obligaciones y otros valores negociables	382.857	387.715
Inversiones financieras no corrientes-	75.153	75.895	Deudas con entidades de crédito	74.281	71.246
<i>Préstamos y cuentas a cobrar no disponibles para negociación</i>	63.761	65.154	Otros pasivos financieros	710	12.481
<i>Otras inversiones financieras no corrientes</i>	11.392	10.741	Otros pasivos no corrientes	44.937	38.976
Activos por impuestos diferidos	135.974	137.996	Provisiones para riesgos y gastos	50.477	50.413
Otros activos no corrientes	16.497	16.448	Pasivos por impuestos diferidos	178.699	167.433
<b>Total activo no corriente</b>	<b>2.107.383</b>	<b>2.085.689</b>	<b>Total pasivo no corriente</b>	<b>731.961</b>	<b>728.264</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE:</b>			<b>PASIVO CORRIENTE:</b>		
Activos no corrientes mantenidos para la venta	43.427	109.166	Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	2.690	2.377
Existencias	9.895	9.809	Obligaciones y otros valores negociables	3.967	246.195
Deudores comerciales	135.757	132.582	Deudas con entidades de crédito	5.080	11.724
Deudores no comerciales-	46.361	42.786	Otros pasivos financieros	12.380	11.618
<i>Administraciones Públicas deudoras</i>	29.396	23.743	Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	259.581	222.951
<i>Otros deudores no comerciales</i>	16.965	19.043	Administraciones Públicas acreedoras	79.666	45.860
Tesorería y otros activos líquidos equivalentes	273.306	80.249	Provisiones para riesgos y gastos	7.431	8.971
Otros activos corrientes	12.715	11.423	Otros pasivos corrientes	41.384	41.768
<b>Total activo corriente</b>	<b>521.461</b>	<b>386.015</b>	<b>Total pasivo corriente</b>	<b>412.179</b>	<b>591.464</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>2.628.844</b>	<b>2.471.704</b>	<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>2.628.844</b>	<b>2.471.704</b>

\* Saldos no auditados. Incluye ajuste IAS 29.

\*\* Se presentan, única y exclusivamente, a efectos comparativos. Saldos auditados.

**NH HOTEL GROUP, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**ESTADOS DEL RESULTADO INTEGRAL RESUMIDO CONSOLIDADO CORRESPONDIENTE AL PERIODO**  
**DE NUEVE MESES TERMINADO EL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2018 Y 2017**

(Miles de Euros)

	<b>30/09/2018*</b>	<b>30/09/2017**</b>
Importe neto de la cifra de negocios	1.183.818	1.150.615
Otros ingresos de explotación	4.267	9.533
Resultado neto de la enajenación de activos no corrientes	2.073	9.781
Aprovisionamientos	(54.419)	(56.019)
Gastos de personal	(311.770)	(316.322)
Dotación a la amortización	(85.579)	(83.818)
Beneficios/(Pérdidas) netas por deterioro de activos	3.311	1.916
Otros gastos de explotación	(623.453)	(605.265)
<i>Variación de la provisión de onerosos</i>	<i>1.855</i>	<i>3.053</i>
<i>Otros gastos de explotación</i>	<i>(625.308)</i>	<i>(608.318)</i>
Resultado por enajenación de inversiones financieras y otras	(1.281)	3
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(265)	3
Ingresos financieros	2.678	1.868
Variación de valor razonable en instrumentos financieros		(7)
Gastos financieros	(27.106)	(55.511)
Diferencias netas de cambio (Ingresos/(Gastos))	2.513	(5.689)
<b>BENEFICIOS / (PÉRDIDAS) ANTES DE IMPUESTOS DE LAS ACTIVIDADES CONTINUADAS</b>	<b>94.787</b>	<b>51.088</b>
Impuesto sobre Sociedades	(38.676)	(24.071)
<b>BENEFICIOS / (PÉRDIDAS) DEL EJERCICIO CONTINUADAS</b>	<b>56.111</b>	<b>27.017</b>
<i>Resultados del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos</i>	<i>54.494</i>	<i>127</i>
<b>BENEFICIOS / (PÉRDIDAS) DEL EJERCICIO</b>	<b>110.605</b>	<b>27.144</b>
Diferencias de conversión	3.678	(16.390)
<b>Ingresos y gastos imputados directamente en el patrimonio neto</b>	<b>3.678</b>	<b>(16.390)</b>
<b>BENEFICIO INTEGRAL TOTAL</b>	<b>114.283</b>	<b>10.754</b>
Beneficios / Pérdidas del ejercicio atribuibles a:		
<i>Accionistas de la Sociedad Dominante</i>	106.657	24.467
<i>Intereses minoritarios</i>	3.948	2.677
Beneficio / (Pérdida) integral atribuible a:		
<i>Accionistas de la Sociedad Dominante</i>	111.049	10.138
<i>Intereses minoritarios</i>	3.234	616
<b>Beneficio / Pérdida por acción en euros básico</b>	<b>0,29</b>	<b>0,07</b>

\* Saldos ajustados por IAS29.

\*\* Saldos no auditados. Se presentan a efectos comparativos.

**NH HOTEL GROUP, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**ESTADOS DE FLUJOS DE EFECTIVO RESUMIDOS CONSOLIDADOS  
GENERADOS EN LOS PERÍODOS DE NUEVE MESES TERMINADOS  
EL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2018 Y 2017**

(Miles de Euros)

	30.09.2018	30.09.2017
<b>1. ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN</b>		
Resultado consolidado antes de impuestos y operaciones interrumpidas:	<b>82.347</b>	<b>51.088</b>
Ajustes al resultado:		
Amortizaciones de activos materiales e inmateriales (+)	84.769	83.818
(Beneficios) Pérdidas por deterioro de activos (neto) (+/-)	(3.311)	(1.916)
Dotaciones a provisiones (neto) (+/-)	(1.855)	(3.053)
Ganancias/Pérdidas por venta de activo material e intangible (+/-)	(2.073)	(9.781)
Ganancias/Pérdidas de inversiones valoradas por el método de la participación (+/-)	62	(3)
Ingresos financieros (-)	(2.693)	(1.868)
Gastos financieros y variación de valor razonable en instrumentos financieros (+)	43.843	55.518
Diferencias netas de cambio (Ingresos / (Gastos))	(3.660)	5.689
Resultado por enajenación de inversiones financieras	1.281	(3)
Otras partidas no monetarias (+/-)	4.708	2.785
<b>Resultado ajustado</b>	<b>203.418</b>	<b>182.274</b>
Variación neta en los activos / pasivos:		
(Aumento) Disminución de existencias	(86)	(23)
(Aumento) Disminución de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	(5.313)	(6.888)
(Aumento) Disminución de otros activos corrientes	50	5.476
Aumento (Disminución) de acreedores comerciales	16.611	3.089
Aumento (Disminución) de otros pasivos corrientes	6.918	5.877
Aumento (Disminución) de provisiones para riesgos y gastos	(2.203)	(3.723)
(Aumento) Disminución Activos no corrientes	484	64
Aumento (Disminución) Pasivos no corrientes	1.681	565
Impuestos sobre las ganancias pagados	(42.401)	(12.993)
<b>Total flujos de efectivo netos de las actividades de explotación (I)</b>	<b>179.189</b>	<b>173.718</b>
<b>2. ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>		
Ingresos financieros	<b>231</b>	<b>794</b>
Inversiones (-):		
Empresas del grupo, negocios conjuntos y asociadas	(1.000)	(20.265)
Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias	(83.466)	(70.687)
Inversiones financieras no corrientes	(671)	-
	<b>(85.137)</b>	<b>(90.952)</b>
Des inversiones (+):		
Empresas del grupo, negocios conjuntos y asociadas	85	62
Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias	20.843	32.692
Activos no corrientes mantenidos para la venta	154.168	-
	<b>175.096</b>	<b>32.754</b>
<b>Total flujos de efectivo netos de las actividades de inversión (II)</b>	<b>90.190</b>	<b>(57.404)</b>
<b>3. ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN</b>		
Dividendos pagados (-)	(39.765)	(17.738)
Intereses pagados por deudas (-)	(29.695)	(45.334)
Intereses pagados por medios de pago	(12.594)	(12.094)
Intereses pagados por financiación y otros	(17.101)	(33.240)
Variaciones en (+/-):		
Instrumentos de patrimonio		
- Capital	-	-
- Reservas	-	-
- Minoritarios	-	-
- Auto cartera	-	-
- Componente de patrimonio de obligaciones convertibles	-	-
Instrumentos de pasivo:		
- Obligaciones y otros valores negociables +	-	115.000
- Obligaciones y otros valores negociables -	(1.700)	(150.000)
- Deudas con entidades de crédito (+)	6.340	-
- Deudas con entidades de crédito (-)	(10.157)	(9.823)
- Otros pasivos financieros (+/-)	(1.405)	(353)
<b>Total flujos de efectivo netos de las actividades de financiación (III)</b>	<b>(76.382)</b>	<b>(108.248)</b>
<b>4. AUMENTO/ DISMINUCIÓN BRUTA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES (I-II-III)</b>	<b>192.967</b>	<b>8.066</b>
<b>5. Efecto de las variaciones de los tipos de cambio en el efectivo o equivalentes (IV)</b>	<b>181</b>	<b>-</b>
<b>6. Efecto de las variaciones al perímetro de consolidación (V)</b>	<b>(96)</b>	<b>(51)</b>
<b>7. AUMENTO/ DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES (I-II-III-IV-VI)</b>	<b>193.052</b>	<b>8.015</b>
<b>8. Efectivo o equivalentes al comienzo del ejercicio</b>	<b>80.249</b>	<b>136.733</b>
<b>9. Efectivo o equivalentes al final del ejercicio</b>	<b>273.301</b>	<b>144.748</b>

(\*) Se presentan, única y exclusivamente, a efecto comparativos. Saldos no auditados.

## A) Definiciones

**EBITDA:** Resultado antes de impuestos de las actividades continuadas antes de: resultado neto de la enajenación de activos no corrientes, dotación a la amortización, pérdidas netas por deterioro de activos, resultado por enajenación de inversiones financieras, resultado de entidades valoradas por el método de la participación, ingresos financieros, variación de valor razonable de instrumentos financieros, gastos financieros (con la excepción de los gastos de tarjetas de crédito que se consideran resultado operativo) y diferencias netas de cambio. Éste APM se utiliza para medir los resultados puramente operativos del Grupo.

**RevPAR:** Es el resultado de multiplicar el precio medio diario para un periodo específico por la ocupación en ese periodo. Éste APM se utiliza para comparar con empresas del sector los ingresos medios por habitación de los hoteles.

**Average Daily Rate (ADR):** es el cociente del ingreso total de habitaciones para un periodo específico dividido por las habitaciones vendidas en ese periodo específico. Éste APM se utiliza para comparar con empresas del sector los precios medios por habitación de los hoteles.

**LFL&R (Like for like con reformas):** Se define LFL con reformas como el grupo de hoteles completamente operados en un periodo de 24 meses más las reformas realizadas en los dos últimos años. Se excluyen aquellos hoteles que se acaben de abrir o cerrar y que, por tanto, no hayan estado en pleno funcionamiento durante 24 meses. Éste APM se utiliza para analizar los resultados operativos del ejercicio de forma comparable con periodos anteriores, al excluir el impacto de las reformas de hoteles.

A continuación, se presenta un desglose de la línea de “Ingresos totales” dividido entre “LFL y reformas” y “Aperturas, cierres y otros efectos” para ilustrar la explicación anterior:

		9M 2018	9M 2017
		M Eur.	M Eur.
<b>Total ingresos</b>	A+B	<b>1.196,9</b>	<b>1.155,7</b>
Ingresos Recurrentes LFL y Reformas	A	997,8	973,7
Aperturas, Cierres y Otros	B	199,1	182,0

A su vez, se concilia la línea de “Total ingresos” en el punto II para el periodo de 9 meses terminado el 30 de septiembre de 2018 sin el ajuste de IAS 29.

**Deuda financiera Neta:** es deuda financiera bruta menos efectivo y otros activos líquidos equivalentes, excluyendo ajustes contables por la parte del bono convertible tratado como patrimonio y gastos de formalización e intereses devengados. La deuda financiera bruta comprende tanto el pasivo no corriente como el corriente de obligaciones y otros valores negociables y deudas con entidades de crédito.

**Capex:** es el conjunto de inversiones realizadas en los activos para su mejora y desarrollo que han supuesto una salida de caja en el ejercicio. Se obtiene del epígrafe de inversiones en activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias reflejado en el estado de flujos de efectivo dentro de los estados financieros consolidados.

**GOP “Gross operating profit”:** es el beneficio bruto operativo que se obtiene del EBITDA más los gastos por rentas e impuestos sobre la propiedad.

**Tasa de conversión:** Mide la proporción de los ingresos que se consigue trasladar al EBITDA. Se calcula dividiendo la variación del EBITDA entre la variación del total de ingresos.

**B) Conciliación de la APM con la partida, subtotal o total más directamente conciliable presentada en los estados financieros**

Dentro de la Publicación de Resultados de 9 meses de 2018 se muestran los siguientes APMs significativos:

**I. ADR y RevPAR**

Dentro de la Publicación de Resultados de 9 meses de 2018 se detalla la evolución acumulada del RevPAR y ADR en el siguiente cuadro:

NH HOTEL GROUP REVPAR 9M 2018/2017											
	HAB. MEDIAS		OCUPACION %			ADR			REVPAR		
	2018	2017	2018	2017	% Var	2018	2017	% Var	2018	2017	% Var
<b>España &amp; Otros LFL &amp; R</b>	<b>11.025</b>	<b>11.263</b>	<b>74,4%</b>	<b>74,1%</b>	<b>0,4%</b>	<b>93,7</b>	<b>94,6</b>	<b>-1,0%</b>	<b>69,7</b>	<b>70,1</b>	<b>-0,6%</b>
B.U. España Consolidado	11.604	11.746	74,1%	74,3%	-0,3%	93,5	94,6	-1,1%	69,3	70,3	-1,4%
<b>Italia LFL &amp; R</b>	<b>7.152</b>	<b>7.156</b>	<b>70,6%</b>	<b>69,5%</b>	<b>1,5%</b>	<b>120,9</b>	<b>117,1</b>	<b>3,2%</b>	<b>85,3</b>	<b>81,5</b>	<b>4,7%</b>
B.U. Italia Consolidado	7.235	7.156	70,4%	69,5%	1,3%	121,2	117,1	3,5%	85,4	81,5	4,8%
<b>Benelux LFL &amp; R</b>	<b>8.213</b>	<b>8.200</b>	<b>73,1%</b>	<b>70,8%</b>	<b>3,3%</b>	<b>109,7</b>	<b>104,9</b>	<b>4,6%</b>	<b>80,2</b>	<b>74,2</b>	<b>8,1%</b>
B.U. Benelux Consolidado	8.896	8.328	72,7%	70,7%	2,7%	108,8	104,4	4,2%	79,1	73,9	7,0%
<b>Europa Central LFL &amp; R</b>	<b>11.889</b>	<b>11.656</b>	<b>74,0%</b>	<b>73,9%</b>	<b>0,1%</b>	<b>87,8</b>	<b>85,7</b>	<b>2,4%</b>	<b>65,0</b>	<b>63,4</b>	<b>2,5%</b>
Europa Central Consolidado	12.061	11.893	74,1%	73,8%	0,3%	87,5	85,4	2,5%	64,8	63,0	2,8%
<b>Total Europa LFL &amp; R</b>	<b>38.279</b>	<b>38.275</b>	<b>73,3%</b>	<b>72,5%</b>	<b>1,1%</b>	<b>100,2</b>	<b>98,0</b>	<b>2,2%</b>	<b>73,4</b>	<b>71,1</b>	<b>3,3%</b>
Total Europa Consolidado	39.797	39.124	73,1%	72,5%	0,8%	99,9	97,7	2,3%	73,1	70,9	3,1%
<b>Latinoamérica LFL &amp; R</b>	<b>5.236</b>	<b>5.223</b>	<b>61,5%</b>	<b>62,6%</b>	<b>-1,8%</b>	<b>71,6</b>	<b>77,1</b>	<b>-7,1%</b>	<b>44,1</b>	<b>48,2</b>	<b>-8,6%</b>
Latinoamérica Consolidado	5.538	5.373	60,5%	61,4%	-1,5%	71,1	77,1	-7,8%	43,0	47,3	-9,0%
<b>NH Hotels LFL &amp; R</b>	<b>43.515</b>	<b>43.498</b>	<b>71,9%</b>	<b>71,3%</b>	<b>0,8%</b>	<b>97,2</b>	<b>95,8</b>	<b>1,5%</b>	<b>69,9</b>	<b>68,3</b>	<b>2,3%</b>
Total NH Consolidado	45.335	44.496	71,6%	71,2%	0,5%	97,0	95,6	1,5%	69,4	68,0	2,0%

A continuación, detallamos cómo se calculan los datos señalados anteriormente:

	9M 2018	9M 2017
	Miles Eur.	Miles Eur.
<b>A</b> Venta de habitaciones	856.473	824.392
Otros ingresos	334.300	326.223
<b>Importe neto de la cifra de negocios s/ Estados financieros</b>	<b>1.190.773</b>	<b>1.150.615</b>
<b>B</b> Miles de Habitaciones vendidas	8.837	8.627
<b>A / B = C</b> <b>ADR</b>	<b>96,9</b>	<b>95,6</b>
<b>D</b> Ocupación	71,6%	71,2%
<b>C x D</b> <b>RevPAR</b>	<b>69,4</b>	<b>68,0</b>

**II. CUENTA PYG 9 MESES DE 2018 Y 2017**

Dentro de la Publicación de Resultados de 9 meses de 2018 se detalla el cuadro de “Actividad Hotelera recurrente” obtenido del cuadro “Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada” que aparece en la misma Publicación de Resultados anteriormente mencionada.

A continuación, se concilia la cuenta de pérdidas y ganancias consolidadas presentada en la publicación de resultados con el Estado del Resultado Integral Consolidado Resumido:

**9 Meses 2018**

	Cuenta de resultados Gestión	Reclasificación según criterio			Ventas de activos y Subvenciones	Bajas de activo por enajenación inmovilizado y deterioros	Litigios, indemnizaciones y otros no recurrentes	PyG según Estados Financieros Consolidados*	
		Estados Financieros Consolidados y ajustado por IAS 29	Gastos de medios de pago	Personal externalizado					
APM Total ingresos	1.196,9	(1.196,9)	-	-	-	-	-	-	
Importe neto de la cifra de negocios	-	1.182,1	-	-	1,7	-	0,0	1.183,8	Importe neto de la cifra de negocios
Otros ingresos de explotación	-	4,3	-	-	-	-	-	4,3	Otros ingresos de explotación
<b>APM TOTAL INGRESOS</b>	<b>1.196,9</b>	<b>(10,6)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1,7</b>	<b>-</b>	<b>0,0</b>	<b>1.188,1</b>	
Resultado neto de la enajenación de activos no corrientes	-	-	-	-	14,5	(12,5)	-	2,1	Rdo neto de la enajenación de activos no corrientes
APM Coste de personal	(402,4)	2,5	-	89,5	-	-	(1,5)	(311,8)	Gastos de personal
APM Gastos Directos de Gestión	(358,7)	(188,0)	12,4	(89,5)	-	-	(1,6)	(625,3)	Otros gastos de explotación
Aprovisionamientos	-	(54,4)	-	-	-	-	-	(54,4)	Aprovisionamientos
<b>APM BENEFICIO DE GESTION</b>	<b>435,9</b>	<b>(250,5)</b>	<b>12,4</b>	<b>-</b>	<b>16,3</b>	<b>(12,5)</b>	<b>(3,0)</b>	<b>198,7</b>	
APM Arrendamientos y Contribución Urb.	(248,5)	248,5	-	-	-	-	-	-	
<b>APMEBITDA ANTES DE ONEROSOS</b>	<b>187,4</b>	<b>(2,0)</b>	<b>12,4</b>	<b>-</b>	<b>16,3</b>	<b>(12,5)</b>	<b>(3,0)</b>	<b>198,7</b>	
APM Reversión Provisión C.Onerosos	1,9	-	-	-	-	-	-	1,9	Variación de la provisión de onerosos
<b>APMEBITDA CON ONEROSOS</b>	<b>189,2</b>	<b>(2,0)</b>	<b>12,4</b>	<b>-</b>	<b>16,3</b>	<b>(12,5)</b>	<b>(3,0)</b>	<b>200,5</b>	
impairment provision	-	2,5	-	-	0,8	0,0	-	3,3	
APM Amortizaciones	(82,3)	(3,3)	-	-	-	-	-	(85,6)	Beneficios/(Pérdidas) netas por deterioro de activos
<b>APMEBIT</b>	<b>107,0</b>	<b>(2,8)</b>	<b>12,4</b>	<b>-</b>	<b>17,0</b>	<b>(12,4)</b>	<b>(3,0)</b>	<b>118,2</b>	<b>Dotación a la amortización</b>
Resultado enajenación inversiones financieras	-	(1,3)	-	-	-	-	-	(1,3)	Resultado enajenación inversiones financieras
APM Gastos Financieros Netos	(24,9)	10,2	(12,4)	-	-	-	-	(27,1)	Gastos financieros
Ingresos financieros	-	2,7	-	-	-	-	-	2,7	Ingresos financieros
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	-	-	-	-	-	-	-	-	Variación de valor razonable en instrumentos financieros
Diferencias netas de cambio (Ingresos/(Gastos))	-	2,5	-	-	-	-	-	2,5	Diferencias netas de cambio (Ingresos/(Gastos))
APM Resultados Puesta en Equivalencia	(0,1)	(0,2)	-	-	-	-	-	(0,3)	Resultado de entidades valoradas por el método
<b>APM EBT</b>	<b>82,0</b>	<b>11,2</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>17,0</b>	<b>(12,4)</b>	<b>(3,0)</b>	<b>94,8</b>	<b>Beneficio antes de impuestos</b>
APM Impuesto Sobre Sociedades	(29,0)	(4,1)	-	-	(5,6)	-	-	(38,7)	Impuesto sobre Sociedades
<b>APM Resultado Antes de Minoritarios</b>	<b>53,0</b>	<b>7,0</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>11,5</b>	<b>(12,4)</b>	<b>(3,0)</b>	<b>56,1</b>	<b>Beneficio del ejercicio actividad continuada</b>
APM Disponible para la venta	-	(0,8)	-	-	55,3	-	-	54,5	Rdos. operaciones interrumpidas neto de impuestos
<b>APM Resultado Antes de Minoritarios</b>	<b>53,0</b>	<b>6,2</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>66,8</b>	<b>(12,4)</b>	<b>(3,0)</b>	<b>110,6</b>	<b>Beneficio Integral Total</b>
APM Intereses Minoritarios	(2,3)	(1,6)	-	-	-	-	-	(3,9)	Intereses minoritarios
<b>APM Resultado Neto recurrente</b>	<b>50,7</b>	<b>4,6</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>66,8</b>	<b>(12,4)</b>	<b>(3,0)</b>	<b>106,7</b>	<b>Beneficio atribuible a la Sociedad Dominante</b>
APM Ebitda no recurrente	101,4	-	-	-	(104,4)	-	3,0	-	
APM Otros elementos no recurrentes	(52,5)	2,5	-	-	37,6	12,4	-	-	
<b>APM Resultado Neto incluyendo no recurrente</b>	<b>99,6</b>	<b>7,0</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>106,7</b>	<b>Beneficio atribuible a la Sociedad Dominante</b>

\* Incluye efecto IAS 29



**9 Meses 2017**

	Cuenta de resultados Gestión	Reclasificación según criterio Estados Financieros Consolidados		Gastos de medios de pago	Personal externalizado	Ventas de activos	Bajas de activo por enajenación inmovilizado y deterioros	Litigios, indemnizaciones y otros no recurrentes	PyG según Estados Financieros Consolidados
		Rebates							
APM Total ingresos	1.168,6	(1.168,6)	-	-	-	-	-	-	
Importe neto de la cifra de negocios	-	1.163,5	(12,9)	-	-	-	-	-	1.150,6 Importe neto de la cifra de negocios
Otros ingresos de explotación	-	9,5	-	-	-	-	-	-	9,5 Otros ingresos de explotación
<b>APM TOTAL INGRESOS</b>	<b>1.168,6</b>	<b>4,5</b>	<b>(12,9)</b>	-	-	-	-	-	-
Resultado neto de la enajenación de activos no corrientes	-	-	-	-	-	11,8	(2,0)	-	9,8 Rdo neto de la enajenación de activos no corrientes
APM Coste de personal	(393,9)	0,1	-	-	82,8	-	-	(5,2)	(316,3) Gastos de personal
APM Gastos Directos de Gestión	(368,2)	(164,9)	-	12,1	(82,8)	(0,9)	-	(3,6)	(608,3) Otros gastos de explotación
Aprovisionamientos	-	(68,9)	12,9	-	-	-	-	-	(56,0) Aprovisionamientos
<b>APM BENEFICIO DE GESTION</b>	<b>406,4</b>	<b>(229,3)</b>	-	<b>12,1</b>	-	<b>10,9</b>	<b>(2,0)</b>	<b>(8,9)</b>	-
APM Arrendamientos y Contribución Urb.	(236,0)	236,0	-	-	-	-	-	-	-
<b>APMEBITDA ANTES DE ONEROSOS</b>	<b>170,4</b>	<b>6,8</b>	-	<b>12,1</b>	-	<b>10,9</b>	<b>(2,0)</b>	<b>(8,9)</b>	-
APM Reversión Provisión C.Onerosos	3,1	-	-	-	-	-	-	-	3,1 Variación de la provisión de onerosos
<b>APMEBITDA CON ONEROSOS</b>	<b>173,4</b>	<b>6,8</b>	-	<b>12,1</b>	-	<b>10,9</b>	<b>(2,0)</b>	<b>(8,9)</b>	-
impairment provision	-	2,9	-	-	-	-	(0,9)	-	1,9 Beneficios/(Pérdidas) netas por deterioro de activos
APM Amortizaciones	(81,0)	(2,9)	-	-	-	-	-	-	(83,8) Dotación a la amortización
<b>APMEBIT</b>	<b>92,5</b>	<b>6,8</b>	-	<b>12,1</b>	-	<b>10,9</b>	<b>(2,9)</b>	<b>(8,9)</b>	-
Resultado enajenación inversiones financieras	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0 Resultado enajenación inversiones financieras
APM Gastos Financieros Netos	(41,5)	(2,0)	-	(12,1)	-	-	-	-	(55,5) Gastos financieros
Ingresos financieros	-	1,9	-	-	-	-	-	-	1,9 Ingresos financieros
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	-	-	-	-	-	-	-	-	(0,0) Variación de valor razonable en instrumentos financieros
Diferencias netas de cambio (Ingresos/(Gastos))	-	(5,7)	-	-	-	-	-	-	(5,7) Diferencias netas de cambio (Ingresos/(Gastos))
APM Resultados Puesta en Equivalencia	0,0	-	-	-	-	-	-	-	0,0 Resultado de entidades valoradas por el método
<b>APMEBT</b>	<b>51,0</b>	<b>1,0</b>	-	-	-	<b>10,9</b>	<b>(2,9)</b>	<b>(8,9)</b>	<b>51,1 Beneficio antes de impuestos</b>
APM Impuesto Sobre Sociedades	(21,2)	(2,8)	-	-	-	-	-	-	(24,1) Impuesto sobre Sociedades
<b>APM Resultado Antes de Minoritarios</b>	<b>29,8</b>	<b>(1,8)</b>	-	-	-	<b>10,9</b>	<b>(2,9)</b>	<b>(8,9)</b>	<b>27,0 Beneficio del ejercicio actividad continuada</b>
APM Disponible para la venta	-	0,1	-	-	-	-	-	-	0,1 Rdos operaciones interrumpidas neto de impuestos
<b>APM Resultado Antes de Minoritarios</b>	<b>29,8</b>	<b>(1,6)</b>	-	-	-	<b>10,9</b>	<b>(2,9)</b>	<b>(8,9)</b>	<b>27,1 Beneficio Integral Total</b>
APM Intereses Minoritarios	(2,7)	-	-	-	-	-	-	-	(2,7) Intereses minoritarios
<b>APM Resultado Neto recurrente</b>	<b>27,1</b>	<b>(1,6)</b>	-	-	-	<b>10,9</b>	<b>(2,9)</b>	<b>(8,9)</b>	<b>24,5 Beneficio atribuible a la Sociedad Dominante</b>
APM Ebitda no recurrente	8,8	(6,8)	-	-	-	(10,9)	-	8,9	
APM Otros elementos no recurrentes	(11,4)	8,4	-	-	-	-	2,9	-	
<b>APM Resultado Neto incluyendo no recurrente</b>	<b>24,5</b>	-	-	-	-	-	-	-	<b>24,5 Beneficio atribuible a la Sociedad Dominante</b>

### III. DEUDA Y ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO A 30 DE SEPTIEMBRE DE 2018 Y 31 DE DICIEMBRE DE 2017

#### III.1 Deuda presentada en la publicación de resultados de 9 meses de 2018.

A 30/09/2018 Cifras en millones de Euros	Límite	Disponible	Dispuesto	Calendario de vencimientos					
				Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Resto
<b>Préstamos Hipotecarios</b>	<b>33.221</b>	-	<b>33.221</b>	<b>2.931</b>	<b>2.683</b>	<b>2.514</b>	<b>2.338</b>	<b>6.278</b>	<b>16.478</b>
Interés fijo	18.765	-	18.765	580	580	677	677	717	15.533
Interés variable	14.456	-	14.456	2.350	2.102	1.838	1.661	5.561	944
<b>Préstamo Subordinado</b>	<b>40.000</b>	-	<b>40.000</b>	-	-	-	-	-	<b>40.000</b>
Interés variable	40.000	-	40.000	-	-	-	-	-	40.000
<b>Obligaciones Senior Garantizadas</b>	<b>400.000</b>	-	<b>400.000</b>	-	-	-	-	-	<b>400.000</b>
Interés fijo	400.000	-	400.000	-	-	-	-	-	400.000
<b>Préstamos sin Garantía</b>	<b>46.252</b>	<b>37.752</b>	<b>8.500</b>	<b>2.674</b>	<b>367</b>	<b>18</b>	-	<b>5.441</b>	-
Interés variable	46.252	37.752	8.500	2.674	367	18	-	5.441	-
<b>Crédito Sindicado Garantizado</b>	<b>250.000</b>	<b>250.000</b>	-	-	-	-	-	-	-
Interés variable	250.000	250.000	-	-	-	-	-	-	-
<b>Líneas de Crédito</b>	<b>62.471</b>	<b>62.466</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	-	-	-	-	-
Interés variable	62.471	62.466	5	5	-	-	-	-	-
<b>Situación de endeudamiento al 30/09/2018</b>	<b>831.943</b>	<b>350.217</b>	<b>481.726</b>	<b>5.610</b>	<b>3.049</b>	<b>2.533</b>	<b>2.338</b>	<b>11.719</b>	<b>456.478</b>
Gastos de formalización de la deuda	(15.680)	(8)	a (15.687)	(3.257)	(3.203)	(3.358)	(2.744)	(2.919)	(207)
IFRS 9	(7.749)	-	b (7.749)	(1.201)	(1.357)	(1.530)	(1.722)	(1.934)	(6)
Deuda por intereses	7.890	-	c 7.890	7.890	-	-	-	-	-
<b>Total deuda ajustada al 30/09/2018</b>	<b>816.405</b>	<b>350.210</b>	<b>466.180</b>	<b>9.042</b>	<b>(1.510)</b>	<b>(2.356)</b>	<b>(2.128)</b>	<b>6.866</b>	<b>456.265</b>
<b>Total deuda ajustada al 31/12/2017</b>	<b>1.033.225</b>	<b>316.345</b>	<b>716.880</b>	<b>257.919</b>	<b>292</b>	<b>(371)</b>	<b>(643)</b>	<b>(624)</b>	<b>460.307</b>

El cuadro de deuda anterior se obtiene de los estados financieros consolidados presentados.

#### III.2 Estado de flujos presentado en la presentación de resultados de 9 meses de 2018.

La deuda financiera neta a 30 de septiembre de 2018 y a 31 de diciembre de 2017 se obtiene del balance de situación consolidado a 30 de septiembre 2018 y de las cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2017, el detalle es el siguiente:

	30/09/2018	31/12/2017	VAR.
<i>Obligaciones y otros valores negociables s/ EEFF</i>	382.857	387.715	
<i>Deudas con entidades de crédito s/ EEFF</i>	74.281	71.246	
<b><i>Deudas con entidades de crédito y obligaciones y otros valores negociables s/ EEFF</i></b>	<b>457.138</b>	<b>458.961</b>	
<i>Obligaciones y otros valores negociables s/ EEFF</i>	3.967	246.195	
<i>Deudas con entidades de crédito s/ EEFF</i>	5.075	11.724	
<b><i>Deudas con entidades de crédito y obligaciones y otros valores negociables s/ EEFF</i></b>	<b>9.042</b>	<b>257.919</b>	
<b><i>Total deudas con entidades de crédito y obligaciones y otros valores negociables s/ EEFF</i></b>	<b>466.180</b>	<b>716.880</b>	
<i>Gastos formalización</i>	a 15.687	19.304	
<i>IFRS 9</i>	b 7.749	-	
<i>Pasivo convertible</i>	-	5.394	
<i>Periodificación de intereses</i>	c (7.890)	(6.024)	
<b><i>APM Deuda Financiera Bruta</i></b>	<b>481.726</b>	<b>735.554</b>	
<i>Efectivo y otros activos líquidos equivalentes s/ EEFF</i>	(273.301)	(80.249)	
<b><i>APM Deuda Financiera Neta</i></b>	<b>B 208.425</b>	<b>A 655.305</b>	<b>(446.880)</b>

A continuación, se concilia la variación de la deuda financiera neta mostrada en la publicación de resultados de 9 meses de 2018 en el siguiente gráfico:

**Evolución Deuda Financiera Neta 9M 2018**



Para ello se toma el estado de flujos de efectivo al 30 de septiembre de 2018, a continuación se muestra la agrupación:

	Fuajo de caja operativo	Capital Circulante	IVA y Administraciones Pcas	Capex	Adquisiciones y ventas	Otros	Financieros Netos	Amortización Convertible	Total
<b>Total</b>	(172,0)	(10,7)	(7,1)	73,5	(139,8)	0,9	56,6	(248,3)	(446,9)
Resultado ajustado	203,4								203,4
Impuestos sobre las ganancias pagados	(18,9)								(18,9)
Gastos tarjetas	(12,6)								(12,6)
(Aumento)/Disminución de existencias		(0,1)							(0,1)
(Aumento)/Disminución de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar		(5,3)							(5,3)
Aumento/(Disminución) de acreedores comerciales y otros pasivos		16,1							16,1
(Aumento)/Disminución VAT&Public Admin			7,1						7,1
Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias				(73,5)					(73,5)
6. Efecto de las variaciones al perímetro de consolidación (V)					(0,1)				(0,1)
Empresas del grupo, negocios conjuntos y asociadas					(1,6)				(1,6)
Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias					141,5				141,5
(Aumento)/Disminución de otros activos corrientes						0,3			0,3
Aumento/(Disminución) de provisiones para riesgos y gastos						(2,2)			(2,2)
- Otros pasivos financieros (+/-)						(1,4)			(1,4)
5. Efecto de las variaciones de los tipos de cambio en el efectivo o equivalentes (IV)						0,2			0,2
Aumento/(Disminución) otros activos y pasivos no corrientes y otros						2,2			2,2
Intereses pagados por deudas (sin tarjetas)							(17,1)		(17,1)
Dividendos pagados							(39,8)		(39,8)
Ingresos financieros							0,2		0,2
Amortización bono convertible								248,3	248,3

Toda la información anterior se obtiene del estado resumido de flujos de efectivo consolidado al 30 de septiembre de 2018 que incluimos al principio de este documento.

Las APMs mencionadas han sido definidas y utilizadas desde una visión de análisis de gestión del negocio y del sector. Las medidas derivadas por los estados financieros son interpretables y comparables, directamente, con otros Grupos del sector, por lo que no consideramos que las APM tengan, por tanto, una mayor prominencia respecto a los estados financieros. A cierre de cada trimestre se publica la presentación de resultados en la que se incluyen los APM mencionados para facilitar información periódica a los inversores y analistas de la evolución y gestión del negocio. Adicionalmente, se publican estados financieros semestrales y anuales, cumpliendo con los requisitos de presentación que exige la normativa contable de aplicación.

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

**Firmas, aperturas y cierres**

**Hoteles Firmados desde el 1 de enero al 30 de septiembre del 2018**

Ciudad / País	Contrato	# Habitaciones	Apertura
La Habana / Cuba	Gestión	31	2018
Hannover / Alemania	Renta	89	2020
Hamburgo / Alemania	Renta	261	2021
<b>Total Hoteles Firmados</b>		<b>381</b>	

**Hoteles Abiertos desde el 1 de enero al 30 de septiembre del 2018**

Hoteles	Ciudad / País	Contrato	# Habitaciones
NH Collection Victoria La Habana	La Habana / Cuba	Gestión	31
NH Collection Marseille	Marsella / Francia	Renta	176
NH Brussels Bloom	Bruselas / Bélgica	Renta	305
NH Brussels EU Berlaymont	Bruselas / Bélgica	Renta	214
NH Monterrey La Fe	Monterrey / México	Renta	152
NH Venezia Rio Novo	Venecia / Italia	Renta	144
NH Collection Madrid Gran Vía	Madrid / España	Renta	94
NH Graz City	Graz / Austria	Renta	157
NH Essen	Essen / Alemania	Renta	183
<b>Total Aperturas</b>			<b>1.456</b>

**Hoteles que salen del Grupo desde el 1 de enero al 30 de septiembre del 2018**

Hoteles	Ciudad / País	Mes	Contrato	# Habitaciones
NH Lingotto Tech	Turín / Italia	Enero	Gestión	140
NH Shijiazhuang Financial Center	Shijiazhuang / China	Enero	Gestión	78
NH Puerto de Sagunto	Valencia / España	Febrero	Franquicia	99
NH Collection Royal La Merced	Cartagena / Colombia	Mayo	Renta	9
NH Marquette	Heemskerk / Holanda	Julio	Propiedad	65
NH Barcelona Centro	Barcelona / España	Julio	Renta	156
NH Atlántico	La Coruña / España	Agosto	Renta	199
<b>Total Salidas</b>				<b>746</b>

**HOTELES ABIERTOS POR PAÍS A 30 DE SEPTIEMBRE DE 2018**

Unidad de Negocio	País	TOTAL		Arrendamiento			Propiedad		Gestión		Franquicia	
		Hoteles	Habs.	Opción compra	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.
BU Benelux	Bélgica	13	2.134		5	1.017	8	1.117				
	Luxemburgo	1	148	1	1	148						
	Sudáfrica	1	198		1	198						
	Holanda	35	6.764	2	20	3.362	14	2.951	1	451		
	Reino Unido	1	121		1	121						
<b>BU Benelux</b>		<b>51</b>	<b>9.365</b>	<b>3</b>	<b>28</b>	<b>4.846</b>	<b>22</b>	<b>4.068</b>	<b>1</b>	<b>451</b>		
BU Europa Central	Austria	7	1.340	1	7	1.340						
	República Checa	3	581						3	581		
	Alemania	58	10.444	3	53	9.444	5	1.000				
	Hungría	1	160		1	160						
	Polonia	1	93								1	93
	Rumanía	2	159		1	83			1	76		
	Eslovaquia	1	117						1	117		
	Suiza	4	522		3	400					1	122
<b>BU Europa Central</b>		<b>77</b>	<b>13.416</b>	<b>4</b>	<b>65</b>	<b>11.427</b>	<b>5</b>	<b>1.000</b>	<b>5</b>	<b>774</b>	<b>2</b>	<b>215</b>
BU Italia	Italia	51	7.823	1	35	5.531	13	1.803	3	489		
<b>BU Italia</b>		<b>51</b>	<b>7.823</b>	<b>1</b>	<b>35</b>	<b>5.531</b>	<b>13</b>	<b>1.803</b>	<b>3</b>	<b>489</b>		
BU España	España	130	16.257		72	8.721	13	1.957	40	5.187	5	392
	Portugal	3	278		2	171			1	107		
	Andorra	1	60						1	60		
	Francia	4	723		3	573			1	150		
	USA	1	242				1	242				
<b>BU España</b>		<b>139</b>	<b>17.560</b>		<b>77</b>	<b>9.465</b>	<b>14</b>	<b>2.199</b>	<b>43</b>	<b>5.504</b>	<b>5</b>	<b>392</b>
BU América	Argentina	15	2.144				12	1.524	3	620		
	Brasil	1	180		1	180						
	Colombia	14	1.691		14	1.691						
	Cuba	2	251						2	251		
	Chile	4	498				4	498				
	Rep. Dominicana	6	2.503						6	2.503		
	Ecuador	1	124		1	124						
	Haiti	1	72						1	72		
	México	16	2.554		5	733	4	685	7	1.136		
	Uruguay	1	136				1	136				
	Venezuela	5	1.285						5	1.285		
<b>BU América</b>		<b>66</b>	<b>11.438</b>		<b>21</b>	<b>2.728</b>	<b>21</b>	<b>2.843</b>	<b>24</b>	<b>5.867</b>		
<b>TOTAL ABIERTOS</b>		<b>384</b>	<b>59.602</b>	<b>8</b>	<b>226</b>	<b>33.997</b>	<b>75</b>	<b>11.913</b>	<b>76</b>	<b>13.085</b>	<b>7</b>	<b>607</b>

### PROYECTOS FIRMADOS A 30 DE SEPTIEMBRE 2018

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.	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.
BU Benelux	Bélgica	1	180	1	180				
	Holanda	1	650	1	650				
	Reino Unido	1	190					1	190
<b>BU Benelux</b>		<b>3</b>	<b>1.020</b>	<b>2</b>	<b>830</b>			<b>1</b>	<b>190</b>
BU Europa Central	Alemania	6	1.575	6	1.575				
<b>BU Europa Central</b>		<b>6</b>	<b>1.575</b>	<b>6</b>	<b>1.575</b>				
BU Italia	Italia	3	435	2	285			1	150
<b>BU Italia</b>		<b>3</b>	<b>435</b>	<b>2</b>	<b>285</b>			<b>1</b>	<b>150</b>
BU España	España	2	111	1	64			1	47
	Francia	1	148	1	148				
<b>BU España</b>		<b>3</b>	<b>259</b>	<b>2</b>	<b>212</b>			<b>1</b>	<b>47</b>
BU América	Chile	3	367					3	367
	México	4	524	3	380			1	144
	Panamá	2	283	1	83	1	200		
	Perú	2	429					2	429
<b>BU América</b>		<b>11</b>	<b>1.603</b>	<b>4</b>	<b>463</b>	<b>1</b>	<b>200</b>	<b>6</b>	<b>940</b>
<b>TOTAL FIRMADOS</b>		<b>26</b>	<b>4.892</b>	<b>16</b>	<b>3.365</b>	<b>1</b>	<b>200</b>	<b>9</b>	<b>1.327</b>

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

	2018	2019	2020
Inversión esperada (€ millones)	4,5	17,0	2,8

# **nH** | HOTEL GROUP

---

**nH**  
HOTELS

  
nH COLLECTION

*nhow*

**Hesperia**  
RESORTS

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

## 2018 Q3 Results Presentation Conference Call

Tuesday 13<sup>th</sup> of November 2018, 12.30 (CET)

NH Hotel Group invites you to take part in a conference call to discuss its results presentation:

**Speakers**    **Mr. Ramón Aragonés (CEO) and  
Ms. Beatriz Puente (CFO)**

**Date**            **13/11/2018**

**Time**            **12.30 (CET)**

**TELEPHONE NUMBER & PIN CODE FOR THE CONFERENCE**  
Participant's access - 10 minutes before the conference starts

SPAIN

**+34 91 114 01 01**  
**PIN CODE: 79714815#**

### PLAYBACK

Telephone number for the playback:    **+34 91 038 74 91**  
Conference reference:                      **418805388#**