

En cumplimiento de los deberes de información previstos en el artículo 228 del Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Mercado de Valores, y normativa complementaria, NH Hotel Group, S.A. (en adelante, “NH” o “la Sociedad”) pone en conocimiento de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (“CNMV”) el siguiente,

HECHO RELEVANTE

En la sesión del Consejo de Administración celebrada en el día de hoy se han aprobado, entre otros, los siguientes acuerdos:

- I. Formular las Cuentas Anuales y el Informe de Gestión de NH Hotel Group, S.A., tanto individuales como de su grupo consolidado, correspondientes al ejercicio 2016, las cuales se han remitido a la CNMV junto con el informe del auditor de las cuentas anuales.
- II. Aprobar el Informe Anual de Gobierno Corporativo y el Informe Anual sobre Remuneraciones de los Consejeros de NH Hotel Group, S.A., correspondientes al ejercicio 2016, habiendo sido enviados a la CNMV vía cifradoc en el día de hoy.
- III. Proponer la distribución de un dividendo con cargo a los beneficios del ejercicio 2016, por un importe máximo de €0,05 brutos por acción; esta propuesta será sometida a la aprobación de la Junta General de Accionistas.
- IV. Nombrar Consejero por cooptación -en sustitución de D. Javier Illa, y previo Informe de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo- a “Grupo Inversor Hesperia, S.A.”, con la calificación de Consejero Dominical. El nuevo Consejero “Grupo Inversor Hesperia, S.A.” ha designado a D. José Antonio Linati de Puig como su representante en el Consejo de Administración de la Sociedad.

Así mismo se ha acordado el nombramiento del nuevo Consejero “Grupo Inversor Hesperia, S.A.” -en la persona de D. José Antonio Linati de Puig- como miembro de (i) la Comisión Delegada, (ii) la Comisión de Auditoría y Control, y (iii) la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo de la Sociedad.

- V. Implementar un Plan de Eficiencia, que será puesto en marcha durante el segundo semestre de 2017, permitiendo ahorros adicionales de entre €7 y €10 millones en 2018, mediante la definición de un nuevo modelo operativo a través de la reorganización de las funciones a nivel Corporativo y de las diferentes Unidades de Negocio.

Se acompaña Nota de Prensa, Presentación e Informe de Resultados, así como convocatoria para conferencia telefónica con analistas sobre la presentación de resultados.

Madrid, 28 febrero de 2017

Carlos Ulecia
Secretario General

- Mejor comportamiento frente a competidores e incremento de los ingresos del 5,7% -

NH HOTEL GROUP GANA €31 MILLONES Y VUELVE A DAR BENEFICIO NETO RECURRENTE OCHO AÑOS DESPUÉS

-Resultados 2016-

- La tendencia favorable en las principales Unidades de Negocio del Grupo ha impulsado una mejora de los ingresos del 5,7% hasta los €1.475 millones y el EBITDA, que aumenta un 21% hasta los €181 millones, refleja una mayor eficiencia en el margen operativo, mejorando 1,6 puntos porcentuales frente al año anterior
- Un mejor comportamiento frente a los competidores en los principales destinos donde opera el Grupo y particularmente en España y Europa Central, ha permitido un incremento de los ingresos medios por habitación disponible (RevPAR) del 5,8% en 2016, impulsado fundamentalmente por un crecimiento del precio medio del 4,6%
- El resultado neto de la actividad recurrente de la Compañía presenta beneficio positivo por primera vez en 8 años (+€11 millones), y el neto total se incrementa hasta los €31 millones, €30 millones más que el año anterior
- La mejora operativa registrada permite que el Consejo de Administración de NH Hotel Group proponga a la Junta General de Accionistas la distribución de un dividendo con cargo a los beneficios del ejercicio 2016 por un importe máximo de €0,05 brutos por acción en circulación

-Posición financiera-

- El Grupo mejora su posición financiera reduciendo su ratio de apalancamiento a 4,1 veces a cierre de 2016 (frente a 5,6 veces a final de 2015), gracias a la disminución de €91 millones en su deuda financiera neta, por la favorable generación de caja en el período y la financiación del reposicionamiento de hoteles con la rotación de activos no estratégicos
- La Compañía culminó con éxito su proceso de refinanciación el pasado ejercicio mediante una emisión de bonos y una línea de crédito sindicada a largo plazo, adelantándose así a sus vencimientos de 2017 y 2018, simplificando su estructura de capital y mejorando su flexibilidad y liquidez financiera

Madrid, 28 de febrero de 2017. NH Hotel Group ha presentado hoy sus resultados correspondientes al ejercicio 2016, confirmando la positiva tendencia experimentada en los últimos ejercicios y la consecución

Para más información:

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



con éxito de la primera fase de su plan estratégico para transformar la Compañía e impulsar su crecimiento y rentabilidad.

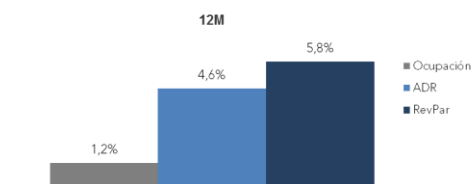
La buena evolución en los principales mercados donde opera la Compañía, un comportamiento de sus ingresos superior a los competidores y una eficiente gestión del negocio, han sido las claves del balance positivo que ha permitido un significativo crecimiento de los ingresos, beneficio operativo y resultado neto de todo el Grupo en el ejercicio 2016.

Evolución de los resultados en 2016

NH Hotel Group ha confirmado que continúa el **positivo crecimiento de los ingresos** que la Compañía viene reportando en los últimos ejercicios, con un aumento de los mismos del **5,7%** frente a 2015. Así, el Grupo ha alcanzado unos ingresos totales de **€1.475 millones en 2016**, €79 millones más que el año anterior, impulsados por la excelente evolución en el conjunto del año de mercados como España (+13,5%) o Europa Central (+7,8%). Por su parte, la unidad de negocio de Italia se ha visto particularmente afectada por la difícil comparativa debido a la celebración de la Exposición Universal de Milán el año anterior. Excluyendo dicho impacto coyuntural, el crecimiento de los ingresos hubiese sido positivo en este mercado. Al mismo tiempo, Benelux, que incrementa sus ingresos un 2,5%, consigue compensar la menor contribución de Bélgica con la favorable evolución de Holanda. Por último, América continúa reflejando una tendencia muy positiva en moneda local en todos los mercados (+26,6%), pero afectado negativamente por el cambio de divisa.

La **estrategia de gestión de precios** implementada en el año ha permitido alcanzar un **aumento del ingreso medio por habitación disponible (RevPAR) del 5,8%**, fundamentalmente por un crecimiento de los precios del 4,6% y de la ocupación del 1,2%. La estrategia llevada a cabo ha permitido a **NH Hotel Group superar a sus competidores directos** en los principales destinos donde opera.

Evolución de los indicadores



ADR: Precio medio
RevPAR: Ingresos por habitación disponible

Evolución frente a competidores

2016	RevPar % var.		RevPar "Relativo"
	NH	Compset	Var.
Total NHH	2,1%	-1,3%	4,4 p.p.
España	8,6%	4,4%	8,1 p.p.
Italia	-14,5%	-16,8%	0,8 p.p.
Benelux	8,4%	-3,8%	6,2 p.p.
Europa Central	7,7%	4,6%	8,0 p.p.

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

En 2016 el **EBITDA del Grupo crece un 21% hasta los €181 millones**, reflejando una mayor eficiencia en el margen sobre ingresos, que mejora en 1,6 puntos porcentuales hasta el 12,3%.

Para más información:

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

Por su parte, el resultado neto de la actividad recurrente de la Compañía presenta por primera vez desde 2008 beneficio positivo, hasta los €11 millones. Incluyendo la actividad no recurrente, esta cifra se incrementa hasta los **€31 millones de beneficio neto total**, 30 millones más que al cierre de 2015.

Cuenta de resultados

NH HOTEL GROUP CUENTA DE PYG				
(millones de €)	12M 2016	12M 2015*	Var.	
	M. Eur	M. Eur	M. Eur	%
TOTAL INGRESOS	1.474,6	1.395,5	79,1	5,7%
BENEFICIO DE GESTIÓN	482,5	442,1	40,3	9,1%
EBITDA ANTES DE ONEROSOS	180,9	149,5	31,4	21,0%
RESULTADO NETO recurrente	11,5	(2,7)	14,2	n.a.
RESULTADO NETO incluyendo no-rec.	30,8	0,9	29,8	n.a.

* Incluye Hoteles Royal desde el 4 de marzo de 2015

Dividendo

La evolución favorable de los resultados registrada permite que el Consejo de Administración de NH Hotel Group proponga a la Junta General de Accionistas la distribución de un dividendo con cargo a los beneficios del ejercicio 2016 por un importe máximo de €0,05 brutos por acción en circulación, lo que implica un desembolso estimado de €17 millones.

Mejora de la posición financiera del Grupo

La deuda financiera neta alcanza los €747 millones a 31 de diciembre de 2016, una reducción de €91 millones respecto a cierre del ejercicio 2015, por la satisfactoria generación de caja operativa en el período y debido a que la inversión de reposicionamiento realizada se ha financiado con la venta de activos no estratégicos. **La Compañía reduce así su ratio de apalancamiento a 4,1 veces** a cierre de 2016, frente a 5,6 veces a final de 2015.

La mejora operativa y financiera que NH Hotel Group viene reflejando permitió en 2016 poner en valor la Compañía en su **proceso de refinanciación**, que culminó con éxito mediante una emisión de bonos por importe de €285 millones y una línea de crédito sindicada a largo plazo por valor de €250 millones. Con estas operaciones, **NH Hotel Group se adelanta a sus vencimientos de 2017 y 2018, simplifica su estructura de capital y mejora su liquidez y flexibilidad financiera.**

Dicha puesta en valor se reflejó en la **mejora de las calificaciones crediticias corporativas** asignadas por las principales agencias de rating como Standard & Poor's y Fitch, que mejoraron el rating a "B" con perspectiva estable, considerando que el Grupo continuará con su positiva evolución operativa a la vez que seguirá mejorando su liquidez. A su vez, Moody's asignó un rating corporativo "B2", gracias a la favorable evolución del plan estratégico de la Compañía, la mejora de su liquidez y su enfoque en fórmulas menos intensivas en capital.

Para más información:

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



Primera fase del plan estratégico concluida con éxito

Desde la puesta en marcha del actual plan estratégico del Grupo hace tres años, la Compañía ha mejorado significativamente la capacidad para incrementar los ingresos y márgenes, gracias a las inversiones llevadas a cabo en reposicionamiento de hoteles y a una mayor eficiencia general, entre otras iniciativas.

Concluye así prácticamente el **plan de reposicionamiento** con una inversión de €200 millones, a falta de finalizar la reforma de 7 hoteles, 5 de los cuales están actualmente en ejecución. Desde el inicio del plan hasta diciembre de 2016 se ha completado la reforma integral de 59 hoteles.

A comienzos de 2017, una de cada cinco habitaciones del Grupo pertenece ya a establecimientos de las marcas premium NH Collection y Nhow, el doble que hace dos años. Así, con una cartera con más hoteles en perfecto estado y **creciendo en el segmento upper-upscale**, la Compañía confía en que en los próximos meses la contribución de los establecimientos reformados a los ingresos y a la rentabilidad aumente aún más. El pasado ejercicio fue el año del **despliegue internacional de la marca NH Collection**, con importantes renovaciones y aperturas en los principales destinos urbanos de Europa y Latinoamérica, destacando México, Alemania, Holanda e Italia.

En referencia al plan de optimización del portfolio, la Compañía ha **alcanzado el objetivo de desinversión** de €140M, al tiempo que ha **firmado 16 hoteles con 2.114 habitaciones**. Todas las firmas han sido bajo fórmulas de alquiler y gestión y una gran parte de ellas en el segmento superior de marca y en ciudades principales como Milán, Venecia, Amberes, Eindhoven, Marsella, Leipzig, Monterrey, Ciudad de México y Santiago de Chile.

Evolución de la actividad hotelera comparable por mercados en 2016

(Datos de hoteles comparables + hoteles en reforma)

España destaca por experimentar una excelente evolución a lo largo del año, impulsada por el buen comportamiento de ciudades como Valencia, Sevilla y Zaragoza, donde los ingresos han crecido en promedio un 16%, por encima de Barcelona y Madrid, con un incremento del 13% y 5% respectivamente. El RevPAR de toda la unidad de negocio en 2016 crece en términos comparables un 12,9%, con un crecimiento de los precios del 8,6% y de la ocupación del 4,0%. Los ingresos totales aumentan un 13,5% hasta los €359 millones y cabe significar que el EBITDA, por su parte, se incrementa en €12,4 millones, hasta los €33,8 millones.

Italia muestra un descenso de los ingresos por habitación disponible comparables (RevPAR) del -5,9%, debido a la ausencia en 2016 de la celebración de la Exposición Universal en Milán. Como consecuencia de este hecho coyuntural, los ingresos se reducen un 2,8% y alcanzan los €248,6 millones. Ajustando dicho impacto de la Expo en 2015, el crecimiento de los ingresos hubiese sido del 4,9%. El EBITDA alcanzó los €41,9 millones.

Benelux consigue compensar el impacto de la demora en la recuperación de la plaza de Bruselas con la buena evolución de Holanda. Así esta unidad de negocio presenta en su conjunto un incremento de los ingresos del 2,5%, hasta los €291,6 millones. La región crece en RevPAR un 3,7% en el año, compensando

Para más información:

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



la menor ocupación de Bélgica a causa de factores externos coyunturales con incrementos en precios en Holanda. La Compañía alcanza un EBITDA de €48 millones en 2016.

Europa Central destaca por una magnífica evolución y refleja un aumento en el ejercicio del 9,2% en RevPAR, con un incremento de precios del 6,4% y un crecimiento de la ocupación del 2,6%. Los ingresos aumentan un 7,8%, hasta los €389,5 millones, en parte por el buen calendario de ferias, al coincidir eventos bianuales y trianuales. El EBITDA de la unidad de negocio alcanza los €25,8 millones en el año.

La unidad de negocio de **América** reflejó una tendencia muy positiva en moneda local en todos los mercados pero afectada negativamente por el efecto del cambio de la divisa. Cabe destacar que dicho descenso de ingresos queda totalmente absorbido a nivel de EBITDA, que crece un 20,5%, gracias al plan de contención de costes en esta región y al excelente comportamiento del buque insignia de la compañía en México (NH Collection México City Reforma), recientemente remodelado integralmente.

Por regiones y en moneda local, México muestra un crecimiento del RevPAR del 19,8%, con una subida de precios del 17,1%. Por su parte, en Mercosur el RevPAR crece un 37,0%, con incrementos de precios medios del 41,5%. Por último, Colombia tiene un crecimiento de ingresos del 9,9%, con un incremento del precio medio del 12,0%.

Hitos, prioridades y perspectivas en 2017

A finales del pasado mes de enero, el Consejo de Administración de NH Hotel Group aprobó por unanimidad el **nombramiento de Ramón Aragonés**, hasta ese momento Director Ejecutivo de Negocio y Operaciones del Grupo, **como primer ejecutivo de la Compañía** (Chief Executive Officer) y proponer a la próxima Junta de Accionistas su nombramiento como Consejero de la Sociedad y su designación formal como Consejero Delegado en el Consejo de Administración que tendrá lugar inmediatamente después de dicha Junta.

Su amplia experiencia en el sector y profundo conocimiento del Grupo, además de su visión estratégica, su capacidad de liderazgo y gestión de equipos, fueron determinantes para su elección, con la que se quiere impulsar el ritmo de crecimiento de la Compañía.

La nueva estrategia de gestión de ingresos implementada, el potencial de los hoteles reformados, la mejora de la propuesta de valor dirigida al cliente, mayor eficiencia en el modelo de gestión, continuidad en la expansión y la optimización de la cartera son las prioridades estratégicas del Grupo para **2017**, en el que la Compañía estima alcanzar un **objetivo de 220-225 millones de euros de EBITDA**.

Sobre NH Hotel Group

NH Hotel Group (www.nh-hotels.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 30 países de Europa, América, África y Asia, 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



Departamento de Comunicación de NH Hotel Group

Tel: +34 91 396 0506

Tel: +34 91 451 9718 (centralita)

Email: communication@nh-hotels.com

Web corporativa: www.nhhotelgroup.com

Social Media :

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

www.nh-hotels.com





**2016 PRESENTACION DE RESULTADOS
& GUIDANCE 2017**



BUILDING UP THE NEW NH
28th Febrero 2017



nh | HOTEL GROUP

A MESSAGE FROM THE CEO

*"NH Hotel Group comienza una **nueva etapa con mejora de la eficiencia, consolidando la transformación del Grupo** y acelerando la generación de valor para nuestros accionistas. 2016 ha sido un gran año, en el que hemos logrado un crecimiento sustancial, mejorando el margen y reduciendo la deuda. Esto se ha visto reflejado en el **crecimiento de todas las unidades de negocio**, a pesar de impactos negativos de factores externos imprevistos. El **inicio de 2017 ha sido sólido** y con buena visibilidad para el primer semestre. Por lo tanto, **reiteramos nuestra guidance de EBITDA para 2017**. Por todo lo anterior esperamos otro gran año y se propone para aprobación en JGA la distribución de un dividendo con cargo a los beneficios del ejercicio 2016"*

Ramon Aragonés

CEO, NH Hotel Group

PRINCIPALES MAGNITUDES FINANCIERAS

➤ Resultados 2016 – Objetivo de Guidance alcanzado excluyendo factores externos, con una sólida evolución en todos los apartados:

- **Ingresos:** €1.475M (+5,7%)
- **EBITDA:** €181M⁽¹⁾ (+21,0%)
- **Margen EBITDA:** 12,3% (+1,6 p.p.)
- **Deuda Neta:** (€747M) (-10,9%)
- **Apalancamiento:** 4,1x Deuda Financiera Neta/EBITDA Recurrente (vs. 5,6x en 2015)
- **Dividendo:** Propuesta para la aprobación en JGA de un dividendo bruto de €0,05 por acción

➤ 2017 Outlook:

- **Ingresos:** €1.535 – 1.565M
- **EBITDA:** €220 – 225M (c. +25%)
- **Ahorro de Costes (Fase I):** €7-8M por año *(Fase II: €7-10M adicionales por años en 2018)*
- **Apalancamiento:** 3,0 – 3,25x Deuda Financiera Neta/EBITDA Rec. *(Excluyendo la venta del Hotel de NY)*

^[1] Incluye -€12.4M de impacto negativo debido a factores externos: -€5,9M por divisa y -€6,5M por problema de seguridad en Bélgica vs. Plan

2016: PRINCIPALES MAGNITUDES OPERATIVAS

- **RevPar:** El RevPar creció a €62 (+5,8% en 2016) a través de ADR (+4,6% en 2016, 79% de aportación) y crecimiento de ocupación de (+1,2%; 21% de contribución). Evidencia de nuestra capacidad de incrementar precio por delante de competidores (+1,3 p.p. crecimiento de ADR relativo)
- **Plan de reposicionamiento:** inversión completada en Benelux y en Europa Central. Portfolio del grupo que se beneficia de un posicionamiento Premium (NH Collection representa c.20% del portfolio con una prima de +40% en ADR). Hoteles clave reposicionados y "básicos" implementados en todo el portfolio con nuevos sistemas de IT y gestión de precios
- Resultados financieros 2016:
 - **Ingresos:** €1.475M (+5,7% o +8,0% a tipo de cambio constante=
 - **EBITDA:** €181M (+€31M o + 21%). El ratio de conversión de EBITDA alcanzó 48% (ajustado con partidas no recurrentes) y el margen EBITDA se incrementa +1,6p.p. alcanzando el 12,3%
 - **Beneficio neto recurrente:** primer año con resultado positivo (€11M) desde 2008. Beneficio neto total reportado (€31M frente a €1M en 2015) impulsado por las plusvalías derivadas de la rotación de activos
 - **Dividendo:** Propuesta para aprobar en JGA la distribución de un dividendo con cargo a los beneficios del ejercicio 2016 por un importe máximo de €0,05 brutos por acción en circulación, implicando un desembolso estimado de €17M
 - **FCF/ Desapalancamiento:** foco en generación de caja con Deuda Neta/ Rec. EBITDA alcanzando 4,1x (5,6x en 2015). Capex financiado con la venta de activos no estratégicos (objetivo de €140M alcanzado)
- Fase I del **Plan de Eficiencia en marcha y lanzamiento de la Fase II** a implementar durante S2 2017 con ahorros adicionales de €7-10M en 2018

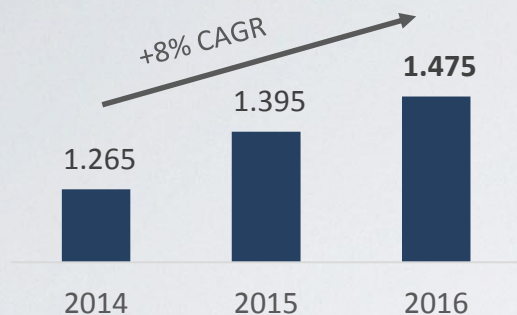
Confirmación del guidance EBITDA 2017 €220-225M: recogiendo los beneficios, con foco en la eficiencia y en generar valor a los accionistas

RESULTADOS FINANCIEROS 2016



PRICIPALES INDICADORES FINANCIEROS: 2014 - 2016

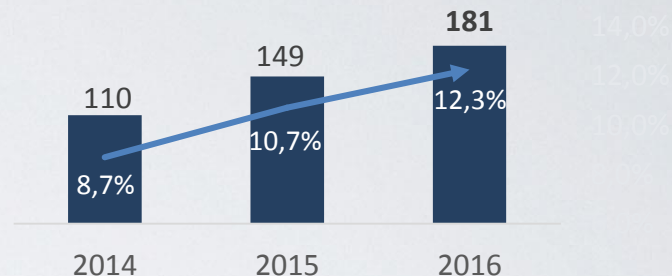
Ingresos (€M)



- **+8% CAGR desde 2014**, incremento de más de €200M

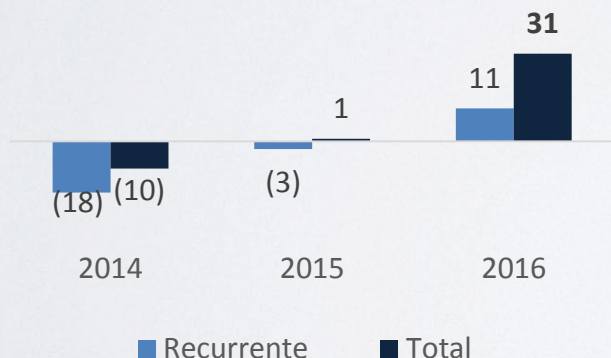
EBITDA Recurrente (€M)

% margen



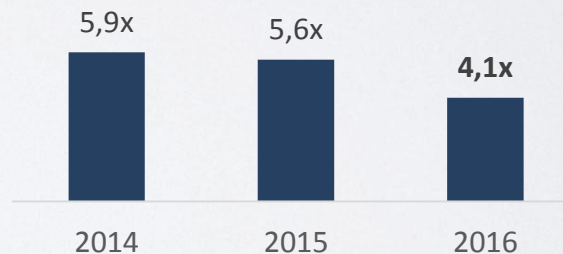
- **+28% CAGR** o +€70M desde 2014
- Mejora del margen de EBITDA en +3.6 p.p. desde 2014

Resultado Neto (€M)



- 2016: Primer año de **Resultado Neto recurrente positivo** desde 2008
- Resultado Neto total impulsado por las plusvalías derivadas de la rotación de activos

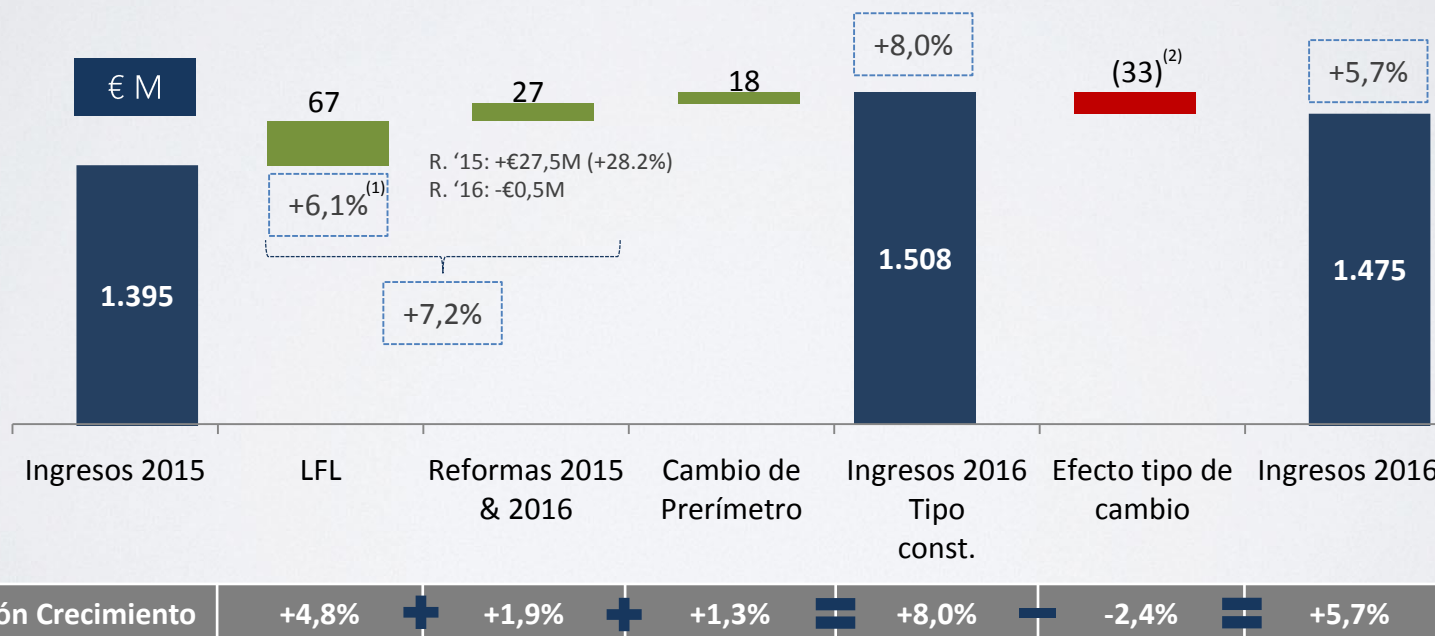
DFN / EBITDA Recurrente



- **Foco en desapalancamiento**, financiando el Capex con desinversiones de activos no estratégicos

CONTINÚA EL SÓLIDO CRECIMIENTO DE INGRESOS EN 2016

- **Crecimiento de ingresos de +5,7%** en 2016 alcanzando €1.475M (+€79M)
- Aislando el efecto negativo del tipo de cambio (-€33M), los ingresos se hubiesen incrementado un +8.0%
- Ingresos en 2016 afectados por:
 - **Italia:** difícil comparativa en Italia por la Expo de Milán en 2015: -€18,8M
 - **Bélgica:** menor contribución de Bélgica por problemas de seguridad (-€7,8M, -15%) en comparación con 2015
- **LFL & Reformas** creció +7,2% a tipo de cambio contante (+5,1% reportado)
 - Los ingresos LFL crecen +6,1% a tipo de cambio contante (+3,7% reportado) afectado por la Expo de Milán 2015 y Bélgica
 - Las reformas de 2015 incrementan sus ingresos un 28% en 2016



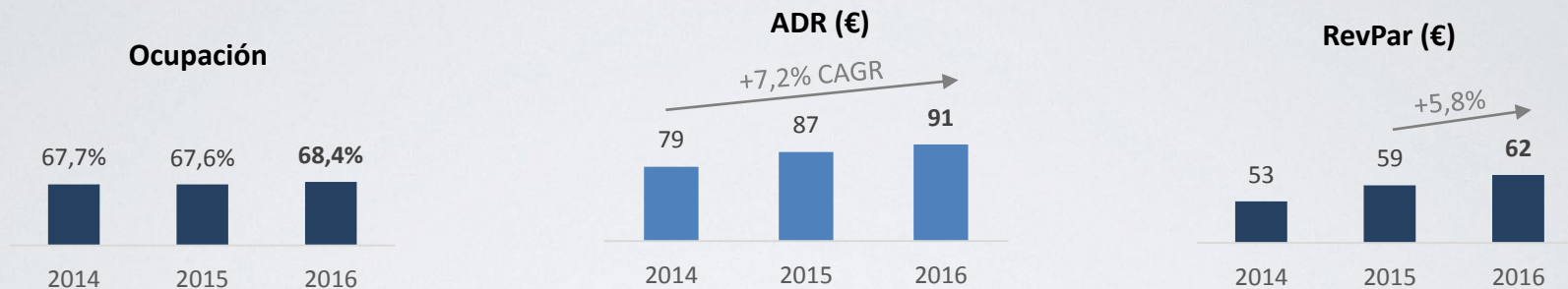
⁽¹⁾ Sobre su base de 2015. A tipo de cambio real el crecimiento es +3.7%

⁽²⁾ -€26,7M en LFL

ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO DE REVPAR POR MAYORES PRECIOS QUE LOS COMPETIDORES

➤ Crecimiento de +5,8% de RevPar en 2016 79% a través de ADR:

- +4,6% incremento de precios (+€4,0) alcanzando €91 y +7,2% CAGR en el periodo 2014-2016 (+11,7€)
- La ocupación se mantiene en niveles altos para una cadena de hoteles urbanos



➤ Mayor crecimiento de RevPar en las top ciudades vs. competidores. El promedio del crecimiento del RevPar relativo vs. competidores en 2016 ha sido +4,4p.p., que procede de + 1.3p.p. ARI (ADR relativo) y + 3,1p.p. MPI (ocupación relativa)

2016	var. ADR %		ADR "Relativo"	RevPar "Rel."
	NH	Set Comp.	Var.	Var.
España	8,6%	4,9%	3,7 p.p.	8,1 p.p.
Italia	-14,5%	-10,9%	-3,6 p.p.	0,8 p.p.
Benelux	8,4%	1,9%	6,5 p.p.	6,2 p.p.
Europa Central	7,7%	4,3%	3,4 p.p.	8,0 p.p.
Total NHH	2,1%	0,9%	1,3 p.p.	4,4 p.p.

Fuente: STR/MKG/Fairmas Crecimiento medio del set competitivo

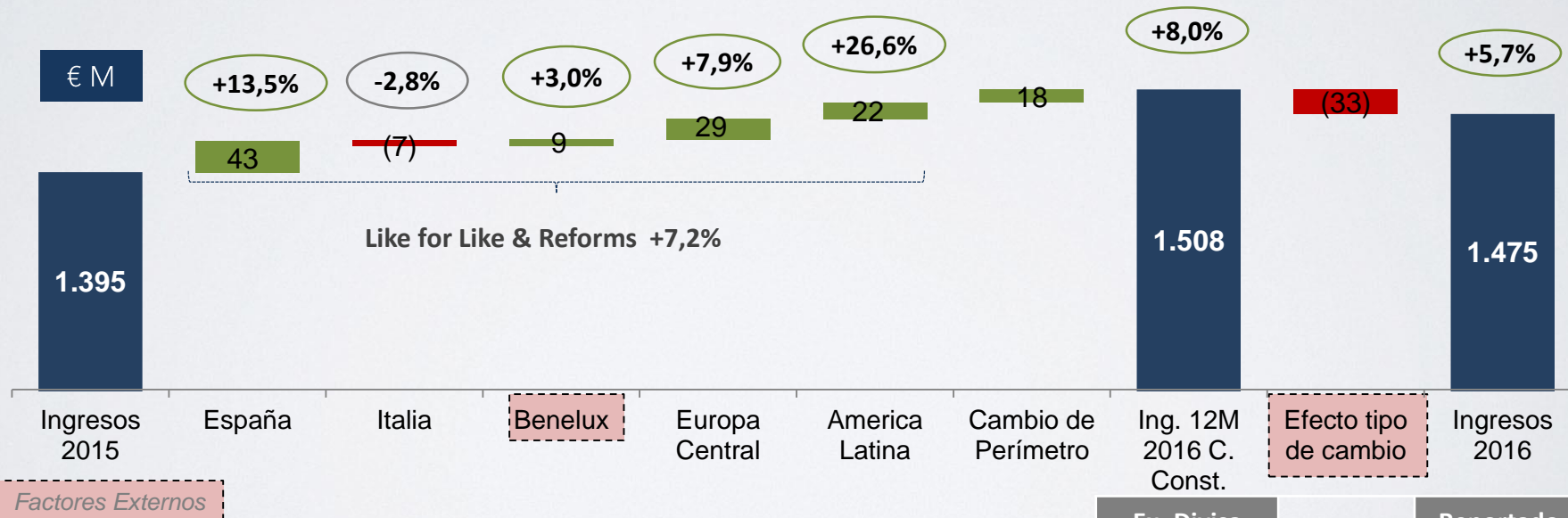
➤ Destacable el crecimiento en Benelux:

- **Bruselas:** se mantiene el ADR aunque con menor ocupación (ADR relativo +8.7p.p. ; RevPar +3.3p.p.)
- **Ámsterdam:** ADR relativo +4.3p.p RevPar +3.3p.p

➤ En Italia la estrategia en la ciudad de Milán es seguir manteniendo el nivel de RGI a través del volumen, debido al aumento de los precios relativos por encima de los competidores en 2015 (+7.0 p.p)

CRECIMIENTO DE INGRESOS EN LOS PRINCIPALES MERCADOS

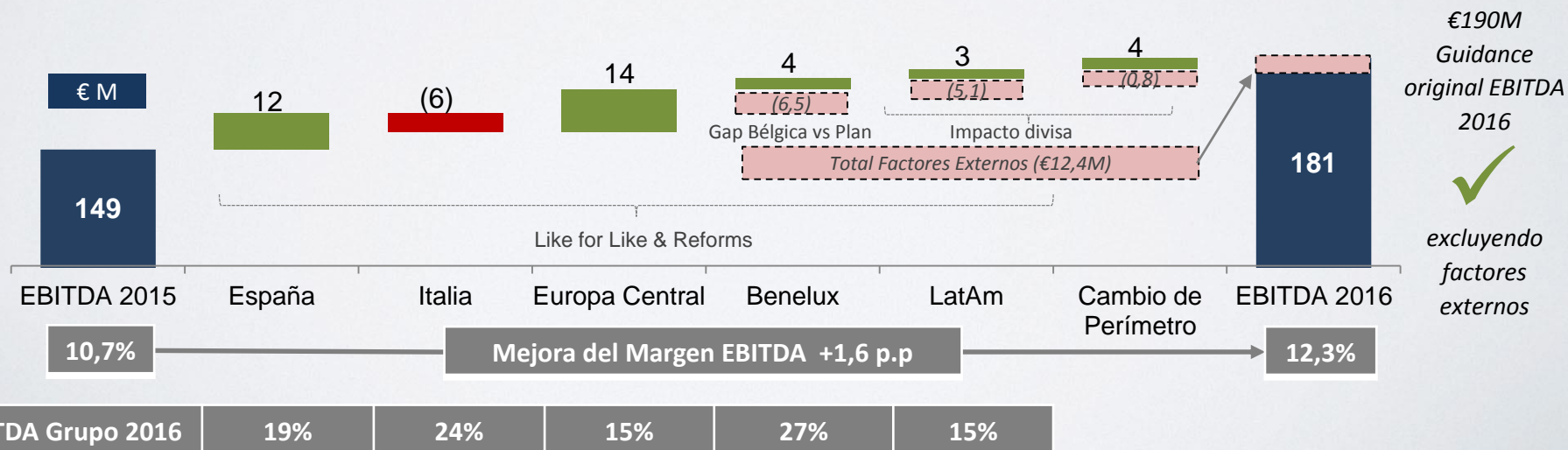
- **España:** +13,5% de crecimiento en LFL&R, siendo LFL +10,7% y Reformas + 26,9%. Rendimiento destacable de ciudades como Zaragoza, Valencia y Sevilla
- **Italia:** Ajustando la contribución de la Expo de Milán (€18,8M en 2015), el crecimiento de los ingresos habría sido de +4,9%, debido al buen comportamiento de las ciudades secundarias
- **Benelux:** +6,3% de crecimiento en Holanda LFL (+€9,9M, excluyendo reformas) compensando la menor contribución de Bélgica -€7,8M o -15,4% (LFL -€3,4M, -11,2%; Reformas -€4,5M, 21,6%). Crecimiento LFL de ingresos en la BU de +3,5% e incluyendo las reformas +3,0%
- **Europa Central:** crecimiento de los ingresos de +7,9% en LFL&R con un aumento de los precios de +6,4% (70% del crecimiento del RevPar) debido al favorable calendario de ferias
- **LatAm:** en moneda local la tendencia positiva continúa en todos los mercados (+26,6% en LFL&R). Incluyendo Hoteles Royal (reportado en Cambio de Perímetro), los ingresos totales a tipo de cambio constante se incrementan +22,0% o + 29,1M € (vs. -1,7% o - €2,3M reportados)



Factores Externos							Ex- Divisa	Reportado
Ingresos LFL	+10,7%	-4,0%	+3,5%	+5,7%	+25,1%		+6,1%	+3,7%
Ingresos Totales	+11,8%	+0,6%	+5,2%	+7,3%	+22,1%		+8,0%	+5,7%

+ 21% DE CRECIMIENTO DE EBITDA Y MEJORA DEL MARGEN EN + 1.6p.p.

- **EBITDA:** €181M (+21% ó +€31M) con una mejora del margen de +1,6p.p. alcanzando 12,3%. Alcanzando un ratio de conversión de EBITDA del 40%, incrementándose al 48% cuando se ajusta con no recurrentes (-€5,2 M de linealización de alquileres y -€1,4M de indemnizaciones). En línea con el objetivo original de EBITDA excluyendo factores externos
- **Por región:**
 - **España:** EBITDA de €33,8M, lo que representa un incremento de +€12,4M (60% contribución LFL y 40% por reformas 2015). Pendiente segundo año de “ramp up” de hoteles reformados en 2017
 - **Italia:** disminución de -€6,3M por comparativa (contribución Expo Milán 2015 -€14,1M en EBITDA; -€18,8M en ingresos). En parte compensada por el buen comportamiento de las ciudades secundarias
 - **Europa Central:** EBITDA de + €14,5M por el favorable calendario de ferias a compensar en el 2017 con el “ramp up” de las inversiones 2016
 - **Benelux:** LFLEBITDA en Holanda +12,2% (+€5,0M), compensando la menor aportación de Bélgica frente al Plan (-€6,5M en EBITDA, -47,3%) y frente a 2015 (-€1,0M o -11,6%). En la B.U. el coste de oportunidad de las reformas en 2016 es -€4,7M en EBITDA con “ramp up” en ‘17 y ‘18
 - **LatAm:** EBITDA -€5.9M por el efecto negativo de tipo de cambio a nivel EBITDA (Impacto en EBITDA limitado vs. los €33M en ingresos)
 - Cambio de Perímetro: +€1,2M de Hoteles Royal y +€1,2M en España por la salida de hoteles en alquiler con contribución negativa. Las nuevas aperturas (+€25,3M de ingresos principalmente en Italia), no contribuyen todavía al EBITDA (+€0,7M)



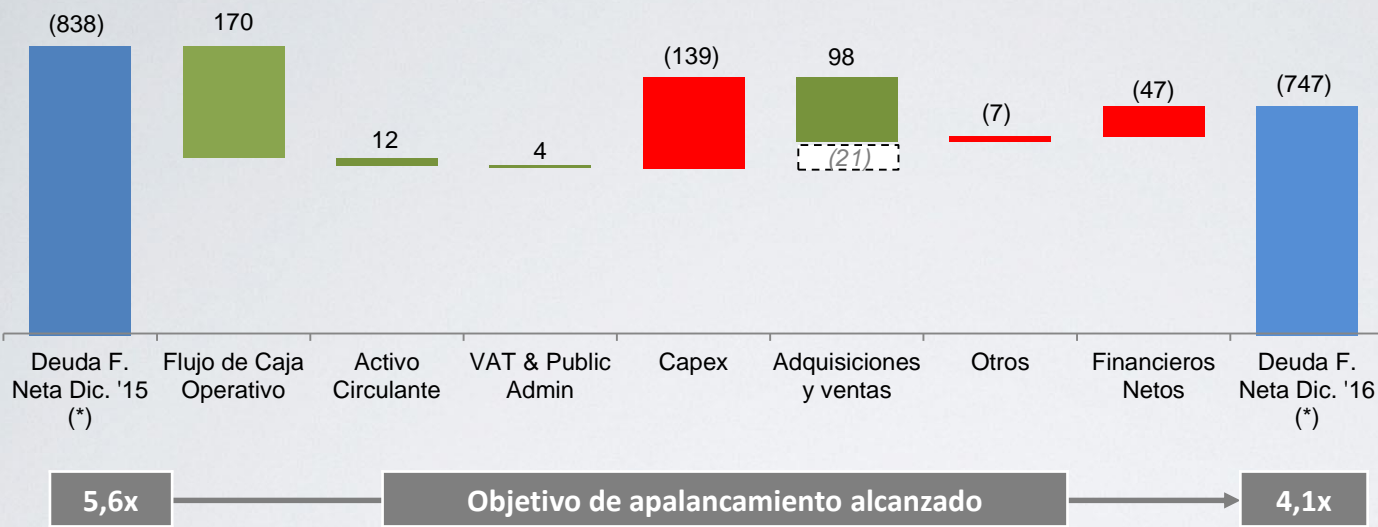
PRIMER AÑO DE BENEFICIO RECURRENTE POSITIVO DESDE 2008 PERMITIENDO REMUNERACIÓN AL ACCIONISTA

(millones de €)	2016	2015*	Var.
	M. Eur	M. Eur	M. Eur
EBITDA ANTES DE ONEROSOS	180,9	149,5	31,4
Margen % de Ingresos	12,3%	10,7%	
Reversion Provisión C. Onerosos	5,0	10,0	(5,0)
EBITDA CON ONEROSOS	185,9	159,5	26,4
Amortizaciones	(101,7)	(94,8)	(6,9)
EBIT	84,1	64,7	19,5
Gastos Financieros Netos	(52,4)	(46,6)	(5,8)
Resultados Puesta en Equivalencia	0,1	(1,1)	1,2 ²
EBT	31,8	17,0	14,9
Impuesto sobre Sociedades	(17,0)	(17,3)	0,4 ³
Resultado antes de Minoritarios	14,9	(0,3)	15,2
Intereses Minoritarios	(3,4)	(2,4)	(1,0)
RESULTADO NETO recurrente	11,5 ⁴	(2,7)	14,2
EBITDA no recurrente	43,9	(17,9)	61,8
Otros elementos no recurrentes	(24,6) ⁵	21,5	(46,1)
RESULTADO NETO incluyendo no-rec.	30,8 ⁶	0,9	29,8

* Incluye Hoteles Royal desde el 4 de marzo de 2015

- EBITDA: +€31M en EBITDA** con una mejora del margen de +1.6 p.p. alcanzando el 12,3%
- Gastos financieros:** -€5,8M debido principalmente a las menores diferencia de cambio por coberturas de divisa (-€4.1M) frente a 2015, y en menor medida a los menores tipos de interés de los depósitos y a la refinanciación de septiembre 2016 con mayor coste por el mayor plazo
- Impuestos:** el uso de incentivos fiscales compensa la mayor cifra de negocio y la reversión de la provisión de cartera en España (RD3/2016).
- Resultado Neto Recurrente:** primer año de **resultado neto recurrente positivo** desde 2008, alcanzando los €11,5M frente a una pérdida de -€2,7M en 2015
- Actividad no recurrente:** incluye las plusvalías por la venta de activos no estratégicos, provisiones legales, depreciación acelerada debida al capex de reposicionamiento e impacto fiscal
- Resultado Neto con no-recurrentes:** alcanza €30,8M frente a €0,9M en 2015, impulsado por las plusvalías de la rotación de activos
 - Propuesta para aprobar en JGA la distribución de un **dividendo** con cargo a los beneficios del ejercicio 2016 por un importe máximo de **€0,05 brutos** por acción en circulación, implicando un desembolso estimado de €17M

OBJETIVO DE GENERACION DE CAJA ALCANZADO CON CAPEX FINANCIADO POR ACTIVOS NO ESTRATEGICOS



31st Diciembre 2016
 Deuda Financiera Bruta: (€884M)
 Caja : €137M
 Deuda Financiera Neta: (€747M)

(*) DFN excluyendo los ajustes contables de la parte del bono convertible registrado como Equity, gastos de formalización e intereses devengados. Incluyendo estos ajustes contables la DFN sería (€725M) a 31 Dic. 2016 y (€809M) a 31 Dic. 2015

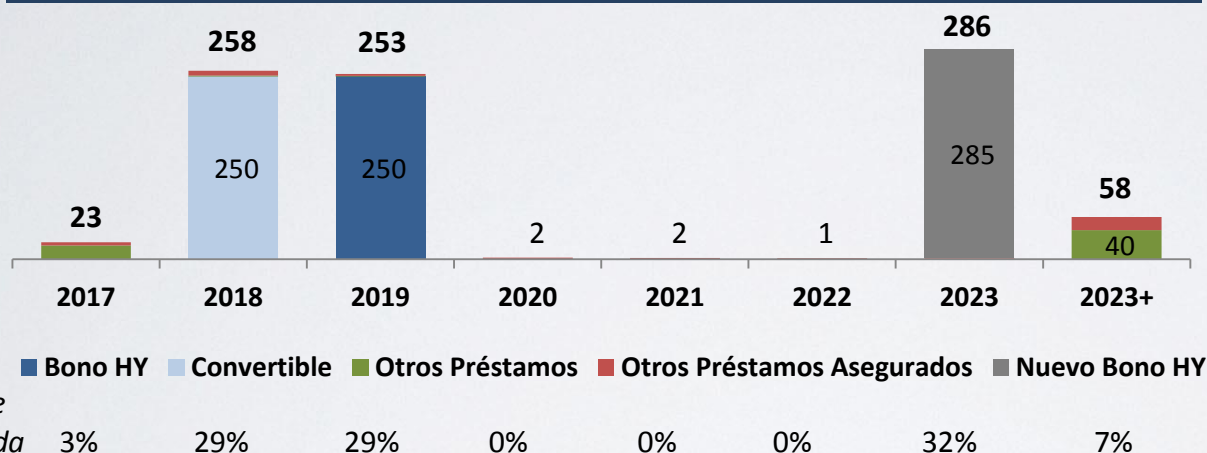
➤ Generación de caja en 2016 y reducción de €91M de Deuda Financiera Neta:

- **(+) Flujo de caja operativo** +€170M incluyendo los -€14,5M de gasto financiero de tarjetas de crédito y los impuestos pagados por -€13,4M
- **(+) Capital circulante:** Mejora por la reducción del periodo medio de cobro (desde 36 días a cierre de 2015 a 23 días a cierre de 2016)
- **(-) Pagos de Capex:** -€139M. Capex de reposicionamiento de 2016 de -€25M a pagar en 2017
- **(+) Objetivo de desinversiones** (€140M) alcanzado con +€119M en 2016 y €20M en 2017 con el reciente leaseback de NH Málaga
- **(-) Otras inversiones** por -€21M: Put de Donnafugatta (-€10,3M), JV China (-€4,1M) y la adquisición de los minoritarios de NH Palacio de la Merced (Burgos, de 25% a 72%) lo que supone una inversión de -€7M (-€5,0M deuda y un pago de -€1,4M en '16 y -€0,6M en '17) implicando un múltiplo implícito de EBITDA de 9x
- **(-) Otros:** pago de provisiones legales y de pensiones en Italia y Benelux, indemnizaciones ordinarias del negocio y autocartera
- **(-) Financieros Netos:** incluye -€8,1M de gastos de la refinanciación

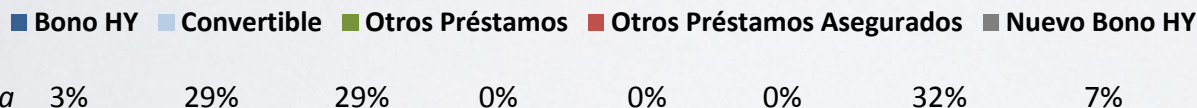
REDUCCION DEL APALANCAMIENTO ALCANZADO

- (€747M) de Deuda Financiera Neta a Dic. 2016, reducción de €91M frente a Dic. 2015 debido a la generación de caja en el período y un capex financiado con la rotación de activos no estratégicos
- Sept. '16: Exitosa refinanciación con la emisión de un nuevo bono senior garantizado de €285M a 7 años al 3,75% y la suscripción de una línea de crédito sindicada a L/P "RCF" de €250M (3+2 años)
- Coste medio de la deuda: 4,7%. Vencimiento: 4,3 años (excluyendo préstamo subordinado de €40M con vencimiento en 2037)

Calendario de Vencimientos Dic. 2016 (€M)



% de
deuda
total



RCF €250M 3años

+ 2años ⁽²⁾

Deuda Financiera Bruta: (€884M)
Caja: €137M
Deuda Financiera Neta⁽¹⁾: (€747M)

Principales términos

- **Bono Convertible no Asegurado:** €250M, Nov. 2018, Tipo Fijo 4%, precio de conversión €4,92
- **Bono High Yield '19:** €250M, Nov. 2019, tipo fijo de 6.875%. Amortizable desde noviembre de 2017
- **Nuevos Bono (HY '23):** € 285M, oct. 2023, tipo fija 3,75%. Amortizable desde octubre de 2019
- **Línea de Crédito sindicada:** No dispuesta. €250M (3 +2 años)⁽²⁾, E+2.25%

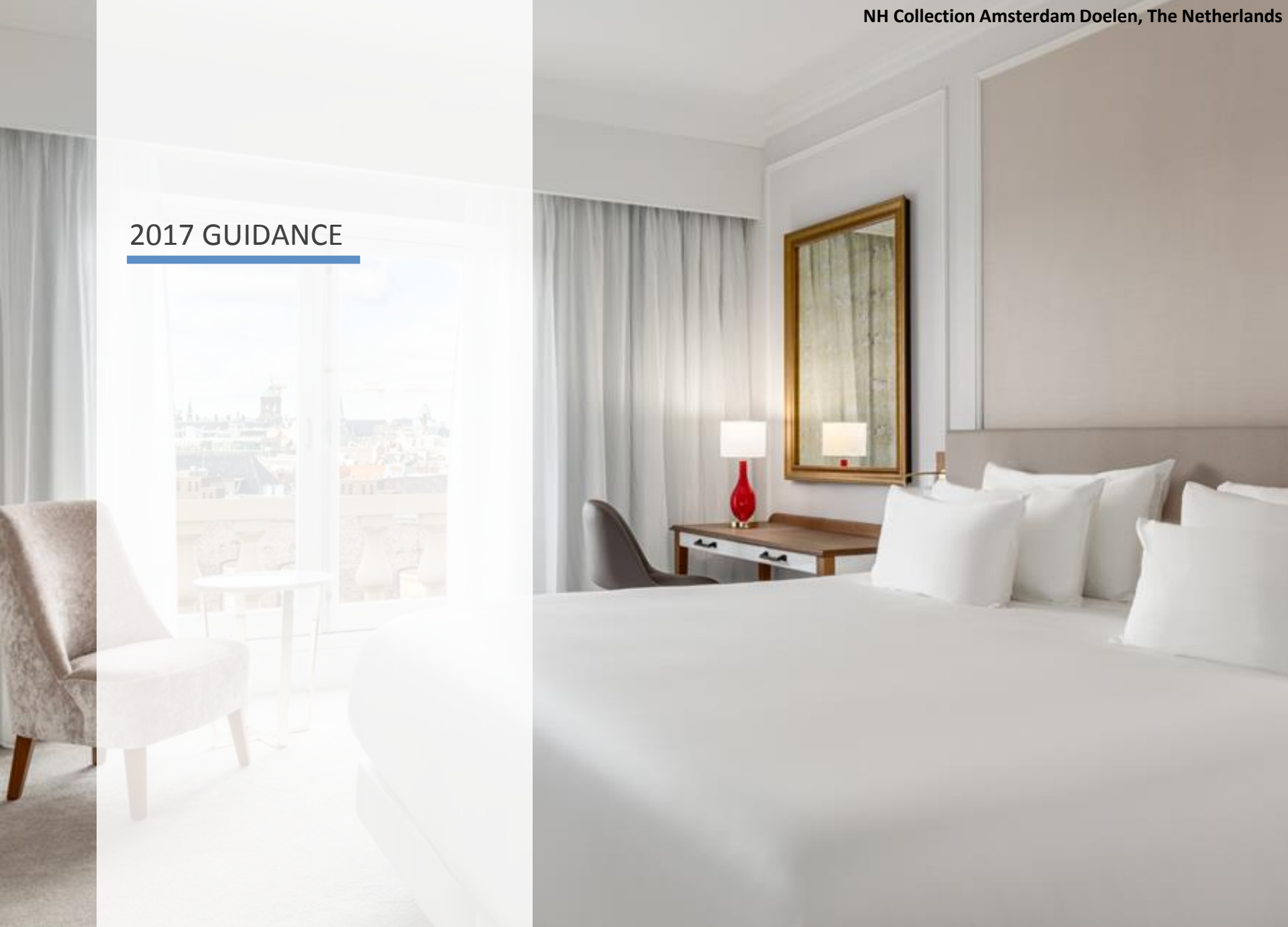
- Mejora del Rating Corporativo:

Rating	NHH	HY'19	HY'23
S&P	B ↑	BB- ↑	BB-
Fitch	B ↑	BB- ↑	BB-
Moody's	B2	n/a	Ba3

(1) DFN excluyendo ajustes contables

(2) Extensión automática del vencimiento de 2019 a 2021 tras la refinanciación de HY2019

2017 GUIDANCE



DETALLE 2017 GUIDANCE

2017 Guidance		
P&L 2017E	Incremento de ingresos	+4-6%
	RevPar	75% a través ADR
	Plan de Eficiencia Fase I	€7-8M de ahorros de coste
	Margen EBITDA	Mejora de +2,0p.p debido a una mayor eficiencia, del 12% a 14%
	Ratio de Conversión	c.60% de conversión a EBITDA
	EBITDA 2017E	c. €220-225M (c.+25%)
Apalancamiento 2017E (excluyendo venta del hotel de NY)	DFN/ EBITDA Recurrente	3.0-3.25x (vs 4.1x in 2016)
	Capex 2017	<ul style="list-style-type: none"> • Mantenimiento & IT 4-5% ingresos: c.€70M • Expansión + Renegociación de rentas c.€10-15M
	Otros	<ul style="list-style-type: none"> • €20M pago diferido Hoteles Royal • €11M Contrato de gestión con Hesperia

PLAN DE EFICIENCIA DE COSTES: FASE I EN MARCHA Y LANZAMIENTO DE LA FASE II

- **Objetivo:** Mejorar la eficiencia del Grupo implantando un nuevo modelo operativo una vez la fase de reposicionamiento, la inversión en IT y la estrategia de gestión de precios han sido implementadas

- **Fase 1:** Después del diagnóstico 2016 se han identificado ahorros de €7-8M para el año 2017 en Personal y Otros gastos Operativos:
 - **Administración:** palancas de eficiencia en los Centros de Servicios Compartidos
 - **Migración de IT** concluida con Back & Front-office integrado con el CRM permitiendo mayor velocidad de check-in/out y mayor calidad de facturación (mejora del capital circulante). Nueva web y aplicación móvil.
 - **Comercial:** optimización de los equipos de Gestión de Precios tras la implementación de Duetto, que automatiza funciones permitiendo una mejor previsión de precios dinámicos
 - **Proyectos & Construcción:** racionalización del equipo tras la ejecución de la fase de inversión

- **Fase 2:** objetivo de ahorros adicionales de c.€7-10M en 2018
 - **Sinergias operativas adicionales:**
 - ✓ Modelo comercial
 - ✓ Sinergias de compras entre países a través de la Plataforma Compras
 - **Nuevo Modelo Operativo:** reorganización geográfica de los diferentes niveles de gestión de las Unidades de Negocio a nivel país y equipo Corporativo fomentando sinergias
 - ✓ Entorno digital: mayor control a través de los nuevos sistemas de información simplificando la monitorización

2017, AÑO DE RECOGIDA DE BENEFICIOS E IMPULSO DE LA EFICIENCIA

- **Drivers de la generación de valor:** Consolidación de la estrategia de RevPar para continuar aumentando el ADR
- **Rentabilidad:** Aumento de la contribución de los hoteles reformados
- **Ahorro de costes:** Foco continuo en el plan de eficiencia para incrementar el margen de EBITDA (Fase I & Fase II)
- **Optimización del portfolio:** Inversión selectiva en crecimiento orgánico en países con presencia clave que hagan crecer la línea de ingresos
- **Generación de caja:** Mejora de la generación de caja a través de una mejor gestión del capital circulante, menores necesidades de Capex y venta de activos no estratégicos
- **Reducción del apalancamiento:** 3.0-3.25x Deuda Financiera Neta/EBITDA para finales de 2017 (excluyendo venta del hotel de NY)
- **Retorno para el accionista:** Foco en la generación de valor para los accionistas y por ello se propone para aprobación en JGA la distribución de un dividendo con cargo a los beneficios del ejercicio 2016 por un importe máximo de €0,05 brutos por acción en circulación, implicando un desembolso estimado de €17M

ANEXOS



P&L 2016

NH HOTEL GROUP CUENTA DE PYG

(millones de €)	12M 2016	12M 2015*	Var.	
	M. Eur	M. Eur	M. Eur	%
TOTAL INGRESOS	1.474,6	1.395,5	79,1	5,7%
Coste de Personal	(515,1)	(496,4)	(18,7)	3,8%
Gastos Directos de Gestión	(477,0)	(457,0)	(20,1)	4,4%
BENEFICIO DE GESTIÓN	482,5	442,1	40,3	9,1%
Arrendamientos y Contribución Urb.	(301,6)	(292,6)	(9,0)	3,1%
EBITDA ANTES DE ONEROSOS	180,9	149,5	31,4	21,0%
Margen % de Ingresos	12,3%	10,7%		1,6%
Reversion Provisión C. Onerosos	5,0	10,0	(5,0)	(49,9%)
EBITDA CON ONEROSOS	185,9	159,5	26,4	16,6%
Amortizaciones	(101,7)	(94,8)	(6,9)	7,3%
EBIT	84,1	64,7	19,5	30,1%
Gastos Financieros Netos	(52,4)	(46,6)	(5,8)	12,4%
Resultados Puesta en Equivalencia	0,1	(1,1)	1,2	(106,7%)
EBT	31,8	17,0	14,9	87,5%
Impuesto sobre Sociedades	(17,0)	(17,3)	0,4	(2,0%)
Resultado antes de Minoritarios	14,9	(0,3)	15,2	n.a.
Intereses Minoritarios	(3,4)	(2,4)	(1,0)	43,1%
RESULTADO NETO recurrente	11,5	(2,7)	14,2	n.a.
EBITDA no recurrente	43,9	(17,9)	61,8	n.a.
Otros elementos no recurrentes	(24,6)	21,5	(46,1)	n.a.
RESULTADO NETO incluyendo no-rec.	30,8	0,9	29,8	n.a.

* Incluye Hoteles Royal desde el 4 de marzo de 2015

- Ingresos:** + 5,7% de incremento afectado por el impacto negativo de tipo de cambio (-€33M, + 8,0% a tipo de cambio constante), la menor contribución de Bélgica (-€8M) y la Expo de Milán 2015 (- €19M)
- Coste de personal:** aumentaron +3,8%, explicado por el mayor nivel de actividad en España y Europa Central, los hoteles reformados en 2015, cambios de perímetro y la menor remuneración variable en 2015
- Gastos Operativos:** +4,4% principalmente por mayores comisiones debido al crecimiento de los ingresos y la evolución de los canales de ventas, mayor nivel de actividad, hoteles reformados en 2015 y cambios de perímetro
- EBITDA:** incremento de +€31,4M en EBITDA con una mejora del margen de +1,6 p.p. alcanzando el 12,3%
- Gastos financieros:** -€5,8M debido principalmente a las menores diferencia de cambio por coberturas de divisa (-€4.1M) frente a 2015, y en menor medida a los menores tipos de interés de los depósitos y a la refinanciación de septiembre 2016 con mayor coste por el mayor plazo
- Impuestos:** el uso de incentivos fiscales compensa la mayor cifra de negocio y la reversión de la provisión de cartera en España (RD3/2016).
- Resultado Neto Recurrente:** primer año de resultado neto recurrente positivo desde 2008, alcanzando los €11,5M frente a una pérdida de -€2,7M en 2015
- Resultado Neto total:** alcanza €30,8M frente a €0,9M en 2015, impulsado por las plusvalías de la rotación de activos

P&L 4T 2016

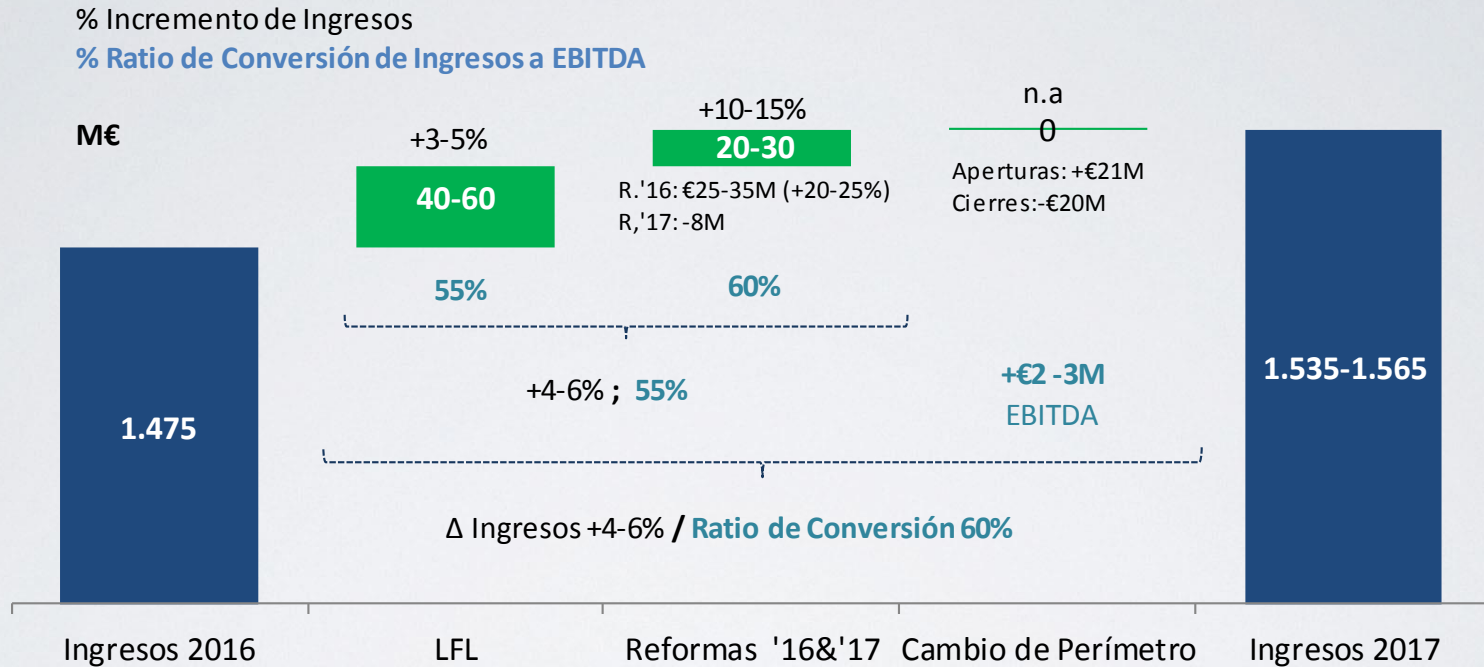
NH HOTEL GROUP CUENTA DE PYG

(millones de €)

	4T 2016	4T 2015	Var.	
	M. Eur	M. Eur	M. Eur	%
TOTAL INGRESOS	379,0	368,4	10,6	2,9%
Coste de Personal	(130,5)	(124,4)	(6,0)	4,8%
Gastos Directos de Gestión	(120,7)	(120,2)	(0,4)	0,4%
BENEFICIO DE GESTIÓN	127,9	123,7	4,2	3,4%
Arrendamientos y Contribución Urb.	(71,6)	(72,1)	0,5	(0,7%)
EBITDA ANTES DE ONEROSOS	56,3	51,6	4,7	9,1%
Margen % de Ingresos	14,9%	14,0%		0,8%
Reversion Provisión C. Onerosos	0,8	2,3	(1,5)	(66,1%)
EBITDA CON ONEROSOS	57,1	53,9	3,2	5,9%
Amortizaciones	(26,4)	(24,9)	(1,5)	6,0%
EBIT	30,7	29,0	1,7	5,7%
Gastos Financieros Netos	(15,4)	(11,6)	(3,8)	33,1%
Resultados Puesta en Equivalencia	0,1	(1,3)	1,4	(107,1%)
EBT	15,4	16,1	(0,8)	(4,7%)
Impuesto sobre Sociedades	(7,7)	(11,0)	3,3	(29,7%)
Resultado antes de Minoritarios	7,6	5,1	2,5	49,8%
Intereses Minoritarios	(0,7)	(0,1)	(0,6)	593,3%
RESULTADO NETO recurrente	7,0	5,0	2,0	39,5%
EBITDA no recurrente	1,7	(4,4)	6,2	n.a.
Otros elementos no recurrentes	0,5	14,3	(13,7)	n.a.
RESULTADO NETO incluyendo no-rec.	9,2	14,8	(5,6)	n.a.

- Ingresos:** +2,9% afectado por la difícil comparativa en España e Italia frente al 4T 2015 (+17% y +16% respectivamente; o +€22M). Otros ingresos afectados por la externalización de restaurantes en España (-€1M)
- Coste de personal:** Incremento por la menor remuneración variable en 2015 y un mayor logro de los objetivos de 2016
- Gastos Operativos:** Los ahorros de energía compensan las mayores comisiones
- EBITDA:** Incremento de +€4,7M con una mejora del margen de +0,8 p.p. alcanzando el 14,9% debido a un ratio de conversión del 44%, a pesar de la contribución de la Expo de Milán en el 4T 2015 (+€5,5M en ingresos, +€4,1M en EBITDA) y el efecto negativo de tipo de cambio (-€7,5M en ingresos, -€1,3 M de EBITDA)
- Gastos financieros:** -€3,8M debido principalmente a los menores tipos de interés de los depósitos, a las menores diferencias de cambio por coberturas de divisa frente a Q4 2015, y a la refinanciación de septiembre 2016
- Impuestos:** el uso de incentivos fiscales compensan la reversión de la provisión de cartera en España (RD3/2016)
- Resultado Neto recurrente:** Alcanzan los €7,0M frente a los €5,0M en 2015
- Resultado Neto total:** alcanza €9,2M frente a €14,4M en 2015, debido a una mayor reversión de provisiones en 2015

DETALLE 2017 GUIDANCE



EBITDA 2017E ≈ €220-225M (c.+25%)

DISCLAIMER

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 indicated 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.

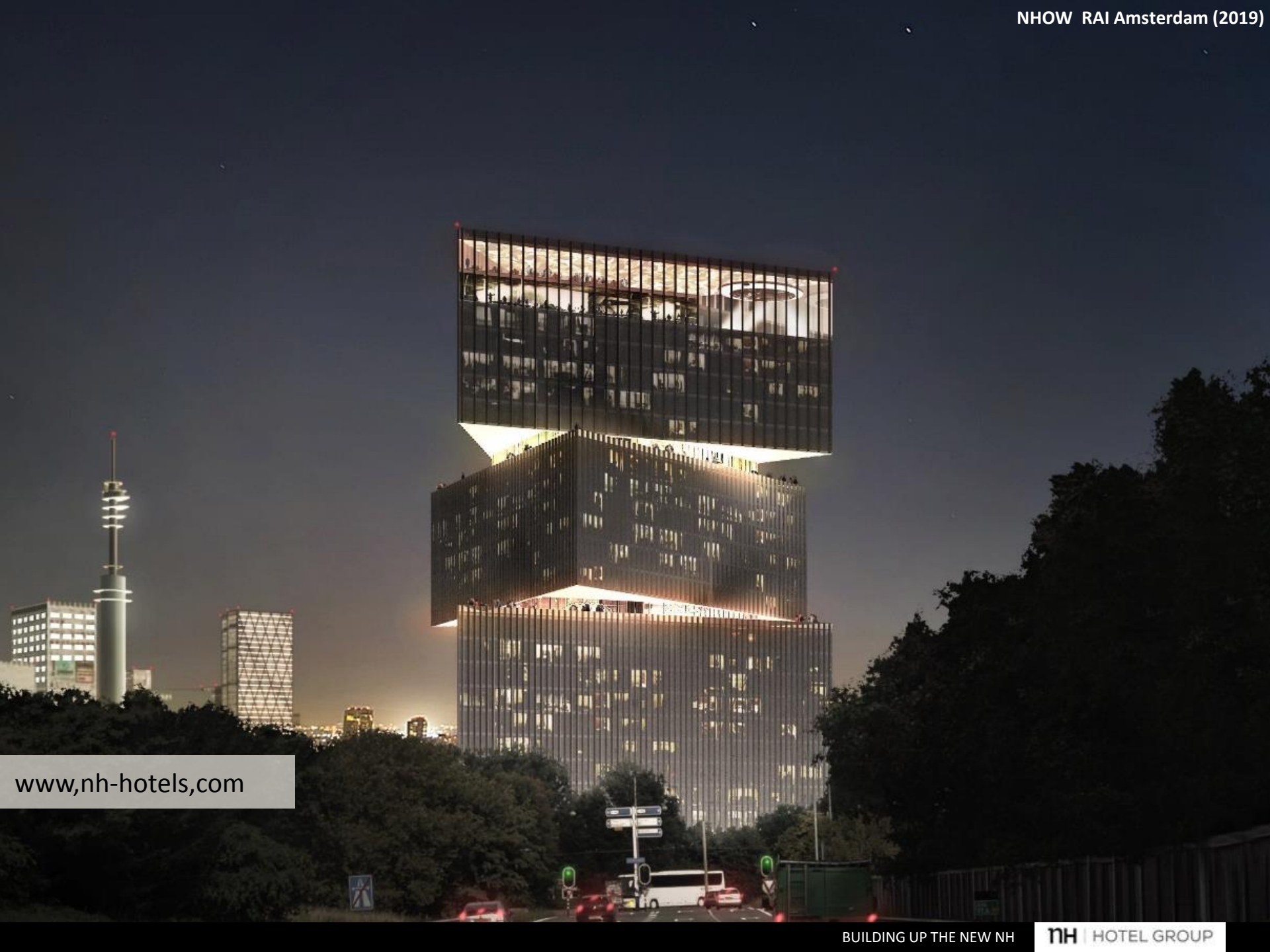
This presentation includes “forward-looking statements,” These statements contain the words “anticipate,” “believe,” “intend,” “estimate,” “expect”, “aspire” and words of similar meaning. All statements other than statements of historical facts included in this presentation, including, without limitation, 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.



www.nh-hotels.com

VENTAS Y RESULTADOS
2016
28 de febrero de 2017



nh
HOTELS


NH COLLECTION

nhow

Hesperia
RESORTS

Ventas y Resultados 2016

Madrid, 28 de febrero 2017

Principales aspectos financieros 2016

- **Crecimiento en ingresos del +5,7%** (+8,0% a tipo de cambio constante) **alcanzando €1.475M** (+€79M) por el buen comportamiento de España (+13,5%) y Europa Central (+7,8%) y a pesar de factores externos:
 - Menor contribución de Bélgica por cuestiones de seguridad respecto a 2015 (-€7,8M de ingresos, -15%). A nivel de EBITDA la pérdida vs. plan de negocio ha sido -€6,5M.
 - Evolución divisa en Latam. Aislado el efecto negativo -€33M, los ingresos habrían aumentado +8,0%. El impacto a nivel de EBITDA se minimiza a -€5,9M.
 - Difícil comparativa en Italia por la Expo de Milán en 2015 con una menor contribución en ingresos de -€18,8M y un EBITDA de -€14,1M por dicho efecto.
- **Incremento de RevPar** (+5,8% en 2016) **a través de ADR** (+4,6%, 79% de contribución) **y con mayor crecimiento frente a competidores** (+1,3 p.p. en ADR relativo).
- Se ha **concluido la inversión de reposicionamiento en Benelux y Europa Central** fortaleciendo el portfolio del Grupo hacia un posicionamiento superior (c.20% de las habitaciones bajo la marca NH Collection con una prima de +40% en ADR), **tras una fase de inversión en reposicionamiento de dos años y medio**.
- **El EBITDA alcanza €181M, un crecimiento de +€31M** (+21%), por el excelente comportamiento de España y Europa Central y la favorable evolución en el resto de países. Con todo ello se **mejora el margen de EBITDA en +1,6 puntos, alcanzando el 12,3%** debido a un ratio de conversión del 40%. Excluyendo -€5,2M de linealización de alquileres y -€1,4M de indemnizaciones (no recurrentes en 2015) la tasa de conversión ajustada alcanzaría el 48%.
- **Beneficio neto recurrente positivo** (primer año desde 2008) **de €11M** (-€3M en 2015) y un Beneficio neto total de €31M frente a €1M millón en 2015, impulsado por las plusvalías derivadas de la rotación de activos.
- Propuesta para aprobar en JGA la **distribución de un dividendo** con cargo a los beneficios del ejercicio 2016 por un importe máximo **de €0,05** brutos por acción en circulación, implicando un desembolso estimado de €17M
- La favorable **generación de caja** del periodo y la **financiación del capex con la rotación de activos** no estratégicos (objetivo de €140M alcanzado), permite **reducir la posición de deuda financiera neta en -€91M hasta los €747M, implicando un ratio de apalancamiento de 4,1x** (5,6x en diciembre 2015).

Perspectivas 2017

- Se confirma el **guidance de EBITDA de €220-225M** (c.+25%) en base a la **puesta en valor de inversiones** de años anteriores y la implementación en marcha de la **primera fase del Plan de Eficiencia** para alcanzar ahorros de €7-8M en el 2017.
- **Aceleración del desapalancamiento** desde 4,1x **hasta 3,0-3,25x** a cierre de 2017. Si se produjese la venta del hotel en NY, en la segunda parte del año, permitiría alcanzar un nivel inferior a 3,0x.
- Lanzamiento de la **segunda fase del Plan de Eficiencia**, a implementar durante el segundo semestre de 2017, permitiendo **ahorros adicionales de €7-10M en 2018**, mediante la definición de un nuevo modelo operativo a través de la reorganización geográfica de las funciones de las diferentes Unidades de Negocio y de la estructura a nivel Corporativo.

Ventas y Resultados 2016

Madrid, 28 de febrero 2017

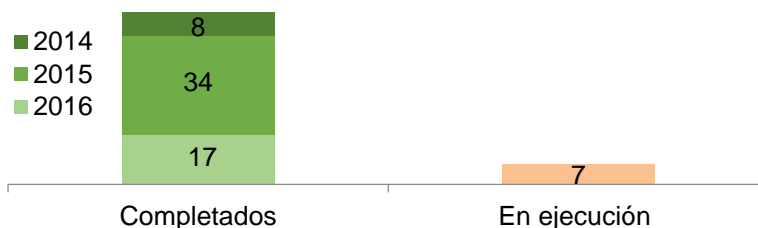
Principales Magnitudes del cuarto trimestre de 2016 (4T)

- Crecimiento del **RevPar** en 4T de **+4,5%** a través de incrementos de **ADR +2,8% y +1,6% en ocupación**.
- **Los ingresos crecen +2,9%** (+€10,6M) explicados por la extraordinaria contribución que tuvieron España e Italia en 4T 2015 (+17% y +16% respectivamente) reportando conjuntamente +€22M de crecimiento de ingresos, y la desfavorable evolución de la divisa. **En 4T 2016 a tipo de cambio constante** los ingresos hubiesen crecido **+4,3%**.
- El **EBITDA del 4T alcanzó los €56,3M**, un crecimiento de +€4,7M (+9,1%), incrementando el **margen en +0,8 puntos, alcanzando un margen de EBITDA de 14,9% por un ratio de conversión del 44%**. Todo ello a pesar de la contribución de la Expo Milán 2015 (+€5,5M in ingresos y +€4,1M en EBITDA) y la evolución de la divisa en 4T 2016 (-€5,3M en ingresos y -€1,3M en EBITDA).
- El **Beneficio neto recurrente** del 4T alcanza los **€7,0M** frente a los €5,0M del 4T 2015 y el Beneficio Neto total alcanza los €9,2M frente a los €14,8M en 4T 2015, debido a una mayor reversión de provisiones en 2015.

Status Plan Estratégico

- **Plan de Reposicionamiento:**

Reposicionamiento diciembre 2016 (# hoteles)



Desde el inicio del plan hasta diciembre del 2016 se ha completado la reforma global de 59 hoteles. La tasa de crecimiento anual compuesto del RevPar de aquellos hoteles con 6 meses de operación post reforma en los 12 meses de 2016 comparado con el mismo periodo anterior a la reforma es del +12,7%. Los hoteles recogidos en dicha muestra son: NH Collection Eurobuilding, NH Collection Abascal, NH Alonso Martínez, NH Collection Aránzazu, NH Pamplona Iruña, NH Collection Gran Hotel Zaragoza, NH Firenze, NH Madrid Atocha, NH Madrid Nacional, NH Madrid Ventas, NH Collection Hamburgo City, NH Collection Bruselas Centre, NH Utrecht, NH Milano Congress Centre y NH Génova Centro.

- **Marca:** NH cuenta con 379 hoteles y 58.472 habitaciones a 31 de diciembre de 2016, de los cuales 67 hoteles y 10.473 habitaciones son NH Collection, mostrando su potencial en precios (+40% de prima; ADR NH Collection €118 vs ADR NH €85) y en calidad (con mejoras también en hoteles no reformados). A nivel Grupo el 34% del portfolio está posicionado en el top 10 de la ciudad (45% para los NH Collection) y el 53% en el top 30 (62% en NH Collection), lo que demuestra los mayores niveles de calidad percibidos por los clientes.

% hoteles NH	Dic. '13	Dic. '14	Dic. '15	Dic. '16
En top 10	19%	24%	27%	34%
En top 30	41%	47%	49%	53%

Fuente: Trip Advisor

Ventas y Resultados 2016

Madrid, 28 de febrero 2017

➤ **Pricing & Revenue Management:** Evolución positiva del ADR del Grupo en el año y en las ciudades principales frente a los competidores directos. El incremento de precios relativos del Grupo ha sido +1,3 puntos vs. competidores.

- Destaca el comportamiento en Benelux con un incremento del ADR de +8,4% vs. el set de competidores de 1,9%. NH continúa maximizando sus oportunidades de mercado tanto en Ámsterdam (ADR Relativo +4,3p.p.; RevPar relativo +6,7p.p.) así como en Bruselas (ADR Relativo +8,7p.p.; RevPar relativo +3,3p.p.), bajando los precios menos que los competidores.
- En Italia la estrategia en la ciudad de Milán en 2016 ha sido mantener el alto RGI absoluto a través del volumen, por haber crecido los precios en el 2015 por encima de los competidores (+7,0 puntos). En Italia el RGI sigue siendo de 104,7%.
- Buen comportamiento de España con un incremento de ADR +8,6% vs. el set de competidores que crece un +4,9%. Con todo ello el RevPar relativo en España mejora en +8,1p.p.

2016	ADR % var.		ADR "Relativo"
	NH	Compset	Var.
Total NHH	2,1%	0,9%	1,3 p.p.
España	8,6%	4,9%	3,7 p.p.
Italia	-14,5%	-10,9%	-3,6 p.p.
Benelux	8,4%	1,9%	6,5 p.p.
Europa Central	7,7%	4,3%	3,4 p.p.

2016	RevPar % var.		RevPar "Relativo"
	NH	Compset	Var.
Total NHH	2,1%	-1,3%	4,4 p.p.
España	8,6%	4,4%	8,1 p.p.
Italia	-14,5%	-16,8%	0,8 p.p.
Benelux	8,4%	-3,8%	6,2 p.p.
Europa Central	7,7%	4,6%	8,0 p.p.

Las ventas a través de la página web registran un incremento en los 12 meses de 2016 del +18%.

➤ **Optimización del portfolio:**

- Se alcanza el objetivo de desinversión de €140M en el año 2016. A 31 de diciembre de 2016 se han materializado ventas de activos por importe de €119M. La venta y posterior alquiler del hotel NH Málaga anunciada en el mes de febrero 2017 por un caja neta €20M, formaba parte del objetivo del 2016.
- Por otro lado, durante 2016 se han firmado 16 hoteles con 2.114 habitaciones. Todas las firmas han sido bajo fórmulas de alquiler y gestión y una gran parte de ellos en el segmento superior de marca y en ciudades principales (Milán, Venecia, Amberes, Eindhoven, Marsella, Leipzig, Monterrey, México DF y Santiago de Chile).

Evolución RevPar del Cuarto Trimestre

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

NH HOTEL GROUP REVPAR 4T 2016/2015

	HAB. MEDIAS		OCUPACION %			ADR			REVPAR		
	2016	2015	2016	2015	% Var	2016	2015	% Var	2016	2015	% Var
España & Portugal LFL & R	11.038	10.883	68,9%	67,5%	2,1%	85,1	80,5	5,7%	58,7	54,3	7,9%
B.U. España Consolidado	11.161	11.257	68,8%	67,9%	1,3%	85,6	80,7	6,1%	58,9	54,8	7,5%
Italia LFL & R	6.859	6.828	66,0%	66,8%	-1,2%	100,2	113,4	-11,6%	66,1	75,7	-12,7%
B.U. Italia Consolidado	7.330	7.506	65,8%	65,4%	0,7%	103,1	112,5	-8,4%	67,8	73,5	-7,7%
Benelux LFL & R	8.377	8.221	65,6%	63,7%	3,0%	99,7	92,7	7,5%	65,3	59,0	10,7%
B.U. Benelux Consolidado	8.720	8.286	65,7%	63,7%	3,2%	100,4	93,0	8,1%	66,0	59,2	11,5%
Europa Central LFL & R	12.387	12.378	70,6%	68,4%	3,3%	89,0	86,0	3,4%	62,9	58,8	6,9%
Europa Central Consolidado	12.470	12.583	70,5%	68,2%	3,3%	88,9	86,1	3,2%	62,7	58,8	6,7%
Total Europa LFL & R	38.661	38.311	68,2%	66,8%	2,1%	92,0	90,7	1,5%	62,8	60,6	3,6%
Total Europa Consolidado	39.681	39.633	68,1%	66,6%	2,2%	92,9	90,8	2,3%	63,3	60,5	4,6%
Latinoamerica LFL & R	3.044	3.044	68,8%	69,5%	-1,1%	75,8	72,5	4,5%	52,2	50,4	3,4%
Latinoamerica Consolidado	5.204	5.230	62,5%	64,3%	-2,8%	78,9	74,1	6,5%	49,3	47,7	3,5%
NH Hoteles LFL & R	41.705	41.355	68,3%	67,0%	1,8%	90,8	89,3	1,7%	62,0	59,9	3,6%
Total NH Consolidado	44.886	44.863	67,4%	66,4%	1,6%	91,4	88,9	2,8%	61,7	59,0	4,5%

- **Crecimiento del RevPar Consolidado de +4,5%** en el 4T 2016. En su composición, el incremento de precios (+2,8%), representan el 62% del crecimiento del RevPar. A tipo de cambio constante, el crecimiento del RevPar es de +5,6% (69% por precios).
 - En **Italia**, la Expo de Milán 2015 terminó en el mes de octubre 2015 y fue el mes con mayor contribución (-€5,5M en ingresos en 4T '16) y como consecuencia el RevPar 4T 2015 creció +20%. El buen comportamiento de Roma y ciudades secundarias junto a las nuevas aperturas no han podido compensar dicha contribución, reportando una caída del RevPar de -7,7% en el 4T '16.
 - La BU de Benelux ha tenido un mayor nivel de actividad reportando un incremento de ocupación de +3,2% y de +8,1% en precios, explicado por las reformas ejecutadas durante la primera parte del año y por el buen comportamiento de Holanda LFL (+2,2% ocupación, +4,2% ADR, RevPar +6,5%). Bélgica continuó en el 4T impactada por los problemas de seguridad (Bélgica LFL -2,8% ocupación, +3,7% ADR, RevPar +0,8%), a pesar de que a finales de 2015 ya estaba penalizada, y por ello la comparativa es más favorable.
 - En cuanto al **nivel de actividad** del Grupo se ha reportado en el 4T un nivel ligeramente superior, **+1,6%**, compensando la caída de Latinoamérica por el buen comportamiento en Europa Central del +3,3% y la recuperación de Benelux (+3,2%), siendo el mes de diciembre de baja estacionalidad.
- A nivel de **LFL&R** el RevPar en el 4T crece un **+3,6%** a pesar de la difícil comparativa en Italia donde se reporta una reducción del RevPar del -12,7% por la Expo Milán 2015. Destaca la BU de Benelux con un crecimiento de +10,7% por incremento de precios del +7,5% (reformas ejecutadas en el primer semestre) y

Ventas y Resultados 2016

Madrid, 28 de febrero 2017

la BU de España con un crecimiento de +7,9% (72% a través de precio). La BU de Latinoamérica ha continuado afectada por la volatilidad de las monedas locales.

- Sin incluir las reformas, el crecimiento del RevPar LFL en el 4T ha sido del +1,5%, con una reducción de precios del -0,5% (con caída en Italia y Latam a tipo de cambio real) y una mejora en ocupación del +2,0% por el buen comportamiento de Europa Central.

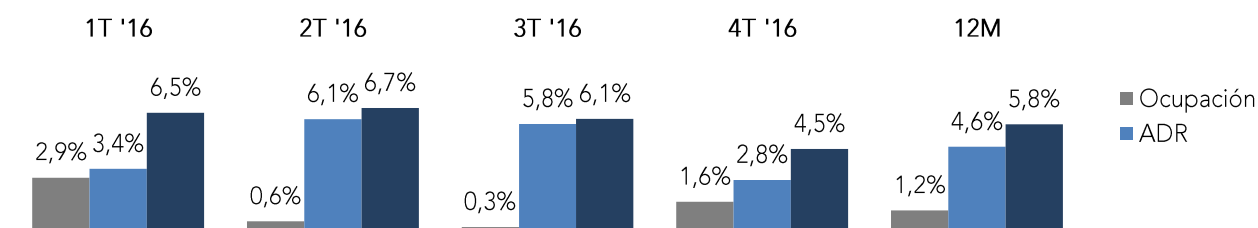
Evolución RevPar 12 meses

- Acumulado a 12 meses, el RevPar Consolidado se incrementa +5,8%, con un mayor nivel de precios del +4,6% y un incremento de la ocupación del +1,2%. Sin incluir las reformas, el RevPar LFL crece un +3,5%, un 60% explicado por la subida de precios del +2,1%.

NH HOTEL GROUP REVPAR 12M 2016/2015

	HAB. MEDIAS		OCUPACION %			ADR			REVPAR		
	2016	2015	2016	2015	% Var	2016	2015	% Var	2016	2015	% Var
España & Portugal LFL & R	10.990	10.828	70,3%	67,6%	4,0%	83,9	77,3	8,6%	59,0	52,3	12,9%
B.U. España Consolidado	11.196	11.332	70,3%	67,6%	3,9%	84,2	77,1	9,2%	59,2	52,1	13,5%
Italia LFL & R	6.861	6.854	68,5%	68,4%	0,1%	105,5	112,3	-6,0%	72,3	76,8	-5,9%
B.U. Italia Consolidado	7.459	7.406	67,6%	66,9%	1,1%	108,2	111,7	-3,1%	73,2	74,7	-2,0%
Benelux LFL & R	8.169	8.287	66,5%	68,1%	-2,4%	97,5	91,7	6,3%	64,8	62,5	3,7%
B.U. Benelux Consolidado	8.396	8.341	66,3%	68,2%	-2,8%	97,9	91,8	6,6%	64,9	62,7	3,6%
Europa Central LFL & R	12.305	12.289	71,4%	69,6%	2,6%	87,6	82,3	6,4%	62,5	57,3	9,2%
Europa Central Consolidado	12.463	12.494	71,4%	69,5%	2,7%	87,5	82,4	6,2%	62,4	57,2	9,1%
Total Europa LFL & R	38.325	38.257	69,5%	68,5%	1,5%	91,7	88,3	3,9%	63,7	60,5	5,4%
Total Europa Consolidado	39.514	39.572	69,3%	68,2%	1,6%	92,5	88,2	4,8%	64,1	60,2	6,5%
Latinoamerica LFL & R	3.029	3.044	66,0%	66,6%	-0,9%	71,2	72,3	-1,5%	47,0	48,1	-2,4%
Latinoamerica Consolidado	5.204	4.876	61,9%	63,0%	-1,9%	74,7	72,4	3,2%	46,2	45,6	1,2%
NH Hoteles LFL & R	41.354	41.301	69,3%	68,4%	1,3%	90,3	87,1	3,6%	62,5	59,6	5,0%
Total NH Consolidado	44.718	44.448	68,4%	67,6%	1,2%	90,6	86,6	4,6%	62,0	58,6	5,8%

Evolución de Ratios Consolidados por trimestres y 12 meses:



Ratios Consolidados % Var	Ocupación					ADR					RevPar				
	1T '16	2T '16	3T '16	4T '16	12M	1T '16	2T '16	3T '16	4T '16	12M	1T '16	2T '16	3T '16	4T '16	12M
España	11,3%	2,4%	3,5%	1,3%	3,9%	8,6%	11,0%	11,5%	6,1%	9,2%	20,8%	13,7%	15,4%	7,5%	13,5%
Italia	4,7%	1,4%	-0,8%	0,7%	1,1%	0,5%	-1,2%	-2,0%	-8,4%	-3,1%	5,2%	0,2%	-2,9%	-7,7%	-2,0%
Benelux	-1,3%	-5,8%	-6,4%	3,2%	-2,8%	4,6%	7,1%	6,3%	8,1%	6,6%	3,3%	1,0%	-0,4%	11,5%	3,6%
Europa Central	0,3%	2,9%	3,4%	3,3%	2,7%	3,6%	9,5%	8,5%	3,2%	6,2%	3,9%	12,7%	12,2%	6,7%	9,1%
TOTAL EUROPA	3,8%	0,6%	0,4%	2,2%	1,6%	4,3%	6,7%	5,9%	2,3%	4,8%	8,3%	7,4%	6,4%	4,6%	6,5%
Latinoamérica tc real	-5,1%	0,0%	-1,1%	-2,8%	-1,9%	-2,5%	-0,5%	4,5%	6,5%	3,2%	-7,5%	-0,5%	3,3%	3,5%	1,2%
NH HOTEL GROUP	2,9%	0,6%	0,3%	1,6%	1,2%	3,4%	6,1%	5,8%	2,8%	4,6%	6,5%	6,7%	6,1%	4,5%	5,8%

ACTIVIDAD HOTELERA RECURRENTE								
(€ millones)	2016 4T	2015 4T	DIF. 16/15	%DIF.	2016 12M	2015 12M	DIF. 16/15	%DIF.
ESPAÑA	92,6	85,9	6,7	7,8%	359,0	316,4	42,6	13,5%
ITALIA	55,4	62,0	(6,5)	(10,6%)	248,6	255,8	(7,2)	(2,8%)
BENELUX	78,9	73,1	5,8	7,9%	298,8	291,6	7,2	2,5%
EUROPA CENTRAL	101,1	94,7	6,4	6,7%	389,5	361,3	28,2	7,8%
AMERICA	21,6	23,2	(1,6)	(6,9%)	77,7	82,0	(4,3)	(5,2%)
INGRESOS HOTELES RECURRENTES LFL&R	349,6	338,9	10,7	3,2%	1.373,5	1.307,0	66,5	5,1%
APERTURAS, CIERRES Y OTROS	29,4	29,5	(0,1)	(0,2%)	101,0	88,5	12,5	14,2%
INGRESOS RECURRENTES	379,0	368,4	10,6	2,9%	1.474,6	1.395,5	79,1	5,7%
ESPAÑA	61,6	56,7	4,9	8,6%	243,1	219,8	23,3	10,6%
ITALIA	36,4	38,8	(2,4)	(6,2%)	164,0	163,6	0,4	0,2%
BENELUX	54,0	49,9	4,1	8,2%	203,6	200,0	3,6	1,8%
EUROPA CENTRAL	66,7	63,9	2,8	4,4%	260,4	246,8	13,6	5,5%
AMERICA	12,6	16,5	(3,9)	(23,7%)	53,6	60,4	(6,9)	(11,4%)
GASTOS OPERATIVOS RECURRENTES LFL&R	231,2	225,8	5,5	2,4%	924,6	890,5	34,1	3,8%
APERTURAS, CIERRES Y OTROS	19,9	18,9	1,0	5,2%	67,5	62,8	4,7	7,4%
GASTOS OPERATIVOS RECURRENTES	251,1	244,7	6,5	2,6%	992,1	953,4	38,7	4,1%
ESPAÑA	31,0	29,2	1,8	6,3%	115,9	96,6	19,3	20,0%
ITALIA	19,0	23,2	(4,1)	(17,8%)	84,6	92,2	(7,6)	(8,2%)
BENELUX	24,9	23,2	1,6	7,1%	95,2	91,6	3,6	4,0%
EUROPA CENTRAL	34,4	30,9	3,6	11,6%	129,0	114,5	14,6	12,7%
AMERICA	9,0	6,7	2,3	34,5%	24,1	21,5	2,6	12,1%
GOP RECURRENTES LFL&R	118,4	113,2	5,2	4,6%	448,9	416,5	32,5	7,8%
APERTURAS, CIERRES Y OTROS	9,5	10,6	(1,0)	(9,9%)	33,5	25,7	7,9	30,7%
GOP RECURRENTE	127,9	123,7	4,2	3,4%	482,5	442,1	40,3	9,1%
ESPAÑA	20,5	18,6	1,9	10,1%	82,1	75,3	6,9	9,1%
ITALIA	9,1	10,8	(1,7)	(15,6%)	42,7	44,0	(1,3)	(2,9%)
BENELUX	10,8	11,5	(0,7)	(5,9%)	47,2	47,3	(0,1)	(0,3%)
EUROPA CENTRAL	23,9	23,9	(0,1)	(0,2%)	103,3	103,2	0,1	0,1%
AMERICA	1,2	1,6	(0,4)	(25,6%)	5,2	5,8	(0,6)	(10,8%)
RENTAS E IMPUESTOS DE PROPIEDAD REC. LFL&R	65,5	66,4	(0,9)	(1,4%)	280,4	275,5	4,9	1,8%
APERTURAS, CIERRES Y OTROS	6,1	5,7	0,4	7,4%	21,2	17,1	4,1	23,7%
RENTAS E IMPUESTOS DE PROPIEDAD REC.	71,6	72,1	(0,5)	(0,7%)	301,6	292,6	9,0	3,1%
ESPAÑA	10,5	10,6	(0,1)	(0,5%)	33,8	21,4	12,4	58,2%
ITALIA	9,9	12,4	(2,5)	(19,8%)	41,9	48,3	(6,3)	(13,1%)
BENELUX	14,1	11,7	2,3	19,8%	48,0	44,3	3,8	8,5%
EUROPA CENTRAL	10,6	6,9	3,6	52,2%	25,8	11,3	14,5	128,4%
AMERICA	7,9	5,1	2,7	52,9%	19,0	15,7	3,2	20,5%
EBITDA RECURRENTE LFL&R	52,9	46,8	6,2	13,2%	168,5	140,9	27,6	19,6%
APERTURAS, CIERRES Y OTROS	3,4	4,9	(1,5)	(30,4%)	12,4	8,6	3,8	44,5%
EBITDA RECURRENTE SIN ONEROSOS	56,3	51,6	4,7	9,1%	180,9	149,5	31,4	21,0%

Ventas y Resultados 2016

Madrid, 28 de febrero 2017

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

B.U. España:

- Crecimiento del RevPar del +7,9% en el 4T con un crecimiento de los precios del +5,7% (72% de peso) y de +2,1% en ocupación.
- En el año el RevPar creció un +12,9% con un crecimiento de los precios del +8,6% (66% de peso) y de +4,0% en ocupación.
- Excelente evolución de los ingresos que crecen +13,5% (+€42,6M) en el año. El perímetro LFL creció +10,7% y los hoteles reformados +26,9%. Destaca la evolución de ciudades como Valencia, Sevilla y Zaragoza, donde los ingresos han crecido en promedio un +16%, por encima de Barcelona (+13%) y de Madrid (+5%).
- Los gastos operativos en el año se incrementan +10,6% (+€23,3M), explicado por el incremento de ocupación en el periodo (+4,0% y alcanzando el 70,3%), las mayores comisiones por el cambio de segmentación y los hoteles que estaban en reforma en el 2015.
- El GOP en 2016 alcanza €115,9M incrementándose un +20,0% (+€19,3M), mostrando un ratio de conversión del 45%. El incremento de rentas en el año es de +€6,9M (+9,1%) explicado por el componente variable. Con todo ello el EBITDA alcanza los €33,8M en el año, lo que supone un incremento de €12,4M (+58,2%).

B.U. Italia:

- Bajada del RevPar del -12,7% en el 4T por la comparativa desfavorable por el impacto de la Expo de Milán del 2015 (+€5,5M en ingresos) ya que el mes de octubre fue el de mayor contribución de todo el evento. Adicionalmente un hotel en alquiler en Turín empezó las reformas financiadas por el propietario.
- En el año 2016 el RevPar bajó un -5,9% con una reducción de los precios del -6,0% y una ocupación plana (+0,1%), explicado en su totalidad por la Expo Milán 2015 que aportó unos ingresos de -€18,8M en el 2015.
- Como consecuencia los ingresos en el año se reducen -2,8%, no pudiendo ser compensado por las reformas del 2015 así como por el buen comportamiento de las ciudades secundarias LFL (+8%). Ajustando dicho impacto de la Expo en el 2015, el crecimiento de ingresos hubiese sido +4,9%.
- Los gastos operativos en 2016 se mantienen estables (+€0,4M). El GOP se reduce en un -8,2% (-€7,6M) y el EBITDA alcanza los €41,9M (-€6,3M), en su totalidad explicado por la contribución de la Expo de Milán del 2015 de +€14,1M de EBITDA.

B.U. Benelux:

- Mayor nivel de actividad en 4T reportando un incremento de ocupación de +3,0% y de +7,5% en precios, explicado por las reformas ejecutadas durante la primera parte del año y por el buen comportamiento de Holanda LFL (+2,2% ocupación, +4,2% ADR, RevPar +6,5%). Bélgica continuó en el 4T impactada por los problemas de seguridad (Bélgica LFL -2,8% ocupación, +3,7% ADR, RevPar +0,8%), a pesar de que a finales de 2015 ya estaba penalizada, y por ello la comparativa es más fácil.
- Crecimiento del RevPar del +3,7% en el año compensado en precio (+6,3%) la menor ocupación de Benelux (-2,4%) por el impacto de los problemas de seguridad en los hoteles de Bélgica LFL (-17,5% ocupación, +4,9% ADR, RevPar -13,5%).
- En 2016 el buen comportamiento de Holanda excluyendo las reformas (LFL +€9,9m, +6,3%) compensa en su totalidad la menor contribución de Bélgica de -€7,8M (-15,4%). Con todo ello, el crecimiento LFL de los ingresos de la BU excluyendo las reformas ha sido del +2,9%, e incluyendo las reformas acometidas el crecimiento reportado es de +2,5% (+€7,2M).

Ventas y Resultados 2016

Madrid, 28 de febrero 2017

- Los gastos operativos del año se incrementan +1,8% (+€3,6M), mostrando un incremento del GOP de +4,0% (+€3,6M) y una mejora del EBITDA de +€3,8M, (ratio de conversión del 52%).

B.U. Europa Central:

- Incremento del RevPar del +6,9% en 4T con un incremento de precios del +3,4% y un aumento de ocupación de +3,3%. Los ingresos se incrementan un +6,7% (+€6,4M).
- Incremento del RevPar en el año del +9,2% en 2016 con un incremento de precios del +6,4% (70% del crecimiento del RevPar) y un aumento de ocupación de +2,6%. Los ingresos en 2016 se incrementan un +7,8% (+€28,2M), por el buen calendario de ferias al coincidir eventos bianuales y trianuales.
- Los gastos operativos en el año se incrementan un +5,5% (+€13,6M) por el mayor nivel de actividad y el incremento de las comisiones (cambio de segmentación con más peso en Alemania).
- El GOP en 2016 mejora un +12,7% (+€14,6M) y las rentas se mantienen permitiendo alcanzar un EBITDA de €25,8M, implicando un incremento de +€14,5M y un ratio de conversión de los ingresos del 51%.

B.U. Las Américas:

- En el 4T continua el crecimiento de doble dígito en moneda local (+21,0%, +€4,9M). El impacto negativo de la divisa, hace que el ingreso reportado sea de -6,9% (-€1,6M).
- En el año 2016 los ingresos a tipo de cambio constante crecen un +26,6% (+€21,8M), alcanzando los +€103,8M frente a los €82,0M del año anterior. A tipo de cambio real se reducen un -5,2% (-€4,3M).
- Dicho descenso del nivel de ingresos (-€4,3M), ligado a la devaluación de la divisa (Peso Argentino -37%, Peso Mexicano -15%, Peso Colombiano -9%), queda totalmente absorbido por el plan de contención de costes y la contribución del hotel más grande de México reformado a finales de 2015, obteniendo un incremento de EBITDA en el año (+€3,2M).
- Por regiones, México en 2016 muestra un crecimiento del RevPar del +19,8% en moneda local, con una subida de precios de +17,1%. El incremento de los ingresos en moneda local es de +15,5% que junto a una conversión a nivel de GOP del 42% produce un crecimiento del EBITDA de +22% (+€1,9M) a tipo de cambio constante, beneficiándose de la reforma del NH Collection México City Reforma que terminó en 1T.
- En Mercosur en el año, principalmente Argentina, el RevPar crece +37,0% en moneda local, con incrementos de precios medios del +41,5% (dolarización de 75% de las tarifas). Todo ello hace que los ingresos crezcan un +48%, con un crecimiento superior a la alta inflación, permitiendo que a tipo de cambio constante el GOP se incremente en +€6,3M y el EBITDA en +€6,0M.
- En Hoteles Royal en 2016 (incluido en Aperturas y Cierres) el RevPar crece +9,9% en moneda local, con incrementos de precios medios del +12,0%. Chile en el año tiene un comportamiento más débil por una mayor competitividad en precios por la alta dependencia del cliente argentino. Colombia en 2016 tiene un crecimiento de ingresos de dígito medio a tipo de cambio constante, a pesar del peor comportamiento de los otros ingresos por el cambio de segmentación hacia tarifas más rentables, el crecimiento de la oferta en el país y el menor número de eventos generados por empresas del sector petrolero. La implementación de las sinergias de coste durante 2015 y 2016 explican el EBITDA en Hoteles Royal a tipo de cambio real, que alcanza €8,3M (frente a los €7,1M en los 10 meses consolidados en el 2015).

Ventas y Resultados 2016

Madrid, 28 de febrero 2017

Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada

NH HOTEL GROUP CUENTA DE PYG								
(millones de €)	4T 2016	4T 2015	Var.		12M 2016	12M 2015*	Var.	
	M. Eur	M. Eur	M. Eur	%	M. Eur	M. Eur	M. Eur	%
TOTAL INGRESOS	379,0	368,4	10,6	2,9%	1.474,6	1.395,5	79,1	5,7%
Coste de Personal	(130,5)	(124,4)	(6,0)	4,8%	(515,1)	(496,4)	(18,7)	3,8%
Gastos Directos de Gestión	(120,7)	(120,2)	(0,4)	0,4%	(477,0)	(457,0)	(20,1)	4,4%
BENEFICIO DE GESTIÓN	127,9	123,7	4,2	3,4%	482,5	442,1	40,3	9,1%
Arrendamientos y Contribución Urb.	(71,6)	(72,1)	0,5	(0,7%)	(301,6)	(292,6)	(9,0)	3,1%
EBITDA ANTES DE ONEROSOS	56,3	51,6	4,7	9,1%	180,9	149,5	31,4	21,0%
Margen % de Ingresos	14,9%	14,0%		0,8%	12,3%	10,7%		1,6%
Reversion Provisión C. Onerosos	0,8	2,3	(1,5)	(66,1%)	5,0	10,0	(5,0)	(49,9%)
EBITDA CON ONEROSOS	57,1	53,9	3,2	5,9%	185,9	159,5	26,4	16,6%
Amortizaciones	(26,4)	(24,9)	(1,5)	6,0%	(101,7)	(94,8)	(6,9)	7,3%
EBIT	30,7	29,0	1,7	5,7%	84,1	64,7	19,5	30,1%
Gastos Financieros Netos	(15,4)	(11,6)	(3,8)	33,1%	(52,4)	(46,6)	(5,8)	12,4%
Resultados Puesta en Equivalencia	0,1	(1,3)	1,4	(107,1%)	0,1	(1,1)	1,2	(106,7%)
EBT	15,4	16,1	(0,8)	(4,7%)	31,8	17,0	14,9	87,5%
Impuesto sobre Sociedades	(7,7)	(11,0)	3,3	(29,7%)	(17,0)	(17,3)	0,4	(2,0%)
Resultado antes de Minoritarios	7,6	5,1	2,5	49,8%	14,9	(0,3)	15,2	n.a.
Intereses Minoritarios	(0,7)	(0,1)	(0,6)	593,3%	(3,4)	(2,4)	(1,0)	43,1%
RESULTADO NETO recurrente	7,0	5,0	2,0	39,5%	11,5	(2,7)	14,2	n.a.
EBITDA no recurrente	1,7	(4,4)	6,2	n.a.	43,9	(17,9)	61,8	n.a.
Otros elementos no recurrentes	0,5	14,3	(13,7)	n.a.	(24,6)	21,5	(46,1)	n.a.
RESULTADO NETO incluyendo no-rec.	9,2	14,8	(5,6)	n.a.	30,8	0,9	29,8	n.a.

* Incluye Hoteles Royal desde el 4 de marzo de 2015

Comentarios del año 2016:

- **Crecimiento en ingresos del +5,7% alcanzando €1.475M (+€79M)** por el buen comportamiento de España y Europa Central y a pesar de factores externos:
 - Menor contribución de Bélgica por cuestiones de seguridad (-€7,8M, -15%) respecto a 2015.
 - Evolución divisas en Latam. Aislado el impacto negativo -€33M, principalmente Latam, los ingresos hubiesen aumentado +8,0%.
 - Difícil comparativa en Italia por la Expo de Milán en 2015 con una menor contribución en ingresos de -€18,8M.

Por perímetro, a nivel LFL el crecimiento de ingresos fue de +6,1% a tipo de cambio constante (+3,7% reportado), impulsados por España, Europa Central y Latinoamérica. Los hoteles reformados en el 2015 reportaron un crecimiento de los ingresos del +28% y los hoteles reformados en el 2016 han perdido -€1,7M vs 2015, por haber tenido más peso las reformas del primer semestre.

- **Evolución de gastos:**
 - Los **gastos de personal** suben un +3,8% (+ €18,7M), explicado por el mayor nivel de actividad en España y Europa Central, los hoteles reformados en 2015, cambios de perímetro y la menor remuneración variable en 2015

Ventas y Resultados 2016

Madrid, 28 de febrero 2017

- Los **otros gastos directos de gestión** se incrementan un +4,4% (+€20,1M) principalmente por el incremento de comisiones debido a los mayores ingresos y la evolución del mix de los canales de ventas, mayor nivel de actividad, hoteles reformados en 2015 y cambios de perímetro.
- **EBITDA de €181M implicando un crecimiento de +€31M (+21%)**, por el buen comportamiento de España y Europa Central y la favorable evolución en el resto de países y a pesar de impactos coyunturales por los problemas en Bélgica (-€6,5M de pérdida de EBITDA vs plan de negocio) y evolución de las divisas en Latinoamérica (-€5,9M a nivel de EBITDA). El **margen de EBITDA mejora en +1,6 puntos, alcanzando el 12,3%** debido a un ratio de conversión del 40%. Excluyendo -€5,2M de linealización de alquileres y -€1,4M de indemnizaciones (no recurrentes en 2015) la tasa de conversión ajustada alcanza el 48%.
- **Los Gastos Financieros** se incrementan en -€5,8M debido principalmente a las menores diferencias de cambio por cobertura de divisa frente a 2015 (-€4,1M), y en menor medida a los menores tipos de interés de los depósitos y a la refinanciación de septiembre 2016 con mayor coste por mayor plazo.
- **Impuesto de Sociedades:** el uso de incentivos fiscales compensa la mayor cifra de negocio y la reversión de la provisión de cartera en España (RD3/2016).
- Se logra un **Resultado neto recurrente positivo**, no reportado desde 2008, de **€11,5M** comparado con la pérdida de -€2,7M en 2015.
- **Actividad no recurrente:** incluye principalmente las plusvalías derivadas de la rotación de activos no estratégicos, provisiones legales, depreciación acelerada por las inversiones de reposicionamiento y gastos de formalización de la refinanciación en el 3T e impactos fiscales correspondientes a cada partida.
- El **Beneficio neto total** alcanza los €30,8M frente a €0,9M en 2015 impulsado por las plusvalías derivadas de la rotación de activos.
 - Propuesta para aprobar en JGA la distribución de un dividendo con cargo a los beneficios del ejercicio 2016 por un importe máximo de €0,05 brutos por acción en circulación, implicando un desembolso estimado de €17M

Comentarios del cuarto trimestre de 2016:

- **Los ingresos en 4T crecen +2,9%** (+€10,6M) explicados por la extraordinaria contribución que tuvieron España e Italia en 4T 2015 (+17% y +16% respectivamente) reportando conjuntamente +€22M de crecimiento de ingresos, y la desfavorable evolución de la divisa. **A tipo de cambio constante** los ingresos hubiesen crecido **+4,3% en el 4T**.

Por perímetro, a nivel LFL el crecimiento de ingresos fue de +2,9% a tipo de cambio constante (+0,7% reportado). A tipo de cambio real los hoteles reformados en el 2015 reportaron un crecimiento de los ingresos del +20% en 4T (+€5,5M) y los hoteles reformados en el 2016 +13% (+€3,5M), por haber tenido más peso las reformas del primer semestre y compensar el coste de oportunidad de los hoteles reformados en el trimestre.

- El **EBITDA del 4T alcanzó los €56,3M**, un crecimiento de +€4,7M (+9,1%), mejorando el **margen en +0,8 puntos, alcanzando el 14,9% por un ratio de conversión del 44%**. Todo ello a pesar de la contribución de la Expo Milán 2015 en 4T (+€5,5M en ingresos y +€4,1M en EBITDA) y la evolución de la divisa (-€5,3M en ingresos y -€1,3M en EBITDA).
- El **Beneficio neto recurrente** del 4T alcanza los **€7,0M** frente a los €5,0M del 4T 2015 y el Beneficio Neto total alcanza los €9,2M frente a los €14,4M en 4T 2015, debido a una mayor reversión de provisiones en 2015.

Ventas y Resultados 2016

Madrid, 28 de febrero 2017

Deuda Financiera y Liquidez

A 31/12/2016 Cifras en millones de Euros	Límite	Disponible	Dispuesto	Calendario de vencimientos									
				2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Resto	
Deuda Senior													
Bonos Senior con Garantía (Vencimiento 2019)	250.0	-	250.0	-	-	250.0	-	-	-	-	-	-	-
Bonos Senior con Garantía (Vencimiento 2023)	285.0	-	285.0	-	-	-	-	-	-	-	285.0	-	-
Línea de Crédito Sindicada con Garantía (3+2 años)	250.0	250.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total deuda garantizada por el Colateral	785.0	250.0	535.0	-	-	250.0	-	-	-	-	285.0	-	-
Otra deuda con Garantía*	37.4	-	37.4	4.3	6.6	2.4	1.9	1.8	1.3	1.4	1.4	1.4	16.2
Total deuda con garantía	822.4	250.0	572.4	4.3	6.6	252.4	1.9	1.8	1.3	286.4	1.4	1.4	16.2
Bonos Convertibles con vencimiento 2018	250.0	-	250.0	-	250.0	-	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos y créditos sin garantía **	80.1	58.9	21.2	19.0	1.1	0.7	0.3	-	-	-	-	-	-
Préstamos subordinados	40.0	-	40.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	40.0
Total deuda sin garantía	370.1	58.9	311.2	19.0	251.1	0.7	0.3	-	-	-	-	-	40.0
Total Deuda Bruta	1,192.5	308.9	883.6	23.3	257.7	253.2	2.2	1.8	1.3	286.4	1.4	1.4	56.2
Tesorería y otros activos líquidos equivalentes *** (Caja)			(136.7)										
Deuda financiera neta			746.8										
Porción equity del bono convertible			(11.3)	-	(11.3)	-	-	-	-	-	-	-	0
Gastos de formalización			(17.6)	(5.0)	(5.1)	(3.5)	(0.9)	(0.9)	(0.9)	(0.7)	(0.0)	(0.5)	
Intereses devengados no pagados			7.1	7.1	-	-	-	-	-	-	-	-	
Total deuda financiera neta ajustada			725.1										

* Préstamos hipotecarios bilaterales

** Incluye €9,9 millones de importe dispuesto de pólizas de crédito a renovar en el corto plazo y otros instrumentos de deuda con calendario de amortización

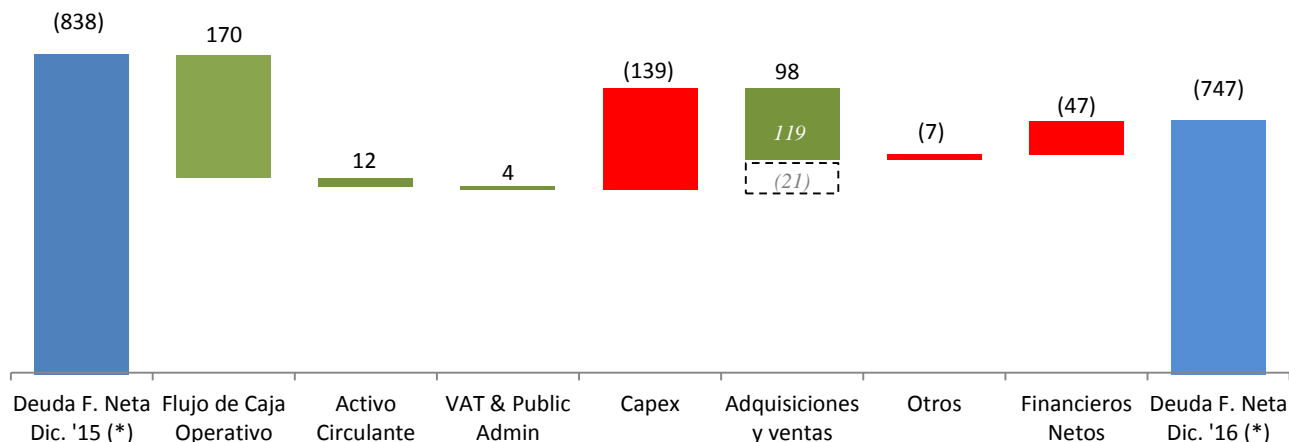
*** No incluye valor de mercado de 9,6M de acciones de autocartera, de las que 9M están prestadas a bancos colocadores del bono convertible (9,6M acc. a €3,845 precio cierre a 30/12/16: €36,9M)

- La deuda financiera neta alcanza los (€747M) a 31 de diciembre de 2016, una reducción de €91M respecto a 31 de diciembre 2015, por la satisfactoria generación de caja operativa en el periodo, ya que el Capex invertido se financia casi en su totalidad con la venta de activos no estratégicos.
- A 31 de diciembre de 2016 la Compañía tenía €136,7M de tesorería y líneas de crédito disponibles por €308,9M de las que €250M corresponden a la línea de crédito sindicada firmada en septiembre 2016.
- Se alcanza el objetivo de desinversión de €140M en el año 2016. A 31 de diciembre de 2016 se han materializado ventas de activos por importe de €119M. La venta y posterior alquiler del hotel NH Málaga anunciada en el mes de febrero de 2017 por un importe neto €20M en 2017, formaba parte del objetivo de desinversiones del 2016.
- Con todo ello se alcanza un ratio de Deuda Financiera Neta / EBITDA recurrente de 4,1x a 31 de diciembre de 2016 vs 5,6x a 31 de diciembre 2015.
- El 29 de septiembre de 2016 se realizó una refinanciación mediante la emisión de Obligaciones Senior Garantizadas (Bono HY) de €285M con vencimiento en 2023 y cupón del 3,75%, con el objetivo de extender los vencimientos e incrementar la vida media, y la suscripción de una Línea de Crédito sindicada "RCF" a largo plazo (3 años, con renovación automática de 2 años más cuando se refinance el Bono HY que vence en 2019) de €250 millones, aumentando la liquidez del Grupo.
- Las agencias de Rating Standard & Poors y Fitch han mejorado el rating corporativo de NHH de "B-" a "B con perspectiva estable" en base a la mayor liquidez y la mejora operativa. Estas agencias también han mejorado la calificación del Bono HY 2019 a "BB-" y le han asignado esta misma calificación al nuevo Bono HY 2023. Moody's asignó un Rating corporativo B2 con perspectiva estable y Ba3 al nuevo Bono HY 2023.

Ventas y Resultados 2016

Madrid, 28 de febrero 2017

Evolución Deuda Financiera Neta 12 meses 2016



(*) Deuda Financiera Neta excluyendo ajustes contables por la parte del bono convertible tratado como Equity, gastos de formalización e intereses devengados. Incluyendo dichos ajustes contables la deuda neta ajustada sería de (€725M) a 31 de diciembre de 2016 frente a (€809M) a 31 de diciembre 2015.

Reducción de €91M en la Deuda Financiera Neta en el año por la favorable generación de caja del período y por un capex financiado por las ventas de activos no estratégicos.

Generación de caja en el año debido a:

- (+) Flujo de caja operativo +€170M incluyendo los -€14,5M de gasto financiero de tarjetas de crédito y los impuestos pagados por -€13,4M
- (+) Capital circulante: Mejora por la reducción del periodo medio de cobro (desde 36 días cierre de 2015 a 23 días a cierre de 2016)
- (-) Pagos de Capex: -€139M. Capex de reposicionamiento de 2016 de -€25M a pagar en 2017
- (+) Objetivo de desinversiones (€140M) alcanzado con +€119M en 2016 y €20M en 2017 con el reciente leaseback de NH Málaga.
- (-) Otras inversiones por -€21M: Put de Donnafugatta (-€10,3M), JV China (-€4,1M) y la adquisición de los minoritarios de NH Palacio de la Merced (Burgos, del 25% al 72%) asumiendo una inversión de -€7M (-€5,0M deuda y un pago de -€1,4M en 2016 y -€0,6M en 2017) implicando un múltiplo implícito de EBITDA de 9x.
- (-) Otros: pago de provisiones legales y de pensiones en Italia y Benelux, indemnizaciones ordinarias del negocio y autocartera
- (-) Financieros Netos: incluye -€8,1M de gastos de la refinanciación.

Anexos

nh | HOTEL GROUP

nh
HOTELS


NH COLLECTION

nhow

Hesperia
RESORTS

Ventas y Resultados 2016

Madrid, 28 de febrero 2017

Anexo I: De acuerdo a las Directrices publicadas por el ESMA en relación a las Medidas Alternativas del Rendimiento (APM) pasamos a definir y conciliar las APMs utilizadas por el Grupo dentro de la Publicación de Resultados del 28 de febrero de 2017.

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): Definimos 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, presentamos un desglose de la línea de “Ingresos totales” dividido entre “LFL y reformas” y “Aperturas, cierres y otros efectos” para ilustrar la explicación anterior:

		12 M 2016	12 M 2015
		M Eur.	M Eur.
Total ingresos	A+B	1.474,6	1.395,5
Ingresos Recurrentes LFL y Reformas	A	1.373,5	1.307,0
Aperturas, Cierres y Otros	B	101,0	88,5

A su vez, conciliamos la línea de “Total ingresos” en el punto II para el periodo de 12 meses terminado el 31 de diciembre de 2016.

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. Mostramos a continuación:

		12 M 2016	12 M 2015
		M Eur.	M Eur.
EBITDA antes de onerosos	B-A	180,9	149,5
Arrendamientos y Contribución Urbana	A	301,6	292,6
BENEFICIO DE GESTIÓN (GOP)	B	482,5	442,1

Ventas y Resultados 2016

Madrid, 28 de febrero 2017

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 del 28 de febrero de 2017 se muestran los siguientes APMs significativos:

I. ADR y RevPar

Dentro de la página 6 de la Publicación de Resultados del 28 de febrero de 2017 se detalla la evolución acumulada del RevPar y ADR en los siguientes cuadros:

NH HOTEL GROUP REVPAR 12M 2016/2015

	HAB. MEDIAS		OCUPACION %			ADR			REVPAR		
	2016	2015	2016	2015	% Var	2016	2.015	% Var	2016	2015	% Var
España & Portugal LFL & R	10.990	10.828	70,3%	67,6%	4,0%	83,9	77,3	8,6%	59,0	52,3	12,9%
B.U. España Consolidado	11.196	11.332	70,3%	67,6%	3,9%	84,2	77,1	9,2%	59,2	52,1	13,5%
Italia LFL & R	6.861	6.854	68,5%	68,4%	0,1%	105,5	112,3	-6,0%	72,3	76,8	-5,9%
B.U. Italia Consolidado	7.459	7.406	67,6%	66,9%	1,1%	108,2	111,7	-3,1%	73,2	74,7	-2,0%
Benelux LFL & R	8.169	8.287	66,5%	68,1%	-2,4%	97,5	91,7	6,3%	64,8	62,5	3,7%
B.U. Benelux Consolidado	8.396	8.341	66,3%	68,2%	-2,8%	97,9	91,8	6,6%	64,9	62,7	3,6%
Europa Central LFL & R	12.305	12.289	71,4%	69,6%	2,6%	87,6	82,3	6,4%	62,5	57,3	9,2%
Europa Central Consolidado	12.463	12.494	71,4%	69,5%	2,7%	87,5	82,4	6,2%	62,4	57,2	9,1%
Total Europa LFL & R	38.325	38.257	69,5%	68,5%	1,5%	91,7	88,3	3,9%	63,7	60,5	5,4%
Total Europa Consolidado	39.514	39.572	69,3%	68,2%	1,6%	92,5	88,2	4,8%	64,1	60,2	6,5%
Latinoamerica LFL & R	3.029	3.044	66,0%	66,6%	-0,9%	71,2	72,3	-1,5%	47,0	48,1	-2,4%
Latinoamerica Consolidado	5.204	4.876	61,9%	63,0%	-1,9%	74,7	72,4	3,2%	46,2	45,6	1,2%
NH Hoteles LFL & R	41.354	41.301	69,3%	68,4%	1,3%	90,3	87,1	3,6%	62,5	59,6	5,0%
Total NH Consolidado	44.718	44.448	68,4%	67,6%	1,2%	90,6	86,6	4,6%	62,0	58,6	5,8%

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

	12M 2016	12M 2015
	Miles Eur.	Miles Eur.
A Venta de habitaciones	1.014.179	954.218
Otros ingresos	433.724	422.416
Importe neto de la cifra de negocios s/ Estados financieros	1.447.903	1.376.634
B Miles de Habitaciones vendidas	11.198	11.020
A / B = C ADR	90,6	86,6
D Ocupación	68,4%	67,6%
C x D RevPar	62,0	58,6

Ventas y Resultados 2016

Madrid, 28 de febrero 2017

II. CUENTA PYG 12 MESES DE 2016 Y 2015

Dentro de la página 7 de la Publicación de Resultados del 28 de febrero de 2017 se detalla el cuadro de “Actividad Hotelera recurrente” obtenido del cuadro “Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada” que aparece en la página 10 de los hechos relevantes anteriormente mencionados. A continuación, explicamos los APMs significativos contenidos en estos cuadros.

II.1 CUENTA PYG 12 MESES DE 2016

A continuación incluimos un resumen del cuadro de la página 7 de la Publicación de Resultados del 28 de febrero de 2017 que se obtiene del EBITDA recurrente sin onerosos incluido en el cuadro de la página 10 del mismo hecho relevante:

ACTIVIDAD HOTELERA RECURRENTE 2016 VS 2015		
(€ millones)	12 M 2016	12 M 2015
EBITDA recurrente antes onerosos	180,9	149,5

Cuadro resumen página 10 de la Publicación de Resultados del 28 de febrero de 2017:

NH HOTEL GROUP CUENTA DE PYG				
(millones de €)	12M 2016	12M 2015*	Var.	
	M. Eur	M. Eur	M. Eur	%
TOTAL INGRESOS	1.474,6	1.395,5	79,1	5,7%
Coste de Personal	(515,1)	(496,4)	(18,7)	3,8%
Gastos Directos de Gestión	(477,0)	(457,0)	(20,1)	4,4%
BENEFICIO DE GESTIÓN	482,5	442,1	40,3	9,1%
Arrendamientos y Contribución Urb.	(301,6)	(292,6)	(9,0)	3,1%
EBITDA ANTES DE ONEROSOS	180,9	149,5	31,4	21,0%
Margen % de Ingresos	12,3%	10,7%		1,6%
Reversion Provisión C. Onerosos	5,0	10,0	(5,0)	(49,9%)
EBITDA CON ONEROSOS	185,9	159,5	26,4	16,6%
Amortizaciones	(101,7)	(94,8)	(6,9)	7,3%
EBIT	84,1	64,7	19,5	30,1%
Gastos Financieros Netos	(52,4)	(46,6)	(5,8)	12,4%
Resultados Puesta en Equivalencia	0,1	(1,1)	1,2	(106,7%)
EBT	31,8	17,0	14,9	87,5%
Impuesto sobre Sociedades	(17,0)	(17,3)	0,4	(2,0%)
Resultado antes de Minoritarios	14,9	(0,3)	15,2	n.a.
Intereses Minoritarios	(3,4)	(2,4)	(1,0)	43,1%
RESULTADO NETO recurrente	11,5	(2,7)	14,2	n.a.
EBITDA no recurrente	43,9	(17,9)	61,8	n.a.
Otros elementos no recurrentes	(24,6)	21,5	(46,1)	n.a.
RESULTADO NETO incluyendo no-rec.	30,8	0,9	29,8	n.a.

* Incluye Hoteles Royal desde el 4 de marzo de 2015

A continuación, conciliamos el cuadro presentado en el Hecho relevante con el Estado del Resultado Integral Consolidado de Situación de los Estado Financieros Consolidados. Para ello, partimos de la cuenta de resultados de la Publicación de Resultados llegando a los estados financieros consolidados:

Ejercicio 2016

	APM	Reclasificaciones diferente presentación	Rebates	Gastos de medios de pago	Personal externalizado	Indemnizaciones extraordinarias	Venta activos	Venta y compra de sociedades	Deterioros y amortizaciones no recurrentes	Bajas de activo por enajenación Inmovilizado	Litigios extraordinarios y otros No recurrentes	Otros	PL EEFF	ESTADO FINANCIEROS
APM Total ingresos	1,474.6	(1,474.6)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Importe neto de la cifra de negocios	-	1,466.9	(18.1)	-	-	-	-	-	-	-	-	(0.8)	1,447.9	Importe neto de la cifra de negocios
Otros ingresos de explotación	-	7.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7.7	Otros ingresos de explotación
APM TOTAL INGRESOS	1,474.6	-	(18.1)	-	-	-	-	-	-	-	-	(0.8)	1,455.6	
Resultado neto de la enajenación de activos no corrientes	-	-	-	-	-	-	53.2	-	-	(11.8)	-	0.1	41.5	Rdo neto de la enajenación de activos no corrientes
APM Coste de personal	(515.1)	-	-	-	111.3	(12.0)	-	-	-	-	-	-	(415.9)	Gastos de personal
APM Gastos Directos de Gestión	(477.0)	(217)	-	14.5	(111.3)	-	-	-	-	-	(6.1)	1.2	(795.2)	Otros gastos de explotación
Aprovisionamientos	-	(85.0)	18.1	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	(66.9)	Aprovisionamientos
APM BENEFICIO DE GESTION	482.5	(301.6)	-	14.5	-	(12.0)	53.2	-	-	(11.8)	(6.1)	0.5	219.2	
APM Arrendamientos y Contribución Urb.	(301.6)	301.6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APMEBITDA ANTES DE ONEROSOS	180.9	-	-	14.5	-	(12.0)	53.2	-	-	(11.8)	(6.1)	0.5	219.2	
APM Reversión Provisión C.Onerosos	5.0	-	-	-	-	-	-	-	(0.8)	-	-	-	4.2	Variación de la provisión de onerosos
APMEBITDA CON ONEROSOS	185.9	-	-	14.5	-	(12.0)	53.2	-	(0.8)	(11.8)	(6.1)	0.5	223.4	
Pérdidas netas por deterioro de activos	-	-	-	-	-	-	-	-	(2.7)	-	-	-	(2.7)	Pérdidas netas por deterioro de activos
APM Amortizaciones	(101.7)	-	-	-	-	-	-	-	(11.9)	-	-	(0.6)	(114.2)	Dotación a la amortización
APMEBIT	84.1	-	-	14.5	-	(12.0)	53.2	-	(15.4)	(11.8)	(6.1)	(0.1)	106.5	
Resultado enajenación inversiones financieras	-	1.1	-	-	-	-	-	8.8	-	-	-	-	9.9	Resultado enajenación inversiones financieras
APM Gastos Financieros Netos	(52.4)	(5.4)	-	(14.5)	-	-	-	-	-	-	-	(0.0)	(72.3)	Gastos financieros
Ingresos financieros	-	3.3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	3.3	Ingresos financieros
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	-	0.4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.4	Variación de valor razonable en instrumentos financieros
Diferencias netas de cambio (Ingresos/(Gastos))	-	(3.6)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	(3.6)	Diferencias netas de cambio (Ingresos/(Gastos))
APM Resultados Puesta en Equivalencia	0.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	0.1	Resultado de entidades valoradas por el método
APMEBT	31.8	(4.2)	-	-	-	(12.0)	53.2	8.8	(15.4)	(11.8)	(6.1)	0.0	44.4	Beneficio antes de impuestos
APM Impuesto Sobre Sociedades	(17.0)	9.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(7.9)	Impuesto sobre Sociedades
APM Resultado antes de Minoritarios	14.9	4.80	-	-	-	(12.0)	53.2	8.8	(15.4)	(11.8)	(6.1)	0.0	36.4	Beneficio del ejercicio actividad continuada
APM Disponible para la venta	-	(2.3)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(2.3)	Rdos operaciones interrumpidas neto de impuestos
APM Resultado antes de Minoritarios	14.9	2.5	-	-	-	(12.0)	53.2	8.8	(15.4)	(11.8)	(6.1)	0.0	34.1	Beneficio Intagrado Total
APM Intereses Minoritarios	(3.4)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(3.4)	Intereses minoritarios
APM Resultado Neto recurrente	11.5	2.5	-	-	-	(12.0)	53.2	8.8	(15.4)	(11.8)	(6.1)	0.0	30.8	Beneficio atribuible a la Sociedad Dominante
APM Ebitda no recurrente	43.9	-	-	-	-	12.0	(53.2)	(8.8)	-	-	6.1	0.0	-	-
APM Otros elementos no recurrentes	(24.6)	(2.6)	-	-	-	-	-	-	15.4	11.8	-	-	-	-
APM Resultado Neto incluyendo no recurrente	30.8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	30.8	Beneficio atribuible a la Sociedad Dominante

Ejercicio 2015

	APM	Reclasificaciones diferente presentación		Gastos de medios de pago	Personal externalizado	Indemnizaciones extraordinarias	Venta activos	Venta y compra sociedades	Deterioros y amortizaciones no recurrentes	Bajas de activo por enajenación Inmovilizado	Litigios extraordinarios y otros no recurrentes			PL EFFF	ESTADO FINANCIEROS
		Rebates									Otros				
APM Total ingresos	1,395.5	(1,395.5)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Importe neto de la cifra de negocios	-	1,394.3	(18.3)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.7	1,376.6	Importe neto de la cifra de negocios
Otros ingresos de explotación	-	1.2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.2	Otros ingresos de explotación
APM TOTAL INGRESOS	1,395.5	-	(18.3)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.7	1,377.8	
Resultado neto de la enajenación de activos no corrientes	-	-	-	-	-	-	8.8	-	-	(9.4)	-	(0.2)	-	(0.8)	Rdo neto de la enajenación de activos no corrientes
APM Coste de personal	(496.4)	-	-	-	107.0	(4.7)	-	-	-	-	-	(4.1)	-	(398.1)	Gastos de personal
APM Gastos Directos de Gestión	(457.0)	(207)	-	13.1	(107.0)	-	(1.6)	-	-	-	-	(25.2)	(2.7)	(787.1)	Otros gastos de explotación
Aprovisionamientos	-	(85.9)	18.3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(67.6)	Aprovisionamientos
APM BENEFICIO DE GESTIÓN	442.1	(292.6)	-	13.1	-	(4.7)	7.2	-	-	(9.4)	(29.2)	(2.3)	-	124.2	
APM Arrendamientos y Contribución Urb.	(292.6)	292.6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
APM EBITDA ANTES DE ONEROSOS	149.5	-	-	13.1	-	(4.7)	7.2	-	-	(9.4)	(29.2)	(2.3)	-	124.2	
APM Reversión Provisión C.Onerosos	10.0	-	-	-	-	-	6.0	-	0.7	-	2.4	-	-	19.01	Variación de la provisión de onerosos
APM EBITDA CON ONEROSOS	159.5	-	-	13.1	-	(4.7)	13.1	-	0.7	(9.4)	(26.9)	(2.3)	-	143.2	
Pérdidas netas por deterioro de activos	-	-	-	-	-	-	-	-	30.9	-	-	-	-	30.9	Pérdidas netas por deterioro de activos
APM Amortizaciones	(94.8)	-	-	-	-	-	-	-	(11.7)	-	-	0.3	-	(106.2)	Dotación a la amortización
APM EBIT	64.7	-	-	13.1	-	(4.7)	13.1	-	19.9	(9.4)	(26.9)	(1.9)	-	67.9	
Resultado enajenación inversiones financieras	-	-	-	-	-	-	-	4.8	-	-	-	-	-	4.8	Resultado enajenación inversiones financieras
APM Gastos Financieros Netos	(46.6)	(10.6)	-	(13.1)	-	-	(4.4)	-	-	-	-	-	1.0	(73.7)	Gastos financieros
Ingresos financieros	-	5.2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5.2	Ingresos financieros
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	-	4.5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.2	4.7	Variación de valor razonable en instrumentos financieros
Diferencias netas de cambio (Ingresos/(Gastos))	-	2.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.1	Diferencias netas de cambio (Ingresos/(Gastos))
APM Resultados Puesta en Equivalencia	(1.1)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.4	(0.7)	Resultado de entidades valoradas por el método
APM EBT	17.0	1.2	-	-	-	(4.7)	8.7	4.8	19.9	(9.4)	(26.9)	(0.4)	-	10.3	Beneficio antes de impuestos
APM Impuesto Sobre Sociedades	(17.3)	4.2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(13.1)	Impuesto sobre Sociedades
APM Resultado Antes de Minoritarios	(0.3)	5.44	-	-	-	(4.7)	8.7	4.8	19.9	(9.4)	(26.9)	(0.4)	-	(2.8)	Beneficio del ejercicio actividad continuada
Disponibles para la venta	-	5.6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.45	6.1	Rdos operaciones interrumpidas neto de impuestos
APM Resultado Antes de Minoritarios	(0.3)	11.1	-	-	-	(4.7)	8.7	4.8	19.9	(9.4)	(26.9)	0.1	-	3.3	Beneficio Integral Total
APM Intereses Minoritarios	(2.4)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(2.4)	Intereses minoritarios
APM Resultado Neto recurrente	(2.7)	11.1	-	-	-	(4.7)	8.7	4.8	19.9	(9.4)	(26.9)	0.1	-	0.9	Beneficio atribuible a la Sociedad Dominante
APM Ebitda no recurrente	(17.9)	-	-	-	-	4.7	(8.8)	(4.8)	-	-	26.8	-	-	-	
APM Otros elementos no recurrentes	21.5	(11.1)	-	-	-	-	-	-	(19.9)	9.41	-	-	-	-	
APM Resultado Neto incluyendo no recurrente	0.9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.9	Beneficio atribuible a la Sociedad Dominante

Ventas y Resultados 2016

Madrid, 28 de febrero 2017

III. DEUDA Y ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO 2016 Y 2015

III.1 Deuda publicada en el hecho relevante del 28 de febrero de 2017.

A 31/12/2016 Cifras en millones de Euros	Límite	Disponible	Dispuesto	Calendario de vencimientos								
				2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Resto
Deuda Senior												
Bonos Senior con Garantía (Vencimiento 2019)	250.0	-	250.0	-	-	250.0	-	-	-	-	-	-
Bonos Senior con Garantía (Vencimiento 2023)	285.0	-	285.0	-	-	-	-	-	-	285.0	-	-
Línea de Crédito Sindicada con Garantía (3+2 años)	250.0	250.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total deuda garantizada por el Colateral	785.0	250.0	535.0	-	-	250.0	-	-	-	285.0	-	-
Otra deuda con Garantía*	37.4	-	37.4	4.3	6.6	2.4	1.9	1.8	1.3	1.4	1.4	16.2
Total deuda con garantía	822.4	250.0	572.4	4.3	6.6	252.4	1.9	1.8	1.3	286.4	1.4	16.2
Bonos Convertibles con vencimiento 2018	250.0	-	250.0	-	250.0	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos y créditos sin garantía **	80.1	58.9	21.2	19.0	1.1	0.7	0.3	-	-	-	-	-
Préstamos subordinados	40.0	-	40.0	-	-	-	-	-	-	-	-	40.0
Total deuda sin garantía	370.1	58.9	311.2	19.0	251.1	0.7	0.3	-	-	-	-	40.0
Total Deuda Bruta	1,192.5	308.9	883.6	23.3	257.7	253.2	2.2	1.8	1.3	286.4	1.4	56.2
Tesorería y otros activos líquidos equivalentes *** (Caja)			(136.7)									
Deuda financiera neta			746.8									
Porción equity del bono convertible			(11.3)	-	(11.3)	-	-	-	-	-	-	0
Gastos de formalización			(17.6)	(5.0)	(5.1)	(3.5)	(0.9)	(0.9)	(0.9)	(0.7)	(0.0)	(0.5)
Intereses devengados no pagados			7.1	7.1	-	-	-	-	-	-	-	-
Total deuda financiera neta ajustada			725.1									

* Préstamos hipotecarios bilaterales

** Incluye €9,9 millones de importe dispuesto de pólizas de crédito a renovar en el corto plazo y otros instrumentos de deuda con calendario de amortización

*** No incluye valor de mercado de 9,6M de acciones de autocartera, de las que 9M están prestadas a bancos colocadores del bono convertible (9,6M acc. a €3,845 precio cierre a 30/12/16: €36,9M)

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

III.2 Estado de flujos presentado en el hecho relevante del 28 de febrero de 2017.

La deuda financiera neta del 31 de diciembre de 2016 y 2015 se obtiene de la nota de deuda 15 y el saldo de la línea de balance "Tesorería y otros activos líquidos equivalentes" ambos incluidos en las cuentas anuales presentadas el 28 de febrero de 2017:

Nota 15 de las cuentas anuales:

Instrumento	Límite	Disponible	Dispuesto	Vencimiento							Resto
				2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	
Préstamos hipotecarios	37.403	-	37.403	-	4.325	6.587	2.449	1.901	1.784	20.357	
Interés fijo	20.958	-	20.958	-	314	314	629	629	734	18.338	
Interés variable	16.445	-	16.445	-	4.011	6.273	1.820	1.272	1.050	2.019	
Préstamos subordinados	40.000	-	40.000	-	-	-	-	-	-	40.000	
Interés variable	40.000	-	40.000	-	-	-	-	-	-	40.000	
Obligaciones convertibles	238.724	-	238.724	-	238.724	-	-	-	-	-	
Interés fijo	238.724	-	238.724	-	-	238.724	-	-	-	-	
Obligaciones "senior" garantizadas vto.2019	250.000	-	250.000	-	-	-	250.000	-	-	-	
Interés fijo	250.000	-	250.000	-	-	-	250.000	-	-	-	
Obligaciones "senior" garantizadas vto.2023	285.000	-	285.000	-	-	-	-	-	-	285.000	
Interés fijo	285.000	-	285.000	-	-	-	-	-	-	285.000	
Préstamos sin garantía real	11.229	-	11.229	-	9.072	1.149	706	302	-	-	
Interés variable	11.229	-	11.229	-	9.072	1.149	706	302	-	-	
SUBTOTAL	862.356	-	862.356	-	13.397	246.460	253.155	2.203	1.784	345.357	
Línea de crédito sindicada garantizada	250.000	250.000	-	-	-	-	-	-	-	-	
Interés variable	250.000	250.000	-	-	-	-	-	-	-	-	
Líneas de crédito	68.852	58.908	9.944	-	9.944	-	-	-	-	-	
Interés variable	68.852	58.908	9.944	-	9.944	-	-	-	-	-	
Gastos de formalización de deuda	-	-	a (17.633)	-	(5.030)	(5.082)	(3.510)	(883)	(926)	(2.202)	
Deuda por intereses	-	-	c 7.149	-	7.149	-	-	-	-	-	
Situación endeudamiento al 31/12/2016	1.181.208	308.908	861.816	-	25.460	241.378	249.645	1.320	858	343.155	
Situación endeudamiento al 31/12/2015	929.523	30.833	886.921	78.885	56.380	413.610	248.352	2.377	618	86.699	

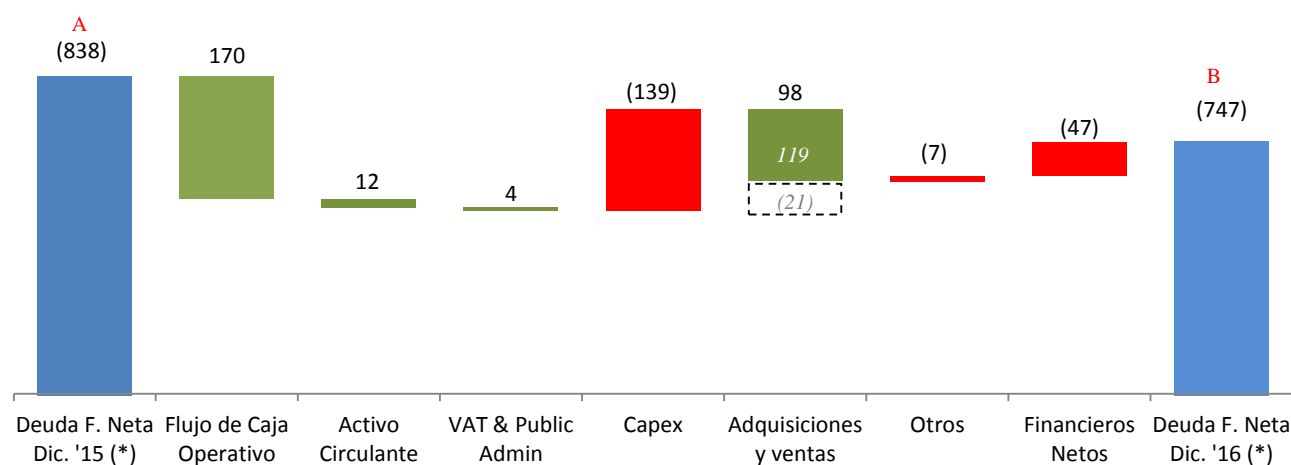
La deuda neta se compone de los siguientes importes:

	2.016	2.015	VAR.
<i>Obligaciones y otros valores negociables s/ EEFF</i>	763.637	471.871	
<i>Deudas con entidades de crédito s/ EEFF</i>	72.720	336.165	
<i>Deudas con entidades de crédito y obligaciones y otros valores negociables s/ EEFF</i>	836.357	808.036	
<i>Obligaciones y otros valores negociables s/ EEFF</i>	2.233	3.613	
<i>Deudas con entidades de crédito s/ EEFF</i>	23.226	75.272	
<i>Deudas con entidades de crédito y obligaciones y otros valores negociables s/ EEFF</i>	25.459	78.885	
<i>Total deudas con entidades de crédito y obligaciones y otros valores negociables s/ EEFF</i>	861.816	886.921	
<i>Gastos formalizacion</i>	a 17.633	16.873	
<i>Pasivo convertible</i>	b 11.276	16.749	
<i>Periodica de intereses</i>	c (7.149)	(5.105)	
<i>APM Deuda Bruta</i>	883.576	915.438	
<i>Efectivo y otros activos líquidos equivalentes s/ EEFF</i>	(136.733)	(77.699)	
<i>APM Deuda Neta</i>	B 746.843	A 837.739	(90.896)

Nota: El importe del derivado implícito del bono convertible se registra minorando el nominal del bono. El nominal del bono convertible asciende a 250.000 miles de euros y el saldo del pasivo por bono convertible a 31 de diciembre 2016 ascendió 238.724 miles de euros, por tanto el saldo del derivado implícito es 11.276 miles de euros.

A continuación, conciliamos la variación de la deuda financiera neta mostrada en el hecho relevante del 28 de febrero de 2017 en el siguiente gráfico:

Evolución Deuda Financiera Neta 12 meses 2016



Para ello tomamos del estado de flujos de efectivo de las cuentas anuales cada una de las líneas y mostramos la agrupación:

	Flujo de caja operativo	Activo Circulante	Vat & Public Admin	Otros	Capex	Adquisiciones y ventas	Financieros Netos	Total
Totales	(169,5)	(12,1)	(4,3)	7,5	139,4	(98,4)	46,6	(90,9)
Resultado ajustado	197,4							197,4
Impuestos sobre las ganancias pagados	(13,4)							(13,4)
Intereses pagados por medios de pagos	(14,5)							(14,5)
(Aumento)/Disminución de existencias		(0,3)						(0,3)
(Aumento)/Disminución de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar		28,6						28,6
Aumento/(Disminución) de acreedores comerciales		(16,2)						(16,2)
(Aumento)/Disminución IVA y Administraciones Pcas			4,3					4,3
(Aumento)/Disminución de otros activos corrientes	(0,0)							(0,0)
Aumento/(Disminución) de otros pasivos corrientes	(3,8)							(3,8)
Aumento/(Disminución) de provisiones para riesgos y gastos	(7,7)							(7,7)
- Autocartera	(2,4)							(2,4)
- Arrendamientos financieros	(1,1)							(1,1)
- Otros pasivos financieros (+/-)	0,8							0,8
5. Efecto de las variaciones de los tipos de cambio en el efectivo o equivalentes (IV)	0,6							0,6
Aumento/(Disminución) otros activos y pasivos no corrientes y otros	6,2							6,2
Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias					(139,4)			(139,4)
Cambio perimetro						(5,0)		(5,0)
Empresas del grupo, negocios conjuntos y asociadas						14,8		14,8
Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias						88,6		88,6
Intereses pagados por deudas (sin tarjetas)							(39,5)	(39,5)
Gastos liquidados por emision bonos							(8,1)	(8,1)
Dividendos pagados							(1,1)	(1,1)
Ingresos financieros							2,0	2,0

Toda la información anterior se obtiene del estado de flujos de efectivo incluido en los estados financieros intermedios resumidos consolidados que incluimos a continuación:

ESTADOS DE LOS FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADOS
GENERADOS EN LOS EJERCICIOS 2016 Y 2015

(Miles de Euros)

	31.12.2016	31.12.2015
I. ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN		
Resultado consolidado antes de impuestos:	44.358	10.320
Ajustes al resultado:		
Amortizaciones de activos materiales e inmateriales (+)	114.171	106.159
Pérdidas por deterioro de activos (neto) (+/-)	2.685	(30.859)
Dotaciones a provisiones (neto) (+/-)	(4.163)	(19.014)
Canancias/Pérdidas por venta de activo material e intangible (+/-)	(41.526)	843
Canancias/Pérdidas de inversiones valoradas por el método de la participación (+/-)	(119)	663
Ingresos financieros (-)	(3.310)	(5.154)
Costos financieros y variación de valor razonable en instrumentos financieros (+)	71.869	69.020
Diferencias netas de cambio (Ingresos / (Costos))	3.561	(2.135)
Resultado por enajenación de inversiones financieras	(9.856)	(4.828)
Otras partidas no monetarias (+/-)	19.692	1.141
Resultado ajustado	197.362	126.156
Variación neta en los activos / pasivos:		
(Aumento)/Disminución de existencias	(290)	(801)
(Aumento)/Disminución de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	28.622	(17.937)
(Aumento)/Disminución de otros activos corrientes	13.960	6.353
Aumento/(Disminución) de acreedores comerciales	(24.586)	10.352
Aumento/(Disminución) de otros pasivos corrientes	(23.478)	(17.809)
Aumento/(Disminución) de provisiones para riesgos y gastos	(7.710)	(470)
(Aumento)/Disminución Activos no corrientes	291	(8.169)
Aumento/(Disminución) Pasivos no corrientes	5.784	2.330
Impuestos sobre las ganancias pagados	(13.381)	(9.707)
Total flujos de efectivo netos de las actividades de explotación (I)	176.574	90.298
2. ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		
Ingresos financieros	2.013	4.806
Inversiones (-):		
Empresas del grupo, negocios conjuntos y asociadas	(5.597)	(273)
Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias	(139.392)	(176.083)
Inversiones financieras no corrientes	-	(77.725)
	(144.989)	(254.081)
Desinversiones (+):		
Empresas del grupo, negocios conjuntos y asociadas	-	19.643
Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias	88.590	12.804
Inversiones financieras no corrientes	30.723	-
	119.313	32.447
Total flujos de efectivo netos de las actividades de inversión (II)	(23.663)	(216.828)
3. ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN		
Dividendos pagados (-)	(1.056)	-
Intereses pagados por deudas (-)	(53.926)	(56.750)
Intereses pagados por medios de pagos	(14.472)	(13.111)
Intereses pagados por deuda financiera y otros	(39.454)	(41.242)
Variaciones en (+/-):		
Instrumentos de patrimonio		
- Autocarera	(2.422)	1.244
Instrumentos de pasivo:		
- Obligaciones y otros valores negociables +	285.000	-
- Deudas con entidades de crédito (+)	28.217	177.111
- Deudas con entidades de crédito (-)	(349.874)	(125.617)
- Arrendamientos financieros	(1.133)	(275)
- Otros pasivos financieros (+/-)	761	(2.509)
Total flujos de efectivo netos de las actividades de financiación (III)	(94.433)	(6.796)
4. AUMENTO/ DISMINUCIÓN BRUTA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES (I+II+III)	58.478	(133.326)
5. Efecto de las variaciones de los tipos de cambio en el efectivo o equivalentes (IV)	591	3.064
6. Efecto de las variaciones al perímetro de consolidación (V)	(35)	7.858
7. AUMENTO/ DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES (I+II+III-IV+V)	59.034	(122.404)
8. Efectivo o equivalentes al comienzo del ejercicio	77.699	200.103
9. Efectivo o equivalentes al final del ejercicio (7+8)	136.733	77.699

Ventas y Resultados 2016

Madrid, 28 de febrero 2017

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.

Adicionalmente, manifestar que, en consonancia con las directrices publicadas por el ESMA, de cara a las presentaciones de resultados periódicas del ejercicio 2017, se van a revisar todos los APM, para acercar dichos APM lo máximo posible a los estados financieros, así como cumplir con los requisitos de presentación y conciliación establecidos en las directrices del ESMA.

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

Firmas y Aperturas

Hoteles Firmados desde el 1 de enero al 31 de diciembre del 2016

Ciudad / País	Contrato	# Habitaciones	Apertura
Monterrey / Mexico	Renta	150	Q2 2017
Venecia / Italia	Gestión	150	Q1 2018
Bariloche / Argentina	Gestión	95	Q2 2016
Toulouse / Francia	Renta	148	Q3 2018
Venecia / Italia	Renta	144	Q3 2017
Amberes / Bélgica	Renta	180	2018
Mexico DF / Mexico	Gestión	144	Q2 2018
Puebla / Mexico	Gestión	140	Q2 2017
Eindhoven/ Holanda	Renta	132	Q2 2017
Monterrey / Mexico	Renta	120	H1 2018
Leipzig / Germany	Renta	197	H2 2018
Santiago de Chile / Chile	Gestión	80	H1 2018
Mérida / Mexico	Renta	120	Q2 2018
Marsella / Francia	Gestión	150	Q2 2017
Milan / Italia	Renta	100	H2 2018
Santander / España	Renta	64	H2 2019
		2.114	

Hoteles Abiertos desde el 1 de enero al 31 de diciembre del 2016

Hoteles	Ciudad / País	Contrato	# Habitaciones
NH Suecia	Madrid, España	Renta	127
NH Collection Guadalajara Centro Hist.	Guadalajara, Mexico	Gestión	142
NH Collection Palazzo Cinquecento	Roma, Italia	Renta	177
NH Edelweiss	Bariloche, Argentina	Gestión	95
NH Collection León Expo	León / Mexico	Gestión	141
Now Onyx Punta Cana	Punta Cana / Rep. Dominicana	Gestión	502
Total Nuevas Aperturas			1.184

Hoteles que salen del Grupo NH desde el 1 de enero al 31 de diciembre 2016

Hoteles	Ciudad / País	Mes	Contrato	# Habitaciones
NH Midas	Roma / Italia	abril	Renta	146
Hesperia Sabinal	Roquetas de Mar / España	mayo	Gestión	344
NH Alberto Aguilera	Madrid / España	julio	Renta	515
NH Argüelles	Madrid / España	julio	Renta	153
NH Livorno G. H. Palazzo	Livorno / Italia	octubre	Renta	123
NH Heidenheim	Hidenheim / Alemania	noviembre	Renta	83
NH Trujillo P. de Santa Marta	Trujillo / España	noviembre	Gestión	50
Total Salidas				1.414

HOTELES ABIERTOS DE NH HOTEL GROUP POR PAÍS A 31 DE DICIEMBRE DE 2016

UNIDAD DE NEGOCIO	PAÍS	TOTAL		ARRENDAMIENTO			PROPIEDAD		GESTIÓN		FRANQUICIA	
		Hoteles	Habs.	con Opcion Compra	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.
B.U. ESPAÑA	ESPAÑA	135	16.817	2	77	9.183	11	1.816	40	5.227	7	591
B.U. ESPAÑA	PORTUGAL	3	278	-	2	171	-	-	1	107	-	-
B.U. ESPAÑA	ANDORRA	1	60	-	-	-	-	-	1	60	-	-
B.U. ITALIA	ITALIA	52	7.991	1	35	5.482	13	1.880	4	629	-	-
B.U. BENELUX	HOLANDA	35	6.709	4	18	2.951	16	3.290	1	468	-	-
B.U. BENELUX	BELGICA	11	1.619	-	3	502	8	1.117	-	-	-	-
B.U. BENELUX	FRANCIA	2	397	-	2	397	-	-	-	-	-	-
B.U. BENELUX	INGLATERRA	1	121	-	1	121	-	-	-	-	-	-
B.U. BENELUX	SUDAFRICA	1	198	-	1	198	-	-	-	-	-	-
B.U. BENELUX	LUXEMBURGO	1	148	1	1	148	-	-	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	ALEMANIA	58	10.355	5	53	9.355	5	1.000	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	AUSTRIA	6	1.183	1	6	1.183	-	-	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	SUIZA	4	522	-	3	400	-	-	-	-	1	122
B.U. EUROPA CENTRAL	REPUBLICA CHECA	2	577	-	-	-	-	-	2	577	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	RUMANIA	2	161	-	1	83	-	-	1	78	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	HUNGRIA	1	160	-	1	160	-	-	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	ESLOVAQUIA	1	117	-	-	-	-	-	1	117	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	POLONIA	1	93	-	-	-	-	-	-	-	1	93
B.U. EUROPA CENTRAL	ESTADOS UNIDOS	1	242	-	-	-	1	242	-	-	-	-
B.U. LAS AMERICAS	MEXICO	13	2.153	-	4	581	4	685	5	887	-	-
B.U. LAS AMERICAS	ARGENTINA	15	2.144	-	-	-	12	1.524	3	620	-	-
B.U. LAS AMERICAS	REPUBLICA DOMINICANA	6	2.503	-	-	-	-	-	6	2.503	-	-
B.U. LAS AMERICAS	VENEZUELA	4	1.186	-	-	-	-	-	4	1.186	-	-
B.U. LAS AMERICAS	URUGUAY	1	136	-	-	-	1	136	-	-	-	-
B.U. LAS AMERICAS	COLOMBIA	15	1.700	-	15	1.700	-	-	-	-	-	-
B.U. LAS AMERICAS	HAITÍ	1	72	-	-	-	-	-	1	72	-	-
B.U. LAS AMERICAS	CUBA	1	220	-	-	-	-	-	1	220	-	-
B.U. LAS AMERICAS	ECUADOR	1	112	-	1	112	-	-	-	-	-	-
B.U. LAS AMERICAS	CHILE	4	498	-	-	-	4	498	-	-	-	-
HOTELES ABIERTOS		379	58.472	14	224	32.727	75	12.188	71	12.751	9	806

PROYECTOS FIRMADOS DE NH HOTEL GROUP A 31 DE DICIEMBRE 2016

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

UNIDAD DE NEGOCIO	PAÍS	TOTAL		ARRENDAMIENTO		PROPIEDAD		GESTIÓN	
		Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.
B.U. ESPAÑA	ESPAÑA	2	158	2	158	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	ALEMANIA	3	600	3	600	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	AUSTRIA	1	144	1	144	-	-	-	-
B.U. ITALIA	ITALIA	4	598	3	448	-	-	1	150
B.U. BENELUX	BELGICA	1	180	1	180	-	-	-	-
B.U. BENELUX	FRANCIA	3	467	2	317	-	-	1	150
B.U. BENELUX	HOLANDA	2	782	2	782	-	-	-	-
B.U. BENELUX	UK	1	190	-	-	-	-	1	190
B.U. LAS AMERICAS	PERU	1	164	-	-	-	-	1	164
B.U. LAS AMERICAS	PANAMA	2	283	1	83	1	200	-	-
B.U. LAS AMERICAS	BRASIL	1	180	1	180	-	-	-	-
B.U. LAS AMERICAS	CHILE	3	361	-	-	-	-	3	361
B.U. LAS AMERICAS	ARGENTINA	1	78	-	-	-	-	1	78
B.U. LAS AMERICAS	MEXICO	6	774	3	390	-	-	3	384
PROYECTOS FIRMADOS		31	4.959	19	3.282	1	200	11	1.477

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

	2017	2018	2019
Inversión esperada (€ millones)	9,9	14,8	4,9

nh | HOTEL GROUP

nh
HOTELS


NH COLLECTION

nhow

Hesperia
RESORTS

www.nh-hotels.com

2016 Results Presentation Conference Call

Wednesday 1st of MARCH 2017, 13.00pm (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 **01/03/2017**

Time **13.00pm (CET)**

TELEPHONE NUMBER FOR THE CONFERENCE

Participant's access - 15/10 minutes before the conference starts

SPAIN

+34 91 790 08 84

PLAYBACK

Telephone number for the playback: **+34 91 789 63 20**

Conference reference: **306973#**