



Investor Relations

Santa Engracia, 120
28003 Madrid
Tel. 91 451 97 18 - Fax 91 451 97 30
Email: tbi@nh-hoteles.es

Madrid, 10 de julio de 2001

Grupo NH Hoteles

Datos de Ventas Consolidadas Enero – Junio 2001

LAS VENTAS CONSOLIDADAS DEL GRUPO NH HOTELES CRECIERON UN 79% EN LOS PRIMEROS SEIS MESES DE 2001

- Las ventas de la actividad hotelera del Grupo NH Hoteles en el periodo enero – junio de 2001 aumentaron un 107% en comparación con el mismo periodo del año anterior.
- Las ventas de enero – junio en España crecieron un 11,7%, con un aumento del 10% en los hoteles de la marca NH Hoteles y un avance del 97% en los hoteles del segmento NH Express.
- Las ventas de enero – junio de Krasnapolsky mejoraron un 12%, con una importante contribución de los nuevos hoteles que han entrado en funcionamiento en el primer semestre de 2001.
- Las ventas de enero – junio en Latinoamérica aumentaron en más del 200%, con una excelente evolución del nivel de ocupación.
- El RevPar del Grupo NH Hoteles, en términos comparables, aumentó un 6,1% en los seis primeros meses de 2001, en comparación con el mismo periodo del año anterior.
- La evolución del RevPar en las principales ciudades de actividad del Grupo NH Hoteles crece un 7,5% en hoteles comparables.
- El crecimiento del RevPar de NH Express ha sido del 15,5% en hoteles comparables.

DESGLOSE DE VENTAS	Enero-Junio 2001	Enero-Junio 2000	01/00
	M. Eur.	M. Eur.	Variación
Madrid	55.98	52.65	6.32%
Barcelona	41.79	38.36	8.94%
Resto de España	63.91	59.35	7.68%
Total NH 3 y 4 Estrellas España	161.68	150.36	7.53%
NH Express	2.48	2.17	14.29%
NH Comparable	164.16	152.53	7.62%
No comparables y aperturas	10.51	3.91	168.80%
Total NH Hoteles	174.67	156.44	11.65%
Amsterdam	56.74	55.04	3.09%
Resto de Holanda	50.82	50.60	0.43%
Bruselas	12.00	11.75	2.13%
Resto de Bélgica	2.92	3.20	-8.75%
Resto del Mundo	5.53	6.12	-9.64%
Restaurants	5.10	4.92	3.66%
K-G Tulip Comparable	133.11	131.63	1.12%
No comparables y aperturas	20.19	5.19	289.02%
Total Krasnapolsky - Golden Tulip	153.30	136.82	12.05%
Latinoamérica	7.25	2.28	217.98%
Casino + Retamares	7.91	6.78	16.67%
Ajustes de Consolidación		-136.82	-
VENTAS ACTIVIDAD HOTELERA	343.13	165.50	107.33%
VENTAS ACTIVIDAD INMOBILIARIA	25.43	36.12	-29.60%
OTROS INGRESOS	2.75	5.50	-50.00%
TOTAL VENTAS CONSOLIDADAS (*)	371.31	207.12	79.27%

(*) No incluyen ingresos de gestión hotelera



Investor Relations

Santa Engracia, 120

28003 Madrid

Tel. 91 451 97 18 - Fax 91 451 97 30

Email: tbl@nh-hoteles.es

COMENTARIOS A LOS DATOS

Las ventas consolidadas del Grupo NH Hoteles en los seis primeros meses de 2001 han aumentado un 79% hasta € 371,31 millones. Los datos en este periodo incluyen la integración del Grupo Krasnapolsky, que no se incorporaba en el perímetro de consolidación en el periodo enero-junio de 2000.

Las ventas de la actividad hotelera han aumentado un 107% hasta € 343.13 millones, sin incluir los ingresos de gestión. En términos pro-forma, incluyendo los datos de Krasnapolski en el periodo de enero-junio de 2000, el avance sería del 13,5%. El crecimiento de RevPar del Grupo, en términos comparables, ha sido del 6,1%.

Las ventas de NH Hoteles en España han aumentado un 11,7% hasta € 174.67 millones. El crecimiento del RevPar en hoteles comparables ha sido del 8,63%, con un avance del 8,52% en hoteles NH y del 15,47% en hoteles NH Express. Los precios medios por habitación han subido un 12% en el primer semestre y el nivel de ocupación media ha alcanzado el 73%, lo que supone una ligera disminución del 2% respecto a los altos niveles alcanzados en el primer semestre del año 2000.

El Grupo Krasnapolsky ha alcanzado unas ventas de € 153,30 millones, con un aumento del 12%. El crecimiento del RevPar, en términos comparables, se sitúa en el 2,5%. El comportamiento ha sido bueno en Ámsterdam, con una ocupación que sube un 1% hasta el 85%, y en Bruselas donde la ocupación crece en un 4% hasta el 73%.

Dicho esto, resaltamos la evolución del RevPar en las principales ciudades de actividad del Grupo NH Hoteles, que crece un 7,5% en hoteles comparables, con el siguiente detalle:

- Madrid +7,7%, aportando un 21,6% del RevPar del Grupo.
- Ámsterdam +6,6% aportando un 20,9% del RevPar del Grupo.
- Barcelona +9,2% aportando un 16,4% del RevPar del Grupo.
- Bruselas + 4,1% aportando un 4% del RevPar del Grupo.

Destacan los niveles de ocupación en estas ciudades, que a pesar de registrar una ligera caída mantienen niveles muy altos. Concretamente, en el mes de junio: Madrid 85,8%, Ámsterdam 91,2%, Barcelona 86,2% y Bruselas 78,5%.

Ha sido importante la contribución a las ventas consolidadas del Grupo de los ingresos procedentes de los hoteles que se han abierto, nuevos o reformados recientemente (2.368 habitaciones), que no estaban operativos durante el primer semestre del año 2000. NH Hoteles cuenta actualmente con una cartera de 26 hoteles en proyecto ya firmados con 3.502 habitaciones.

NH Hoteles en Latinoamérica ha contribuido con unos ingresos de € 7,25 millones. Con poco más de un año de actividad, los niveles de ocupación alcanzados son muy satisfactorios, superando el 50% en el mes de junio en conjunto y en algunos casos concretos, como el Hotel Latino de Buenos Aires, el 80%. La nueva filial NH México entrará en el perímetro de consolidación del Grupo a partir del mes de julio del año 2001.

Las ventas de la actividad inmobiliaria de Sotogrande contabilizadas en los primeros seis meses del 2001 ascienden a € 25.43 millones, un 30% inferior respecto al mismo periodo del año anterior, debido a que en el primer semestre del 2000 se contabilizaron los ingresos extraordinarios de la venta de La Marina (€ 10,18 millones). Para dar una idea clara de la evolución de la actividad inmobiliaria, hay que tener en cuenta las ventas firmadas pendientes de contabilizar, que a fecha de 30 de junio de 2001 ascienden a € 55,33 millones, frente a € 58,46 millones a 30 de junio de 2000.



Investor Relations

Santa Engracia, 120
28003 Madrid
Tel. 91 451 97 18 - Fax 91 451 97 30
Email: tbi@nh-hoteles.es

RATIOS RELEVANTES	Enero-Junio 2001	Enero-Junio 2000	% Variación
<u>OCUPACIÓN MEDIA</u>			
NH Hoteles Comparables	72.77%	75.03%	-2.26%
Krasnapolsky- Golden Tulip Comparables	69.47%	70.13%	-0.66%
Total Comparables	71.39%	72.98%	-1.59%
NH Hoteles No-Comparables	57.74%	72.62%	-14.88%
Krasnapolsky- Golden Tulip No-Comparables	55.92%	67.71%	-11.79%
Latinamérica	46.63%	25.48%	21.15%
Total Consolidado	68.21%	72.98%	-4.77%
<u>ADR (PRECIO MEDIO DIARIO) (euros)</u>			
NH Hoteles Comparables	97.43	86.98	12.01%
Krasnapolsky- Golden Tulip Comparables	95.00	91.83	3.45%
Total Comparables	96.44	88.93	8.44%
NH Hoteles No-Comparables	89.47	93.35	-4.16%
Krasnapolsky- Golden Tulip No-Comparables	72.71	74.85	-2.86%
Latinamérica	73.84	95.63	-22.79%
Total Consolidado	93.68	87.26	7.36%
<u>REVPAR (euros)</u>			
NH Hoteles Comparables	70.90	65.26	8.64%
Krasnapolsky- Golden Tulip Comparables	66.00	64.40	2.48%
Total Comparables	68.85	64.90	6.08%
NH Hoteles No-Comparables	51.66	67.79	-23.79%
Krasnapolsky- Golden Tulip No-Comparables	40.66	50.68	-19.77%
Latinamérica	34.43	24.37	41.31%
Total Consolidado	63.90	63.68	0.34%
<u>NUMERO DE HABITACIONES MEDIAS</u>			
NH Hoteles Comparables	8,663	8,663	0.00%
Krasnapolsky- Golden Tulip Comparables	6,221	6,221	0.00%
Total Comparables	14,884	14,884	0.00%
NH Hoteles No-Comparables	876	229	282.53%
Krasnapolsky- Golden Tulip No-Comparables	1,663	369	350.68%
Latinamérica	826	372	122.04%
Total Consolidado	18,250	9,266	96.96%

La tabla siguiente muestra el comportamiento de los principales mercados en los seis primeros meses de 2001, bajo criterio de gestión, considerando las cifras pro-forma de Krasnapolsky. Todos los ratios están calculados en términos comparables, salvo en el caso de NH Latinoamérica.



Investor Relations

Santa Engracia, 120
28003 Madrid
Tel. 91 451 97 18 - Fax 91 451 97 30
Email: tbi@nh-hoteles.es

EVOLUCIÓN OPERATIVA POR REGIÓN / CIUDAD	Enero-Junio 2001	Enero-Junio 2000	% Variación
Madrid (comparable)			
ADR	111.36	98.21	13.39%
Ocupación	75.40%	79.38%	-3.98%
RevPar	83.97	77.96	7.70%
Barcelona (comparable)			
ADR	131.3	117.47	11.77%
Ocupación	80.98%	82.88%	-1.90%
RevPar	106.33	97.36	9.21%
Rest of Spain (comparable)			
ADR	75.02	67.26	11.54%
Ocupación	68.17%	69.85%	-1.68%
RevPar	51.14	46.98	8.85%
NH Express (comparable)			
ADR	58.26	53.35	9.20%
Ocupación	70.28%	66.47%	3.81%
RevPar	40.95	35.46	15.46%
NH Latin America (comparables v no comparables *)			
ADR	73.84	86.04	-14.18%
Ocupación	46.63%	30.12%	16.51%
RevPar	34.43	25.92	32.86%
Amsterdam (comparable)			
ADR	136.61	129.28	5.67%
Ocupación	85.23%	84.46%	0.77%
RevPar	116.43	109.19	6.63%
Bruselas (comparable)			
ADR	69.88	71.56	-2.35%
Ocupación	72.54%	68.05%	4.49%
RevPar	50.69	48.70	4.10%
Resto de Holanda (comparable)			
ADR	75.67	75.15	0.69%
Ocupación	63.74%	65.43%	-1.69%
RevPar	48.23	49.17	-1.91%
Resto de Bélgica (comparable)			
ADR	59.7	58.98	1.22%
Ocupación	56.73%	61.37%	-4.64%
RevPar	33.87	36.20	-6.43%
Resto del Mundo (comparable)			
ADR	54.12	53.54	1.08%
Ocupación	47.93%	53.51%	-5.58%
RevPar	25.94	28.65	-9.46%

(* Latinoamérica incluye no comparables (hoteles no abiertos o no operativos en el mismo periodo del año anterior).

Composición de la cartera de hoteles, a 30 de JUNIO de 2001

	NH HOTELES *		KRASNAPOLSKY GOLDEN TULIP		NH EXPRESS		LATÍN AMÉRICA + PORTUGAL		TOTAL	
	Hoteles	Hab.	Hoteles	Hab.	Hoteles	Hab.	Hoteles	Hab.	Hoteles	Hab.
Propiedad *	25	3,659	32	6,059	1	43	12	2,100	70	11,861
Arrendamiento	44	5,177	15	2,393	7	661	0	0	66	8,231
Gestión	9	835	15	1,840	3	159	2	221	29	3,055
Total	78	9,671	62	10,292	11	863	14	2,321	165	23,147
Firmados	15	1,694	4	708	7	641	2	459	28	3,502
Total	93	11,365	66	11,000	18	1,504	16	2,780	193	26,649

(* Incluye Almenara)