

De conformidad con lo establecido 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 del Mercado de Valores y normativa complementaria, NH Hotel Group, S.A. (en adelante, “la Sociedad” o “NH”) comunica el siguiente

### **HECHO RELEVANTE**

El Consejo de Administración en su reunión celebrada en el día de ayer ha aprobado, entre otros, la Información Pública Periódica correspondiente al cierre del primer trimestre del año 2017, habiendo enviado dicha información a través del servicio CIFRADO/CNMV.

Se acompaña asimismo Nota de Prensa, Presentación y Nota para Analistas e Inversores elaboradas por la Compañía al respecto, así como convocatoria para conferencia telefónica con el Mercado sobre los resultados publicados.

Carlos Ulecia Palacios  
Secretario General

En Madrid, a 11 de Mayo de 2017

- Mejora el resultado neto un 37,5% en el trimestre de menor contribución del año -

## NH HOTEL GROUP LOGRA EN EL PRIMER TRIMESTRE EL MAYOR CRECIMIENTO DE INGRESOS DE LOS ÚLTIMOS 10 AÑOS Y EBITDA POSITIVO POR PRIMERA VEZ DESDE 2012



### -Resultados 1er trimestre-

- La positiva evolución de la actividad hotelera de la Compañía en todos los mercados, especialmente favorable en España (+12,1%) y Benelux (+17,0%), impulsa un sólido crecimiento de los ingresos hasta los €328,6 millones, un 8,9% más que en el mismo período del año anterior
- Una equilibrada combinación de mejora de la ocupación y del crecimiento en precio medio ha permitido un incremento de los ingresos medios por habitación disponible (RevPAR) del 11,9%, superando a los competidores en los principales destinos donde opera la Compañía
- El EBITDA, que alcanza los €10,8 millones, es positivo por primera vez desde hace 5 años en un primer trimestre y presenta una mejora de €15,6 millones frente al año anterior
- Como consecuencia el Grupo registra la mayor mejora de resultado neto (+37,5%) desde 2011 en un primer trimestre, que históricamente es negativo al ser el de menor contribución al conjunto del año

### -Confirmación de previsiones para 2017 y perspectivas para 2018-

- La favorable tendencia y evolución experimentada confirma la previsión de alcanzar un EBITDA de 225 millones de euros y reducir el apalancamiento del Grupo a 3,0-3,25 veces (Deuda financiera neta/EBITDA) en 2017, y consolida las buenas perspectivas para 2018 impulsadas por el crecimiento en los principales mercados, la mejora por las reformas llevadas a cabo en 2016 y la segunda fase del Plan de Eficiencia, con ahorros de entre €7 y 10 millones adicionales

### -Junta General de Accionistas-

- La Compañía convoca su Junta General de Accionistas para el día 29 de junio, en la que el Consejo de Administración propondrá la distribución de un dividendo con cargo a los beneficios del ejercicio 2016 por un importe de €0,05 brutos por acción en circulación, además del lanzamiento de un nuevo Plan de Incentivos a largo plazo alineado a la generación de valor para el accionista

Para más información:

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

**NH**  
HOTELS

  
NH COLLECTION

**nhow**

**Hesperia**  
RESORTS

**Madrid, 11 de mayo de 2017.** NH Hotel Group ha presentado hoy sus resultados correspondientes al primer trimestre de 2017, que muestran un avance significativo en la positiva evolución que viene registrando la Compañía trimestre a trimestre, con un sólido crecimiento de los ingresos en todos los mercados, un comportamiento superior a los competidores en los principales destinos y un eficaz esfuerzo en el control de los costes operativos.

En este período, el Grupo ha mejorado significativamente su capacidad para incrementar los ingresos y márgenes, gracias a las inversiones llevadas a cabo en el reposicionamiento de sus hoteles y a la propuesta de calidad ofrecida. A 31 de marzo, la Compañía ha completado la reforma global de 61 hoteles y ordenado su portfolio bajo cuatro marcas, NH Hotels, NH Collection, nhow y Hesperia Resorts. Cabe destacar que la nueva marca NH Collection, que ya cuenta con 67 hoteles y 10.483 habitaciones, está mostrando un gran potencial para incrementar precios y mejorar la percepción de los consumidores sobre sus activos.

Todo ello ha permitido que la Compañía muestre un extraordinario balance positivo a nivel de resultados, registrando el mejor primer trimestre del Grupo en los últimos años.

### **-Resultados en el primer trimestre de 2017-**

La favorable evolución experimentada en **los ingresos del Grupo**, que **reflejan un crecimiento del 8,9% hasta los €328,6 millones**, es el resultado del esfuerzo realizado en el reposicionamiento de los hoteles durante los últimos ejercicios, la propuesta de servicio ofrecida y la implementación de eficientes herramientas y acertadas estrategias de gestión de ingresos. La Compañía está creciendo en todos los mercados de manera sólida y lo hace por encima de los competidores directos en los principales destinos. Como consecuencia, NH Hotel Group ha incrementado en €26,8 millones sus ingresos alcanzados en el primer trimestre del pasado año, logrando el **mayor crecimiento de ingresos en el primer trimestre de los últimos 10 años**.

Cabe destacar la excelente evolución de los ingresos del Grupo en mercados como España, que aumentan un 12,1%, y Benelux que lo hace un 17,0%, este último impulsado por el resultado del reposicionamiento de hoteles y la recuperación total de la actividad en Bélgica. Por su parte, las unidades de negocio de Europa Central, Italia y Latinoamérica logran un incremento de sus ingresos del 3,9%, 1,6% y 13,3% respectivamente.

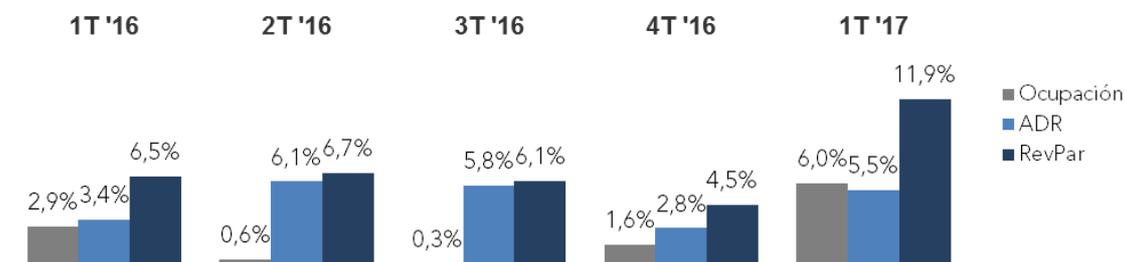
La estrategia de gestión de precios implementada en el trimestre de menor contribución del año, ha permitido alcanzar un **aumento del ingreso medio por habitación disponible (RevPAR) del 11,9%, con crecimientos en todos los mercados**. Este significativo incremento en el ratio que mide la evolución de la actividad hotelera ha sido posible gracias a una estrategia de crecimiento conjunto de los precios medios del 5,5% y de la ocupación del 6,0%. Un trimestre más, la estrategia llevada a cabo ha permitido que **NH Hotel Group supere a sus competidores directos** en los principales destinos, con un RevPAR y precio medio relativo 3,1 y 1,6 puntos porcentuales respectivamente por encima de los competidores y una evolución especialmente favorable en ciudades clave como Madrid, Barcelona, Ámsterdam y Bruselas, entre otras.

*Para más información:*

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



### Evolución de los indicadores por trimestres



ADR: Precio medio  
RevPAR: Ingresos por habitación disponible

### Evolución frente a competidores en el primer trimestre

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

	RevPar % var.		RevPar "Relativo"
	NH	Compset	Var.
<b>Total NHH</b>	<b>9,2%</b>	<b>6,1%</b>	<b>3,1p.p.</b>
<b>España</b>	<b>15,2%</b>	<b>6,9%</b>	<b>8,3p.p.</b>
<b>Italia</b>	<b>4,0%</b>	<b>6,1%</b>	<b>-2,2p.p.</b>
<b>Benelux</b>	<b>11,7%</b>	<b>0,8%</b>	<b>10,9p.p.</b>
<b>Europa Central</b>	<b>6,1%</b>	<b>9,0%</b>	<b>-2,9p.p.</b>

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

El crecimiento de los ingresos junto al control de costes ha permitido que **por primera vez desde 2012 NH Hotel Group registre un EBITDA recurrente positivo en el primer trimestre del año**. El EBITDA de la Compañía en este período alcanza los €10,8 millones, lo que supone un incremento de €15,6 millones y un ratio de conversión de ingresos a EBITDA del 58%.

Como consecuencia, el Grupo registra **la mayor mejora de resultado neto (+37,5%) en un primer trimestre desde 2011**. En este período, históricamente negativo por ser el de menor contribución al conjunto del año, la Compañía registra una mejora muy significativa reduciendo €14,9 millones sus pérdidas netas frente al mismo período del año anterior.

Para más información:

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

<b>NH HOTEL GROUP CUENTA DE PYG</b>				
<i>(millones de €)</i>	<b>1T 2017</b>	<b>1T 2016</b>	<b>Var.</b>	
	<b>M. Eur</b>	<b>M. Eur</b>	<b>M. Eur</b>	<b>%</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>328,6</b>	<b>301,8</b>	<b>26,8</b>	<b>8,9%</b>
<b>BENEFICIO DE GESTIÓN</b>	<b>88,6</b>	<b>71,2</b>	<b>17,4</b>	<b>24,4%</b>
<b>EBITDA ANTES DE ONEROSOS</b>	<b>10,8</b>	<b>(4,8)</b>	<b>15,6</b>	<b>n.a.</b>
<b>RESULTADO NETO recurrente</b>	<b>(27,7)</b>	<b>(37,7)</b>	<b>10,1</b>	<b>26,7%</b>
<b>RESULTADO NETO incluyendo no-rec.</b>	<b>(24,8)</b>	<b>(39,6)</b>	<b>14,9</b>	<b>37,5%</b>

### **Evolución de la actividad hotelera por mercados**

*(Datos de hoteles comparables + hoteles en reforma)*

**España** destaca por experimentar una excelente evolución a lo largo del trimestre, impulsada por el buen comportamiento de ciudades como Barcelona y Madrid, donde los ingresos han crecido un 10,6% y un 9,6% respectivamente. El RevPAR de toda la unidad de negocio crece en términos comparables un 12,9%, con un crecimiento de la ocupación del 7,2% y de precios medios del 5,4%. Los ingresos totales en España aumentan un 12,1% hasta los €81,2 millones.

**Benelux** muestra un significativo aumento de la actividad explicado por las reformas ejecutadas durante la primera parte del año pasado y por la recuperación total de la plaza de Bruselas, donde crece el RevPAR un 17,1% y lo hace por encima de los competidores directos. Así, esta unidad de negocio presenta un incremento de la ocupación del 11,1% y de precios del 6,2%, permitiendo alcanzar un crecimiento del 18,0% en RevPAR en el conjunto de la unidad de negocio. El crecimiento de los ingresos en este mercado ha sido del 17,0%, hasta los €67,3 millones.

**Italia** muestra un aumento de los ingresos por habitación disponible comparables (RevPAR) del 4,5%, por el buen comportamiento en general de todos los destinos en un trimestre tradicionalmente de baja ocupación, que crece un 3,1% en el período. Los ingresos de este mercado crecen un 1,6%, hasta los €52,5 millones.

**Europa Central** reporta una magnífica evolución con un aumento del 8,6% en RevPAR, impulsado por un incremento de la ocupación del 4,1% y del 4,3% en precios. Aunque este mercado ha contado con un menor número de habitaciones disponibles por las reformas ejecutadas durante el primer trimestre del año, los ingresos aumentan un 3,9%, hasta los €86,7 millones.

**Latinoamérica** reflejó una tendencia muy positiva en todos los mercados. En el primer trimestre se incrementan los ingresos un 13,3%, hasta los €33,8 millones en este mercado.

*Para más información:*

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



Por regiones, México muestra un crecimiento de los ingresos del 15,5%, explicado por el reposicionamiento en 2016 del hotel NH Collection México City Reforma; en Mercosur los ingresos crecen un 20,9%, debido a mayor actividad (ocupación aumenta un 14,0%) e incremento de precios (+10,7%); y por último, Colombia tiene un crecimiento de ingresos del 3,8%.

### Mejora de las condiciones de financiación del Grupo

Aprovechando la buena evolución operativa y financiera del Grupo y el actual momento atractivo en los mercados de capitales, la Compañía procedió a refinanciar anticipadamente una parte de su bono emitido en 2013, mediante la ampliación de la emisión llevada a cabo en septiembre del pasado ejercicio.

De esta forma, **en abril de 2017 el Grupo repagó €150 millones con vencimiento en 2019 y coste del 6,875%, mediante la aportación de caja y una nueva emisión de €115 millones con vencimiento en 2023 y rendimiento del 3,17%**. Esta operación ha permitido a NH Hotel Group extender los vencimientos y reducir el endeudamiento bruto y el coste financiero medio.

### -Confirmación de previsiones para 2017 y perspectivas para 2018-

La nueva estrategia de gestión de ingresos implementada, el potencial de los hoteles reformados, mayor eficiencia en el modelo de gestión, la generación de caja y la reducción de deuda son las prioridades estratégicas del Grupo para **2017**, en el que **la Compañía confirma el objetivo de alcanzar 225 millones de euros de EBITDA** en el conjunto del ejercicio. La buena evolución registrada en el primer trimestre reafirma el objetivo de EBITDA anunciado, así como la intención de reducir el **ratio de apalancamiento de la Compañía a 3,0-3,25 veces** (Deuda financiera neta/EBITDA) para final de 2017.

**La favorable tendencia y evolución experimentada consolida las buenas perspectivas para 2018**, impulsadas por el crecimiento en los principales mercados – particularmente España y Benelux-, la mejora por las reformas llevadas a cabo en 2016 y la segunda fase del Plan de Eficiencia, con ahorros de entre €7 y 10 millones adicionales.

### -Junta General de Accionistas-

NH Hotel Group ha anunciado en el día de hoy la convocatoria de su Junta General de Accionistas, que tendrá lugar el día 29 de junio y en la que el Consejo de Administración planteará, entre otras propuestas, la distribución de un **dividendo con cargo a los beneficios del ejercicio 2016 por un importe de €0,05 brutos por acción** en circulación, lo que implica un desembolso estimado de €17 millones. De esta forma, el Consejo de Administración del Grupo pone de manifiesto su intención de recuperar el dividendo, repartido por última vez en el año 2008 -con cargo al ejercicio 2007-, y de implementar una política de dividendos estable, progresiva y coherente con los objetivos de reducción de la deuda de la Compañía.

Adicionalmente, el Consejo de Administración propondrá a la Junta General de Accionistas un **nuevo Plan de Incentivos a largo plazo alineado con la generación de valor para el accionista**. El plan, ligado al precio de la acción, está dirigido a 100 beneficiarios y alineado a objetivos de rentabilidad, generación de EBITDA recurrente y beneficio neto recurrente.

Para más información:

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



## Sobre NH Hotel Group

NH Hotel Group ([www.nh-hotels.com](http://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.

### Departamento de Comunicación de NH Hotel Group

Tel: +34 91 396 0506

Tel: +34 91 451 9718 (centralita)

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

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

### Social Media :

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

Twitter | LinkedIn | YouTube



*Para más información:*

#### Datos del Departamento

T: +34 91 3960506

T: +34 91 4519718 (centralita)

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

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



**nhow**

**Hesperia**  
RESORTS



**NH COLLECTION**



---

**IT 2017  
PRESENTACION  
DE RESULTADOS**

---



**BUILDING UP THE NEW NH**  
11 de Mayo 2017

**NH HOTEL GROUP**



**NH COLLECTION  
HOTELS**

**nhow  
HOTELS**

**Hesperia  
RESORTS**

*“Estimados accionistas,*

*Estoy satisfecho de presentar los excelentes resultados del primer trimestre. Hemos tenido un fuerte crecimiento en todas las unidades de negocio destacando los resultados en España y Benelux, permitiendo reportar en el primer trimestre del año el mayor crecimiento de ingresos desde 2007 con EBITDA recurrente positivo por primera vez desde 2012, traduciéndose en una mejora significativa del resultado neto.*

*La Compañía continúa centrada en la generación de caja, la reducción de deuda y en la mejora de la eficiencia. Continuamos beneficiándonos del reposicionamiento y de un entorno macro muy favorable en muchos de nuestros principales mercados. Además, nuestras marcas continúan superando a sus competidores directos en las principales ciudades.*

*El Consejo de Administración desea dar claridad sobre la política de dividendos en el futuro y la propuesta del ejercicio 2016 muestra que la remuneración de los accionistas es esencial y como tal buscará implementar una política de dividendos estable y progresiva que siga siendo coherente con los objetivos de reducción de la deuda de la Compañía.*

*Además, el Consejo solicitará la aprobación de un plan de incentivos a largo plazo para remunerar a los empleados clave, vinculado en parte a la evolución de la acción”.*

**Ramón Aragonés**  
**CEO, NH Hotel Group**

## Sólido crecimiento de los ingresos de +8,9% (+€27m) vs 1T 2016, el mayor desde 2007

- Ingresos Like for Like (“LFL”) +6,6%
- Crecimiento en todos los mercados y excelente comportamiento en Benelux (+16,6%) y España (+12,1%)
- RevPar +11,9%: estrategia de crecimiento conjunto de ADR (+5,5%) y Ocupación (+6,0%) en un trimestre de baja contribución

## Mismo nivel de Deuda Financiera Neta (€750m) respecto al cierre de 2016

- Exitosa emisión en el mes abril de un TAP de €115m (YTM 3,17%) del HY 2023
  - Repago de €150m del HY 2019 (cupón 6,875%)
  - Reducir coste de deuda y alargar vencimientos
- Proceso de venta de NY avanza
  - Alto interés percibido por los compradores habiendo recibido ofertas no vinculantes en venta directa y Sale&Leaseback
  - Cierre estimado al inicio del 4T

## EBITDA recurrente positivo, primera vez desde 2012

- Alcanzando €10,8m, un incremento de +€15,6m, implicando un 58% de ratio de conversión del incremento de ingresos a EBITDA

## Reducción significativa del resultado neto negativo

- A pesar de ser el trimestre de menor contribución del año, el resultado neto mejora en +€14,9m, desde los -€39,6m del 1T 2016 a -€24,8m

## Objetivos Financieros

- Sólido 1T & visibilidad para 2T refuerzan el rango alto del guidance de EBITDA para 2017: €225m
- Tendencia y visibilidad de 2017 consolidan las positivas perspectivas para 2018:
  - Crecimiento en principales mercados, destacando España y Benelux
  - Segundo año de ramp-up de las reformas de 2016
  - Fase II Plan Eficiencia: €7-10m ahorros adicionales

**Propuesta de dividendo del ejercicio 2016 y un nuevo Plan de Incentivos** alineado con la rentabilidad y el precio de la acción sujeto a aprobación en JGA

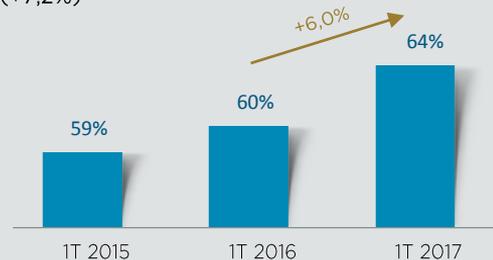
## ADR 1T (€)

- +5,5% de crecimiento de precios (+€4,7) alcanzando los €89
- +4,4% CAGR en el periodo 2015-2017 (+€7,3)



## Ocupación 1T (%)

- +6,0% de crecimiento de actividad ó +3,6 p.p.
- Fuerte crecimiento de la demanda en Benelux (+10,9%) y España (+7,2%)



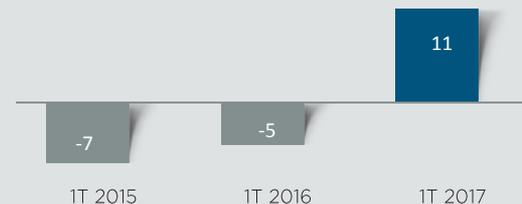
## Ingresos 1T (€m)

- +€27m de mayores ingresos (+8,9%) con un excelente comportamiento de Benelux y España
- +8,7% CAGR desde 2015, un incremento de más de €50m



## EBITDA Recurrente 1T (€m)

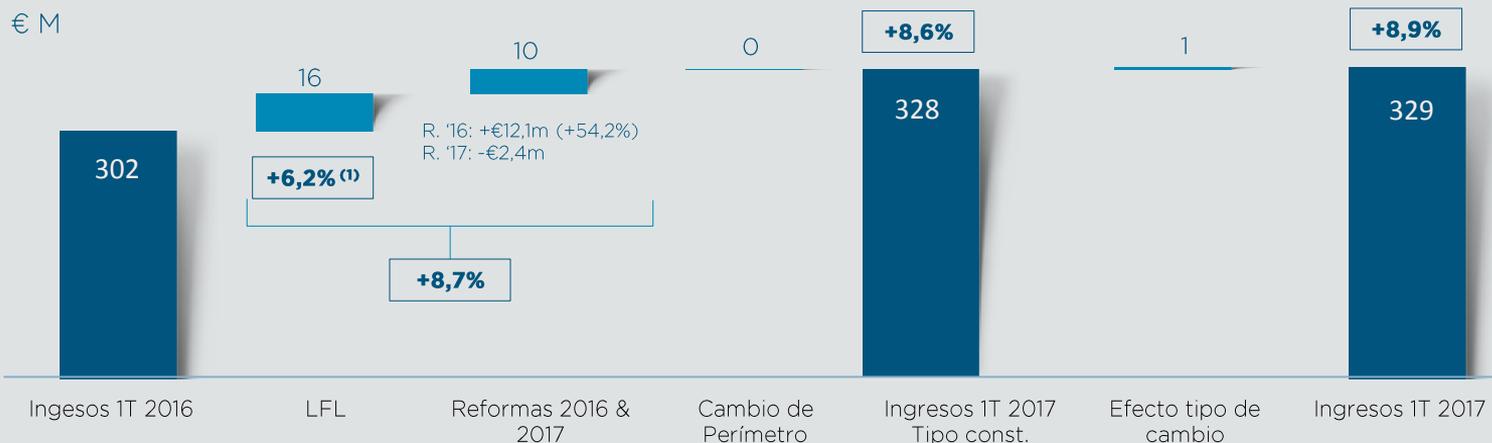
- +€15,6m vs 1T 2016 explicado por un alto ratio de conversión del 58% del incremento de ingresos a EBITDA
- Primera vez desde 2012 con EBITDA recurrente positivo en el primer trimestre del año



# Continúa el sólido crecimiento de ingresos en 1T 2017

- **Crecimiento de ingresos de +8,9%** vs 1T 2016 alcanzando €329m (+€27m)
  - Mayor crecimiento de ingresos en el primer trimestre del año desde 2008
  - El cambio de Semana Santa contribuyó c. +2,0% y el menor día laborable con c. -1,3%

- **LFL & Reformas** creció +8,7% a tipo de cambio constante (+9,0% reportado)
  - Ingresos LFL crecieron +6,2% en divisa constante (+6,6% reportado)
  - Los hoteles reformados en 2016 aumentaron sus ingresos +€12m en 1T 2017
- Cambio de Perímetro: la contribución en ingresos de las aperturas compensan el mayor número de habitaciones cerradas



Contribución Crecimiento	+5,3%	+	+3,2%	+	+0,1%	=	+8,6%	+	+0,3%	=	+8,9%
--------------------------	-------	---	-------	---	-------	---	-------	---	-------	---	-------

(1) Sobre su base de 2016. A tipo de cambio real el crecimiento es +6,6%

# Crecimiento conjunto de Ocupación & ADR en un trimestre de baja contribución

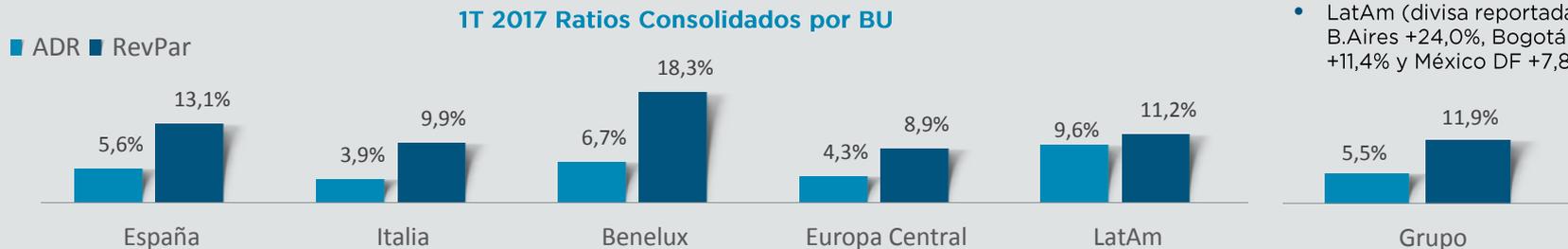
- **+11,9% crecimiento de RevPar en 1T 2017, 50% a través de Ocupación** (período de baja contribución)

- Crecimiento de RevPar en todos los mercados resaltando el crecimiento de doble dígito en Benelux y España

- **Crecimiento del RevPar LFL de +8,4%:**

- Benelux: Bruselas +17,1% y Ámsterdam +3,7%
- España: Madrid +12,0% y Barcelona +10,6%

- Italia: Milán +4,3% y Roma +2,6%
- Europa Central: Berlín +12,1% y Frankfurt +6,5%
- LatAm (divisa reportada): B.Aires +24,0%, Bogotá +11,4% y México DF +7,8%



- **Mayor crecimiento del RevPar Relativo de +3,1p.p en las top ciudades vs. competidores** a través de un mayor ADR (+1,6 p.p.) y ocupación relativa (+1,4 p.p.)

- **Destaca el crecimiento en:**

- **Madrid:** ADR relativo +3,7 p.p.; RevPar +10,3 p.p.
- **Barcelona:** ADR relativo +1,1 p.p.; RevPar +10,1 p.p.
- **Ámsterdam:** Ocupación relativa +14,3 p.p.; RevPar +13,2 p.p.
- **Bruselas:** se mantiene el ADR aunque con menor ocupación (ADR relativo +9,3 p.p.; RevPar +6,3 p.p.)

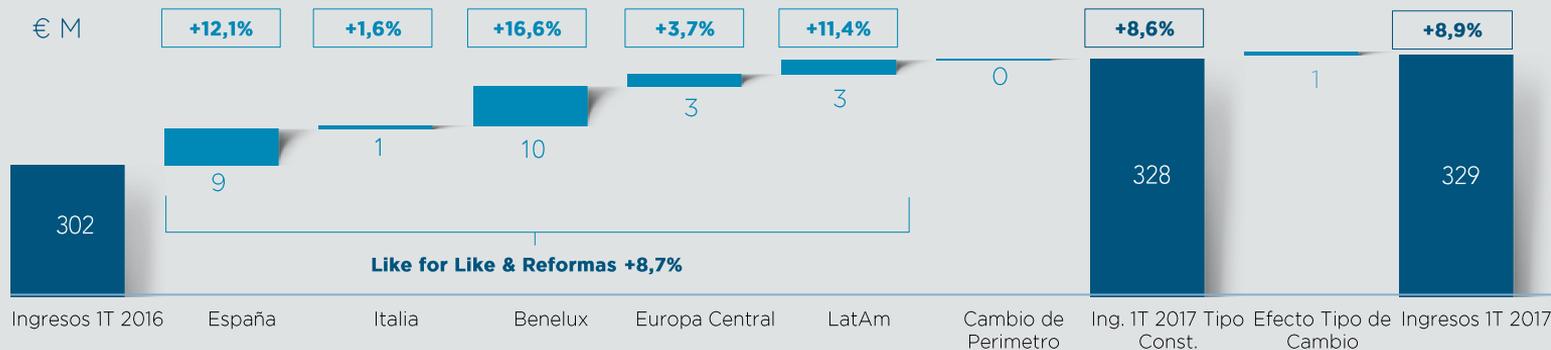
- En Europa Central la caída se explica por el comportamiento excepcional de Múnich durante 1T 2016 (crisis refugiados) que significó un incremento de RevPar del +13% (vs -2% del Set. Comp.).

T1 2017	ADR % var.		ADR "Relativo"	RevPar "Rel."
	NHH	Set. Comp	Var.	Var.
España	7,0%	3,6%	3,4 p.p.	8,3 p.p.
Italia	0,5%	-0,9%	1,4 p.p.	-2,2 p.p.
Benelux	-0,6%	-3,2%	2,6 p.p.	10,9 p.p.
Europa Central	4,5%	5,0%	-0,5 p.p.	-2,9 p.p.
Total NHH	<b>3,4%</b>	<b>1,9%</b>	<b>1,6 p.p.</b>	<b>3,1 p.p.</b>

Fuente: STR/MKG/Fairmas Crecimiento medio del Set Competitivo

# Crecimiento de ingresos en todos los mercados

- **España:** +12,1% de crecimiento en LFL&R, siendo LFL +7,7%. Destaca el crecimiento LFL de Madrid (+9,6%) y Barcelona (+10,6%)
- **Italia:** +2,9% de crecimiento en LFL y +1,6% incluyendo el hotel en alquiler en reforma de Turín financiado por el propietario. El cierre en 2016 de 3 hoteles con 554 habitaciones explica la diferencia entre el RevPar y los ingresos
- **Benelux:** crecimiento LFL de +4,5% soportado por un mayor nivel de actividad en Bruselas (+13,5% en LFL). Incluyendo ramp-up de las reformas de 2016, los ingresos crecen +16,6%
- **Europa Central:** +5,5% de crecimiento en LFL, mayor que +3,7% de LFL&R por las reformas de 2016 que han concluido en 2017
- **LatAm:** +11,4% de crecimiento en LFL&R a tipo de cambio constante. Incluyendo el impacto positivo de la divisa el crecimiento reportado en LFL&R es de +13,3% ó +€4,0M



Ingresos LFL	+7,7%	+2,9%	+4,5%	+5,5%	+9,4%
Total Ingresos	+10,9%	+0,2%	+21,5%	+2,1%	+11,5%

Ex-Divisa
+6,2%
+8,6%

Reportado
+6,6%
+8,9%

# EBITDA recurrente positivo en 1T: primera vez desde 2012

## NHH Hotel Group P&L

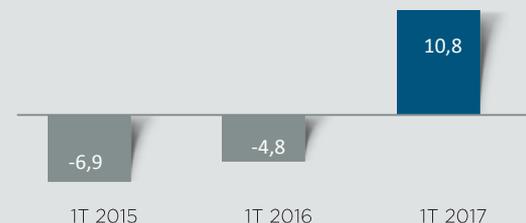
€ millones / Actividad Recurrente	1T 2017	1T 2016	VAR.	
	M. Eur	M. Eur	M. Eur	%
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>328,6</b>	<b>301,8</b>	<b>26,8</b>	<b>8,9%</b>
Coste de Personal	(125,6)	(121,5)	(4,1)	3,4%
Gastos Directos de Gestión	(114,4)	(109,1)	(5,4)	4,9%
<b>BENEFICIO DE GESTIÓN</b>	<b>88,6</b>	<b>71,2</b>	<b>17,4</b>	<b>24,4%</b>
Arrendamientos y Contribución Urb.	(77,8)	(76,0)	(1,8)	2,4%
<b>EBITDA ANTES DE ONEROSOS</b>	<b>10,8</b>	<b>(4,8)</b>	<b>15,6</b>	<b>n.a.</b>

- **Control de costes a pesar del incremento de ocupación** lo que se traduce en una mejora de +€17,4m a nivel de Beneficio de Gestión (+24,4%)
  - +3,4% de incremento en **Coste de Personal** y +4,9% en **Gastos Operativos** por la mayor actividad (+6,0% en ocupación) y costes variables
  - El margen de Beneficio de Gestión mejora en +3,3 p.p., alcanzando 26,9%
- Los alquileres e impuestos de propiedad aumentan en -€1,8m (+2,4%), de los cuales el 58% se explica por los componentes variables de los contratos
- **El EBITDA Recurrente antes de onerosos** alcanza €10,8m, un incremento de +€15,6m
  - Destaca el 58% de ratio de conversión del incremento de ingresos a EBITDA

Beneficio de Gestión (GOP) (€m)



EBITDA Recurrente (€m)



# Mejora del Resultado Neto por el crecimiento significativo del EBITDA

## NHH Hotel Group

€ million	1T 2017	1T 2016	VAR.	
	M. Eur	M. Eur	M. Eur	%
<b>EBITDA ANTES DE ONEROSOS</b>	<b>10,8</b>	<b>(4,8)</b>	<b>15,6</b> <sup>1</sup>	n.a.
Margen % de Ingresos	3,3%	-1,6%	4,9 p.p.	n.a.
Reversión Provisión C. Onerosos	1,0	1,3	(0,3)	-20,6%
<b>EBITDA CON ONEROSOS</b>	<b>11,8</b>	<b>(3,5)</b>	<b>15,3</b>	n.a.
Amortizaciones	(25,8)	(24,2)	(1,6)	6,5%
<b>EBIT</b>	<b>(14,0)</b>	<b>(27,7)</b>	<b>13,7</b>	<b>49,5%</b>
Gastos Financieros Netos	(14,1)	(11,7)	(2,4)	20,5%
Resultados Puesta en Equivalencia	(0,0)	(0,1)	0,1	n.a.
<b>EBT</b>	<b>(28,1)</b>	<b>(39,5)</b>	<b>11,4</b>	<b>28,8%</b>
Impuesto sobre Sociedades	1,0	2,4	(1,3)	-55,3%
Resultado antes de Minoritarios	(27,1)	(37,2)	10,1	27,1%
Intereses Minoritarios	(0,6)	(0,6)	(0,0)	5,4%
<b>RESULTADO NETO recurrente</b>	<b>(27,7)</b>	<b>(37,7)</b>	<b>10,1</b> <sup>4</sup>	<b>26,7%</b>
EBITDA no recurrente	7,1	1,8	5,3	n.a.
Otros elementos no recurrentes	(4,1)	(3,7)	(0,4)	n.a.
<b>RESULTADO NETO incluyendo no-rec.</b>	<b>(24,8)</b>	<b>(39,6)</b>	<b>14,9</b> <sup>5</sup>	<b>37,5%</b>

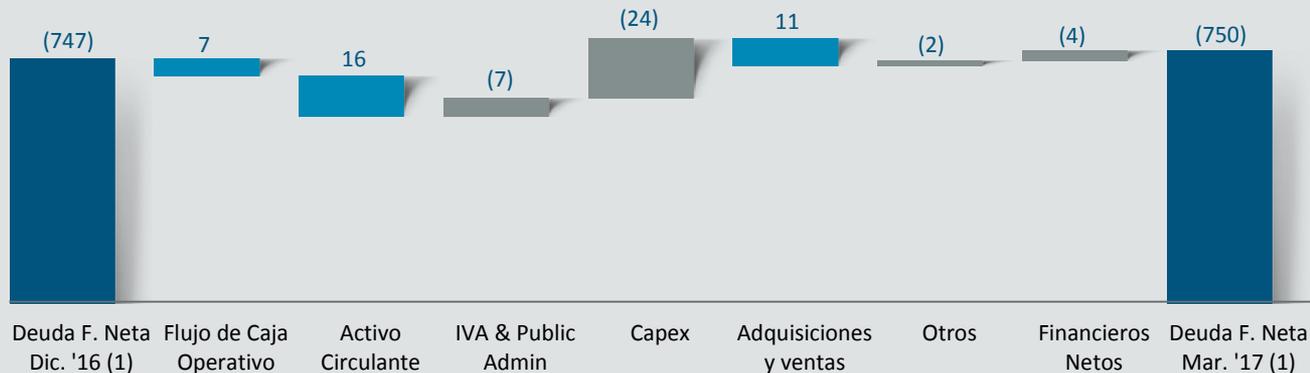
- El EBITDA recurrente antes de onerosos alcanza €10,8m, un incremento de +€15,6m**
- Gastos Financieros:** la emisión del HY 2023 en Sept. 2016 para refinanciar deuda bancaria con vencimiento en 2017&2018 extendiendo los vencimientos explican el mayor gasto financiero del trimestre
  - Reducción significativa del coste medio de la deuda con la refinanciación de Abril 2017: emisión de un TAP de €115m del HY 2023 con un "yield to maturity" de 3,17% para repagar €150m de HY 2019 con un coste de 6,875%
- Impuestos:** el uso de incentivos fiscales compensa la mayor carga impositiva por mejora de negocio y la reversión de la provisión de cartera (-€1,9m) en España (RD3/2016)
- Resultado Neto recurrente:** mejora de +€10,1m, desde los -€37,7m en 1T 2016 a -€27,7m en 1T 2017
- Resultado Neto Total:** A pesar de ser el trimestre de menor contribución del año (20% de los ingresos), la mejora (+€14,9m) es significativa. En 1T las plusvalías por rotación de activos impulsan adicionalmente la mejora en el trimestre reportando un resultado neto de -€24,8m comparado con -€39,6m en 1T 2016.

### Resultado Neto (€m)



# Mismo nivel de Deuda Financiera Neta respecto al cierre de 2016 en un trimestre de baja contribución

La generación de caja operativa y la rotación de activos financian en su totalidad el Capex de reposicionamiento y el último pago de Hoteles Royal 2015



Posición Financiera: 31 Marzo 2017
Deuda Financiera Bruta: (€878m)
Caja: €128m
Deuda Financiera Neta: (€750m)

Autocartera en Balance no incluida en la posición de caja <sup>(2)</sup>
Número de acciones: 9,4m
Valor de mercado: €41,7m

- **(+) Flujo de caja operativo:** +€6,9m, incluyendo -€3,5m de gasto financiero de tarjetas de crédito e impuestos pagados de -€4,1m
- **(+) Capital Circulante:** mejora por la reducción del período medio de cobro (desde 34 días en Marzo 2016 a 19 días en Marzo 2017)
- **(-) Pagos de Capex:** -€24m in Q1 2017 principalmente por pago Capex reposicionamiento de 2016
- **(+) Adquisiciones & Ventas:** +€30,5m, de los cuales Sale & Lease back de NH Málaga aportó +€22,2m, y -€19,6m del ultimo pago de la adquisición de Hoteles Royal en 2015
- **(-) Otros:** pago de provisiones legales
- **(-) Financieros Netos:** -€4,1m de intereses pagados

(1) 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 (€738m) a 31 Marzo 2017

(2) A 31 Marzo 2017, el Grupo contaba con 9.430.980 de acciones propias en balance, de las cuales 9.000.000 de acciones corresponden al préstamo de acciones de la emisión del bono convertible en Noviembre 2013. De los 9m de acciones, a 31 Marzo 2017, 7.173.219 han sido devueltas y por lo tanto están actualmente en poder de NHH aunque permanecen a disposición de las entidades financieras. En Agosto 2016 la Sociedad compró 600.000 acciones propias y en Marzo 2017 se entregaron 169.020 acciones a empleados bajo el Plan de Incentivos, resultando en un neto de 430.980 acciones. El valor de las acciones propias en € se calcula con el precio por acción de 31 Marzo 2017 (€4,42 por acción)

# Emisión de un TAP para repagar junto con caja €150m HY 2019

- NHH ha empleado los **€115m** de la emisión de un **Tap** (YTM 3,17%) del **Bono High Yield 2023, para repagar junto con caja disponible €150m del Bono Yield Bond 2019** (cupón 6,875%) con el objetivo de:

- Reducir coste medio de la deuda del 4,7% a 4,1%**
  - €115m TAP yield to maturity de 3,17%
- Reducir deuda bruta en €35m
- Extender la vida media de 4,0 a 4,6 años** <sup>(1)</sup>, proforma a Marzo 2017

Origen	€m	Aplicación	€m
TAP High Yield 2023 (€115m @ 103,375)	119	Repago del High Yield 2019 6,875% <sup>(2)</sup> (€150m @107,9)	166
Caja	49	Costes de transacción	2
<b>Total</b>	<b>168</b>	<b>Total</b>	<b>168</b>

## Calendario de vencimientos pro-forma a 31 de Marzo 2017: Deuda Financiera Bruta €843M <sup>(3)</sup>



### Principales términos:

- Bono Convertible no asegurado: €250m, Nov. 2018, tipo fijo 4%, precio de conversión €4,92
- Bono High Yield 2019: €100m, Nov. 2019, tipo fijo 6,875%. Amortizable desde Nov. 2017 al 103%
- Bono High Yield 2023: €400m, Oct. 2023, tipo fijo 3,75%. Amortizable desde Oct. 2019 al 102%. Adicionalmente 10% cada año desde 2018
- Línea de crédito sindicada: No dispuesta. €250m (3+2 años con extensión automática tras el repago del bono HY 2019), E +1,85%

### 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

Outlook Positivo

# Nuevo Plan de Incentivos a largo plazo (“LTIP”) alineado con la generación de valor para el accionista

- El Plan se divide en 3 ciclos independientes superpuestos con un periodo de carencia de 3 años cada uno y otorgado anualmente



- Acciones de rendimiento destinadas a cerca de 100 beneficiarios en cumplimiento de los siguientes nuevos objetivos (25% cada uno) alineados con la creación de valor para el accionista:
  - Rentabilidad (en base anual y comparados con los objetivos de cada año)
    - EBITDA recurrente
    - Resultado Neto recurrente
  - Rendimiento de Mercado:
    - Precio de la acción: revalorización del precio de la acción considerando el precio medio de las últimas 30 sesiones del año

Objetivo	Precio Acción			Coeficiente de pago
	2017-2019	2018-2020	2019-2021	
Mínimo	€6,0	€6,6	€7,26	100%
Máximo	≥€7,2	≥€7,92	≥€8,72	120%

- TSR sectorial relativo (Índice Dow Jones EUROPE STOXX Travel & Leisure)
- Siguiendo recomendaciones de Proxy Advisors y del Código de Buen Gobierno, se incluirán cláusulas de clawback y de propiedad de acciones
- Más detalles del Plan de Incentivos propuesto se ofrece en la documentación de la convocatoria de la JGA donde se someterá a aprobación

## **Sólido 1T & alta visibilidad de 2T refuerzan el rango alto del guidance de EBITDA para 2017: €225m**

- Ratio de apalancamiento 3,0x - 3,25x
- Proceso de venta de NY en marcha
  - Por debajo de 3,0x con la venta del hotel de NY

## **Tendencia y visibilidad de 2017 consolidan las buenas perspectivas para 2018 soportado adicionalmente por:**

- Crecimiento en principales mercados, con crecimiento destacable en España y Benelux
- Segundo año de ramp-up de las reformas de 2016
- Fase II del Plan de Eficiencia: €7-10m de ahorros adicionales

## **Aumento de la valoración de los activos en propiedad: €1,9bn (+0,1bn)**

- Justificado por la mejora operativa y a pesar de las salidas y el impacto de Bruselas
- Capex ya invertido
- Mayor base de activos libre de cargas financieras

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

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

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

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

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

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

*The statements and forecasts included in this document do not constitute testimony or guarantees, express or implied, on behalf of NH Hotel Group, its board members or directors.*

*Neither NH Hotel Group, nor its board members and directors, assume responsibility for any damage or loss, direct or indirect that may arise from the use of the information contained in this document.*

# VENTAS Y RESULTADOS

## 1<sup>er</sup> Trimestre 2017

11 de mayo de 2017



**nh**  
HOTELS

  
NH COLLECTION

*nhow*

**Hesperia**  
RESORTS

## Principales aspectos financieros primer trimestre de 2017

- **Sólido crecimiento de los ingresos del +8,9%** vs 1T 2016 (+8,6% a tipo de cambio constante) alcanzando €329M (+€27m). Mayor incremento de ingresos en el primer trimestre del año desde 2007.
  - En el perímetro Like for Like ("LFL"), excluyendo reformas, el crecimiento de ingresos es del +6,6%.
  - Excelente comportamiento de Benelux (+17,0%) y España (+12,1%).
  - Crecimiento superior al mercado +3,1 p.p. de RevPar relativo en las top ciudades como resultado del incremento conjunto de ADR (+1.6p.p) y ocupación (+1.4 p.p.).
- **Incremento de RevPar del +11,9%** a través de una estrategia de **crecimiento conjunto de Ocupación** (+6,0%) y **ADR** (+5,5%) en un trimestre de baja contribución y soportado por crecimiento en todos los mercados.
- El crecimiento de los ingresos junto al control de costes permite reportar, por **primera vez desde 2012**, un primer trimestre del año **con EBITDA recurrente positivo**, alcanzando los **€10,8m**, lo que supone un **incremento de +€15,6m** y un ratio de conversión del 58% del incremento de ingresos a EBITDA.
- A pesar de ser un periodo de baja contribución de ingresos (c.20%), se **mejora el resultado neto en el periodo en +€14,9m**, desde los -€39,6m del 1T 2016 a -€24,8m como consecuencia del incremento de EBITDA.
- **Se mantiene el nivel de deuda financiera neta (€750m)** respecto a cierre de 2016, a pesar de ser el trimestre de menor contribución del año.
  - La favorable generación de caja del periodo junto a la rotación de activos permite financiar el pago del capex de reposicionamiento de 2016 y el último pago de la adquisición de Hoteles Royal.
- **Refinanciación abril 2017:** emisión de un **TAP de €115m del HY 2023** (yield to maturity 3,17%), **para repagar** junto con caja disponible, **€150m del HY 2019** (cupón 6,875%) con el objetivo de:
  - Reducir el coste promedio de financiación del grupo del 4,7% al 4,1%.
  - Reducir el nivel de deuda bruta y alargar vida media de 4,0 a 4,6 años.
- **Incremento de la valoración de activos en propiedad hasta los €1,9 billones**, soportado por la mejora operativa y el capex invertido. Así mismo aumenta la base de activos libre de cargas financieras.

## Perspectivas 2017 y 2018

- El sólido resultado del primer trimestre junto a la **buena visibilidad del 2T 2017 refuerzan el rango alto del guidance de EBITDA de €225m** para este año y el objetivo de **ratio de apalancamiento de 3.0-3.25x** (excluyendo la venta del Hotel de NY).
  - El proceso de venta de NY está generando un alto interés habiendo recibido ofertas no vinculantes tanto en venta directa como Sale&Leaseback y se estima el cierre a comienzos del 4T.
  - Asumiendo dicha venta, el ratio de apalancamiento sería inferior a 3,0x.
- **Tendencia y visibilidad de 2017 consolidan las buenas perspectivas para 2018** soportado adicionalmente por:
  - Crecimiento en principales mercados, con crecimiento destacable en España y Benelux
  - Segundo año de ramp-up de las reformas de 2016
  - Fase II del Plan de Eficiencia: €7-10m de ahorros adicionales
- Se **propone para aprobación a la JGA un nuevo Plan a largo plazo de Incentivos alineado** con la generación de valor para el **accionista** y la distribución de un dividendo con cargo al ejercicio 2016 por un importe máximo de €0,05 brutos por acción en circulación, implicando un desembolso estimado de €17m.

**Otros aspectos relevantes**

➤ **Plan de Reposicionamiento:**

Desde el inicio del plan hasta marzo del 2017 se ha completado la reforma global de 61 hoteles. La tasa de crecimiento anual compuesto del RevPar de aquellos hoteles reposicionados en 2015 y 2016 con más de 6 meses reposicionados de operación post reforma en el primer trimestre de 2017 comparado con el mismo periodo anterior a la reforma es del +11,9%. Los hoteles recogidos en dicha muestra son: NH Madrid Atocha, NH Madrid Nacional, NH Madrid Ventas, NH Collection Hamburgo City, NH Collection Bruselas Centre, NH Utrecht, NH Milano Congress Centre, NH Génova Centro, NH Collection Colón, NH Collection Pódium, NH Erlangen, NH Collection Köln Mediapark, NH Collection Barbizon Palace, NH Schiphol Airport, NH Collection Grand Sablon, NH Collection Colón, NH Collection Pódium, NH Collection Köln Mediapark, NH Collection Barbizon Palace y el NH Schiphol Airport.

- **Marca:** NHH cuenta con 377 hoteles y 58.438 habitaciones a 31 de marzo de 2017, de los cuales 67 hoteles y 10.483 habitaciones son NH Collection, mostrando su potencial en precios (+35% de precio superior; ADR NH Collection €113 vs ADR NH €83) y en calidad (con mejoras también en hoteles no reformados). A nivel Grupo el 35% del portfolio está posicionado en el top 10 de la ciudad (44% para los NH Collection) y el 54% en el top 30 (63% en NH Collection), lo que demuestra los mayores niveles de calidad percibidos por los clientes.

% hoteles NHH	Dic. '14	Dic. '15	Dic. '16	Mar. '17
En top 10	24%	27%	34%	35%
En top 30	47%	49%	53%	54%

- **Pricing & Revenue Management:** Evolución positiva de ADR y ocupación del Grupo en el trimestre y en las ciudades principales frente a los competidores directos. El incremento de precios relativos del Grupo ha sido +1,6 p.p. vs. competidores y el incremento de RevPar de +3,1 p.p.

- Destaca el comportamiento de la BU de Benelux con un RevPar relativo de +10,9 p.p. explicado principalmente por incrementos de ocupación. NHH continúa maximizando sus oportunidades de mercado tanto en Ámsterdam (RevPar relativo +13,2 p.p.) como en Bruselas (RevPar relativo +6,3 p.p.).
- Buen comportamiento de España con un incremento de ADR +7,0% vs. el set de competidores que crece un +3,6%. Con todo ello el RevPar relativo en España mejora en +8,3 p.p.
- La caída de Europa Central tanto en RevPar como en ADR se explica por el comportamiento excepcional de Múnich durante 1T 2016 relativo a los grupos militares alemanes alojados por la crisis de refugiados, lo que significó un incremento de RevPar del +13% (vs -2% del Compset).

1T 2017	ADR % var.		ADR "Relativo"
	NHH	Compset	Var.
<b>Total NHH</b>	<b>3,4%</b>	<b>1,9%</b>	<b>1,6 p.p.</b>
<b>España</b>	<b>7,0%</b>	<b>3,6%</b>	<b>3,4 p.p.</b>
<b>Italia</b>	<b>0,5%</b>	<b>-0,9%</b>	<b>1,4 p.p.</b>
<b>Benelux</b>	<b>-0,6%</b>	<b>-3,2%</b>	<b>2,6 p.p.</b>
<b>Europa Central</b>	<b>4,5%</b>	<b>5,0%</b>	<b>-0,5 p.p.</b>

1T 2017	RevPar % var.		RevPar "Relativo"
	NHH	Compset	Var.
<b>Total NHH</b>	<b>9,2%</b>	<b>6,1%</b>	<b>3,1 p.p.</b>
<b>España</b>	<b>15,2%</b>	<b>6,9%</b>	<b>8,3 p.p.</b>
<b>Italia</b>	<b>4,0%</b>	<b>6,1%</b>	<b>-2,2 p.p.</b>
<b>Benelux</b>	<b>11,7%</b>	<b>0,8%</b>	<b>10,9 p.p.</b>
<b>Europa Central</b>	<b>6,1%</b>	<b>9,0%</b>	<b>-2,9 p.p.</b>

➤ **Optimización del portfolio:**

- A 31 de marzo de 2017 se han materializado ventas de activos por una caja neta de €30,5M, de los cuales +€22,2m corresponde al Sale&Leaseback de NH Málaga.
- Por otro lado, durante 2017 se ha firmado 1 hotel en alquiler en Frankfurt con 416 habitaciones con la marca NH Collection.

**Evolución RevPar del Primer Trimestre**

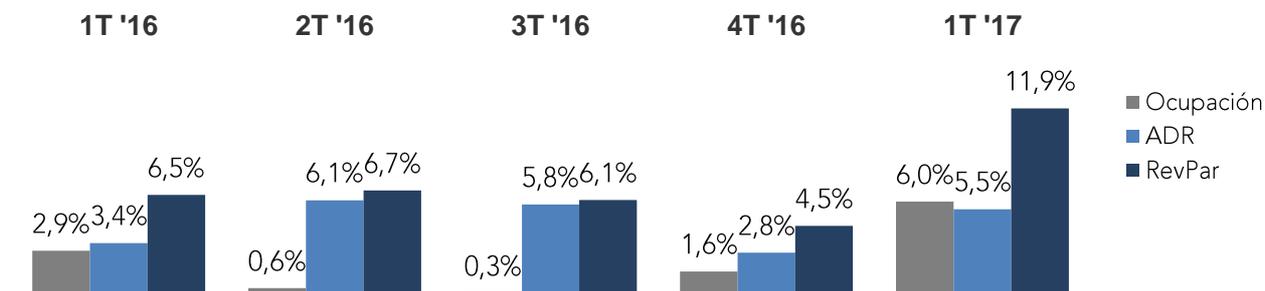
*Nota: El criterio "Like for Like más Reformas" (LFL&R) incluye los hoteles reformados en 2016 y 2017, con el objetivo de que la muestra de hoteles "LFL" no se vea reducida por el elevado número de hoteles afectados por las reformas*

**NH HOTEL GROUP REVPAR 3M 2017/2016**

	HAB. MEDIAS		OCUPACION %			ADR			REVPAR		
	2017	2016	2017	2016	% Var	2017	2016	% Var	2017	2016	% Var
<b>España &amp; Portugal LFL &amp; R</b>	<b>10.798</b>	<b>10.707</b>	<b>67,3%</b>	<b>62,8%</b>	<b>7,2%</b>	<b>81,9</b>	<b>77,7</b>	<b>5,4%</b>	<b>55,1</b>	<b>48,8</b>	<b>12,9%</b>
B.U. España Consolidado	11.118	11.210	67,1%	62,6%	7,2%	81,5	77,2	5,6%	54,7	48,4	13,1%
<b>Italia LFL &amp; R</b>	<b>6.921</b>	<b>7.025</b>	<b>60,9%</b>	<b>59,1%</b>	<b>3,1%</b>	<b>97,7</b>	<b>96,4</b>	<b>1,4%</b>	<b>59,5</b>	<b>57,0</b>	<b>4,5%</b>
B.U. Italia Consolidado	7.098	7.639	60,7%	57,4%	5,7%	98,8	95,0	3,9%	59,9	54,5	9,9%
<b>Benelux LFL &amp; R</b>	<b>8.406</b>	<b>7.971</b>	<b>62,1%</b>	<b>55,9%</b>	<b>11,1%</b>	<b>94,5</b>	<b>88,9</b>	<b>6,2%</b>	<b>58,7</b>	<b>49,7</b>	<b>18,0%</b>
B.U. Benelux Consolidado	8.684	7.971	62,0%	55,9%	10,9%	94,9	88,9	6,7%	58,8	49,7	18,3%
<b>Europa Central LFL &amp; R</b>	<b>12.016</b>	<b>12.423</b>	<b>65,4%</b>	<b>62,9%</b>	<b>4,1%</b>	<b>88,4</b>	<b>84,7</b>	<b>4,3%</b>	<b>57,9</b>	<b>53,3</b>	<b>8,6%</b>
B.U. Europa Central Consolidado	12.016	12.628	65,4%	62,7%	4,4%	88,4	84,8	4,3%	57,9	53,1	8,9%
<b>Total Europa LFL &amp; R</b>	<b>38.141</b>	<b>38.126</b>	<b>64,4%</b>	<b>60,7%</b>	<b>6,1%</b>	<b>89,4</b>	<b>85,6</b>	<b>4,4%</b>	<b>57,6</b>	<b>52,0</b>	<b>10,8%</b>
Total Europa Consolidado	38.916	39.448	64,3%	60,3%	6,6%	89,5	85,2	5,1%	57,5	51,4	12,0%
<b>Latinoamerica LFL &amp; R</b>	<b>5.205</b>	<b>5.152</b>	<b>61,6%</b>	<b>60,1%</b>	<b>2,6%</b>	<b>80,9</b>	<b>73,7</b>	<b>9,7%</b>	<b>49,8</b>	<b>44,3</b>	<b>12,5%</b>
B.U. Latinoamerica Consolidado	5.267	5.152	60,9%	60,1%	1,4%	80,8	73,7	9,6%	49,3	44,3	11,2%
<b>NH Hoteles LFL &amp; R</b>	<b>43.346</b>	<b>43.278</b>	<b>64,1%</b>	<b>60,6%</b>	<b>5,7%</b>	<b>88,4</b>	<b>84,2</b>	<b>5,0%</b>	<b>56,6</b>	<b>51,0</b>	<b>11,0%</b>
Total NH Consolidado	44.183	44.601	63,9%	60,2%	6,0%	88,5	83,9	5,5%	56,6	50,5	11,9%

- **Incremento de RevPar del +11,9%** a través de una estrategia de **crecimiento conjunto de Ocupación (+6,0%) y ADR (+5,5%)** en un trimestre de baja aportación de ingresos y soportado por crecimiento en todos los mercados. El RevPar a nivel LFL también muestra un sólido crecimiento de +8,4%.
  - La BU de **Benelux** ha tenido un incremento del RevPar LFL&R del +18,0% por un mayor nivel de actividad reportando un incremento de ocupación de +11,1% y de +6,2% en precios, explicado por las reformas ejecutadas durante la primera parte del año pasado y la recuperación de Bruselas con un crecimiento del RevPar LFL de +17,1%.
  - **En la BU de España**, el buen comportamiento del RevPar de Madrid LFL +12,0% y el incremento de Barcelona LFL del +10,6% permite obtener un incremento del RevPar consolidado del +13,1%.
  - En cuanto al **nivel de actividad** del Grupo se ha reportado en el 1T un nivel notablemente superior, **+6,0%**, incrementándose en todas las BUs destacando Benelux (+10,9%) y España (+7,2%), aprovechando un trimestre de baja ocupación.

**Evolución de Ratios Consolidados por trimestres:**



Ratios Consolidados % Var	Ocupación					ADR					RevPar				
	1T '16	2T '16	3T '16	4T '16	1T '17	1T '16	2T '16	3T '16	4T '16	1T '17	1T '16	2T '16	3T '16	4T '16	1T '17
<b>España</b>	11,3%	2,4%	3,5%	1,3%	7,2%	8,6%	11,0%	11,5%	6,1%	5,6%	20,8%	13,7%	15,4%	7,5%	13,1%
<b>Italia</b>	4,7%	1,4%	-0,8%	0,7%	5,7%	0,5%	-1,2%	-2,0%	-8,4%	3,9%	5,2%	0,2%	-2,9%	-7,7%	9,9%
<b>Benelux</b>	-1,3%	-5,8%	-6,4%	3,2%	10,9%	4,6%	7,1%	6,3%	8,1%	6,7%	3,3%	1,0%	-0,4%	11,5%	18,3%
<b>Europa Central</b>	0,3%	2,9%	3,4%	3,3%	4,4%	3,6%	9,5%	8,5%	3,2%	4,3%	3,9%	12,7%	12,2%	6,7%	8,9%
<b>TOTAL EUROPA</b>	3,8%	0,6%	0,4%	2,2%	6,6%	4,3%	6,7%	5,9%	2,3%	5,1%	8,3%	7,4%	6,4%	4,6%	12,0%
<b>Latinoamérica tc real</b>	-5,1%	0,0%	-1,1%	-2,8%	1,4%	-2,5%	-0,5%	4,5%	6,5%	9,6%	-7,5%	-0,5%	3,3%	3,5%	11,2%
<b>NH HOTEL GROUP</b>	<b>2,9%</b>	<b>0,6%</b>	<b>0,3%</b>	<b>1,6%</b>	<b>6,0%</b>	<b>3,4%</b>	<b>6,1%</b>	<b>5,8%</b>	<b>2,8%</b>	<b>5,5%</b>	<b>6,5%</b>	<b>6,7%</b>	<b>6,1%</b>	<b>4,5%</b>	<b>11,9%</b>

ACTIVIDAD HOTELERA RECURRENTE				
(€ millones)	2017 1T	2016 1T	DIF. 16/15	%DIF.
ESPAÑA	81,2	72,4	8,8	12,1%
ITALIA	52,5	51,6	0,8	1,6%
BENELUX	67,3	57,5	9,8	17,0%
EUROPA CENTRAL	86,7	83,5	3,2	3,9%
AMERICA	33,8	29,8	4,0	13,3%
<b>INGRESOS HOTELES RECURRENTES LFL&amp;R</b>	<b>321,4</b>	<b>294,9</b>	<b>26,6</b>	<b>9,0%</b>
<b>APERTURAS, CIERRES Y OTROS</b>	<b>7,1</b>	<b>6,9</b>	<b>0,3</b>	<b>3,7%</b>
<b>INGRESOS RECURRENTES</b>	<b>328,6</b>	<b>301,8</b>	<b>26,8</b>	<b>8,9%</b>
ITALIA	58,1	55,7	2,4	4,3%
BENELUX	38,6	39,6	(1,0)	(2,6%)
EUROPA CENTRAL	49,9	44,8	5,1	11,4%
AMERICA	62,9	62,1	0,8	1,3%
AMERICA	24,7	22,4	2,2	9,9%
<b>GASTOS OPERATIVOS RECURRENTES LFL&amp;R</b>	<b>234,1</b>	<b>224,6</b>	<b>9,5</b>	<b>4,2%</b>
<b>APERTURAS, CIERRES Y OTROS</b>	<b>5,9</b>	<b>6,0</b>	<b>(0,1)</b>	<b>(1,5%)</b>
<b>GASTOS OPERATIVOS RECURRENTES</b>	<b>240,0</b>	<b>230,6</b>	<b>9,4</b>	<b>4,1%</b>
ESPAÑA	23,1	16,8	6,3	37,8%
ITALIA	13,9	12,0	1,9	15,6%
BENELUX	17,4	12,7	4,7	36,9%
EUROPA CENTRAL	23,8	21,4	2,4	11,2%
AMERICA	9,1	7,4	1,7	23,4%
<b>GOP RECURRENTES LFL&amp;R</b>	<b>87,3</b>	<b>70,3</b>	<b>17,0</b>	<b>24,2%</b>
<b>APERTURAS, CIERRES Y OTROS</b>	<b>1,2</b>	<b>0,9</b>	<b>0,3</b>	<b>40,6%</b>
<b>GOP RECURRENTE</b>	<b>88,6</b>	<b>71,2</b>	<b>17,4</b>	<b>24,4%</b>
ESPAÑA	21,4	20,4	1,0	4,7%
ITALIA	11,8	11,6	0,2	1,8%
BENELUX	13,1	12,0	1,1	9,2%
EUROPA CENTRAL	26,0	26,6	(0,6)	(2,4%)
AMERICA	3,5	3,3	0,2	6,9%
<b>RENTAS E IMPUESTOS DE PROPIEDAD REC. LFL&amp;R</b>	<b>75,8</b>	<b>73,9</b>	<b>1,9</b>	<b>2,5%</b>
<b>APERTURAS, CIERRES Y OTROS</b>	<b>2,0</b>	<b>2,0</b>	<b>(0,0)</b>	<b>(1,8%)</b>
<b>RENTAS E IMPUESTOS DE PROPIEDAD REC.</b>	<b>77,8</b>	<b>76,0</b>	<b>1,8</b>	<b>2,4%</b>
ESPAÑA	1,7	(3,7)	5,4	147,2%
ITALIA	2,1	0,5	1,7	353,2%
BENELUX	4,3	0,7	3,6	522,9%
EUROPA CENTRAL	(2,1)	(5,2)	3,0	58,6%
AMERICA	5,5	4,1	1,5	36,9%
<b>EBITDA RECURRENTE LFL&amp;R</b>	<b>11,5</b>	<b>(3,6)</b>	<b>15,2</b>	<b>417,9%</b>
<b>APERTURAS, CIERRES Y OTROS</b>	<b>(0,8)</b>	<b>(1,2)</b>	<b>0,4</b>	<b>33,2%</b>
<b>EBITDA RECURRENTE ANTES DE ONEROSOS</b>	<b>10,8</b>	<b>(4,8)</b>	<b>15,6</b>	<b>n.a.</b>

**Resultados Recurrentes 1T por Unidad de Negocio** (criterio LFL&R)

**B.U. España:**

- Crecimiento del RevPar del +12,9% en el 1T con un crecimiento de +7,2% en ocupación y un incremento de precios del +5,4%.
- Excelente evolución de los ingresos que crecen +12,1% (+€8,8m) en el trimestre. El perímetro LFL creció +7,7% y los hoteles reformados aportan +€3,4m de ingresos respecto al 1T 2016. Destaca la evolución LFL de Barcelona (+10,6%) y Madrid (+9,6%).
- Los gastos operativos en el trimestre se incrementan +4,3% (+€2,4m), explicado por el incremento de ocupación en el periodo (+7,2% y alcanzando el 67,3%), las mayores comisiones por el cambio de segmentación y los hoteles que estaban en reforma en el 2016.
- El GOP en el primer trimestre alcanza €23,1m incrementándose un 37,8% (+€6,3m), mostrando un ratio de conversión del 72%. El incremento de rentas en el trimestre es de +€1,0M (+4,7%) explicado por el componente variable y las menores rentas por los hoteles reformados en 1T 2016. Con todo ello el EBITDA alcanza los €1,7M en el trimestre, lo que supone una mejora de +€5,4m.

**B.U. Italia:**

- Crecimiento del RevPar del +4,5% en el 1T con un crecimiento de la ocupación del +3,1% por el buen comportamiento en general de todas las plazas en un trimestre de baja contribución. Esto permite un crecimiento de ingresos del +1,6% (+€0,8m).
- Los gastos operativos se reducen (-€1,0m) en el 1T principalmente por la bajada de gastos de personal (-€0,9m). Todo esto permite mejorar el GOP incrementándose en un +15,6% (+€1,9m).
- El incremento en los alquileres de +€0,2M (+1,8%) se debe al componente variable. Todo esto permite que el EBITDA mejore sustancialmente en el trimestre y alcance los €2,1m (+€1,7m).

**B.U. Benelux:**

- Mayor nivel de actividad en 1T reportando un incremento de ocupación de +11,1% y de +6,2% en precios, explicado por las reformas ejecutadas durante la primera parte del año pasado y por la recuperación de Bruselas (a nivel LFL +18,5% ocupación, -1,1% ADR, RevPar +17,1%). Todo esto permite alcanzar un crecimiento de +18,0% de RevPar a nivel BU.
- El crecimiento LFL de los ingresos de la BU excluyendo las reformas ha sido del +4,5% apoyado por el crecimiento de Bruselas LFL (+13,5%) e incluyendo los hoteles reformados en el 2016 el crecimiento reportado es de +17,0% (+€9,8m).
- Los gastos operativos del trimestre se incrementan +11,4% (+€5,1m), mostrando un incremento del GOP de 36,9% (+€4,7m). Con todo ello, el EBITDA alcanza los €4,3m, lo que supone una mejora de +€3,6m.

**B.U. Europa Central:**

- Incremento del RevPar del +8,6% en 1T con un incremento de ocupación de +4,1% y un aumento de precios del +4,3%. Los ingresos se incrementan un +3,9% (+€3,2m) por el menor número de habitaciones disponibles por las reformas ejecutadas durante el primer trimestre del 2017.
- Los gastos operativos en el trimestre se incrementan un +1,3% (+€0,8m) por el mayor nivel de actividad principalmente por el incremento en personal.

**Ventas y Resultados 1T 2017**

Madrid, 11 de mayo 2017

- El GOP en 1T 2017 mejora un +11,2% (+€2,4m) y las rentas se reducen ligeramente permitiendo reducir las pérdidas de EBITDA a -€2,1m de -€5,2m en 1T 2016, implicando una mejora de +€3,0m.

**B.U. Las Américas:**

- En el 1T se incrementan los ingresos +13,3% (+€4,0m). El impacto positivo de la divisa (+€0,6m), hace que el ingreso a tipo de cambio constante sea ligeramente inferior (+11,2%, +€3,4m) por la depreciación del peso mexicano y argentino más que compensado por la apreciación del Peso Colombiano del +15%.
- La mejora en ingresos (+€4,0m), y el plan de contención de costes, permite obtener un incremento de EBITDA en el trimestre (+€1,5m).
- Por regiones, México muestra un crecimiento de los ingresos de +15,5% (+€1,2m) a tipo de cambio real, principalmente explicado por la reforma en el 2016 del hotel NH Collection México City Reforma, con una alta conversión a EBITDA.
- En Mercosur, principalmente Argentina, los ingresos crecen +20,9% (+€1,4m), explicados tanto por un mayor nivel de actividad (+14,0% de incremento de ocupación) como por un incremento de los precios medios del +10,7%. Dicho incremento de ingresos se neutraliza en costes por la alta inflación reportando un nivel similar de EBITDA respecto a 1T 2016.
- Respecto a Hoteles Royal, la reforma de un hotel clave en Chile, el NH Collection Plaza Santiago (-€0.5m en ingresos) y el menor número de eventos corporativos en la región no se compensan a nivel de EBITDA.

**Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada**

<b>NH HOTEL GROUP CUENTA DE PYG</b>				
<i>(millones de €)</i>	<b>1T 2017</b>	<b>1T 2016</b>	<b>Var.</b>	
	M. Eur	M. Eur	M. Eur	%
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>328,6</b>	<b>301,8</b>	<b>26,8</b>	<b>8,9%</b>
Coste de Personal	(125,6)	(121,5)	(4,1)	3,4%
Gastos Directos de Gestión	(114,4)	(109,1)	(5,4)	4,9%
<b>BENEFICIO DE GESTIÓN</b>	<b>88,6</b>	<b>71,2</b>	<b>17,4</b>	<b>24,4%</b>
Arrendamientos y Contribución Urb.	(77,8)	(76,0)	(1,8)	2,4%
<b>EBITDA ANTES DE ONEROSOS</b>	<b>10,8</b>	<b>(4,8)</b>	<b>15,6</b>	<b>n.a.</b>
Margen % de Ingresos	3,3%	-1,6%	4,9p.p.	n.a.
Reversion Provisión C. Onerosos	1,0	1,3	(0,3)	(20,6%)
<b>EBITDA CON ONEROSOS</b>	<b>11,8</b>	<b>(3,5)</b>	<b>15,3</b>	<b>n.a.</b>
Amortizaciones	(25,8)	(24,2)	(1,6)	6,5%
<b>EBIT</b>	<b>(14,0)</b>	<b>(27,7)</b>	<b>13,7</b>	<b>49,5%</b>
Gastos Financieros Netos	(14,1)	(11,7)	(2,4)	20,5%
Resultados Puesta en Equivalencia	(0,0)	(0,1)	0,1	n.a.
<b>EBT</b>	<b>(28,1)</b>	<b>(39,5)</b>	<b>11,4</b>	<b>28,8%</b>
Impuesto sobre Sociedades	1,0	2,4	(1,3)	(55,3%)
<b>Resultado antes de Minoritarios</b>	<b>(27,1)</b>	<b>(37,2)</b>	<b>10,1</b>	<b>27,1%</b>
Intereses Minoritarios	(0,6)	(0,6)	(0,0)	5,4%
<b>RESULTADO NETO recurrente</b>	<b>(27,7)</b>	<b>(37,7)</b>	<b>10,1</b>	<b>26,7%</b>
EBITDA no recurrente	7,1	1,8	5,3	n.a.
Otros elementos no recurrentes	(4,1)	(3,7)	(0,4)	n.a.
<b>RESULTADO NETO incluyendo no-rec.</b>	<b>(24,8)</b>	<b>(39,6)</b>	<b>14,9</b>	<b>37,5%</b>

**Comentarios de 1T 2017**

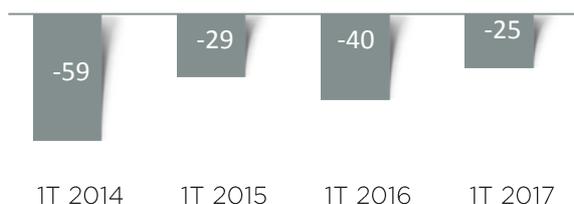
- **Sólido crecimiento de los ingresos del +8,9%** vs 1T 2016 (+8,6% a tipo de cambio constante) alcanzando €329M (+€27m). Mayor incremento de ingresos en el primer trimestre del año desde 2007.
  - En el perímetro Like for Like ("LFL"), excluyendo las reformas, el crecimiento de ingresos es del +6,6%.
  - Excelente comportamiento de Benelux (+17,0%) y España (+12,1%).
  - Crecimiento superior al mercado +3,1 p.p. de RevPar relativo en las top ciudades como resultado del incremento conjunto de ADR (+1.6p.p) y ocupación (+1.4 p.p.).

Por perímetro, a nivel LFL el crecimiento de ingresos fue de +6,6% (+6,2% reportado a tipo de cambio constante), impulsados por España, Benelux y Latinoamérica. Los hoteles reformados en el 2016 reportaron un crecimiento de los ingresos de +€11,9m y el coste de oportunidad por estar cerrados los hoteles reformados en el 2017 supone una reducción de ingresos de -€2,3m.

Ventas y Resultados 1T 2017

Madrid, 11 de mayo 2017

- **Evolución de gastos:** se incrementan por debajo del crecimiento de los ingresos gracias al control de costes.
  - Los **gastos de personal** suben un +3,4% (+€4,1m), explicado por el mayor nivel de actividad en España, Benelux y Europa Central y los hoteles reformados en 2016.
  - Los **otros gastos directos de gestión** se incrementan un +4,9% (+€5,4m) 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 2016 y cambios de perímetro.
- El crecimiento de los ingresos junto al control de costes permite cerrar el primer trimestre, por **primera vez desde 2012, en EBITDA recurrente positivo**, alcanzando los €10,8m, lo que supone un **incremento de +€15,6m** y un ratio de conversión del 58% del incremento de ingresos a EBITDA.
- **Gastos Financieros:** la emisión del HY 2023 en Sept. 2016 para refinanciar deuda bancaria, con vencimiento 2017 y 2018, extendiendo los vencimientos explican el mayor gasto financiero del primer trimestre.
  - Reducción significativa del coste medio de la deuda con la refinanciación de abril 2017: emisión de un TAP de €115m del HY 2023 con un “yield to maturity” de 3,17% para repagar HY 2019 con un coste de 6,875%.
- **Impuesto de Sociedades:** el uso de incentivos fiscales compensa el mayor gasto impositivo por mejor resultados y la reversión de la provisión de cartera en España (-€1,9m) (RD3/2016).
- Se logra un **Resultado neto recurrente de -€27,7m** comparado con la pérdida de -€37,7m en 1T 2016.
- **Actividad no recurrente:** (+€2,9m) incluye principalmente las plusvalías derivadas de la rotación de activos no estratégicos y gastos por dotación de provisiones legales.
- Como consecuencia **se reduce en el período el resultado neto negativo** desde los -€39,6m del 1T 2016 a -€24,8m, implicando una mejora de +€14,9m.
- **Evolución Resultado Neto (€m)**



## Deuda Financiera y Liquidez

DEUDA FINANCIERA A 31/03/2017 Cifras en millones de Euros	Límite	Disponible	Dispuesto	Calendario de vencimientos								
				2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Rest
<b>Deuda Senior</b>												
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	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total deuda garantizada por el Colateral</b>	<b>785,0</b>	<b>250,0</b>	<b>535,0</b>	-	-	<b>250,0</b>	-	-	-	-	<b>285,0</b>	-
Otra deuda con Garantía*	36,2	-	36,2	3,4	6,6	2,4	1,9	1,8	1,3	1,4	1,4	16,1
<b>Total deuda con garantía</b>	<b>821,2</b>	<b>250,0</b>	<b>571,2</b>	<b>3,4</b>	<b>6,6</b>	<b>252,4</b>	<b>1,9</b>	<b>1,8</b>	<b>1,3</b>	<b>286,4</b>	<b>1,4</b>	<b>16,1</b>
Bonos Convertibles con vencimiento 2018	250,0	-	250,0	-	250,0	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos y créditos sin garantía **	71,0	54,1	17,0	14,8	1,2	0,7	0,3	-	-	-	-	-
Préstamos subordinados	40,0	-	40,0	-	-	-	-	-	-	-	-	40,0
<b>Total deuda sin garantía</b>	<b>361,0</b>	<b>54,1</b>	<b>307,0</b>	<b>14,8</b>	<b>251,2</b>	<b>0,7</b>	<b>0,3</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>40,0</b>
<b>Total Deuda Bruta</b>	<b>1.182,2</b>	<b>304,1</b>	<b>878,2</b>	<b>18,1</b>	<b>257,8</b>	<b>253,1</b>	<b>2,2</b>	<b>1,8</b>	<b>1,3</b>	<b>286,4</b>	<b>1,4</b>	<b>56,1</b>
Tesorería y otros activos líquidos equivalentes *** (Caja)			(128,0)									
<b>Deuda financiera neta</b>			<b>750,1</b>									
Porción equity del bono convertible			(9,9)	0	(9,9)	-	0	0	0	0	0	0
Gastos de formalización			(16,4)	(3,8)	(5,1)	(3,5)	(0,9)	(0,9)	(0,9)	(0,7)	(0,0)	(0,5)
Intereses devengados no pagados			14,3	14,3								
<b>Total deuda financiera neta ajustada</b>			<b>738,2</b>									

\* Préstamos hipotecarios bilaterales

\*\* Incluye €7,2 millones de importe dispuesto de pólizas de crédito a renovar en el corto plazo y otros instrumentos de deuda con calendario de amortización

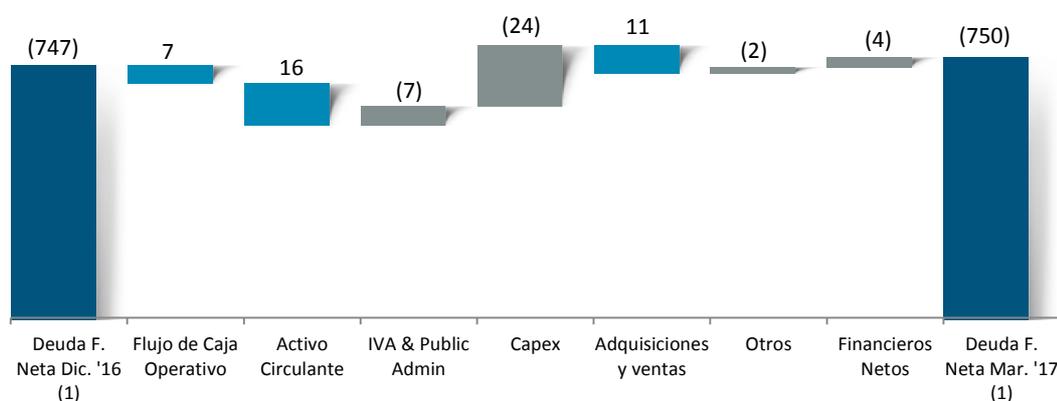
\*\*\* No incluidas en la posición de caja. A 31 Marzo 2017, el Grupo contaba con 9.430.980 de acciones propias en balance, de las cuales 9.000.000 de acciones corresponden al préstamo de acciones de la emisión del bono convertible en Noviembre 2013. De los 9m de acciones, a 31 Marzo 2017, 7.173.219 han sido devueltas y por lo tanto están actualmente en poder de NHH aunque permanecen a disposición de las entidades financieras. En Agosto 2016 la Sociedad compró 600.000 acciones propias y en Marzo 2017 se entregaron 169.020 acciones a empleados bajo el Plan de Incentivos, resultando en un neto de 430.980 acciones. El valor de las acciones propias en € se calcula con el precio por acción de 31 Marzo 2017 (€4,42 por acción)

- La deuda financiera neta alcanza los (€750m) a 31 de marzo de 2017, un incremento de €3M respecto al 31 de diciembre de 2016 en un periodo de baja aportación en ingresos. La generación de caja operativa y la rotación de activos financian en su totalidad el Capex de reposicionamiento de 2016 y el último pago de la adquisición de Hoteles Royal en 2015.
- A 31 de marzo de 2017 la Compañía tenía €128,0M de tesorería y líneas de crédito disponibles por €304,1M de las que €250M corresponden a la línea de crédito sindicada firmada en septiembre 2016 (3+2 años).
- La rotación de activos no estratégicos alcanzó un importe neto €30,5M en 1T 2017, explicado principalmente por SALE&LEASEBACK del hotel NH Málaga que aportó €22,2m.
- En abril 2017 se emitió un TAP de €115m del HY 2023 (yield to maturity 3,17%), para repagar junto con caja (€49m), €150m del HY 2019 (cupón 6,875%) con el objetivo de:
  - Reducir el coste promedio de financiación del grupo del 4,7% al 4,1%
  - Reducir el nivel de deuda bruta y alargar vida media de 4,0 a 4,6 años

DEUDA FINAN. A 31/03/2017 PROFORMA REFINANCIACION Cifras en millones de Euros	Límite	Disponible	Dispuesto	Calendario de vencimientos								
				2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Rest
<b>Deuda Senior</b>												
Bonos Senior con Garantía (Vencimiento 2019)	100,0	-	100,0	-	-	100,0	-	-	-	-	-	-
Bonos Senior con Garantía (Vencimiento 2023)	400,0	-	400,0	-	-	-	-	-	-	-	400,0	-
Línea de Crédito Sindicada con Garantía (3+2 años)	250,0	250,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total deuda garantizada por el Colateral</b>	<b>750,0</b>	<b>250,0</b>	<b>500,0</b>	-	-	<b>100,0</b>	-	-	-	-	<b>400,0</b>	-
Otra deuda con Garantía	36,2	-	36,2	3,4	6,6	2,4	1,9	1,8	1,3	1,4	1,4	16,1
<b>Total deuda con garantía</b>	<b>786,2</b>	<b>250,0</b>	<b>536,2</b>	<b>3,4</b>	<b>6,6</b>	<b>102,4</b>	<b>1,9</b>	<b>1,8</b>	<b>1,3</b>	<b>401,4</b>	<b>1,4</b>	<b>16,1</b>
Bonos Convertibles con vencimiento 2018	250,0	-	250,0	-	250,0	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos y créditos sin garantía	71,0	54,1	17,0	14,8	1,2	0,7	0,3	-	-	-	-	-
Préstamos subordinados	40,0	-	40,0	-	-	-	-	-	-	-	-	40,0
<b>Total deuda sin garantía</b>	<b>361,0</b>	<b>54,1</b>	<b>307,0</b>	<b>14,8</b>	<b>251,2</b>	<b>0,7</b>	<b>0,3</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>40,0</b>
<b>Total Deuda Bruta</b>	<b>1.147,2</b>	<b>304,1</b>	<b>843,2</b>	<b>18,1</b>	<b>257,8</b>	<b>103,1</b>	<b>2,2</b>	<b>1,8</b>	<b>1,3</b>	<b>401,4</b>	<b>1,4</b>	<b>56,1</b>

- La agencia de Rating Fitch ha mejorado la perspectiva de rating corporativo de NHH de “B con perspectiva estable” a “B con perspectiva positiva” en base a la mayor liquidez y la mejora operativa.

**Evolución Deuda Financiera Neta 1T 2017**



Posición Financiera: 31 Marzo 2017	
Deuda Financiera Bruta:	(€878m)
Caja:	€128m
Deuda Financiera Neta:	(€750m)

Autocartera en Balance no incluida en la posición de caja (2)	
Número de acciones:	9,4m
Valor de mercado:	€41,7m

- (1) 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 (€738m) a 31 de marzo de 2017 frente de (€725m) a 31 de diciembre de 2016.
- (2) A 31 marzo 2017, el Grupo contaba con 9.430.980 de acciones propias en balance, de las cuales 9.000.000 de acciones corresponden al préstamo de acciones de la emisión del bono convertible en noviembre 2013. De los 9m de acciones, a 31 marzo 2017, 7.173.219 han sido devueltas y por lo tanto están actualmente en poder de NHH aunque permanecen a disposición de las entidades financieras. En agosto 2016 la Sociedad compró 600,000 acciones propias y en marzo 2017 se entregaron 169.020 acciones a empleados bajo el Plan de Incentivos, resultando en un neto de 430,980 acciones. El valor de las acciones propias en € se calcula con el precio por acción de 31 marzo 2017 (€4,42 por acción).

La generación de caja operativa y la rotación de activos financian en su totalidad el Capex de reposicionamiento y el último pago de la adquisición de Hoteles Royal en 2015.

Generación de caja en el trimestre debido a:

- (+) Flujo de caja operativo +€6,9M incluyendo los -€3,5M de gasto financiero de tarjetas de crédito y los impuestos pagados por -€4,1m
- (+) Capital circulante: Mejora por la reducción del periodo medio de cobro (desde 23 días en diciembre 2016 a 19 días en marzo 2017)
- (-) Pagos de Capex: -€24m en 1T 2017 principalmente por pago capex reposicionamiento de 2016
- (+) Adquisiciones y ventas: +€30,5m, de los cuales Sale&Leaseback de NH Málaga aportó +€22,2m, y -€19,6m del último pago de la adquisición de Hoteles Royal en 2015
- (-) Otros: pago de provisiones legales
- (-) Financieros Netos: -€4,1m de pago de intereses.

# Anexos

**nh** | HOTEL GROUP

---

**nh**  
HOTELS

  
NH COLLECTION

*nhow*

**Hesperia**  
RESORTS

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

**Anexo I:** De acuerdo a las Directrices publicadas por el ESMA en relación a las Medidas Alternativas del Rendimiento (APM) se definen y concilian las APMs utilizadas por el Grupo dentro de la Publicación de Resultados del 11 de mayo 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):** Se define LFL con reformas como el grupo de hoteles completamente operados en un periodo de 24 meses más las reformas realizadas en los dos últimos años. Se excluyen aquellos hoteles que se acaben de abrir o cerrar y que por tanto no hayan estado en pleno funcionamiento durante 24 meses. Éste APM se utiliza para analizar los resultados operativos del ejercicio de forma comparable con periodos anteriores, al excluir el impacto de las reformas de hoteles.

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

		1T 2017	1T 2016
		M Eur.	M Eur.
<b>Total ingresos</b>	A+B	<b>328,6</b>	<b>301,8</b>
Ingresos Recurrentes LFL y Reformas	A	321,4	294,9
Aperturas, Cierres y Otros	B	7,1	6,9

A su vez, se concilia la línea de “Total ingresos” en el punto II para el periodo de 3 meses terminado el 31 de marzo de 2017.

**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, intereses devengados y autocartera. 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. Se muestra a continuación:

		1T 2017	1T 2016
		M Eur.	M Eur.
<b>EBITDA antes de onerosos</b>	B-A	<b>10,8</b>	<b>(4,8)</b>
Arrendamientos y Contribución Urbana	A	77,8	76,0
<b>BENEFICIO DE GESTIÓN (GOP)</b>	B	<b>88,6</b>	<b>71,2</b>

**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 11 de mayo de 2017 se muestran los siguientes APMs significativos:

**I. ADR y RevPar**

Dentro de la página 6 de la Publicación de Resultados del 11 de mayo de 2017 se detalla la evolución acumulada del RevPar y ADR en los siguientes cuadros:

**NH HOTEL GROUP REVPAR 3M 2017/2016**

	HAB. MEDIAS		OCUPACION %			ADR			REVPAR		
	2017	2016	2017	2016	% Var	2017	2016	% Var	2017	2016	% Var
<b>España &amp; Portugal LFL &amp; R</b>	10.798	10.707	67,3%	62,8%	7,2%	81,9	77,7	5,4%	55,1	48,8	12,9%
B.U. España Consolidado	11.118	11.210	67,1%	62,6%	7,2%	81,5	77,2	5,6%	54,7	48,4	13,1%
<b>Italia LFL &amp; R</b>	6.921	7.025	60,9%	59,1%	3,1%	97,7	96,4	1,4%	59,5	57,0	4,5%
B.U. Italia Consolidado	7.098	7.639	60,7%	57,4%	5,7%	98,8	95,0	3,9%	59,9	54,5	9,9%
<b>Benelux LFL &amp; R</b>	8.406	7.971	62,1%	55,9%	11,1%	94,5	88,9	6,2%	58,7	49,7	18,0%
B.U. Benelux Consolidado	8.684	7.971	62,0%	55,9%	10,9%	94,9	88,9	6,7%	58,8	49,7	18,3%
<b>Europa Central LFL &amp; R</b>	12.016	12.423	65,4%	62,9%	4,1%	88,4	84,7	4,3%	57,9	53,3	8,6%
B.U. Europa Central Consolidad	12.016	12.628	65,4%	62,7%	4,4%	88,4	84,8	4,3%	57,9	53,1	8,9%
<b>Total Europa LFL &amp; R</b>	38.141	38.126	64,4%	60,7%	6,1%	89,4	85,6	4,4%	57,6	52,0	10,8%
Total Europa Consolidado	38.916	39.448	64,3%	60,3%	6,6%	89,5	85,2	5,1%	57,5	51,4	12,0%
<b>Latinoamerica LFL &amp; R</b>	5.205	5.152	61,6%	60,1%	2,6%	80,9	73,7	9,7%	49,8	44,3	12,5%
B.U. Latinoamerica Consolid	5.267	5.152	60,9%	60,1%	1,4%	80,8	73,7	9,6%	49,3	44,3	11,2%
<b>NH Hoteles LFL &amp; R</b>	43.346	43.278	64,1%	60,6%	5,7%	88,4	84,2	5,0%	56,6	51,0	11,0%
Total NH Consolidado	44.183	44.601	63,9%	60,2%	6,0%	88,5	83,9	5,5%	56,6	50,5	11,9%

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

	1T 2017	1T 2016
	Miles Eur.	Miles Eur.
<b>A</b> Venta de habitaciones	224.763	204.800
Otros ingresos	98.528	92.159
<b>Importe neto de la cifra de negocios s/ Estados financieros</b>	<b>323.291</b>	<b>296.959</b>
<b>B</b> Miles de Habitaciones vendidas	2.538	2.439
<b>A / B = C</b> <b>ADR</b>	<b>88,5</b>	<b>83,9</b>
<b>D</b> Ocupación	63,9%	60,2%
<b>C x D</b> <b>RevPar</b>	<b>56,6</b>	<b>50,5</b>

**II. CUENTA PYG 1ºT MESES DE 2017 Y 2016**

Dentro de la página 6 de la Publicación de Resultados del 11 de mayo de 2017 se detalla el cuadro de “Actividad Hotelera recurrente” obtenido del cuadro “Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada” que aparece en la página 9 de la Publicación de Resultados anteriormente mencionado. A continuación, se explica los APMs significativos contenidos en estos cuadros.

**II.1 CUENTA PYG 1T DE 2017 Y 2016**

A continuación, se incluye un resumen del cuadro de la página 6 de la Publicación de Resultados del 11 de mayo de 2017 que se obtiene del EBITDA recurrente sin onerosos incluido en el cuadro de la página 9 de la publicación de resultados:

<b>ACTIVIDAD HOTELERA RECURRENTE 2017 VS 2016</b>		
(€ millones)	<b>1T 2017</b>	<b>1T 2016</b>
<b>EBITDA recurrente antes onerosos</b>	10,8	(4,8)

Cuadro resumen página 9 de la Publicación de Resultados del 11 de mayo de 2017:

<b>NH HOTEL GROUP CUENTA DE PYG</b>				
(millones de €)	<b>1T 2017</b>	<b>1T 2016</b>	<b>Var.</b>	
	M. Eur	M. Eur	M. Eur	%
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>328,6</b>	<b>301,8</b>	<b>26,8</b>	<b>8,9%</b>
Coste de Personal	(125,6)	(121,5)	(4,1)	3,4%
Gastos Directos de Gestión	(114,4)	(109,1)	(5,4)	4,9%
<b>BENEFICIO DE GESTIÓN</b>	<b>88,6</b>	<b>71,2</b>	<b>17,4</b>	<b>24,4%</b>
Arrendamientos y Contribución Urb.	(77,8)	(76,0)	(1,8)	2,4%
<b>EBITDA ANTES DE ONEROSOS</b>	<b>10,8</b>	<b>(4,8)</b>	<b>15,6</b>	<b>n.a.</b>
Margen % de Ingresos	3,3%	-1,6%	n.a.	4,9p.p.
Reversion Provisión C. Onerosos	1,0	1,3	(0,3)	(20,6%)
<b>EBITDA CON ONEROSOS</b>	<b>11,8</b>	<b>(3,5)</b>	<b>15,3</b>	<b>n.a.</b>
Amortizaciones	(25,8)	(24,2)	(1,6)	6,5%
<b>EBIT</b>	<b>(14,0)</b>	<b>(27,7)</b>	<b>13,7</b>	<b>49,5%</b>
Gastos Financieros Netos	(14,1)	(11,7)	(2,4)	20,5%
Resultados Puesta en Equivalencia	(0,0)	(0,1)	0,1	n.a.
<b>EBT</b>	<b>(28,1)</b>	<b>(39,5)</b>	<b>11,4</b>	<b>28,8%</b>
Impuesto sobre Sociedades	1,0	2,4	(1,3)	(55,3%)
<b>Resultado antes de Minoritarios</b>	<b>(27,1)</b>	<b>(37,2)</b>	<b>10,1</b>	<b>27,1%</b>
Intereses Minoritarios	(0,6)	(0,6)	(0,0)	5,4%
<b>RESULTADO NETO recurrente</b>	<b>(27,7)</b>	<b>(37,7)</b>	<b>10,1</b>	<b>26,7%</b>
EBITDA no recurrente	7,1	1,8	5,3	n.a.
Otros elementos no recurrentes	(4,1)	(3,7)	(0,4)	n.a.
<b>RESULTADO NETO incluyendo no-rec.</b>	<b>(24,8)</b>	<b>(39,6)</b>	<b>14,9</b>	<b>37,5%</b>

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

**1<sup>er</sup> trimestre 2017**

(€ Millones)	APM	Reclasificaciones diferente presentación		Gastos de medios de pago	Personal externalizado	Indemnizaciones extraordinarias	Venta activos	Deterioros y amortizaciones no recurrentes	Bajas de activo por enajenación inmovilizado	Litigios extraordinarios y otros no recurrentes		PL EEFF	ESTADOS FINANCIEROS
		Rebates								Otros			
APM Total ingresos	328,6	(328,6)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Importe neto de la cifra de negocios	-	327,5	(3,6)	-	-	-	-	-	-	-	(0,6)	323,3	Importe neto de la cifra de negocios
Otros ingresos de explotación	-	1,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,1	Otros ingresos de explotación
<b>APM TOTAL INGRESOS</b>	<b>328,6</b>	<b>-</b>	<b>(3,6)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(0,6)</b>	<b>324,4</b>	
Resultado neto de la enajenación de activos no corrientes	-	-	-	-	-	-	11,1	-	(0,9)	-	-	-	10,2 Rdo neto de la enajenación de activos no corrientes
APM Coste de personal	(125,6)	-	-	-	24,4	(1,0)	-	-	-	0,4	-	-	(101,8) Gastos de personal
APM Gastos Directos de Gestión	(114,4)	(59,2)	-	3,5	(24,4)	-	(0,9)	-	-	(2,6)	0,7	-	(197,4) Otros gastos de explotación
Aprovisionamientos	-	(18,6)	3,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(15,0) Aprovisionamientos
<b>APM BENEFICIO DE GESTIÓN</b>	<b>88,6</b>	<b>(77,8)</b>	<b>-</b>	<b>3,5</b>	<b>-</b>	<b>(1,0)</b>	<b>10,2</b>	<b>-</b>	<b>(0,9)</b>	<b>(2,2)</b>	<b>0,1</b>	<b>20,4</b>	
APM Arrendamientos y Contribución Urb.	(77,8)	77,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>APM EBITDA ANTES DE ONEROSOS</b>	<b>10,8</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3,5</b>	<b>-</b>	<b>(1,0)</b>	<b>10,2</b>	<b>-</b>	<b>(0,9)</b>	<b>(2,2)</b>	<b>0,1</b>	<b>20,4</b>	
APM Reversión Provisión C.Onerosos	1,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,0 Variación de la provisión de onerosos
<b>APM EBITDA CON ONEROSOS</b>	<b>11,8</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3,5</b>	<b>-</b>	<b>(1,0)</b>	<b>10,2</b>	<b>-</b>	<b>(0,9)</b>	<b>(2,2)</b>	<b>0,1</b>	<b>21,4</b>	
Pérdidas netas por deterioro de activos	-	-	-	-	-	-	-	0,2	-	-	0,9	-	1,1 Pérdidas netas por deterioro de activos
APM Amortizaciones	(25,8)	-	-	-	-	-	(1,2)	-	-	-	(0,9)	-	(27,9) Dotación a la amortización
<b>APM EBIT</b>	<b>(14,0)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3,5</b>	<b>-</b>	<b>(1,0)</b>	<b>10,2</b>	<b>(1,0)</b>	<b>(0,9)</b>	<b>(2,2)</b>	<b>0,1</b>	<b>(5,3)</b>	
Resultado enajenación inversiones financieras	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	- Resultado enajenación inversiones financieras
APM Gastos Financieros Netos	(14,1)	(0,2)	-	(3,5)	-	-	-	-	-	-	-	-	(17,8) Gastos financieros
Ingresos financieros	-	0,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,5 Ingresos financieros
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	-	(0,0)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(0,0) Variación de valor razonable en instrumentos financieros
Diferencias netas de cambio (Ingresos/(Gastos))	-	(0,3)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(0,3) Diferencias netas de cambio (Ingresos/(Gastos))
APM Resultados Puesta en Equivalencia	(0,0)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(0,0) Resultado de entidades valoradas por el método
<b>APM EBT</b>	<b>(28,1)</b>	<b>(0,0)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(1,0)</b>	<b>10,2</b>	<b>(0,96)</b>	<b>(0,9)</b>	<b>(2,2)</b>	<b>0,1</b>	<b>(23,0)</b>	<b>Beneficio antes de impuestos</b>
APM Impuesto Sobre Sociedades	1,0	(2,1)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(1,1) Impuesto sobre Sociedades
<b>APM Resultado Antes de Minoritarios</b>	<b>(27,1)</b>	<b>(2,14)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(1,0)</b>	<b>10,2</b>	<b>(0,96)</b>	<b>(0,9)</b>	<b>(2,2)</b>	<b>0,1</b>	<b>(24,0)</b>	<b>Beneficio del ejercicio actividad continuada</b>
APM Disponible para la venta	-	(0,1)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(0,1) Rdos operaciones interrumpidas neto de impuestos
<b>APM Resultado Antes de Minoritarios</b>	<b>(27,1)</b>	<b>(2,3)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(1,0)</b>	<b>10,2</b>	<b>(1,0)</b>	<b>(0,9)</b>	<b>(2,2)</b>	<b>0,1</b>	<b>(24,2)</b>	<b>Beneficio Intagral Total</b>
APM Intereses Minoritarios	(0,6)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(0,6) Intereses minoritarios
<b>APM Resultado Neto recurrente</b>	<b>(27,7)</b>	<b>(2,3)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(1,0)</b>	<b>10,2</b>	<b>(1,0)</b>	<b>(0,9)</b>	<b>(2,2)</b>	<b>0,1</b>	<b>(24,8)</b>	<b>Beneficio atribuible a la Sociedad Dominante</b>
APM Ebitda no recurrente	7,1	-	-	-	-	1,0	(10,2)	-	-	2,2	(0,1)	-	-
APM Otros elementos no recurrentes	(4,1)	2,3	-	-	-	-	-	1,0	0,91	-	-	-	-
<b>APM Resultado Neto incluyendo no recurrente</b>	<b>(24,8)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(24,8)</b>	<b>Beneficio atribuible a la Sociedad Dominante</b>

**1<sup>er</sup> trimestre 2016**

	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		PL EEFF	ESTADOS FINANCIEROS
	APM	(301,8)									Otros			
APM Total ingresos	301,8	(301,8)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Importe neto de la cifra de negocios	-	301,5	(4,0)	-	-	-	-	-	-	-	-	(0,6)	297,0	Importe neto de la cifra de negocios
Otros ingresos de explotación	-	0,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,3	Otros ingresos de explotación
<b>APM TOTAL INGRESOS</b>	<b>301,8</b>	<b>-</b>	<b>(4,0)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(0,6)</b>	<b>297,2</b>	
Resultado neto de la enajenación de activos no corrientes	-	-	-	-	-	-	(1,1)	-	-	(4,1)	-	-	(5,3)	Rdo neto de la enajenación de activos no corrientes
APM Coste de personal	(121,5)	-	-	-	23,4	(0,4)	-	-	-	-	-	-	(98,5)	Gastos de personal
APM Gastos Directos de Gestión	(109,1)	(57,9)	-	3,1	(23,4)	-	-	-	-	-	(0,4)	0,7	(186,9)	Otros gastos de explotación
Aprovisionamientos	-	(18,1)	4,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(14,1)	Aprovisionamientos
<b>APM BENEFICIO DE GESTIÓN</b>	<b>71,2</b>	<b>(76,0)</b>	<b>-</b>	<b>3,1</b>	<b>-</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(1,1)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(4,1)</b>	<b>(0,4)</b>	<b>0,1</b>	<b>(7,6)</b>	
APM Arrendamientos y Contribución Urb.	(76,0)	76,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
<b>APM EBITDA ANTES DE ONEROSOS</b>	<b>(4,8)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3,1</b>	<b>-</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(1,1)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(4,1)</b>	<b>(0,4)</b>	<b>0,1</b>	<b>(7,6)</b>	
APM Reversión Provisión C.Onerosos	1,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,3	Variación de la provisión de onerosos
<b>APM EBITDA CON ONEROSOS</b>	<b>(3,6)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3,1</b>	<b>-</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(1,1)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(4,1)</b>	<b>(0,4)</b>	<b>0,1</b>	<b>(6,3)</b>	
Pérdidas netas por deterioro de activos	-	-	-	-	-	-	(0,1)	-	(1,2)	-	-	1,0	(0,2)	Pérdidas netas por deterioro de activos
APM Amortizaciones	(24,2)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(1,2)	(25,4)	Dotación a la amortización
<b>APM EBIT</b>	<b>(27,8)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3,1</b>	<b>-</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(1,2)</b>	<b>-</b>	<b>(1,2)</b>	<b>(4,1)</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(0,1)</b>	<b>(31,9)</b>	
Resultado enajenación inversiones financieras	-	-	-	-	-	-	-	3,6	-	-	-	-	3,6	Resultado enajenación inversiones financieras
APM Costos Financieros Netos	(11,7)	(1,92)	-	(3,1)	-	-	-	-	-	-	(0,0)	-	(16,8)	Gastos financieros
Ingresos financieros	-	1,27	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,3	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))	-	0,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,4	Diferencias netas de cambio (Ingresos/(Gastos))
APM Resultados Puesta en Equivalencia	(0,1)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(0,1)	Resultado de entidades valoradas por el método
<b>APM EBT</b>	<b>(39,5)</b>	<b>(0,6)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(1,2)</b>	<b>3,64</b>	<b>(1,19)</b>	<b>(4,1)</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(0,1)</b>	<b>(43,8)</b>	<b>Beneficio antes de impuestos</b>
APM Impuesto Sobre Sociedades	2,4	2,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5,0	Impuesto sobre Sociedades
<b>APM Resultado Antes de Minoritarios</b>	<b>(37,1)</b>	<b>2,03</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(1,2)</b>	<b>3,6</b>	<b>(1,19)</b>	<b>(4,1)</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(0,1)</b>	<b>(38,8)</b>	<b>Beneficio del ejercicio actividad continuada</b>
APM Disponible para la venta	-	(0,2)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(0,2)	Rdos operaciones interrumpidas neto de impuestos
<b>APM Resultado Antes de Minoritarios</b>	<b>(37,1)</b>	<b>1,8</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(1,2)</b>	<b>3,6</b>	<b>(1,2)</b>	<b>(4,1)</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(0,1)</b>	<b>(39,0)</b>	<b>Beneficio Integral Total</b>
APM Intereses Minoritarios	(0,6)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(0,6)	Intereses minoritarios
<b>APM Resultado Neto recurrente</b>	<b>(37,7)</b>	<b>1,8</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(1,2)</b>	<b>3,6</b>	<b>(1,2)</b>	<b>(4,1)</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(0,1)</b>	<b>(39,6)</b>	<b>Beneficio atribuible a la Sociedad Dominante</b>
APM Ebitda no recurrente	1,8	-	-	-	-	0,4	1,1	(3,6)	-	-	0,4	-	-	
APM Otros elementos no recurrentes	(3,7)	(1,8)	-	-	-	-	0,1	-	1,2	4,1	-	0,1	-	
<b>APM Resultado Neto incluyendo no recurrente</b>	<b>(39,6)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(39,6)</b>	<b>Beneficio atribuible a la Sociedad Dominante</b>

### III. DEUDA Y ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO 2017 Y 2016

#### III.1 Deuda presentada en la publicación de resultados del 11 de mayo de 2017.

A 31/03/2017 Cifras en millones de Euros	Límite	Disponible	Dispuesto	Calendario de vencimientos										
				2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Rest		
<b>Deuda Senior</b>														
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	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total deuda garantizada por el Colateral</b>	<b>785,0</b>	<b>250,0</b>	<b>535,0</b>	-	-	<b>250,0</b>	-	-	-	-	<b>285,0</b>	-	-	-
Otra deuda con Garantía*	36,2	-	36,2	3,4	6,6	2,4	1,9	1,8	1,3	1,4	1,4	1,4	16,1	-
<b>Total deuda con garantía</b>	<b>821,2</b>	<b>250,0</b>	<b>571,2</b>	<b>3,4</b>	<b>6,6</b>	<b>252,4</b>	<b>1,9</b>	<b>1,8</b>	<b>1,3</b>	<b>286,4</b>	<b>1,4</b>	<b>1,4</b>	<b>16,1</b>	-
Bonos Convertibles con vencimiento 2018	250,0	-	250,0	-	250,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos y créditos sin garantía **	71,0	54,1	17,0	14,8	1,2	0,7	0,3	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos subordinados	40,0	-	40,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	40,0	-
<b>Total deuda sin garantía</b>	<b>361,0</b>	<b>54,1</b>	<b>307,0</b>	<b>14,8</b>	<b>251,2</b>	<b>0,7</b>	<b>0,3</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>40,0</b>	-
<b>Total Deuda Bruta</b>	<b>1.182,2</b>	<b>304,1</b>	<b>878,2</b>	<b>18,1</b>	<b>257,8</b>	<b>253,1</b>	<b>2,2</b>	<b>1,8</b>	<b>1,3</b>	<b>286,4</b>	<b>1,4</b>	<b>1,4</b>	<b>56,1</b>	-
Tesorería y otros activos líquidos equivalentes *** (Caja)			(128,0)											
<b>Deuda financiera neta</b>			<b>B 750,1</b>											
Porción equity del bono convertible			b (9,9)	0	(9,9)	-	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos de formalización			a (16,4)	(3,8)	(5,1)	(3,5)	(0,9)	(0,9)	(0,9)	(0,7)	(0,0)	(0,5)		
Intereses devengados no pagados			c 14,3	14,3										
<b>Total deuda financiera neta ajustada</b>			<b>738,2</b>											

\* Préstamos hipotecarios bilaterales

\*\* Incluye €7,2 millones de importe dispuesto de pólizas de crédito a renovar en el corto plazo y otros instrumentos de deuda con calendario de amortización

\*\*\* No incluidas en la posición de caja. A 31 Marzo 2017, el Grupo contaba con 9.430.980 de acciones propias en balance, de las cuales 9.000.000 de acciones corresponden al préstamo de acciones de la emisión del bono convertible en Noviembre 2013. De los 9m de acciones, a 31 Marzo 2017, 7.173.219 han sido devueltas y por lo tanto están actualmente en poder de NHH aunque permanecen a disposición de las entidades financieras. En Agosto 2016 la Sociedad compró 600.000 acciones propias y en Marzo 2017 se entregaron 169.020 acciones a empleados bajo el Plan de Incentivos, resultando en un neto de 430.980 acciones. El valor de la acciones propias en € se calcula con el precio por acción de 31 Marzo 2017

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

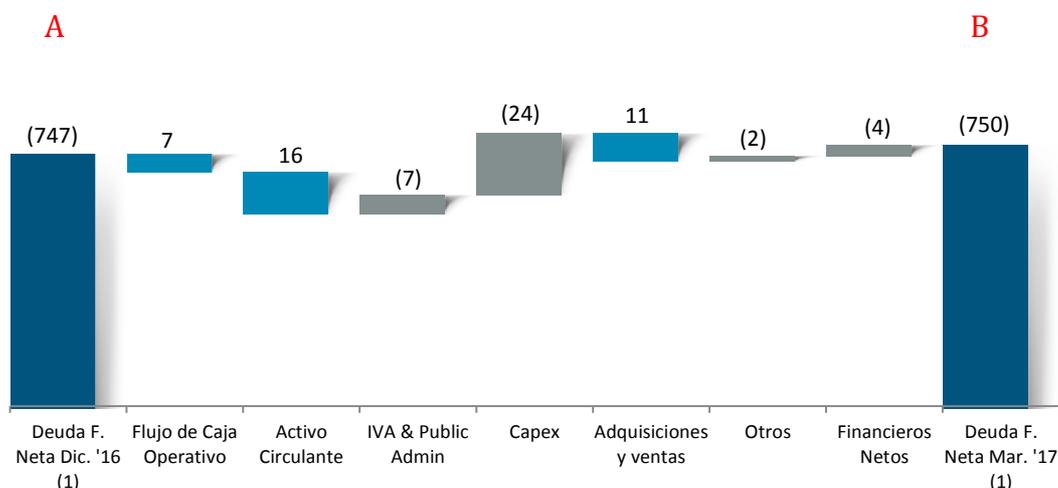
#### III.2 Estado de flujos presentado en la presentación de resultados del 11 de mayo de 2017.

La deuda financiera neta a 31 de marzo de 2017 y a 31 de diciembre de 2016 se obtiene del balance de situación consolidado a 31 de marzo 2017 y de las cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2016, el detalle es el siguiente:

	31/03/2017	31/03/2016	VAR.
<i>Obligaciones y otros valores negociables s/ EEFF</i>	644.667	763.637	
<i>Deudas con entidades de crédito s/ EEFF</i>	71.713	72.720	
<b><i>Deudas con entidades de crédito y obligaciones y otros valores negociables s/ EEFF</i></b>	<b>716.380</b>	<b>836.357</b>	
<i>Obligaciones y otros valores negociables s/ EEFF</i>	130.474	2.233	
<i>Deudas con entidades de crédito s/ EEFF</i>	19.379	23.226	
<b><i>Deudas con entidades de crédito y obligaciones y otros valores negociables s/ EEFF</i></b>	<b>149.853</b>	<b>25.459</b>	
<b><i>Total deudas con entidades de crédito y obligaciones y otros valores negociables s/ EEFF</i></b>	<b>866.233</b>	<b>861.816</b>	
<i>Gastos formalización</i>	a 16.372	17.633	
<i>Pasivo convertible</i>	b 9.877	11.276	
<i>Periodica de intereses</i>	c (14.323)	(7.149)	
<b><i>APM Deuda Financiera Bruta</i></b>	<b>878.158</b>	<b>883.576</b>	
<i>Efectivo y otros activos líquidos equivalentes</i>	(128.046)	(136.733)	
<b><i>APM Deuda Financiera Neta</i></b>	<b>B 750.112</b>	<b>A 746.843</b>	<b>3.269</b>

A continuación, se concilia la variación de la deuda financiera neta mostrada en la publicación de resultados del 11 de mayo de 2017 en el siguiente gráfico:

**Evolución Deuda Financiera Neta 1T 2017**



Para ello se toma del estado de flujos de efectivo de las cuentas anuales cada una de las líneas y se muestra la agrupación:

	Fujo de caja operativo	Activo Circulante	IVA y Administraciones Pcas	Capex	Adquisiciones y ventas	Otros	Financieros Netos	Total
<b>Total</b>	6,9	15,9	(7,1)	(23,7)	10,8	(2,1)	(4,1)	(3,3)
Resultado ajustado	14,5							14,5
Impuestos sobre las ganancias pagados	(4,1)							(4,1)
Gastos tarjetas	(3,5)							(3,5)
(Aumento)/Disminución de existencias		0,1						0,1
(Aumento)/Disminución de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar		10,9						10,9
Aumento/(Disminución) de acreedores comerciales		5,0						5,0
(Aumento)/Disminución VAT&Public Admin			(7,1)					(7,1)
Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias				(23,7)				(23,7)
Empresas del grupo, negocios conjuntos y asociadas					(19,6)			(19,6)
Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias					30,5			30,5
(Aumento)/Disminución de otros activos corrientes						(0,2)		(0,2)
Aumento/(Disminución) de provisiones para riesgos y gastos						(2,9)		(2,9)
- Arrendamientos financieros						0,2		0,2
Aumento/(Disminución) otros activos y pasivos no corrientes y otros						0,8		0,8
Intereses pagados por deudas (sin tarjetas)							(3,9)	(3,9)
Gastos liquidado emision bonos							(0,5)	(0,5)
Ingresos financieros							0,2	0,2

Toda la información anterior se obtiene del estado resumido de flujos de efectivo consolidado al 31 de marzo de 2017 que incluimos a continuación.

**ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO RESUMIDO CONSOLIDADO  
GENERADOS EN LOS PERÍODOS DE DOS MESES TERMINADOS  
EL 31 DE MARZO DE 2017 Y 2016**

(Miles de Euros)

	31.03.2017	31.03.2016
<b>1. ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN</b>		
<b>Resultado consolidado antes de impuestos:</b>	<b>(22.963)</b>	<b>(43.834)</b>
<b>Ajustes al resultado:</b>		
Amortizaciones de activos materiales e inmateriales (+)	27.861	25.353
Pérdidas por deterioro de activos (neto) (+/-)	(1.111)	248
Dotaciones a provisiones (neto) (+/-)	(1.006)	(1.264)
Ganancias/Pérdidas por venta de activo material e intangible (+/-)	(10.231)	5.273
Ganancias/Pérdidas de inversiones valoradas por el método de la participación (+/-)	28	101
Ingresos financieros (-)	(531)	(1.272)
Gastos financieros y variación de valor razonable en instrumentos financieros (+)	17.838	17.173
Diferencias netas de cambio (Ingresos / (Gastos))	327	(434)
Resultado por enajenación de inversiones financieras	-	(3.643)
Otras partidas no monetarias (+/-)	4.300	2.280
<b>Resultado ajustado</b>	<b>14.512</b>	<b>(19)</b>
Variación neta en los activos / pasivos:		
(Aumento)/Disminución de existencias	118	68
(Aumento)/Disminución de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	10.873	19.298
(Aumento)/Disminución de otros activos corrientes	(888)	(8.054)
Aumento/(Disminución) de acreedores comerciales	5.238	(4.634)
Aumento/(Disminución) de otros pasivos corrientes	(7.147)	861
Aumento/(Disminución) de provisiones para riesgos y gastos	(2.903)	(202)
(Aumento)/Disminución Activos no corrientes	827	(1.187)
Aumento/(Disminución) Pasivos no corrientes	13	47
Impuestos sobre las ganancias pagados	(4.074)	(3.707)
<b>Total flujos de efectivo netos de las actividades de explotación (I)</b>	<b>16.569</b>	<b>2.471</b>
<b>2. ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>		
<b>Ingresos financieros</b>	<b>240</b>	<b>875</b>
<b>Inversiones (-):</b>		
Empresas del grupo, negocios conjuntos y asociadas	(19.644)	(4.146)
Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias	(23.696)	(39.630)
	<b>(43.340)</b>	<b>(43.776)</b>
<b>Desinversiones (+):</b>		
Empresas del grupo, negocios conjuntos y asociadas	-	-
Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias	30.485	10.714
Inversiones financieras no corrientes	-	6.565
	<b>30.485</b>	<b>17.279</b>
<b>Total flujos de efectivo netos de las actividades de inversión (II)</b>	<b>(12.615)</b>	<b>(25.622)</b>
<b>3. ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN</b>		
Dividendos pagados (-)	-	-
Intereses pagados por deudas (-)	(7.425)	(7.705)
Intereses pagados por medios de pago	(3.537)	(3.142)
Intereses pagados por financiación y otros	(3.888)	(4.563)
<b>Variaciones en (+/-):</b>		
<b>Instrumentos de patrimonio</b>		
<b>Instrumentos de pasivo:</b>		
- Obligaciones y otros valores negociables +	-	-
- Deudas con entidades de crédito (+)	-	34.801
- Deudas con entidades de crédito (-)	(5.397)	(30.343)
- Arrendamientos financieros	181	(427)
- Otros pasivos financieros (+/-)	-	707
	<b>(12.641)</b>	<b>(2.967)</b>
<b>Total flujos de efectivo netos de las actividades de financiación (III)</b>	<b>(12.641)</b>	<b>(2.967)</b>
<b>4. AUMENTO/ DISMINUCIÓN BRUTA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES (I+II+III)</b>	<b>(8.687)</b>	<b>(26.118)</b>
<b>5. Efecto de las variaciones de los tipos de cambio en el efectivo o equivalentes (IV)</b>	<b>-</b>	<b>18</b>
<b>6. Efecto de las variaciones al perímetro de consolidación (V)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>7. AUMENTO/ DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES (I+II+III-IV+V)</b>	<b>(8.687)</b>	<b>(26.100)</b>
<b>8. Efectivo o equivalentes al comienzo del ejercicio</b>	<b>136.733</b>	<b>77.699</b>
<b>9. Efectivo o equivalentes al final del ejercicio (7+8)</b>	<b>128.046</b>	<b>51.599</b>

**Ventas y Resultados 1T 2017**

Madrid, 11 de mayo 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 se considera que las APM tengan, por tanto, una mayor prominencia respecto a los estados financieros. A cierre de cada trimestre se publica la presentación de resultados en la que se incluyen los APM mencionados para facilitar información periódica a los inversores y analistas de la evolución y gestión del negocio. Adicionalmente, se publican estados financieros semestrales y anuales, cumpliendo con los requisitos de presentación que exige la normativa contable de aplicación.

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

**Firmas, aperturas y cierres**

**Hoteles Firmados desde el 1 de enero al 31 de marzo del 2017**

Ciudad / País	Contrato	# Habitaciones	Apertura
Frankfurt / Alemania	Renta	416	2020
<b>Total Hoteles Firmados</b>		<b>416</b>	

**Hoteles Abiertos desde el 1 de enero al 31 de marzo del 2017**

Hoteles	Ciudad / País	Contrato	# Habitaciones
NH Curitiba The Five	Curitiba / Brasil	Renta	180
<b>Total Nuevas Aperturas</b>			<b>180</b>

**Hoteles que salen del Grupo NHH desde el 1 de enero al 31 de marzo del 2017**

Hoteles	Ciudad / País	Mes	Contrato	# Habitaciones
NH Brescia	Brescia / Italia	Febrero	Renta	87
NH El Toro	Pamplona / España	Marzo	Renta	65
NH Belagua	Barcelona / España	Marzo	Renta	72
<b>Total Salidas</b>				<b>224</b>

**HOTELES ABIERTOS POR PAÍS A 31 DE MARZO DE 2017**

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	133	16.680	2	75	9.046	12	1.926	39	5.117	7	591
B.U. ESPAÑA	PORTUGAL	3	278	-	2	171	-	-	1	107	-	-
B.U. ESPAÑA	ANDORRA	1	60	-	-	-	-	-	1	60	-	-
B.U. ITALIA	ITALIA	51	7.904	1	34	5.395	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	10.365	5	53	9.365	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	BRASIL	1	180	-	1	180	-	-	-	-	-	-
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	-	-	-	-
<b>HOTELES ABIERTOS</b>		<b>377</b>	<b>58.438</b>	<b>14</b>	<b>222</b>	<b>32.693</b>	<b>76</b>	<b>12.298</b>	<b>70</b>	<b>12.641</b>	<b>9</b>	<b>806</b>

**PROYECTOS FIRMADOS A 31 DE MARZO 2017**

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	4	1.016	4	1.016	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	AUSTRIA	1	144	1	144	-	-	-	-
B.U. ITALIA	ITALIA	3	394	2	244	-	-	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	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
B.U. CHINA	SHIJIAZHUANG	1	78	-	-	-	-	1	78
<b>PROYECTOS FIRMADOS</b>		<b>31</b>	<b>5.069</b>	<b>18</b>	<b>3.314</b>	<b>1</b>	<b>200</b>	<b>12</b>	<b>1.555</b>

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

	2017	2018	2019
Inversión esperada (€ millones)	11,3	12,4	6,5

# **nH** | HOTEL GROUP

---

**nH**  
HOTELS

  
nH COLLECTION

*nhow*

**Hesperia**  
RESORTS

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

## 2017 Q1 Results Presentation Conference Call

Thursday 11<sup>st</sup> of May 2017, 12.00pm (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**            **11/05/2017**

**Time**            **12.00pm (CET)**

### TELEPHONE NUMBER FOR THE CONFERENCE

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

SPAIN

**+34 91 790 08 75**

### PLAYBACK

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

Conference reference:                    **308405#**