

En cumplimiento de los deberes de información previstos en el artículo 227 del texto refundido de la Ley de Mercado de Valores aprobada por Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y normativa complementaria, NH Hotel Group, S.A. (en adelante, “**NH Hotel Group**” o la “**Sociedad**”) pone en conocimiento de la Comisión Nacional del Mercado de Valores el siguiente

HECHO RELEVANTE

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

1. Formular las Cuentas Anuales y el Informe de Gestión de NH, tanto individuales como de su grupo consolidado y que incluye el Informe sobre la información no financiera, correspondientes al ejercicio 2018, que se han remitido a la CNMV junto con el informe del auditor de las cuentas anuales.
2. Aprobar el Informe Anual de Gobierno Corporativo y el Informe Anual sobre Remuneraciones de los Consejeros de NH, habiendo sido enviados a la CNMV vía cifradoc en el día de hoy.
3. Proponer la distribución de un dividendo con cargo a los beneficios del ejercicio 2018, por un importe máximo de 0,15€ (quince céntimos de Euro) brutos por acción. Esta propuesta será sometida a la aprobación de la Junta General de Accionistas.

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

Madrid, 25 de febrero de 2019

Carlos Ulecia
Secretario del Consejo de Administración

-Claves 2018: NH alcanza los mejores resultados de su historia y ratifica objetivos para 2019-

NH HOTEL GROUP DUPLICA SU RESULTADO NETO RECURRENTE EN 2018 POR LA MEJORA DEL NEGOCIO Y LA REDUCCIÓN DEL ENDEUDAMIENTO



-Resultados NH Hotel Group en 2018⁽¹⁾-

- El grupo incrementó un 4,6% sus ingresos totales, hasta 1.623 millones de euros, debido al buen comportamiento de la actividad en Europa y a pesar del impacto del cambio de divisa en Latinoamérica y de los hoteles en proceso de reforma
- Una evolución superior a los competidores en los principales destinos donde opera el Grupo ha permitido un incremento del ingreso medio por habitación disponible (RevPAR) del 3,8%, impulsado por un crecimiento del precio medio del 2,3% y de la ocupación del 1,5%
- El ebitda⁽²⁾ se incrementó un 14% en el periodo, hasta 265 millones de euros, gracias al crecimiento de los ingresos y la contención de costes. El margen de ebitda crece 1,3 puntos porcentuales, hasta situarse en el 16,3% de los ingresos
- El resultado neto recurrente se duplicó el año pasado hasta 72 millones de euros por la mejora del negocio y la reducción de gastos financieros
- El beneficio neto total, incluyendo las plusvalías obtenidas durante el año por la estrategia de rotación de activos y el efecto de la normativa IAS 29 por hiperinflación en Latinoamérica, creció en el ejercicio 2018 hasta 117,8 millones de euros, 82,3 millones más que en 2017
- El objetivo de reducción del endeudamiento financiero neto se ha superado en el ejercicio con una disminución de 484 millones de euros hasta los -171 millones reportados al cierre de 2018. La deuda se sitúa así en 0,6 veces ebitda⁽²⁾ (en 2015 era de 5,6 veces) y destaca la fuerte posición de caja que alcanza los 266 millones de euros
- El Consejo propondrá a la Junta un dividendo máximo de 15 céntimos de euro por acción, con un desembolso estimado de unos 59 millones de euros

¹ Las cifras de negocio excluyen aplicación de normativa contable por hiperinflación IAS 29 y normativa IFRS 16 salvo indicación expresa.

²EBITDA Antes de reversión de onerosos y plusvalías por rotación de activos.

Para más información:

Datos del Departamento

T: +34 91 4519718 (centralita)
communication@nh-hotels.com
www.nh-hotels.com

NH | HOTEL GROUP PART OF MINOR
HOTELS



- Perspectivas 2019⁽¹⁾ -

- **La Compañía ratifica el objetivo de ebitda⁽²⁾ de 285 millones de euros para 2019 y un beneficio neto recurrente en torno a cien millones de euros**

- Minor International -

- **NH Hotel Group ha comenzado a trabajar junto a Minor International en la definición de un nuevo plan estratégico a cinco años con el objetivo de reflejar los beneficios de ambos negocios complementarios**

Madrid, 25 de febrero de 2019. En 2018 NH Hotel Group ha superado las previsiones avanzadas para el ejercicio alcanzando los mejores resultados de su historia. La Compañía ha duplicado su beneficio neto recurrente⁽¹⁾, hasta 72 millones de euros; incrementado un 4,6% sus ingresos, hasta 1.623 millones de euros; elevado un 14% su ebitda⁽²⁾, hasta 265 millones de euros, y reducido significativamente su endeudamiento financiero neto, hasta solo -171 millones de euros (0,6 veces ebitda⁽²⁾).

El Grupo ratifica un objetivo de ebitda⁽²⁾ de 285 millones de euros para 2019 y un beneficio neto recurrente en torno a 100 millones de euros. Con esas expectativas, el Consejo de Administración de la Sociedad propondrá en la próxima Junta General de Accionistas un dividendo de 15 céntimos por acción, a cuenta de los resultados de 2018, con un desembolso estimado de hasta 59 millones de euros.

El Consejero Delegado de NH Hotel Group, Ramón Aragonés, se ha mostrado especialmente satisfecho por los resultados obtenidos en el ejercicio. *“Suponen un excelente punto de partida para avanzar en nuestra integración con Minor International. Vamos a fijar conjuntamente un plan estratégico a cinco años para optimizar los beneficios de colaborar en nuestras respectivas zonas de influencia y aprovechar la complementariedad de nuestros negocios”*, indicó.

-Resultados NH Hotel Group 2018⁽¹⁾-

Durante 2018, el Grupo ha avanzado de forma significativa en las principales partidas de su cuenta de resultados, así como en los indicadores que miden su actividad hotelera. La Compañía ha incrementado un 4,6% sus ingresos totales, hasta 1.623 millones de euros (un 6,7% a tipo de cambio constante), a pesar del impacto del cambio de divisa en Latinoamérica y de los hoteles en proceso de reforma durante 2018.

¹ Las cifras de negocio excluyen aplicación de normativa contable por hiperinflación IAS 29 y normativa IFRS 16 salvo indicación expresa.

²EBITDA Antes de reversión de onerosos y plusvalías por rotación de activos.

Para más información:

Datos del Departamento

T: +34 91 4519718 (centralita)
communication@nh-hotels.com
www.nh-hotels.com

NH | HOTEL GROUP PART OF **MINOR**
HOTELS



La buena marcha de los ingresos comparables se produce en la gran mayoría de mercados donde opera el Grupo, con alzas del 6,5% en Benelux (gracias sobre todo al excelente comportamiento de Bruselas), del 4,2% en Italia, del 3,2% en Europa Central y del 2,7% en España, este último que consigue superar un año anterior extraordinariamente positivo. Latinoamérica refleja el impacto del cambio de la divisa en sus principales mercados.

Los ingresos por habitación disponible (RevPAR) han crecido un 3,8% en el periodo, hasta 70,4 euros. El precio medio, por su parte, ha ascendido un 2,3%, hasta alcanzar en todo el año una media de 97,9 euros (en el cuarto trimestre de 2018 dicha media alcanzó los 100 euros) y finalmente la ocupación media se ha situado en un 72%, un 1,5% más que el año anterior.

Asimismo, la Compañía ha mostrado un comportamiento superior a sus competidores directos en el conjunto de los principales destinos donde opera, con un RevPAR relativo un punto y medio porcentual por encima de sus competidores, gracias a un mejor comportamiento en precios y ocupación relativa (*Fuente: STR / MKG Competitive Set Average Growth*).

El ebitda⁽²⁾ se ha incrementado un 14% en el periodo, hasta 264,8 millones de euros, lo que supone un aumento de 32 millones de euros, gracias al crecimiento de los ingresos y la contención de costes del Grupo en el ejercicio. El margen de ebitda⁽²⁾ crece 1,3 puntos porcentuales hasta situarse en el 16,3% de los ingresos y el ratio de conversión de ingresos a ebitda¹ es del 45%.

El resultado neto recurrente se ha duplicado en 2018 hasta 72 millones de euros y el beneficio neto total, incluyendo las plusvalías obtenidas durante el año por la estrategia de rotación de activos y el efecto de la normativa IAS 29 por hiperinflación en Latinoamérica, alcanza los 117,8 millones de euros.

NH HOTEL GROUP CUENTA DE PYG					
(millones de €)	12M 2018 ⁽³⁾	12M 2017	Var.		12M 2018 sin IAS 29 ⁽¹⁾
	€ m.	€ m.	€ m.	%	
TOTAL INGRESOS	1,619.8	1,552.7	67.1	4.3%	1,623.5
BENEFICIO DE GESTIÓN	595.6	548.8	46.8	8.5%	
EBITDA ANTES DE ONEROSOS⁽²⁾	263.2	233.1	30.1	12.9%	264.8
RESULTADO NETO recurrente	85.9	34.8	51.1	147.0%	72.4
RESULTADO NETO incluyendo no-rec.	117.8	35.5	82.3	N/A	104.3

¹ Las cifras de negocio excluyen aplicación de normativa contable por hiperinflación IAS 29 y normativa IFRS 16 salvo indicación expresa.

² EBITDA Antes de reversión de onerosos y plusvalías por rotación de activos.

³ Incluye aplicación de normativa contable por hiperinflación (IAS 29).

Para más información:

Datos del Departamento

T: +34 91 4519718 (centralita)
communication@nh-hotels.com
www.nh-hotels.com

NH | HOTEL GROUP PART OF **MINOR**
HOTELS



Por otro lado, el objetivo de reducción del endeudamiento financiero neto se ha superado en el año, con una disminución de 484 millones de euros hasta los -171 millones de euros reportados a cierre de 2018. El ratio de deuda financiera neta ebitda⁽²⁾ se sitúa así en 0,6 veces, gracias a la conversión anticipada de un bono convertible por 250 millones de euros en junio de 2018 y a la amortización anticipada parcial en diciembre del bono con vencimiento en 2023, por un valor de 40 millones de euros. Destaca la fuerte posición de caja que alcanza los 266 millones de euros a 31 de diciembre de 2018.

En este contexto de resultados favorables, el Consejo de Administración de NH Hotel Group propondrá la aprobación en la próxima Junta General de Accionistas un dividendo con cargo a los beneficios de 2018 de un importe máximo de 15 céntimos de euro por acción, con un desembolso estimado de 59 millones de euros.

En 2018 se ha ampliado la propuesta con más destinos atractivos y servicios innovadores

Además de la apertura de 10 hoteles en 2018, ubicados en La Habana, Marsella, Bruselas, Monterrey, Venecia, Madrid, Graz, Essen y Toulouse, la Compañía ha firmado otros 6 hoteles bajo fórmulas de alquiler y gestión en Europa y Latinoamérica durante el ejercicio. Entre algunas de las aperturas, destacan las del NH Collection Gran Vía en Madrid o dos nuevos hoteles en Marsella bajo las marcas NH Collection y nhow. Respecto a la apuesta por la marca nhow del Grupo, cabe señalar los siete icónicos hoteles en proyecto que NH Hotel Group planea abrir en los próximos años en las ciudades de Londres, Ámsterdam, Bruselas, Frankfurt, Roma, Lima y Santiago de Chile.

Además, la Compañía ha seguido mejorando la calidad de su cartera de activos el pasado año mediante la reforma de 22 hoteles ubicados en Alemania, Austria, España, Países Bajos, Italia, Estados Unidos, Argentina y Colombia.

Por otro lado, en la continua mejora de la experiencia de cliente con soluciones innovadoras destaca en 2018 el lanzamiento de *FASTPASS*, una combinación de tres innovadores servicios -*Check-in Online*, *Choose Your Room* y *Check-out Online*-, que pone en manos del cliente todo el control sobre su estancia. En este sentido, NH Hotel Group se ha convertido en la primera cadena europea en ofrecer estos tres servicios simultáneamente.

Además, la Compañía ha relanzado en 2018 su programa de fidelización NH Rewards con una imagen renovada y una propuesta de recompensas mucho más atractiva y generosa. Actualmente ya se han superado los 8,6 millones de socios.

¹ Las cifras de negocio excluyen aplicación de normativa contable por hiperinflación IAS 29 y normativa IFRS 16 salvo indicación expresa.

² EBITDA Antes de reversión de onerosos y plusvalías por rotación de activos.

Para más información:

Datos del Departamento

T: +34 91 4519718 (centralita)
communication@nh-hotels.com
www.nh-hotels.com

-Previsiones para 2019⁽¹⁾-

La buena evolución en 2018, especialmente en el último trimestre, ha llevado a la compañía a ratificar su objetivo de alcanzar 285 millones de euros como ebitda⁽²⁾, a pesar de los cambios que se han producido en el perímetro y las nuevas oportunidades de reposicionamiento, que afectan a la operativa de los hoteles. Asimismo, se espera situar el beneficio neto recurrente en torno a 100 millones de euros en 2019.

- Minor International -

Tras la adquisición del 94,1% del capital social de NH Hotel Group por parte de Minor International en el último trimestre de 2018, ambas compañías han comenzado a trabajar en la definición de un nuevo plan estratégico a cinco años encaminado a aprovechar la complementariedad de sus carteras de hoteles, la implementación de economías de escala con una base de clientes más amplia y la exploración de vías de desarrollo para todas sus marcas en distintas geografías.

En este sentido, el 7 de febrero de 2019, el Consejo de Administración de NH Hotel Group ha aprobado la suscripción de un acuerdo marco con Minor International, cuyo texto tiene como objetivo establecer un marco transparente de relaciones entre ambos grupos siguiendo las mejores prácticas de gobierno corporativo.

En particular, el acuerdo establece la comunicación e intercambio de información entre NH Hotel Group y Minor International; la delimitación de las respectivas zonas geográficas y segmentos de mercado preferentes para las dos compañías, de cara a evitar solapamientos y promover oportunidades de negocio; el establecimiento de un protocolo para la aprobación de sus mutuas operaciones empresariales y de las operaciones con partes vinculadas; y la creación de un marco que pueda prevenir posibles conflictos de intereses entre ambas partes.

¹ Las cifras de negocio excluyen aplicación de normativa contable por hiperinflación IAS 29 y normativa IFRS 16 salvo indicación expresa.

² EBITDA Antes de reversión de onerosos y plusvalías por rotación de activos.

Para más información:

Datos del Departamento

T: +34 91 4519718 (centralita)
communication@nh-hotels.com
www.nh-hotels.com

Anexo: Evolución de la actividad hotelera por mercados en 2018

Datos de ratios de hoteles comparables + hoteles en reforma

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

Las cifras incluyen norma contable IAS 29.

España completó en 2018 un incremento de los ingresos comparables del 2,7%, e incluyendo las reformas un 1,3% hasta los 414,9 millones de euros. Los ingresos de Madrid crecieron un 3,9%, un resultado doblemente meritorio por cuanto 2017 fue un año excepcional de congresos en la capital. El RevPAR de España aumenta un 2,3% impulsado fundamentalmente por un incremento de la ocupación del 2,0%. Con todo ello, el EBITDA de 2018 en España alcanza los €65,7 millones, un 8,1% más.

Italia. Los ingresos comparables en el país aumentaron un 4,2% anual, e incluyendo las reformas un 4,0% hasta los 277,3 millones de euros, con una fuerte evolución de la ciudad de Roma que aumentó un 10%. Los hoteles de NH en Italia incrementaron el RevPAR un 4,9% en el conjunto del año, gracias a un aumento del precio medio del 3,0% y de la ocupación del 1,8%. El ebitda mejoró un 18,4%, hasta 62,3 millones de euros, con un margen del 21,6% de los ingresos, lo que representa un alza de 2,6 puntos porcentuales.

Benelux. Bruselas ha sido la gran dinamizadora de la actividad en la región, con un alza del 12,4% en ingresos comparables frente al 6,0% de crecimiento en toda la unidad de negocio, que alcanzó los 347,3 millones de euros. El RevPar en el conjunto del año creció un 7,4%, con un alza del 4,0% de los precios medios y del 3,3% en ocupación. El ebitda aumentó un 8,6%, hasta 72,3 millones de euros, equivalentes a un margen del 20,8% de los ingresos.

Europa Central. Los ingresos, 382,3 millones de euros, crecieron un 3,5% gracias en parte a un buen calendario de ferias y a pesar del coste de oportunidad de la reforma de tres hoteles. El RevPAR aumentó un 4,2%, con un alza del 2,9% en el precio medio y una ocupación un 1,3% superior. Múnich, Berlín y Fráncfort obtuvieron incrementos por encima de la media. El ebitda aumentó un 18,2%, hasta 30,9 millones de euros.

Latinoamérica reflejó una mejora en la tendencia, a pesar del impacto desfavorable del cambio de divisa en México y Argentina. El RevPAR desciende un 2,3% debido íntegramente al impacto negativo de la divisa que no impacta a nivel de ebitda. México experimentó un crecimiento del 6,4% de los ingresos en moneda local, mientras en Argentina se multiplicaron por dos a tipo de cambio constante, aunque tras el impacto negativo de la divisa la evolución se reduce a un alza del 6,9%. El EBITDA de Latinoamérica alcanza los €26,8 millones, un 4,1% más que el año anterior.

Para más información:

Datos del Departamento

T: +34 91 4519718 (centralita)
communication@nh-hotels.com
www.nh-hotels.com

NH | HOTEL GROUP PART OF **MINOR**
HOTELS



Sobre NH Hotel Group

NH Hotel Group (www.nhhotelgroup.com) es un consolidado operador multinacional y una de las compañías hoteleras urbanas de referencia en Europa y América, donde opera más de 350 hoteles. Desde 2019 la Compañía trabaja junto a Minor Hotels en la integración de sus marcas comerciales hoteleras bajo un mismo paraguas corporativo con presencia en más de 50 países de todo el mundo. Se ordena así un portfolio de más de 500 hoteles bajo ocho marcas: NH Hotels, NH Collection, nhow, Tivoli, Anantara, Avani, Elewana y Oaks, que completan un amplio y diverso espectro de propuestas hoteleras conectadas a las necesidades y deseos de los viajeros globales de hoy en día.

NH Hotel Group's Communications Department

Tel: +34 91 451 9718 (switchboard)

Email: communication@nh-hotels.com

Corporate website: www.nhhotelgroup.com

Social media:

www.nh-hotels.com/social-media

Twitter | LinkedIn | YouTube | Instagram



Para más información:

Datos del Departamento

T: +34 91 4519718 (centralita)
communication@nh-hotels.com
www.nh-hotels.com

2018 RESULTS PRESENTATION

25th of February 2019



nh | HOTEL GROUP PART OF **MINOR**
HOTELS



Message from the CEO

“Dear Shareholders,

*2018 has been an **excellent year** in which the Group has **overachieved its financial targets**.*

*The positive operating trend and business improvement has continued during 2018 with **revenue up +4.6%** despite 2018 reforms and currency evolution. **At constant exchange rate, revenue grew +6.7%. Remarkable is the performance in Europe, with a LFL growth of +4.1%**, and in particular, strong evolution in Benelux (+6.5%), Italy (+4.2%) and Central Europe (+3.2%). Spain (+2.7%) comparison is affected by the remarkable growth of last year.*

*The combination of sound revenue growth and **constant focus on efficiency** has allowed NH to achieve **€265m of EBITDA (+€32m) and to improve its margin from 15% to 16%**.*

***Net Recurring income (€72m) has more than doubled**, an improvement higher than EBITDA growth, due to lower financial costs. **Total Net Income reached €104m**, positively impacted by net capital gains from asset rotation and including IAS 29 reached €118m.*

***The solid operating cash flow generation allowed the Group to reach a cash position of €266m**, bringing down Net Financial Debt to -€171m. The strong deleverage achieved has concluded the debt reduction process initiated in 2015, **reaching net financial debt leverage ratio of 0.6x at the end of 2018 from 5.6x in 2015**, improving 2018 revised guidance (0.8x-1.0x).*

***NH has started to work with Minor International** to define the Strategic Plan of NH to unlock value-accretive benefits across both complementary businesses.*

*Despite changes of perimeter and new repositioning investments identified, **€285m EBITDA guidance for 2019** is reiterated.*

*In light of these, we look forward to continue delivering record-setting results and it will be **proposed to the AGM the approval of a €0.15 dividend per share for the financial year 2018 (c.€59m)**, aligned with the dividend policy announced”.*

*Ramón Aragonés
CEO, NH Hotel Group*

2018 highlights: financial targets exceeded

- **Solid Revenue growth of +4.6% reaching €1,623m (+€71m). With constant FX, revenue grew +6.7%**
 - Sound performance in Europe, with a Revenue Like for Like (“LFL”) growth of +4.1%
 - Strong performance in Benelux (+6.5%) and Italy (+4.2%)
 - RevPAR: +3.8%, 61% through ADR which grew (+2.3%; €98)
- **Outstanding Recurring EBITDA⁽¹⁾ of €265m (+€32m; +14%) with a margin improvement of +1.3 p.p. to 16.3%**
 - Remarkable 45% EBITDA conversion rate. Excluding perimeter changes and reforms, LFL conversion rate reached 61%
- **Significant Net Recurring Income growth (+€38m) reaching €72m** due business improvement and lower financial costs. With IAS 29 impact (+€13m) Net Recurring Income reached €86m
- **Total Net Income reached €104m**, boosted by the higher contribution of net capital gains from asset rotation. Including IAS 29 Total Net Income is €118m
- **Deleverage phase accomplished:**
 - Net financial debt reached -€171m decreasing €484m from 31st December 2017 (-€655m) with a solid cash position (€266m)
 - Early redemption Convertible Bond (€250m; June) and voluntary cash redemption 2023 Bond (€40m; December)
- **Dividend:**
 - Proposal for AGM approval of a maximum gross dividend of €0.15 per share for 2018 financial year, implying an estimated payment of c.€59m based on outstanding shares (392,2 million shares)
- **Financial targets 2019** (excluding IFRS 16 and IAS 29 accounting impacts):
 - €285m EBITDA⁽¹⁾
 - c.€100m Net Recurring Income
- **2018 accounting impacts of IAS 29 (Argentina hyperinflation):**
 - P&L: Revenues -€3.6m; EBITDA -€1.6m; Total Net Income +€13.5m
 - Balance Sheet: +€54m in equity due to the historic revaluation of assets including deferred tax and minorities

2018 targets exceeded:

- **Recurring EBITDA €265m > €260m**
- **Leverage 0.6x < 0.8-1.0x**

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

⁽¹⁾Recurring EBITDA before onerous reversal and capital gains from asset disposals

Key Financial Indicators: 2015-2018

Revenues ⁽¹⁾ (€m)



- An increase of more than €228m, a +5.2% CAGR from 2015
- In 2018 revenue grew +4.6% (+€71m) reaching €1,623m

Net Income (€m)



- 2016: first year of positive Recurring Net Income since 2008
- In 2018 Net Recurring Income x 2 (excluding IAS 29) explained by business improvement and lower financial costs

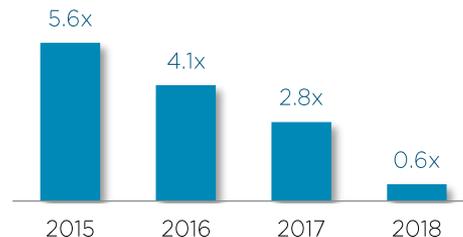
□ IAS 29 impact

Recurring EBITDA ⁽²⁾ (€m) % margin



- +21% CAGR, an increase of €115 from 2015
- Margin increased +5.6 p.p. in the period, reaching 16.3% in 2018
- In 2018 EBITDA grew +€32m (+14%) reaching €265m

Net Financial Debt / Recurring EBITDA ⁽¹⁾



- Deleverage execution exceeded due to the favorable operating cash flow generation, Convertible Bond & partial 2023 Bond redemption and asset rotation
- Gross debt reduced by €299m in 2018 to -€437m

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

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

⁽²⁾ Recurring EBITDA before onerous reversal and capital gains from asset disposals

Key financial metrics: trend improved in Q4

ADR (€)

- 2018: +2.3% price increase (+€2.2) reaching €98 contributing with 61% of RevPAR growth. Remarkable growth in Benelux (+3.8%) and Italy(+3.4%)
- Q4: +4.0% price increase (+€3.9). Notable growth in Spain (+5.1%) and Central Europe (+4.6%)



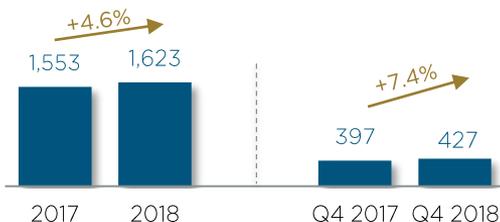
Occupancy (%)

- 2018: +1.5% activity increase (+1.0 p.p.) up to 72%. All regions increasing activity levels highlighting Benelux (+3.1%) boosted by Brussels recovery
- Q4: +4.9% activity increase (+3.4 p.p.) up to 73%



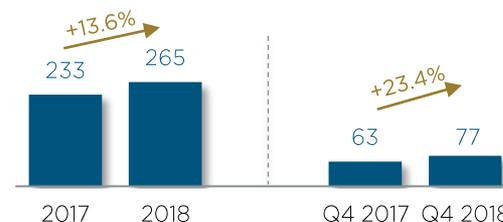
Revenues ⁽¹⁾ (€m; without IAS 29)

- 2018: +€71m revenue growth (+4.6%) despite 2018 reforms (-€14m). Strong performance in Benelux and Italy
- Q4: +€30m (+7.4%). Solid growth in Spain and Benelux



Recurring EBITDA ⁽²⁾ (€m; without IAS 29)

- 2018: +€32m (+13.6%) due to a 45% revenue conversion rate reaching €265m and a margin of 16.3% (+1.3 p.p.)
- Q4: +€15m (+23.4%) with a 18.1% margin (+2.4 p.p.)



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

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

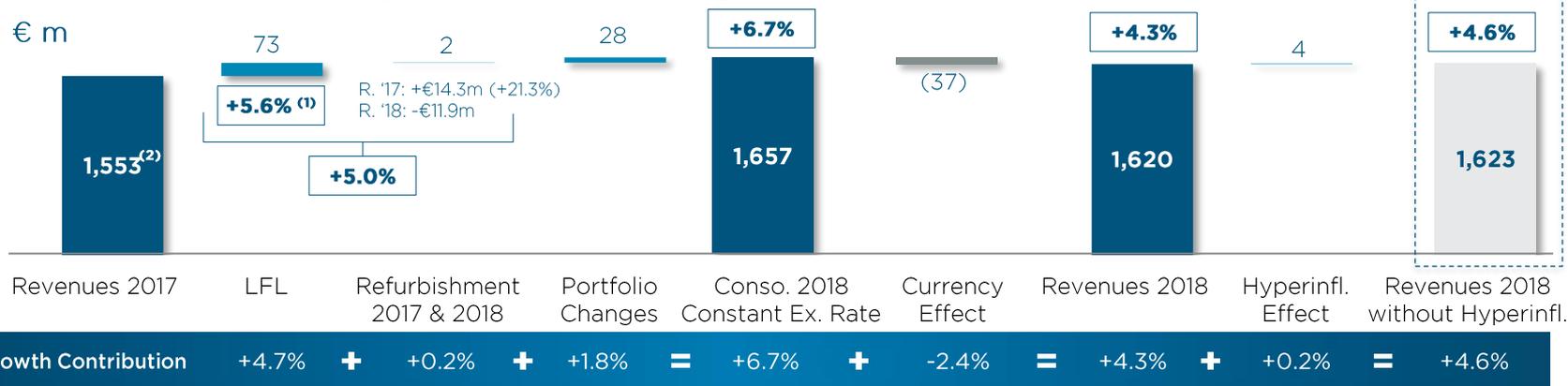
⁽²⁾ Recurring EBITDA before onerous reversal and capital gains from asset disposals

Solid revenue performance in 2018

- Total Revenue growth of +4.6% reaching €1,623m (+€71m), despite 2018 reforms (-€12m) and the negative currency effect (-€37m). +6.7% revenue growth at constant exchange rate**
- Revenue Like for Like (“LFL”): +5.6% with constant FX (+3.0% reported):
 - Sound performance in Europe with a growth of +4.1%. Strong performance in Benelux (+6.5%), Italy (+4.2%) and Central Europe (+3.2%). Spain (+2.7%) despite the remarkable 2017 LFL growth (+10%) and Barcelona negative evolution up to September
- Including the refurbished hotels, LFL&R grew +5.0% with constant FX (+2.6% reported)
 - 2017 refurbished hotels increased revenues by +€14.3m (+21.3%)
 - 2018 opportunity costs for renovations (-€11.9m): mainly from New York hotel (included in Spain B.U.) and Central Europe
- Including hyperinflation accounting effect (IAS 29) related to Argentina revenue growth is +4.3%**

Revenue Split	Var. 2018
Available Rooms	+1.7%
RevPAR	+3.8%
Room Revenue	+5.5%
Other Revenue	+2.3%
Total Hotel Revenue	+4.6%
Non Hotel Revenue*	+€0.0m
Total Revenue	+4.6%

* Other + Capex Payroll Capitalization



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

⁽¹⁾ On its 2017 own base. With real exchange rate growth is +3.0%

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

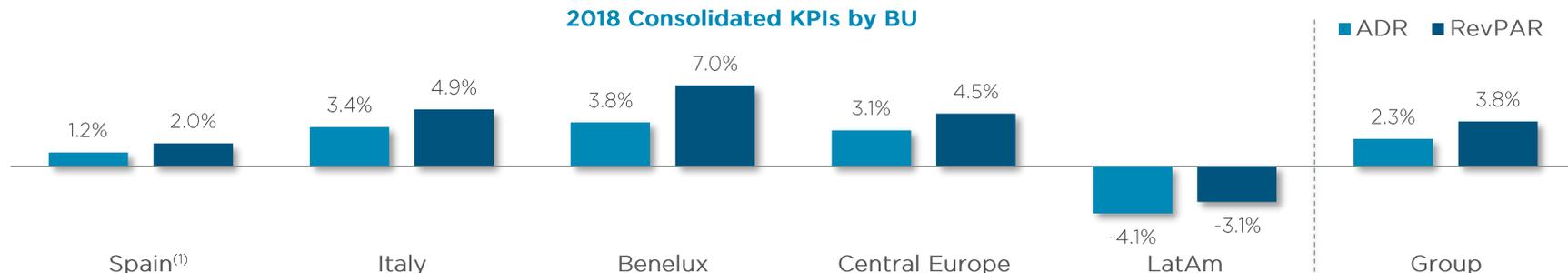
RevPAR growth supported by ADR (61% contribution)

▪ **+3.8% RevPAR increase in 2018, 61% through ADR**

- Outstanding RevPAR growth in Benelux (+7.0%), Italy (+4.9%) and Central Europe (+4.5%). Spain (+2.0%; +2.5% excluding Barcelona)
- ADR: +2.3% price increases (+€2.2) reaching €97.9. Remarkable growth in Benelux (+3.8%), Italy (+3.4%) and Central Europe (+3.1%). Lower growth in Spain (+1.2%) due to the remarkable 2017 evolution (+10.1%) and Barcelona
- Occupancy: +1.5% activity increase (+1.0 p.p.) reaching 72.0%. All regions increasing activity levels highlighting the demand growth in Benelux (+3.1%) boosted by Brussels recovery

▪ **LFL (excluding reforms) RevPAR grew +4.3% in 2018**

- Spain (+3%): Solid growth in Madrid (+4%) and secondary cities (+4%). Barcelona (-1%) explained by the lower domestic leisure demand due to the political situation
- Italy (+5%): Excellent evolution of Rome (+10%) and secondary cities (+5%). Milan (+3%) affected by negative trade fair calendar in H2
- Benelux (+8%): Outstanding growth in Brussels (+14%), Amsterdam (+6%) and Dutch secondary cities (+8%)
- Central Europe (+4%): positive trade fair calendar in cities like Munich (+19%), Berlin (+13%) and Frankfurt (+6%). Secondary cities (+2%)
- LatAm (-2%; real exchange rate): Buenos Aires +10%, Mexico DF -5% and Bogota -2%. Evolution explained by the negative currency evolution



⁽¹⁾Includes France and New York. Spain ADR +1.9% and RevPAR +3.2%

Focus on market share and quality

- Relative RevPAR outperformance of +1.5 p.p. in top cities vs. competitors through higher ADR (+1.0 p.p.) and relative occupancy (+0.5 p.p.)

2018	ADR % var.		"Relative" ADR	"Rel." Occupancy	"Rel." RevPAR
	NH	Comp. Set	Var.	Var.	Var.
Spain	1.0%	-0.2%	1.1 p.p.	0.3 p.p.	1.4 p.p.
Italy	4.5%	1.0%	3.5 p.p.	1.8 p.p.	5.4 p.p.
Benelux	3.5%	4.6%	-1.2 p.p.	2.4 p.p.	1.3 p.p.
Central Europe	4.7%	2.8%	1.9 p.p.	-1.6 p.p.	0.3 p.p.
Total NH	3.2%	2.2%	1.0 p.p.	0.5 p.p.	1.5 p.p.

Source: STR / MKG Competitive Set Average Growth

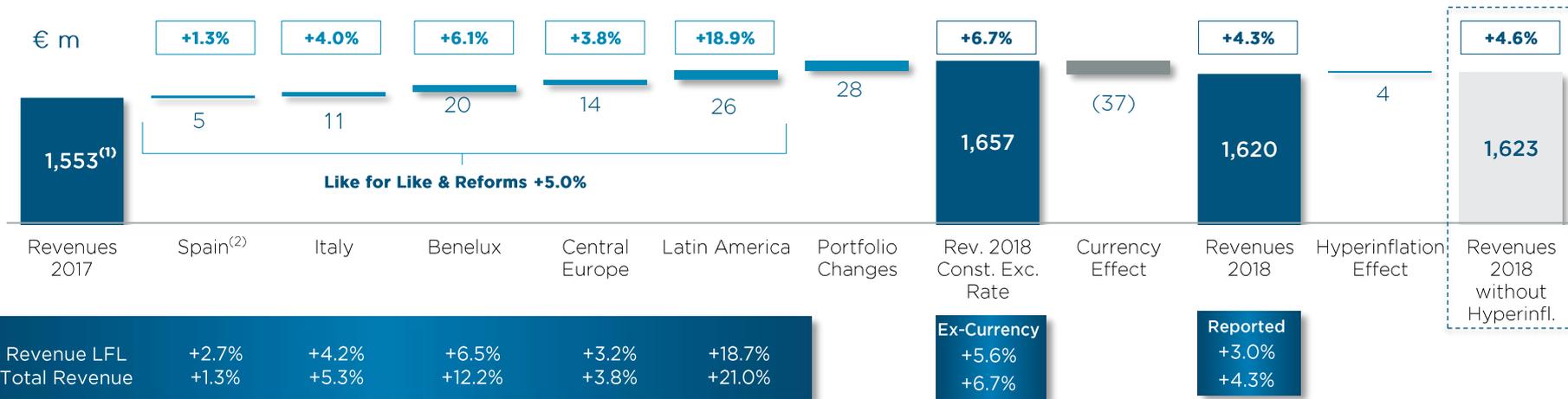
Focus on quality



- Outstanding performance in Italy with a relative RevPAR of +5.4 p.p. explained by higher relative ADR and occupancy boosted by the excellent performance of Rome
- Good result in Benelux with a relative RevPAR of +1.3 p.p. as a result of higher relative occupancy
- Central Europe: +0.3 p.p. relative RevPAR variation due to higher ADR with main cities reporting positive evolution
- Spain: +1.4 p.p. relative RevPAR outperformance explained by higher relative ADR and occupancy
- Strong performance in:**
 - Barcelona:** Relative ADR +1.6 p.p.; RevPAR +4.0 p.p.
 - Amsterdam:** Relative RevPAR +2.6 p.p.; Occupancy +3.7 p.p.
 - Munich:** Relative RevPAR +7.4 p.p.; Occupancy +4.7 p.p.
 - Vienna:** Relative ADR +5.4 p.p.; RevPAR +5.4 p.p.
 - Rome:** Relative ADR +7.5 p.p.; RevPAR +13.5 p.p.
- NH Hotel Group has focused its efforts on measuring quality using new sources of information and surveys with an important increase of both the volume of reviews and evaluations received

Sound revenue performance in all key markets

- Spain:** +2.7% LFL growth (+3.1% excluding Barcelona) despite the remarkable 2017 performance (+10.2% in LFL) and Barcelona (+0.2%) evolution. Madrid grew +3.9% despite the strong congress calendar of 2017. Including reforms total revenue grew +1.3% mainly explained by NY refurbishment (-€8.4m; excluding NY +3.4%)
- Italy:** remarkable +4.2% growth in LFL with a strong performance of Rome (+10.0%). Sound growth in Milan (+3.7%) despite negative fair calendar in H2. Including 3 hotels under reform with an opportunity cost of -€2.0m, LFL&R grew +4.0%
- Benelux:** outstanding +6.5% LFL growth partially driven by the recovery in Brussels (+12.4%). Strong performance in Amsterdam (+5.9%) and secondary cities (+5.0%). Total revenue +12.2% benefiting from the opening of 2 leased hotels in Brussels and 1 in Eindhoven
- Central Europe:** Positive LFL increase (+3.2%) due to a favorable trade fair calendar. Including the refurbished hotels in 2017 and the opportunity cost in 3 hotels under refurbishment in 2018 totaling -€6.4m, revenue increased +3.8% in LFL&R
- LatAm:** +18.9% growth in LFL&R with constant exchange rate (-7.0% reported). By regions, Mexico increased revenues +6% at constant exchange rate and including the negative currency evolution (-6%) reported revenues were stable. Argentina doubled revenues in local currency and including the -90% currency depreciation, reported figure is +7%. Hoteles Royal revenue decreased -1% in local currency and including the -3% currency evolution, reported figure is -4%



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

⁽²⁾ Includes France and New York.

2018 EBITDA increased +13% due to a 45% conversion rate

€ million / Recurring Activity	2018 ⁽¹⁾	2017	VAR.		2018 without IAS 29	
	€m.	€m.	€m.	%.	€m.	%.
TOTAL REVENUES	1,619.8	1,552.7	67.1	4.3%	1,623.5	4.6%
Staff Cost	(540.7)	(531.4)	(9.3)	1.7%		
Operating expenses	(483.5)	(472.5)	(11.0)	2.3%		
GROSS OPERATING PROFIT	595.6	548.8	46.8	8.5%		
Lease payments and property taxes	(332.4)	(315.7)	(16.7)	5.3%		
EBITDA BEFORE ONEROUS	263.2	233.1	30.1	12.9%	264.8	13.6%

Cost control in 2018 despite the occupancy growth (+1.5%)

- +1.7% increase in **Payroll cost** and +2.3% in **Operating Expenses**. Impact of perimeter changes (openings and closings) fully explains the increase of staff costs and 75% of the increase in Operating expenses
- Improvement in **GOP** of +€46.8m (+8.5%). GOP margin improved by +1.4 p.p. reaching 36.8% due to an excellent conversion rate of 70%
- Lease payments and property taxes increased -€16.7m (+5.3%). Perimeter changes (openings and closings) and reforms (2017 and 2018) explain 50% of the increase. Variable lease components explain 36% of the total increase
- Recurring EBITDA before onerous in 2018 reached €264.8m (+€31.7m; +13.6%)** with a 45% conversion rate from incremental revenue to EBITDA affected by new openings. Excluding perimeter changes and reforms, LFL conversion rate reached 61%. EBITDA margin improved by +1.3 p.p. to 16.3%.
 - Including hyperinflation** accounting standard effect (IAS 29) **recurring EBITDA reached €263.2m (+€30.1m; +12.9%)**



⁽¹⁾ Including hyperinflation accounting effect (IAS 29)

Significant improvement in Net Recurring Income

€ million	2018 ⁽¹⁾	2017	VAR.	
	€m.	€m.	€m.	%.
EBITDA BEFORE ONEROUS W/O IAS 29	264.8	233.1	31.7 ₁	13.6%
EBITDA WITH IAS 29	263.2	233.1	30.1	12.9%
Margin % of Revenues	16.3%	15.0%		1.2 p.p.
Onerous contract reversal provision	2.3	4.2	(1.9)	-44.8%
EBITDA AFTER ONEROUS	265.6	237.3	28.2	11.9%
Depreciation	(112.6)	(111.4)	(1.2) ₂	1.1%
EBIT	152.9	125.9	27.0	21.5%
Interest expense	(34.2)	(58.0)	23.8 ₃	-41.1%
IAS 29	25.7 ₄	0.0	25.7	N/A
Income from minority equity interest	(0.5)	(0.3)	(0.2)	43.3%
EBT	143.9	67.5	76.4	113.2%
Corporate income tax	(51.3)	(29.0)	(22.3) ₅	76.8%
NET INCOME BEFORE MINORITIES	92.6	38.5	54.1	140.6%
Minorities interests	(6.7)	(3.7)	(3.0)	80.8%
NET RECURRING INCOME W/O IAS 29	72.4	34.8	37.6 ₆	108.2%
NET RECURRING INCOME	85.9	34.8	51.1	147.0%
Non Recurring EBITDA ⁽²⁾	88.8	18.8	70.0	N/A
Other Non Recurring items ⁽³⁾	(56.9) ₇	(18.1)	(38.8)	N/A
TOTAL NET INCOME W/O IAS 29	104.3 ₈	35.5	68.8	N/A
TOTAL NET INCOME INCLUDING NON-RECURRING	117.8 ₉	35.5	82.3	N/A

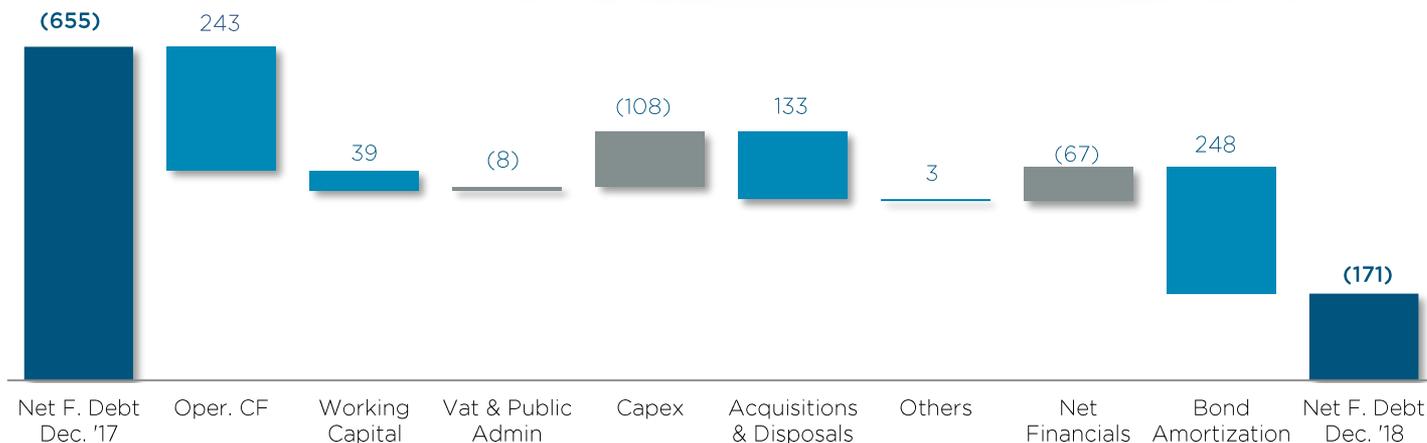
- Recurring EBITDA before onerous reached €264.8m (+€31.7m; +13.6%). Including hyperinflation (IAS 29) reached €263.2m (+€30.1m; +12.9%)**
- Depreciation:** increase of -€1.2m due to 2017-2018 repositioning capex
- Financial Expenses:** decrease of +€23.8m mainly due to:
 - Debt interest savings of +€20.3m mainly explained by: +€16.9m from the refinancing and early redemption of 2019 Bond, +€6.4m from early redemption convertible bond and -€2.8m repurchase premium and arranging expenses write off due to partial early redemption 2023 Bond
 - Net interest income (+€1.0m)
 - Exchange results from dollarization of cash balances in Argentina (+€1.8m)
- IAS 29** creates a financial income from the revaluation of Argentina assets +€25.7m
- Taxes:** The higher Corporate Income Tax (-€22.3m) is explained by a better EBT performance (50% of the increase) and tax holding provision related to IAS 29 (50%)
- Net Recurring Income:** significant growth of +€37.6m reaching €72.4m due to business progress and lower financials (higher than EBITDA growth). Including (IAS 29) Net Recurring Income reached €85.9m
- Non Recurring Items:** reached €32m due to net capital gains from asset rotation (+€74m), partially offset by provisions and redundancy payments of the efficiency plan (-€22m) and accelerated depreciation (-€18m) due to repositioning capex
- Total Net Income reached €104.3m**, +€68.8m higher than in 2017, affected by the higher contribution of net capital gains from asset rotation
- Including IAS 29 impact (+€13.5m due to the revaluation of fixed assets in Argentina) reported Total Net Income is €117.8m**

⁽¹⁾ Includes hyperinflation accounting effect (IAS 29) unless stated

⁽²⁾ Includes gross capital gains from asset rotation

⁽³⁾ Includes taxes from asset rotation

Cash Flow Evolution



Financial Position: 31 st December 2018
Gross Financial Debt: (€437m)
Cash: €266m
Net Financial Debt: (€171m) ⁽¹⁾
Treasury Stock: 0.6m shares (not included in cash position)

- **(+) Operating Cash Flow:** +€243.2m, including -€17.4m of credit card expenses and taxes paid of -€29.2m (excluding -€32.4m CIT Barbizon)
- **(+) Working Capital:** strong working capital management with focus on overdue recovery and DSR
- **(-) Capex payments:** -€107.8m deployed in 2018. Lower figure vs. 2018 guidance of c.€125m due to some calendar payments overflow to the beginning 2019 (c. -€25m)
- **(+) Other:** payment of severance and legal provisions
- **(+) Acquisitions & Disposals:** mainly +€121.8m from Barbizon S&LB in Q1 (net of €32.4m taxes paid in 2018). The rest corresponds to other asset rotation transactions, 2 leased contracts restructuring (1 cancellation and 1 acquisition) and Hesperia net inflow after compensation
- **(-) Net Financials & Dividends:** -€66.6m, including -€26.8m net interest expense and -€39.8m dividend payment (-€0.6m minority dividend)
- **(+) Early Redemption Convertible Bond (€250m)** in June 2018. €1.7m paid in cash

(1) NFD excluding accounting adjustments arrangement expenses €13.5m, accrued interest -€4.1m and (2) IFRS 9 adjustment €8.2m. Including these accounting adjustments, the Adj. NFD would be (€153m) at 31st Dec. 2018 and (€637m) at 31st Dec. 2017

(2) IFRS 9: The new IFRS 9 regulation about Accounting Treatment of Financial Assets and Liabilities has become enforceable on the 1st of Jan. 2018. The application of this accounting rule as a result of the better refinancing conditions achieved in 2017, compared with the previous conditions, has involved an impact in NH Hotel Group of €8.6m as of the 1st of Jan. 2018 (€8.2m as of 31st Dec. 2018 as per the financial expense)

Strong deleverage achieved & Rating improvement

Debt Maturity Profile 31st December 2018: Gross debt (€437m)



- Strong deleverage achieved in 2018:
 - €250m redemption of the Convertible Bond (€5m of coupon paid in 2018)
 - €43.2m redemption of the Bond 2023 (€1.6m annual coupon savings from 2019 onwards):
 - €3.2m tendered in change of control offer at 101% (Nov.)
 - €40m voluntary redemption at 103% (Dec.)

⁽¹⁾ Excluding subordinated debt (2024+)

Rating Improvement

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

↑ Positive Outlook

S&P Global

- On February 12th, 2019, S&P **revised the outlook on NH Hotel Group to stable from positive** “reflecting the application of our group rating methodology despite strong operating performance and significant improvement in credit metrics”

Fitch Ratings

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

MOODY'S

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

IFRS 16: Impact of new accounting standard from 2019

- The application of IFRS 16 begins on January 1st, 2019 and establishes the principles for the recognition of operating leases:
 - A financial liability equal to the present value of the fixed installments of the leased contracts
 - An asset for the right of use the underlying asset
 - The interest expense of the lease liability is recorded separately from the amortization expense of the asset
- NH will adopt the Modified Retrospective method:
 - Liability: at transition date
 - Asset: right of use from the start date of the contract
 - Discount rate: incremental interest rate for each contract at transition date
 - Difference between Asset & Liability to be recorded in the equity reserves
- Balance Sheet and P&L impact based on portfolio at the transition date, without considering additions, cancellations or modifications of contracts that may occur after that date:

1 st January 2019	
Asset: Right of Use	c. €1.7bn
Liability: Operating Lease	c. -€2.1bn
Equity: Reserves	c. -€0.4bn
P&L (before taxes)	c. -€5m

- **Leverage:**

- Liability impact is in-line with 2017 annual accounts disclosure of operating leases and with the average calculation published by rating agencies
- No cash impact, leverage capacity or debt financial covenants

- **P&L:**

- The negative impact on P&L from the current lease portfolio will be reduced progressively in the coming periods

2018: a record year

Comparison vs. 2017

Revenue
€1,623m
+4.6%

Rec. EBITDA⁽¹⁾
€265m
+14%
+1.3 p.p. margin

Rec. Net Income
€72m
x 2

FFO⁽²⁾
€250m
+21%

Leverage
(NFD / EBITDA⁽¹⁾)
0.6x
vs. 2.8x

Dividend Proposal
per Share
€0.15
x 1.5

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

(1) Recurring EBITDA before onerous reversal and capital gains from asset disposals

(2) Funds From Operations

Update on NHH Integration with Minor Hotels

- NHH has already started to work with MINT to identify, formulate and quantify the potential synergistic benefits. The process is expected to take 6 months. Task force from both Minor Hotels & NHH have already been assigned to collaborate across various functions and below are the key initial findings that have been identified and pursued



TIVOLI INTEGRATION

- Transfer of Portugal & Brazil Tivoli operations is in process
- NH is in the process of identifying synergies through efficiencies across sales & marketing, procurement & back office

BRAND STREAMLINE

- Joint brand positioning has been agreed
- Over 5 hotels identified as potential accretive rebrand so far, o/w 3 to Anantara
- Strong interests for new expansion have been identified for both MINT and NH brands across geographies

NEGOTIATION WITH TRADE PARTNERS

- Both Minor & NHH in talks with partners for improved and win-win pricing scheme based on enlarged portfolio
- Partners include OTAs, travel agents and procurement suppliers
- Proposals are being discussed with suppliers to include the combined portfolio

COMBINATION OF GLOBAL SALES

- NH hotel portfolio has been incorporated in MINT websites
- Vision has been defined for websites at both group and brand levels
- Cross-selling has started; China office for Spanish hotels, Thailand office for German hotels, Madrid office for Oaks
- Joint-salesforce roadmap has been agreed

LEVERAGE ON HUMAN CAPITAL

- Initial movements are planned:
 - GM from Minor Hotels to NHH
 - Operations & revenue management from NHH to Minor Hotels
- Further employee mobility policy is in process

LOYALTY INTERFACE

- Completed respective database analysis
- Both parties are analyzing terms and benefits
- Global loyalty vision and roadmap to be defined by 3Q19, including assessment on merger, cross redemption and cross accumulation.

Annex

- Q4 Revenue:
 - Per Perimeter
 - Per B.U.
- Q4 RevPAR
- Q4 P&L

NH Collection Madrid Gran Vía

Strong revenue performance in Q4 2018

- Total Revenue growth of +7.4% reaching €427m (+€30m), despite 2018 reforms (-€3m) and the negative currency effect (-€2m). +8.7% revenue growth at constant exchange rate**

- Revenue Like for Like (“LFL”): +7.0% with constant FX (+6.6% reported):
 - Sound performance in Europe with a growth of +5.6%. Strong performance in Spain (+8.9%) explained by easier comps in Barcelona and a relevant congress in Madrid and Benelux (+5.0%). Italy grew +3.8% and Central Europe +3.6%
- Including the refurbished hotels, LFL&R grew +6.4% with constant FX (+6.0% reported)
 - 2017 refurbished hotels increased revenues by +€4.2m (+23.4%)
 - 2018 opportunity costs for renovations (-€2.6m): mainly from New York hotel (included in Spain B.U.), a hotel in Amsterdam, Munich and Vienna

Revenue Split	Var. Q4 2018
Available Rooms	+1.5%
RevPAR	+9.1%
Room Revenue	+9.8%
Other Revenue	+3.7%
Total Hotel Revenue	+8.0%
Non Hotel Revenue*	-€1.7m
Total Revenue	+7.4%

* Other + Capex Payroll Capitalization

- Including hyperinflation** accounting effect (IAS 29) related to Argentina revenue **growth is +8.3%**



Growth Contribution	+5.9%	+	+0.4%	+	+2.4%	=	+8.7%	+	-0.4%	=	+8.3%	+	-0.8%	=	+7.4%
----------------------------	-------	---	-------	---	-------	---	-------	---	-------	---	-------	---	-------	---	-------

⁽¹⁾ On its 2017 own base. With real exchange rate growth is +6.6%

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

Revenue performance by markets

- Spain:** +8.9% LFL evolution explained by the remarkable performance of Madrid (+12.5%) and stabilization of Barcelona (+18.5%; easier comps since Q4 2017). Including reforms, revenue grew +8.4% mainly explained by NY refurbishment (-€1.7m; excluding NY +10.2%)
- Italy:** +3.8% LFL growth with a strong evolution in Rome (+11.7%) and secondary cities (+4.4%). Milan (+1.6%) being negatively affected by the trade fair calendar in Q4. Including reforms revenue grew +4.9% and with the opening of a hotel in Venice total revenue grew +6.5%
- Benelux:** +5.0% LFL growth driven by Brussels (+10.7%) and secondary cities (+5.2%). Amsterdam grew +2.7%. Including the business loss from a hotel being refurbished in Amsterdam (-€1.0m) revenue grew +3.4%. Total revenue +9.9% benefiting from the opening of 2 leased hotels in Brussels and 1 in Eindhoven
- Central Europe:** solid +3.6% LFL revenue growth due to a slightly favorable trade fair calendar. Including the refurbished hotels in 2017 and the opportunity cost in 1 hotel under refurbishment in Munich totaling -€1.9m, revenue increased +3.4% in LFL&R. Total revenue grew +5.1% positively impacted by the 2 hotel openings (Essen and Graz)
- LatAm:** +19.3% growth in LFL&R with constant exchange rate (+14.6% reported). By regions, Mexico increased revenues +10% at constant exchange rate and including the negative currency evolution (-2%) reported revenues increased +8%. Argentina grew +259% in local currency and including the -12% currency depreciation, reported figure is +221%. Hoteles Royal revenue grew +1% and including the currency evolution (+4%) reported revenues increased +5%



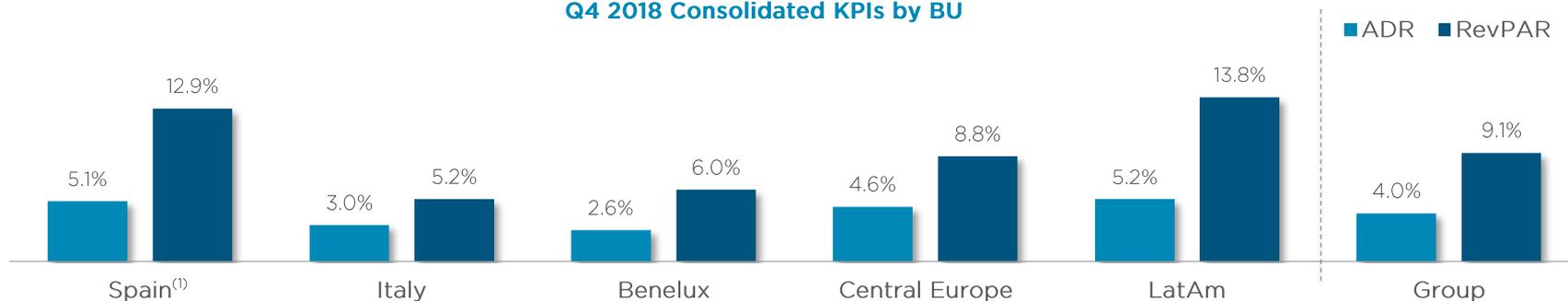
⁽¹⁾ From Q2 2018, rebates from procurement have been reclassified as less cost instead of an income in the revenue figure (Q1 2018 and 9M 2017 figures also reclassified)

⁽²⁾ Includes France and New York.

Combined ADR & Occupancy growth

- **+9.1% RevPAR increase in Q4 2018, combined growth strategy of ADR and Occupancy**
 - Outstanding RevPAR growth in Spain (+12.9%) and Central Europe (+8.8%). Benelux (+6.0%) and Italy (+5.2%)
 - ADR: +4.0% price increases (+€3.9) reaching €100. Remarkable growth in Spain (+5.1%) and Central Europe (+4.6%)
 - Occupancy: +4.9% activity increase (+3.4 p.p.) with strong demand growth across all regions highlighting LatAm (+8.2%) and Spain (+7.4%)
- **LFL (excluding reforms) RevPAR grew +8.9% in Q4 2018**
 - Spain (+12%): explained by the remarkable growth in Madrid (+16%) impacted by a relevant congress in October 2018, Barcelona (+20%) affected by better comps since Q4 2018 and secondary cities (+4%)
 - Italy (+4%): Good performance of Rome (+11%) and secondary cities (+5%). Milan (0%) negatively affected by the trade fair calendar
 - Benelux (+8%): Outstanding performance in Brussels (+14%) and Dutch secondary cities (+8%). Amsterdam (+4%)
 - Central Europe (+7%): Munich +30%, Berlin +13% and secondary cities +4% due to the favorable trade fair calendar
 - LatAm (+18%; real exchange rate): Buenos Aires +34%, Mexico DF +7% and Bogota +29% including currency evolution

Q4 2018 Consolidated KPIs by BU



⁽¹⁾Includes France and New York. Spain ADR +10.0% and RevPAR +15.3%

Significant improvement in Net Recurring Income

€ million	Q4 2018 ⁽¹⁾	Q4 2017	VAR.	
	€m.	€m.	€m.	%.
TOTAL REVENUES W/O IAS 29	426.5	397.0	29.5 ¹	7.4%
TOTAL REVENUES	429.9	397.0	32.9	8.3%
Staff Cost	(140.6)	(135.2)	(5.3)	3.9%
Operating expenses	(127.4)	(119.4)	(8.0)	6.7%
GROSS OPERATING PROFIT	161.9	142.4	19.5 ²	13.7%
Lease payments and property taxes	(84.0)	(79.7)	(4.4)	5.5%
EBITDA BEFORE ONEROUS W/O IAS 29	77.4	62.7	14.7 ³	23.4%
EBITDA BEFORE ONEROUS WITH IAS 29	77.9	62.7	15.2	24.2%
Margin % of Revenues	18.1%	15.8%		2.3 p.p.
Onerous contract reversal provision	0.5	1.2	(0.7)	-59.5%
EBITDA AFTER ONEROUS	78.3	63.9	14.5	22.7%
Depreciation	(29.5)	(30.5)	0.9	-3.0%
EBIT	48.8	33.4	15.4	46.0%
Interest expense	(8.2)	(16.5)	8.3 ⁴	-50.5%
IAS 29	9.2 ⁵	0.0	9.2	N/A
Income from minority equity interest	(0.2)	(0.4)	0.1	-33.3%
EBT	49.6	16.5	33.1	N/A
Corporate income tax	(18.6)	(7.8)	(10.9) ⁶	139.3%
NET INCOME BEFORE MINORITIES	31.0	8.7	22.2	N/A
Minorities interests	(2.8)	(1.0)	(1.7)	166.7%
NET RECURRING INCOME W/O IAS 29	23.0	7.7	15.2 ⁷	197.3%
NET RECURRING INCOME	28.2	7.7	20.5	N/A
Non Recurring EBITDA ⁽²⁾	(12.7)	10.0	(22.7)	N/A
Other Non Recurring items ⁽³⁾	(4.3)	(6.7)	2.3	N/A
TOTAL NET INCOME W/O IAS 29	4.5	11.0	(6.5)	-59.0%
TOTAL NET INCOME inc. non-recurring	11.1 ⁸	11.0	0.1	1.0%

- Revenue** grew +7.4% reaching €426.5m (+€29.5m). Including IAS 29 revenue reached €429.9m (+€32.9m)
- GOP:** cost control allows to report a growth of +€19.5m in the fourth quarter reaching a margin of 38%
- EBITDA:** recurring EBITDA growth of +23.4% reaching €77.4m, which represents an increase of +€14.7m compared to Q4 2017. EBITDA margin improved +2.4 p.p. reaching 18.1%. Including hyperinflation (IAS 29) reached €77.9m (+€15.2m; +24.2%)
- Financial Expenses:** decrease of +€8.3m mainly due to early redemption convertible bond and partial early redemption 2023 Bond
- IAS 29** creates a financial income from the revaluation of Argentina assets +€9.2m
- Taxes:** The higher Corporate Income Tax (-€10.9m) is explained by a better EBT performance and tax holding provision related to IAS 29
- Net Recurring Income:** significant growth of +€15.2m reaching €23.0m. Including (IAS 29) Net Recurring Income reached €28.2m from revaluation of fixed assets in Argentina (IAS 29)
- Total Net Income** reached €11.1m, negatively impacted by business provisions, redundancy payments and accelerated depreciation

⁽¹⁾ Includes hyperinflation accounting effect (IAS 29) unless stated

⁽²⁾ Includes gross capital gains from asset rotation

⁽³⁾ Includes taxes from asset rotation

Disclaimer

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

This presentation does not constitute or form part of and should not be construed as, an offer to sell or issue or the solicitation of an offer to buy or acquire securities of NH Hotel Group in any jurisdiction or an inducement to enter into investment activity. No part of this presentation, nor the fact of its distribution, should form the basis of, or be relied on in connection with, any contract or commitment or investment decision whatsoever. Historical results of NH Hotel Group do not necessarily 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 2018

25 de febrero de 2019



NH | HOTEL GROUP PART OF **MINOR**
HOTELS



Ventas y Resultados 2018

Madrid, 25 de febrero 2019

Principales aspectos financieros de 2018 ⁽¹⁾

- **Crecimiento de los ingresos del +4,6%** (+6,7% a tipo de cambio constante) **alcanzando €1.623m** (+€71m) en el año, a pesar de las reformas del 2018 (-€12m) y el impacto negativo de la divisa (-€37m).
 - En el perímetro Like for Like ("LFL"), excluyendo reformas y cambios de perímetro, los ingresos crecen +3,0% (+5,6% a tipo constante):
 - Sólida evolución en Europa con un crecimiento de +4,1%. Destaca el gran comportamiento de Benelux (+6,5%), Italia (+4,2%) y Europa Central (+3,2%). España (+2,7%) a pesar del gran crecimiento LFL de 2017 (+10%) y la situación de Barcelona.
 - Latinoamérica impactada negativamente por la divisa.
 - Crecimiento superior al mercado +1,5 p.p. de RevPAR relativo en las ciudades principales por incremento relativo de ADR (+1,0 p.p.) y una mayor ocupación relativa (+0,5 p.p.), apoyado por la mejora de la calidad percibida.
 - **Incluyendo el efecto de la hiperinflación (IAS 29) los ingresos son €1.620m (+4,3%).**
- **Incremento de RevPAR del +3,8% en el año con un crecimiento de ADR** (+2,3%; +€2,2) que aporta el 61% del incremento de RevPAR y un nivel de **ocupación** que crece +1,5% hasta el 72,0%. Crecimiento de RevPAR en todas las regiones excepto LatAm (negativamente impactada por la divisa) destacando Benelux (+7,0%), Italia (+4,9%) y Europa Central (+4,5%). El RevPAR de España crece un +2,0% impactado por la situación de Barcelona (+2,5% excluyendo Barcelona).
 - **Crecimiento del nivel de actividad en todas las regiones** destacando Benelux (+3,1%) impulsada por la continua recuperación de Bruselas.
- El crecimiento de los ingresos junto al control de costes permite cerrar el año con un **crecimiento del EBITDA recurrente⁽²⁾ del +14% alcanzando €265m**, lo que supone un **incremento de +€32m y alcanzando un margen del 16,3%** (+1,3 p.p.). **El ratio de conversión del incremento de ingresos a EBITDA es del 45%**. Excluyendo cambios de perímetro y reformas, el ratio de conversión LFL es del 61%.
 - **Incluyendo el efecto de la hiperinflación (IAS 29) el EBITDA recurrente es €263m.**
- **El Beneficio Neto recurrente se duplica respecto al 2017** (+€38m y superior al crecimiento del EBITDA) **que alcanza los €72m en 2018**, explicado por la mejora del negocio y los menores costes financieros por la reducción del endeudamiento financiero.
 - **El Beneficio Neto recurrente incluyendo el efecto de la hiperinflación (IAS 29) alcanza €86m** por la revalorización de los activos fijos en Argentina.
- **Beneficio Neto Total de €104m**, superior en +€69m respecto a 2017. La comparativa está principalmente afectada por las mayores plusvalías netas por rotación de activos.
 - **El Beneficio Neto Total incluyendo el efecto de la hiperinflación (IAS 29) es €118m.**
- Propuesta para aprobar en JGA la **distribución de un dividendo** con cargo a los beneficios del ejercicio 2018 por un importe máximo de **€0,15 brutos** por acción en circulación, implicando un desembolso estimado de €59m y alineado con la política de dividendos anunciada.
- **Superada la reducción del endeudamiento financiero neto hasta -€171m** vs. -€655m a 31 Dic. 2017, tras conversión anticipada del Bono Convertible (€250m) en Jun. 2018 y la amortización voluntaria anticipada parcial del Bono 2023 (€40m) en Dic. 2018, la **sólida generación de caja operativa** y a la rotación de activos.
 - Fuerte posición de caja: €266m
 - Se alcanza un ratio de Deuda Financiera Neta / EBITDA Recurrente⁽²⁾ de 0,6x (5,6x en 2015), superando el objetivo revisado (0,8x-1,0x) del año

(1) Las cifras de negocio excluyen el impacto contable por hiperinflación (IAS 29) explicado en pág.4 y pág. 11

(2) EBITDA recurrente antes de reversión de onerosos y plusvalías por rotación de activos

Ventas y Resultados 2018

Madrid, 25 de febrero 2019

Principales magnitudes del 4T 2018 ⁽¹⁾

- **Los ingresos crecen un +7,4%** (+8,7% a tipo de cambio constante) alcanzando €427m (+€30m). Fuerte crecimiento LFL en Europa de +5,6% por la gran evolución de España (+8,9%) por mejor comparativa en Barcelona y un mejor calendario de eventos y congresos en Madrid y Benelux (+5,0%). Italia crece un +3,8% y Europa Central un +3,6%.
 - Incluyendo IAS 29 los ingresos son €430m (+8,3%).
- **El RevPAR crece un +9,1%** a través de una **estrategia de crecimiento conjunto de ADR (+4,0%; +€3,9) y ocupación (+4,9%)**. Crecimiento destacable de RevPAR en España (+12,9%) y Europa Central (+8,8%).
- **+23,4% de crecimiento de EBITDA⁽²⁾** lo que supone un incremento de +€15m hasta €77m y una mejora del margen de +2,4 p.p. hasta el 18,1%.
 - Incluyendo IAS 29 el EBITDA recurrente es €78m.
- **El Beneficio Neto Recurrente** del 4T alcanza los €23m explicado por el buen comportamiento del negocio en el trimestre y los menores costes financieros.
 - El Beneficio Neto recurrente incluyendo IAS 29 alcanza €28m por la revalorización de los activos fijos en Argentina.

Objetivos 2019 (excluyendo impactos contables IFRS 16 y IAS 29)

- Se confirma el objetivo de **EBITDA⁽²⁾ de €285m** a pesar de cambios en el perímetro y nuevas oportunidades de reposicionamiento **y un Beneficio Neto Recurrente** próximo a los **€100m a 31 de diciembre de 2019**.

(1) Las cifras de negocio excluyen el impacto contable por hiperinflación (IAS 29)

(2) EBITDA recurrente antes de reversión de onerosos y plusvalías por rotación de activos

Nuevo Plan Estratégico: NH + Minor

- El Grupo ha comenzado a trabajar con Minor para identificar y cuantificar los posibles beneficios de ambos negocios complementarios. Se espera que el proceso dure 6 meses. El grupo de trabajo entre ambos grupos ha sido asignado para colaborar en varias funciones.
- Iniciativas claves identificadas:
 - Integración de Tivoli: operaciones de Minor Hotels en Portugal y Brasil. NHH está identificando sinergias de coste en ventas y marketing, compras y back office.
 - Marcas: Se ha acordado el posicionamiento conjunto de las marcas. Más de 5 hoteles identificados para un posible cambio de marca de los cuales 3 serían con la marca Anantara. Potencial para la expansión de las marcas MINT y NHH en todas las geografías.
 - Negociación con socios comerciales (OTAs, agencias de viajes y proveedores de compras): ambos grupos han iniciado conversaciones para mejorar esquema de precios en base a un mayor tamaño de portfolio.
 - Fuerza de ventas: Los hoteles de NHH se han incorporados a la web de MINT. Se ha definido la visión para web de grupo y marcas. La venta cruzada ha comenzado (oficina en China para hoteles españoles, en Tailandia para hoteles alemanes y en Madrid para Oaks). Se ha acordado la hoja de ruta para la fuerza de ventas conjunta.
 - Capital humano: en proceso la política de movilidad de los empleados. Movimientos iniciales: directores de hoteles de Minor a NHH, equipos de operaciones y revenue management de NHH a Minor.
 - Programa de fidelización: se ha completado el análisis de ambas bases de datos para identificar beneficios. La visión del programa conjunto y la hoja de ruta se definirán para el 3T19 (evaluación de la fusión, redención y acumulación cruzada).

Ventas y Resultados 2018

Madrid, 25 de febrero 2019

- El Consejo de Administración de NH aprobó el pasado 7 de febrero, con la abstención de los representantes de Minor:
 - Un acuerdo marco de gobierno para establecer relaciones entre NH y Minor:
 - Mecanismos para prevenir y resolver posibles conflictos de interés, así como operaciones vinculadas.
 - Intercambio de información.
 - Alcance de actuación de los respectivos grupos hoteleros, mediante la identificación de áreas geográficas de negocio preferentes de Minor y NH.
 - Un acuerdo recíproco de licencias de marca por medio del cual cada grupo permite el uso de sus correspondientes marcas comerciales en las áreas geográficas en las que opera el otro grupo

IFRS 16: Impacto de la nueva normativa contable desde 2019:

- La NIIF-IFRS 16 establece el reconocimiento en balance de los arrendamientos operativos, a través de un pasivo financiero igual al valor actual de las cuotas fijas del contrato de arrendamiento y un activo por el derecho de uso del activo subyacente. Por tanto, se registra por separado el gasto por intereses del pasivo por arrendamiento del gasto por amortización del derecho de uso.
- El Grupo decidió aplicar el método retrospectivo modificado, calculando el activo a fecha de comienzo de cada contrato y el pasivo a fecha de transición, utilizando para el cálculo de ambos el tipo de interés incremental a la fecha de transición y registrando la diferencia entre ambas partidas como un ajuste al saldo de apertura de las reservas consolidadas.
- El impacto estimado a 1 de enero de 2019 teniendo en cuenta el portfolio a fecha de transición, sin considerar altas, bajas o modificaciones de contratos que se puedan producir a partir de dicha fecha, supondrá aproximadamente un mayor activo por derechos de uso de €1.700m, un mayor pasivo financiero por arrendamientos operativos de -€2.100m y menores reservas de -€400m. Bajo las mismas hipótesis, en 2019 se estima que el beneficio neto antes de impuestos disminuirá en aproximadamente -€5m.
 - El impacto en el pasivo referente a los arrendamientos operativos está en línea con la publicación de las cuentas anuales 2017 y con los cálculos medios publicados por las agencias de rating.
 - Sin impacto en caja, capacidad financiera y covenants actuales de la deuda.
 - El impacto negativo en P&L del actual portfolio en alquiler se reducirá progresivamente en los próximos periodos.

Implementación de la norma contable IAS 29 (detalle información financiera con impactos en anexo p. 17):

- A continuación se detalla el efecto en los resultados del Grupo a 31 de diciembre de 2018 relativo a la información financiera en economías con hiperinflación. La aplicación de dicha norma afecta a los resultados del Grupo en Argentina y sus efectos desde el 1 de enero de 2018 vs. cifras de negocio son:
 - Ingresos: -€3,6m.
 - EBITDA recurrente: -€1,6m.
 - Beneficio neto total: +€13,5m, explicado fundamentalmente por la revalorización de los activos fijos en Argentina.
 - Impacto en Balance: impacto positivo en patrimonio neto de +€54m por revalorización histórica de los activos en Argentina en parte minorado por impuesto diferido y minoritarios.

Otros aspectos relevantes

- **Plan de Reposicionamiento:** En 2018 han estado afectados por reformas los siguientes hoteles: NHC Palacio de Castellanos, NH Málaga, NH Plaza de Armas, NH Balboa, NH Imperial Playa, NH Madrid Paseo de la Habana, NH Luz Huelva, NH Logroño Herencia Rioja y NH Jolly Madison Towers en la BU de España. NHC Milano Porta Nuova, NH Pontevecchio, NHC Roma Centro, NH Bologna de la Gare y NH Napoli Ambassador en Italia. NH

Ventas y Resultados 2018

Madrid, 25 de febrero 2019

Schiphol y NHC Amsterdam Flower Market en Benelux y NH Berlin Alexanderplatz, NHC Frankfurt City, NHC München Bavaria y NH Vienna Airport, en Europa Central y NHC Bogotá WTC Royal y NH Buenos Aires Crillón en Latinoamérica. El coste de oportunidad como menores ingresos a causa de las reformas ha sido de -€11,9m comparado con 2017, principalmente por las reformas en hoteles en Nueva York, Alemania, Italia y Holanda.

- **Marca:** NH cuenta con 350 hoteles y 54.374 habitaciones a 31 de diciembre de 2018, de los cuales 75 hoteles y 11.821 habitaciones son NH Collection (22% del portfolio), mostrando su potencial en precios (+43% de precio superior en 2018; ADR NH Collection €127 vs ADR NH €89) y en calidad (con mejoras también en hoteles no reformados). NH Hotel Group se focaliza en la medición de la calidad utilizando nuevas fuentes de información y encuestas con un importante aumento tanto del volumen de revisiones como de las evaluaciones recibidas.



- **Pricing & Revenue Management:** Mayor crecimiento del RevPAR relativo de +1,5 p.p. en las ciudades principales frente a los competidores a través de mayor ADR (+1,0 p.p.) y ocupación (+0,5 p.p.):
 - Excelente crecimiento en Italia con un RevPAR relativo de +5,4 p.p. por mayor ADR y ocupación impulsado por la gran evolución en Roma.
 - España: +1,4 p.p. RevPAR relativo por mayor ADR y ocupación.
 - Buen resultado en Benelux con un incremento de RevPAR relativo de +1,3 p.p. por mayor ocupación.
 - Europa Central: +0,3 p.p. de variación en RevPAR relativo por mayor ADR con las ciudades principales mostrando una evolución positiva.

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

- **Rotación de Activos:**
 - En febrero de 2018 se registró contablemente la venta y posterior alquiler del hotel NH Collection Ámsterdam Barbizon Palace por un importe bruto de €155,5m y una caja neta de c.€122m. Los impuestos se han pagado durante el transcurso del 2018.
 - Por otro lado, durante 2018 se han firmado 5 hoteles, 2 en alquiler (Hannover y Hamburgo) y 3 en gestión (Oporto, La Habana y Guadalajara) con un total de 580 habitaciones. 4 de las firmas son bajo la marca NH y 1 con la marca NH Collection.

Ventas y Resultados 2018

Madrid, 25 de febrero 2019

Evolución RevPAR 4T ⁽¹⁾:

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

	NH HOTEL GROUP REVPAR 4T 2018/2017										
	HAB. MEDIAS		OCUPACION %			ADR			REVPAR		
	2018	2017	2018	2017	% Var	2018	2017	% Var	2018	2017	% Var
España & Otros LFL & R ⁽²⁾	11.052	11.215	76,1%	71,1%	7,0%	96,6	92,7	4,2%	73,5	65,9	11,5%
B.U. España Consolidado ⁽²⁾	11.422	11.736	75,8%	70,5%	7,4%	96,9	92,3	5,1%	73,5	65,1	12,9%
Italia LFL & R	7.181	7.182	69,5%	67,5%	2,9%	113,5	110,8	2,5%	78,9	74,8	5,5%
B.U. Italia Consolidado	7.325	7.182	69,0%	67,5%	2,1%	114,2	110,8	3,0%	78,7	74,8	5,2%
Benelux LFL & R	8.214	8.209	71,9%	69,6%	3,3%	117,5	115,1	2,1%	84,5	80,1	5,5%
B.U. Benelux Consolidado	8.979	8.455	71,7%	69,3%	3,3%	117,5	114,5	2,6%	84,2	79,4	6,0%
Europa Central LFL & R	11.792	11.851	76,0%	72,9%	4,4%	92,9	89,2	4,2%	70,7	65,0	8,8%
Europa Central Consolidado	12.258	12.088	75,7%	72,7%	4,1%	92,9	88,8	4,6%	70,3	64,6	8,8%
Total Europa LFL & R	38.239	38.457	74,0%	70,7%	4,7%	102,8	99,5	3,3%	76,0	70,3	8,1%
Total Europa Consolidado	39.984	39.462	73,6%	70,4%	4,5%	103,1	99,1	4,1%	75,9	69,8	8,7%
Latinoamérica LFL & R	5.236	5.236	69,7%	64,6%	7,9%	81,0	75,6	7,1%	56,4	48,8	15,6%
Latinoamérica Consolidado	5.566	5.425	68,9%	63,7%	8,2%	79,6	75,7	5,2%	54,8	48,2	13,8%
NH Hotels LFL & R	43.475	43.693	73,4%	69,9%	5,0%	100,3	96,9	3,5%	73,7	67,7	8,7%
Total NH Consolidado	45.550	44.887	73,0%	69,6%	4,9%	100,4	96,5	4,0%	73,3	67,2	9,1%

(1) No incluye impacto IAS 29

(2) Incluye Francia y NY

- **Incremento de RevPAR del +9,1%** a través de una **estrategia de crecimiento conjunto de ADR (+4,0%; +€3,9) y ocupación (+4,9%)**. Crecimiento de RevPAR destacable en España (+12,9%) y Europa Central (+8,8%).
- Destaca el **crecimiento del RevPAR** en:
 - **España:** +12,9% por un mayor nivel de precios del +5,1% y de actividad del +7,4%, positivamente impactado por el calendario de ferias en Madrid (+16%) y la mejor comparativa en Barcelona (+20%).
 - **Italia:** +5,2%, explicado por mayor nivel de precios (+3,0%) destacando el crecimiento de Roma (+11%) y ciudades secundarias (+5%). Milán (+0%) afectado por un peor calendario de ferias en 4T.
 - **Benelux:** +6,0%, explicado por Bruselas (+14%, principalmente por mayor ocupación), ciudades secundarias de Holanda (+8%) y Ámsterdam (+4%).
 - **Europa Central:** +8,8% con mayor nivel de precios (+4,6%) y de actividad del (+4,1%), favorecido por el calendario de ferias. Excelente evolución LFL de Múnich (+30%), Berlín (+13%) y Austria (+23%).
 - **LatAm:** +13,8% con un incremento de ADR del +5,2% y de ocupación (+8,2%), destacando el buen comportamiento LFL de Buenos Aires (+34%) y Bogotá (+29%).
- En cuanto al **nivel de actividad** del Grupo en el cuarto trimestre la ocupación crece **+4,9% (+3,4 p.p.)**, con crecimientos en todas las regiones destacando el crecimiento de LatAm (+8,2%; +5,2 p.p.) por el mejor comportamiento de Bogotá y España (+7,4%; +5,3 p.p.) impulsado por la mejor comparativa de Barcelona y el buen comportamiento de Madrid.

Ventas y Resultados 2018

Madrid, 25 de febrero 2019

Evolución RevPAR 12 meses (1):

- **Incremento de RevPAR del +3,8%** con un **61% de contribución a través de precios** (ADR +2,3%; +€2,2) y un nivel de ocupación que crece un +1,5% hasta el 72,0%. Crecimiento de RevPAR en todas las regiones excepto LatAm (negativamente impactada por la divisa) destacando Benelux (+7,0%), Italia (+4,9%) y Europa Central (+4,5%). El RevPAR de España crece un +2,0% (+2,5% excluyendo Barcelona).
- Crecimiento de la demanda en todas las regiones destacando Benelux (+3,1%) impulsada por un gran comportamiento de Bruselas.

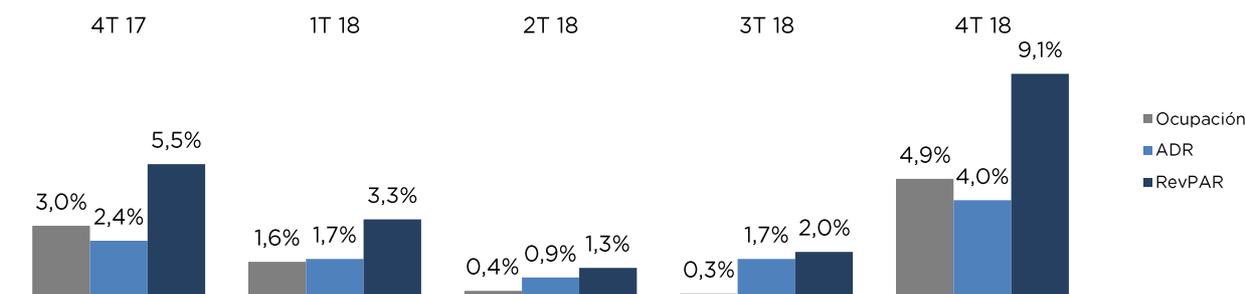
NH HOTEL GROUP REVPAR 12M 2018/2017

	HAB. MEDIAS		OCUPACION %			ADR			REVPAR		
	2018	2017	2018	2017	% Var	2018	2017	% Var	2018	2017	% Var
España & Otros LFL & R (2)	11.032	11.252	74,8%	73,3%	2,0%	94,4	94,2	0,3%	70,7	69,1	2,3%
B.U. España Consolidado (2)	11.558	11.741	74,5%	73,9%	0,8%	94,4	93,3	1,2%	70,3	69,0	2,0%
Italia LFL & R	7.160	7.163	70,3%	69,0%	1,8%	119,0	115,6	3,0%	83,7	79,8	4,9%
B.U. Italia Consolidado	7.258	7.163	70,1%	69,0%	1,5%	119,5	115,6	3,4%	83,7	79,8	4,9%
Benelux LFL & R	8.213	8.202	72,8%	70,5%	3,3%	111,7	107,4	4,0%	81,3	75,7	7,4%
B.U. Benelux Consolidado	8.901	8.360	72,5%	70,4%	3,1%	111,0	106,9	3,8%	80,5	75,3	7,0%
Europa Central LFL & R	11.865	11.721	74,5%	73,6%	1,3%	89,1	86,6	2,9%	66,4	63,7	4,2%
Europa Central Consolidado	12.111	11.958	74,5%	73,5%	1,4%	88,9	86,2	3,1%	66,2	63,3	4,5%
Total Europa LFL & R	38.269	38.338	73,5%	72,0%	2,0%	100,8	98,4	2,4%	74,1	70,9	4,5%
Total Europa Consolidado	39.828	39.222	73,3%	72,1%	1,5%	100,7	97,8	3,0%	73,8	70,6	4,6%
Latinoamérica LFL & R	5.236	5.226	63,6%	63,1%	0,7%	74,4	76,7	-3,0%	47,3	48,4	-2,3%
Latinoamérica Consolidado	5.545	5.386	62,6%	62,0%	1,0%	73,6	76,8	-4,1%	46,1	47,6	-3,1%
NH Hotels LFL & R	43.505	43.564	72,3%	70,9%	1,9%	98,0	96,1	2,0%	70,8	68,2	3,9%
Total NH Consolidado	45.373	44.608	72,0%	70,9%	1,5%	97,9	95,6	2,3%	70,4	67,8	3,8%

(1) No incluye impacto IAS 29

(2) Incluye Francia y NY

Evolución de Ratios Consolidados por trimestres:



Ratios Consolidados % Var	Ocupación					ADR					RevPAR				
	4T 17	1T 18	2T 18	3T 18	4T 18	4T 17	1T 18	2T 18	3T 18	4T 18	4T 17	1T 18	2T 18	3T 18	4T 18
España (2)	3,0%	1,2%	-0,4%	-1,6%	7,4%	5,7%	4,8%	-2,6%	-3,8%	5,1%	8,9%	6,1%	-3,0%	-5,3%	12,9%
Italia	2,6%	3,2%	0,3%	0,6%	2,1%	7,5%	6,5%	2,4%	2,9%	3,0%	10,3%	9,9%	2,8%	3,5%	5,2%
Benelux	5,6%	2,6%	2,2%	3,2%	3,3%	5,4%	6,4%	4,2%	2,5%	2,6%	11,3%	9,1%	6,5%	5,7%	6,0%
Europa Central	1,8%	2,1%	-0,2%	1,0%	4,1%	-2,9%	-2,6%	2,9%	5,7%	4,6%	-1,2%	-0,6%	2,7%	6,7%	8,8%
TOTAL EUROPA	3,1%	2,0%	0,3%	0,6%	4,5%	3,4%	3,4%	1,7%	1,8%	4,1%	6,6%	5,5%	2,0%	2,4%	8,7%
Latinoamérica tc real	2,8%	-1,9%	0,0%	-2,2%	8,2%	-5,9%	-13,1%	-8,1%	-1,1%	5,2%	-3,3%	-14,8%	-7,9%	-3,1%	13,8%
NH HOTEL GROUP	3,0%	1,6%	0,4%	0,3%	4,9%	2,4%	1,7%	0,9%	1,7%	4,0%	5,5%	3,3%	1,3%	2,0%	9,1%

Ventas y Resultados 2018

Madrid, 25 de febrero 2019

ACTIVIDAD HOTELERA RECURRENTE *								
(€ millones)	2018 4T	2017 4T ⁽³⁾	DIF. 18/17	%DIF.	2018 12M	2017 12M ⁽³⁾	DIF. 18/17	%DIF.
ESPAÑA ⁽¹⁾	111,3	102,7	8,6	8,3%	414,9	409,7	5,2	1,3%
ITALIA	71,3	68,0	3,3	4,9%	288,4	277,3	11,1	4,0%
BENELUX	89,1	86,2	2,9	3,4%	347,3	327,7	19,6	6,0%
EUROPA CENTRAL	98,8	95,4	3,4	3,5%	382,3	369,3	13,0	3,5%
AMERICA	41,1	35,8	5,2	14,6%	126,2	135,7	(9,5)	(7,0%)
INGRESOS HOTELES RECURRENTES LFL&R	411,6	388,1	23,4	6,0%	1.559,1	1.519,7	39,4	2,6%
APERTURAS, CIERRES Y OTROS	18,3	8,9	9,4	106,1%	60,7	33,0	27,7	83,9%
INGRESOS RECURRENTES	429,9	397,0	32,9	8,3%	1.619,8	1.552,7	67,1	4,3%
ESPAÑA ⁽¹⁾	67,8	65,5	2,3	3,5%	257,6	258,8	(1,2)	(0,5%)
ITALIA	44,5	43,1	1,4	3,2%	175,1	173,6	1,5	0,9%
BENELUX	54,8	54,1	0,7	1,3%	217,3	210,6	6,6	3,2%
EUROPA CENTRAL	62,0	60,7	1,3	2,1%	246,1	240,1	6,0	2,5%
AMERICA	26,9	24,5	2,4	9,9%	87,0	96,9	(9,9)	(10,2%)
GASTOS OPERATIVOS RECURRENTES LFL&R	256,0	247,9	8,1	3,3%	983,1	980,0	3,1	0,3%
APERTURAS, CIERRES Y OTROS	12,0	6,7	5,3	78,5%	41,1	23,9	17,2	72,1%
GASTOS OPERATIVOS RECURRENTES ⁽²⁾	268,0	254,6	13,3	5,2%	1.024,2	1.003,9	20,3	2,0%
ESPAÑA ⁽¹⁾	43,5	37,2	6,3	16,9%	157,3	150,8	6,4	4,3%
ITALIA	26,8	24,9	1,9	7,8%	113,3	103,7	9,6	9,3%
BENELUX	34,3	32,1	2,2	7,0%	130,1	117,1	12,9	11,1%
EUROPA CENTRAL	36,8	34,7	2,1	6,0%	136,2	129,2	7,0	5,4%
AMERICA	14,1	11,3	2,8	24,8%	39,2	38,8	0,4	0,9%
GOP RECURRENTES LFL&R	155,5	140,2	15,4	11,0%	576,1	539,7	36,4	6,7%
APERTURAS, CIERRES Y OTROS	6,4	2,2	4,2	190,4%	19,6	9,1	10,5	114,8%
GOP RECURRENTE	161,9	142,4	19,5	13,7%	595,6	548,8	46,8	8,5%
ESPAÑA ⁽¹⁾	23,2	22,7	0,4	1,9%	91,5	90,1	1,5	1,7%
ITALIA	12,8	13,3	(0,5)	(3,8%)	51,0	51,1	(0,1)	(0,1%)
BENELUX	14,3	12,0	2,3	19,3%	57,8	50,6	7,2	14,3%
EUROPA CENTRAL	26,3	26,2	0,1	0,5%	105,3	103,0	2,3	2,2%
AMERICA	3,4	3,3	0,1	2,0%	12,4	13,1	(0,7)	(5,5%)
RENTAS E IMPUESTOS DE PROPIEDAD REC. LFL&R	79,9	77,5	2,4	3,1%	318,0	307,8	10,2	3,3%
APERTURAS, CIERRES Y OTROS	4,1	2,2	1,9	88,2%	14,4	7,9	6,5	82,0%
RENTAS E IMPUESTOS DE PROPIEDAD REC.	84,0	79,7	4,4	5,5%	332,4	315,7	16,7	5,3%
ESPAÑA ⁽¹⁾	20,3	14,5	5,9	40,5%	65,7	60,8	4,9	8,1%
ITALIA	14,0	11,6	2,5	21,2%	62,3	52,7	9,7	18,4%
BENELUX	20,0	20,1	(0,1)	(0,4%)	72,3	66,5	5,7	8,6%
EUROPA CENTRAL	10,5	8,6	1,9	22,7%	30,9	26,1	4,7	18,2%
AMERICA	10,8	8,0	2,7	34,2%	26,8	25,7	1,1	4,1%
EBITDA RECURRENTE LFL&R	75,7	62,7	12,9	20,6%	258,1	231,9	26,2	11,3%
APERTURAS, CIERRES Y OTROS	2,2	(0,0)	2,2	N/A	5,2	1,2	4,0	N/A
EBITDA RECURRENTE ANTES DE ONEROSOS	77,9	62,7	15,2	24,2%	263,2	233,1	30,1	12,9%

(*) Las cifras de negocio incluyen norma contable IAS 29 relativa a la información financiera en economías con hiperinflación

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

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

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

Ventas y Resultados 2018

Madrid, 25 de febrero 2019

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

B.U. España (*):

- 4T: Incremento del RevPAR del +11,5% en el cuarto trimestre, principalmente explicado por la mejor comparativa respecto al mismo período de 2017 en Barcelona, así como el buen comportamiento de Madrid explicado en parte por un mejor calendario de eventos y congresos en el trimestre.
- 12M: Aumento del RevPAR de +2,3% (+3,0% excluyendo Barcelona) a pesar de la difícil comparativa con el año anterior. El ADR crece un +0,3% y la ocupación +2,0%. Destaca la evolución del RevPAR LFL de Madrid (+3,9%) y de las ciudades secundarias (+4,2%). La evolución en Barcelona se normaliza en el último trimestre del año.
 - Los ingresos LFL alcanzan un crecimiento positivo del +2,7% (+3,1% excluyendo Barcelona) a pesar del excelente comportamiento de 2017 (+10% ingresos LFL) y evolución de Barcelona (+0,2%). Madrid creció un +3,9% a pesar del fuerte calendario de congresos de 2017. Incluyendo reformas los ingresos crecen +1,3% impactados por la reforma de Nueva York (-€8,4m). Excluyendo dicha reforma los ingresos crecen +3,4%.
 - Los gastos operativos permanecen prácticamente estables -0,5% (-€1,2m) en el año.
 - El GOP alcanza €157,3m incrementándose un +4,3% (+€6,4m) y las rentas +€1,5m (+1,7%).
 - Con todo ello el EBITDA de 2018 crece un +8,1% (+€4,9m) hasta alcanzar los €65,7m con un margen que aumenta (+1,0 p.p.) hasta 15,8%.

(*) Incluye los hoteles de Nueva York y Francia

B.U. Italia:

- 4T: Crecimiento del RevPAR del +5,5% en el trimestre, con un incremento en precios de +2,5% y +2,9% en ocupación, alcanzando un crecimiento de las ventas del +4,9%, a pesar de ser un trimestre donde Milán ha estado impactado por un negativo calendario de ferias.
- 12M: el RevPAR crece un +4,9% en el año con un ADR que crece un +3,0% (+€3,5) y la ocupación +1,8%. Excelente comportamiento del RevPAR LFL en Roma (+10,1%), ciudades secundarias (+4,8%) y Milán (+3,4%).
 - Todo ello permite un crecimiento de ingresos LFL del +4,2% con una fuerte evolución en Roma (+10,0%). Sólido crecimiento en Milán (+3,7%; a pesar del negativo calendario de ferias del segundo semestre) y ciudades secundarias (+3,5%). Incluyendo los -€2,0m del coste de oportunidad de la reforma de 3 hoteles el crecimiento de ingresos LFL&R es de +4,0% (+€11,1m).
 - Los gastos operativos crecen un +0,9% en el año y el GOP un +9,3% (+€9,6m) hasta los €113,3m.
 - Así, el EBITDA de 2018 mejora en +€9,7m (+18,4%) hasta alcanzar los €62,3m con un margen que crece +2,6 p.p. hasta 21,6%.

B.U. Benelux:

- 4T: Incremento del RevPAR del +5,5% en el 4T con un incremento en precios de +2,1% y de +3,3% en ocupación (continúa la recuperación de Bruselas y mayor demanda en Centros de Conferencias en Holanda así como en ciudades secundarias). Los ingresos crecen +3,4% por la excelente evolución de Bruselas y ciudades secundarias. Ámsterdam crece un +2,7%.
- 12M: excelente crecimiento del RevPAR del +7,4% con incremento de precios de +4,0% y de +3,3% en ocupación. Destaca el crecimiento en RevPAR LFL de Bruselas (+14,3%, 76% por mayor ocupación), ciudades secundarias de Holanda (+8,0%) y Ámsterdam (+6,3%).

Ventas y Resultados 2018

Madrid, 25 de febrero 2019

- Esto permite un sólido crecimiento de ingresos LFL&R del +6,0% (+€19,6m) impulsado por el buen comportamiento de Bruselas (+12,4%), Ámsterdam (+5,9%) y en ciudades secundarias (+5,0%).
- Los gastos operativos de 2018 se incrementan un +3,2% (+€6,6m) por el mayor nivel de actividad.
- Con todo ello el GOP del año crece +11,1% (+€12,9m). Las rentas se incrementan en +€7,2m (+14,3%) explicado por lease back del hotel que se vendió en Ámsterdam a principio de año.
- Así, el EBITDA se incrementa un +8,6% (+€5,7m) hasta los €72,3m, lo que supone un margen de 20,8% (+0,5 p.p.).

B.U. Europa Central:

- 4T: Crecimiento del RevPAR del +8,8% en el trimestre con un incremento en precios de +4,2% y un incremento de la ocupación de +4,4% hasta el 76,0%. Sólido crecimiento de los ingresos LFL en el trimestre (+3,6%) por un calendario de ferias ligeramente favorable. Incluyendo los hoteles reformados en 2017 y el coste de oportunidad de 1 hotel en reforma en 2018 de -€1,9m, los ingresos crecen +3,5% (+€3,4m) en LFL&R.
- 12M: el RevPAR crece un +4,2% en el año con un ADR que crece un +2,9% (68% de peso) y una ocupación un +1,3% superior. Buen comportamiento en las ciudades principales: Múnich +18,8%, Berlín +13,1% y Frankfurt +5,5%.
 - Los ingresos LFL&R crecen +3,5% (+€13,0m) por un calendario de ferias ligeramente favorable y a pesar del coste de oportunidad de la reforma de 3 hoteles en el año de -€6,4m.
 - Los gastos operativos se incrementan un +2,5% en el año (+€6,0m), en parte explicados por el mayor coste de los hoteles reformados en 2017. El GOP crece un +5,4% (+€7,0m) hasta los €136,2m.
 - El EBITDA de 2018 aumenta un +18,2% (+€4,7m) hasta alcanzar los €30,9m.

B.U. Las Américas ⁽¹⁾:

- 4T: Crecimiento del RevPAR del +15,6% en el cuarto trimestre, con un incremento en precios de +7,1% y de +7,9% en ocupación. Destaca el crecimiento de RevPAR en Argentina (+25%) y Colombia (+20%). A tipo de cambio constante el crecimiento de los ingresos LFL&R de la BU es de +19,3% en el trimestre y a tipo de cambio real los ingresos crecen un +14,6%.
- 12M: el RevPAR desciende un -2,3% en el año, explicado en su totalidad por el impacto negativo de la divisa y que no impacta a nivel de EBITDA:
 - Por regiones, México muestra un crecimiento de los ingresos de +6,4% en moneda local. Incluyendo la evolución de la divisa (-6%), a tipo de cambio real los ingresos permanecen estables.
 - En Argentina, los ingresos se multiplican por 2 a tipo de cambio constante explicado principalmente por un incremento de los precios medios por la hiperinflación. Con el impacto negativo de la divisa (-90%) la evolución del ingreso reportado es +6,9%.
 - En Hoteles Royal, los ingresos bajan un -0,9% en moneda local e incluyendo la devaluación de la divisa de -3%, los ingresos caen -4,2%.

(1) Incluye impacto IAS 29 en Argentina

Ventas y Resultados 2018

Madrid, 25 de febrero 2019

Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada

NH HOTEL GROUP CUENTA DE PYG ⁽¹⁾									
(millones de €)	4T 2018	4T 2017 ⁽⁴⁾	Var.		12M 2018	12M 2017 ⁽⁴⁾	Var.		12M 2018 sin IAS 29 ⁽⁵⁾
	€ m.	€ m.	€ m.	%	€ m.	€ m.	€ m.	%	
TOTAL INGRESOS	429,9	397,0	32,9	8,3%	1.619,8	1.552,7	67,1	4,3%	1.623,5
Coste de Personal	(140,6)	(135,2)	(5,3)	3,9%	(540,7)	(531,4)	(9,3)	1,7%	
Gastos Directos de Gestión	(127,4)	(119,4)	(8,0)	6,7%	(483,5)	(472,5)	(11,0)	2,3%	
BENEFICIO DE GESTIÓN	161,9	142,4	19,5	13,7%	595,6	548,8	46,8	8,5%	
	37,7%				36,8%	35,3%	69,8%	1,4 p.p.	
Arrendamientos y Contribución Urb.	(84,0)	(79,7)	(4,4)	5,5%	(332,4)	(315,7)	(16,7)	5,3%	
EBITDA ANTES DE ONEROSOS	77,9	62,7	15,2	24,2%	263,2	233,1	30,1	12,9%	264,8
Margen % de Ingresos	18,1%	15,8%		2,3 p.p.	16,3%	15,0%		1,2 p.p.	16,3%
Reversion Provisión C. Onerosos	0,5	1,2	(0,7)	(59,5%)	2,3	4,2	(1,9)	(44,8%)	
EBITDA CON ONEROSOS	78,3	63,9	14,5	22,7%	265,6	237,3	28,2	11,9%	
Depreciaciones	(29,5)	(30,5)	0,9	(3,0%)	(112,6)	(111,4)	(1,2)	1,1%	
EBIT	48,8	33,4	15,4	46,0%	152,9	125,9	27,0	21,5%	
Gastos Financieros Netos	(8,2)	(16,5)	8,3	(50,5%)	(34,2)	(58,0)	23,8	(41,1%)	
IAS 29	9,2	0,0	9,2	N/A	25,7	0,0	25,7	N/A	
Resultados Puesta en Equivalencia	(0,2)	(0,4)	0,1	(33,3%)	(0,5)	(0,3)	(0,2)	43,3%	
EBT	49,6	16,5	33,1	N/A	143,9	67,5	76,4	113,2%	
Impuesto sobre Sociedades	(18,6)	(7,8)	(10,9)	139,3%	(51,3)	(29,0)	(22,3)	76,8%	
Resultado antes de Minoritarios	31,0	8,7	22,2	N/A	92,6	38,5	54,1	140,6%	
Intereses Minoritarios	(2,8)	(1,0)	(1,7)	166,7%	(6,7)	(3,7)	(3,0)	80,8%	
RESULTADO NETO recurrente	28,2	7,7	20,5	N/A	85,9	34,8	51,1	147,0%	72,4
EBITDA no recurrente ⁽²⁾	(12,7)	10,0	(22,7)	N/A	88,8	18,8	70,0	N/A	
Otros elementos no recurrentes ⁽³⁾	(4,3)	(6,7)	2,3	N/A	(56,9)	(18,1)	(38,8)	N/A	
RESULTADO NETO incluyendo no-rec.	11,1	11,0	0,1	1,0%	117,8	35,5	82,3	N/A	104,3

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

(2) Incluye plusvalías brutas por rotación de activos

(3) Incluye impuestos por rotación de activos

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

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

Comentarios del año 2018:

- **Crecimiento de los ingresos del +4,6%** (+6,7% a tipo de cambio constante) **alcanzando €1.623,5m** (+€70,8m) en el año, a pesar de las reformas del 2018 (-€12m) y el impacto negativo de la divisa (-€37m).
 - En el perímetro Like for Like ("LFL"), excluyendo reformas y cambios de perímetro, los ingresos crecen +3,0% (+5,6% a tipo constante):
 - Sólida evolución en Europa con un crecimiento de +4,9%. Destaca el gran comportamiento de Benelux (+6,5%), Italia (+4,2%) y Europa Central (+3,2%). España (+2,7%) a pesar del gran crecimiento LFL de 2017 (+10%) y la situación de Barcelona.
 - Latinoamérica impactada negativamente por la divisa (+18,7% a tipo de cambio constante).
 - **Incluyendo el efecto contable de la hiperinflación (IAS 29) el crecimiento de ingresos es del 4,3%.**

Ventas y Resultados 2018

Madrid, 25 de febrero 2019

- **Evolución de gastos:** control de costes en el año a pesar del crecimiento de la ocupación (+1,5%).
 - Los **gastos de personal** suben un +1,7% (-€9,3m). El impacto del cambio de perímetro (aperturas y salidas) explican la totalidad del incremento.
 - Los **otros gastos directos de gestión** crecen un +2,3% (-€11,0m), un 75% del incremento igualmente explicado por el cambio de perímetro.

- **Mejora de +€46,8m (+8,5%) a nivel de GOP.** El margen sobre ventas mejora en +1,4 p.p. en el año alcanzando el 36,8% con un ratio de conversión del 70%.

- Los **arrendamientos e impuestos de propiedad** se incrementan en -€16,7m (+5,3%) en parte explicados por el leaseback del hotel que se vendió en Ámsterdam a principio de año. En su conjunto, los cambios de perímetro por aperturas y cierres y los hoteles reformados en 2017 y 2018 explican el 50% del incremento total. A su vez, los componentes variables de los contratos explican el 36% de la variación.

- El crecimiento de los ingresos junto al control de costes permite cerrar el año con un **crecimiento del EBITDA recurrente⁽¹⁾ del +14% alcanzando €264,8m**, lo que supone un **incremento de +€31,7m y alcanzando un margen del 16,3%** (+1,3 p.p.). **El ratio de conversión del incremento de ingresos a EBITDA es del 45%**. Excluyendo cambio de perímetro y reformas, el ratio de conversión LFL alcanza el 61%.
 - **Incluyendo el efecto contable de la hiperinflación (IAS 29) el EBITDA recurrente alcanza €263,2m** (+€30,1m; +12,9%).

- **Depreciaciones:** incremento de -€1,2m por impacto de inversiones de reposicionamiento de 2017 y 2018.

- **Gastos Financieros:** la reducción de +€23,8m se explica fundamentalmente por:
 - Ahorros de intereses de deuda de +€20,3m, principalmente explicados: +€16,9m de la refinanciación y amortización anticipada del Bono 2019, +€6,4m por amortización anticipada del Bono Convertible y -€2,8m por prima de recompra y amortización acelerada de gastos de formalización por amortización parcial anticipada del Bono 2023
 - Ingreso neto de intereses (+€1,0m)
 - Ingreso financiero por las diferencias de tipo de cambio por la dolarización de saldos de efectivo en Argentina (+€1,8m)

- La aplicación de IAS 29 genera un ingreso financiero por la revaluación de los activos en Argentina por +€25,7m.

- **Impuesto de Sociedades:** el mayor Impuesto sobre Sociedades (-€22,3m) se debe principalmente a la mejor evolución del EBT (que explica el 50% del incremento), y la provisión de cartera referenciada a la aplicación de IAS 29 (50%).

- **El Beneficio Neto recurrente se duplica respecto al 2017** (+€37,6m y superior al crecimiento del EBITDA) **que alcanza los €72,4m en 2018**, explicado por la mejora del negocio y los menores costes financieros.
 - **El Beneficio Neto recurrente incluyendo el efecto de la hiperinflación (IAS 29) alcanza €85,9m** por la revalorización de los activos fijos en Argentina.

- **Beneficio Neto Total de €104,3m**, superior en +€68,8m respecto a 2017. La comparativa está positivamente afectada por las mayores plusvalías netas por rotación de activos.
 - **El Beneficio Neto Total incluyendo el efecto de la hiperinflación (IAS 29) es €117,8m.**

Ventas y Resultados 2018

Madrid, 25 de febrero 2019

Comentarios de 4T 2018 ⁽¹⁾:

- **Los ingresos crecen un +7,4%** (+8,7% a tipo de cambio constante) **alcanzando €426,5m** (+€29,5m), a pesar de las reformas de 2018.
 - En el perímetro Like for Like ("LFL"), excluyendo reformas y cambios de perímetro, los ingresos crecen +6,6% (+7,0% a tipo constante):
 - Sólida evolución en Europa con un crecimiento de +5,6% por la fuerte evolución de España (+8,9%) por mejor comparativa en Barcelona y el mejor calendario de eventos y congresos en Madrid y Benelux (+5,0%). Italia crece un +3,8% y Europa Central un +3,6%.
 - Latinoamérica impactada negativamente por la divisa (+19,5% a tipo de cambio constante).
 - Incluyendo IAS 29 los ingresos son €429,9m (+8,3%).
- El crecimiento de los ingresos junto al control de costes permite reportar un **crecimiento de EBITDA recurrente del 23,4% hasta €77,4m**, lo que supone un incremento de +€14,7m con un **margen del 18,1%** (+2,4 p.p.).
 - Incluyendo IAS 29 el EBITDA recurrente es €77,9m.
- **Crecimiento significativo del Beneficio Neto recurrente de +€15,2m** (superior al crecimiento del EBITDA) alcanzando los €23,0m, explicado por el buen comportamiento del negocio en el trimestre y los menores costes financieros.
 - El Beneficio Neto recurrente incluyendo IAS 29 alcanza €28,2m por la revalorización de los activos fijos en Argentina.
- **El Beneficio Neto Total alcanzó los €4,5m** afectado negativamente en el cuarto trimestre por provisiones de negocio, indemnizaciones y depreciación aceleradas por reformas.
 - El Beneficio Neto Total incluyendo IAS 29 alcanza €11,1m.

(1) Excluye impacto IAS 29

Deuda Financiera y Liquidez

A 31/12/2018 Cifras en millones de Euros	Límite	Disponible	Dispuesto	Calendario de vencimientos									
				2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	Resto	
Deuda Senior													
Bonos Senior con Garantía (Vto. 2023)	356,9	-	356,9	-	-	-	-	356,9	-	-	-	-	-
Línea de Crédito Sindicada con Garantía (Vto.2021)	250,0	250,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total deuda garantizada por el Colateral	606,9	250,0	356,9	0,0	0,0	0,0	0,0	356,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Otra deuda con Garantía ⁽¹⁾	31,7	-	31,7	2,7	2,6	2,5	2,1	6,0	1,3	0,9	0,7	12,8	
Total deuda con garantía	638,5	250,0	388,5	2,7	2,6	2,5	2,1	362,9	1,3	0,9	0,7	12,8	
Préstamos sin garantía ⁽²⁾	46,2	38,2	8,0	2,3	0,26	-	-	5,5	-	-	-	-	-
Créditos sin garantía	62,2	62,2	0,01	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos subordinados	40,0	-	40,0	-	-	-	-	-	-	-	-	40,0	
Total deuda sin garantía	148,4	100,4	48,0	2,3	0,3	0,0	0,0	5,5	0,0	0,0	0,0	40,0	
Total Deuda Bruta	786,9	350,4	436,6	5,0	2,8	2,5	2,1	368,4	1,3	0,9	0,7	52,8	
Tesorería y otros activos líquidos equivalentes ⁽³⁾ (Caja)			(265,9)										
Deuda financiera neta			170,7										
Gastos de formalización			(13,5)	(2,9)	(2,9)	(2,9)	(2,5)	(2,0)	(0,03)	(0,03)	(0,03)	(0,3)	
Intereses devengados no pagados			4,1	4,1									
IFRS 9 ⁽⁴⁾			(8,2)	(1,3)	(1,4)	(1,5)	(1,7)	(1,4)	(0,1)	(0,1)	(0,1)	(0,6)	
Total deuda financiera neta ajustada			153,0										

⁽¹⁾ Préstamos hipotecarios bilaterales.

⁽²⁾ Incluye instrumentos de deuda con calendario de amortización. El importe disponible está relacionado con el préstamo de capex de NY con periodo de disposición hasta el 25/7/2020.

⁽³⁾ No incluye autocartera. A 31/12/18 el Grupo contaba con 600.000 acciones propias en su balance, cuyo valor calculado en euros a 31 dic. 2018 (€4,056/acción) asciende a €2,4m.

⁽⁴⁾ IFRS 9 – La nueva IFRS 9 sobre tratamiento contable de activos y pasivos financieros ha entrado en vigor el 1 de enero de 2018. La aplicación de la nueva norma contable, como consecuencia de las mejores condiciones de refinanciación de 2017, en comparación con las condiciones anteriores, ha supuesto un impacto en Grupo NH (registrado contra reservas, de acuerdo a la norma) de menor deuda de €8,6m a 1 de enero de 2018 (€8,2m a 31 de diciembre 2018 por efecto del gasto financiero registrado en el año y el impacto positivo de la refinanciación de un préstamo hipotecario en Chile con mejores condiciones).

- **Reducción del endeudamiento financiero neto hasta -€171m comparado con -€655m a 31 Dic. 2017**, tras la conversión anticipada del Bono Convertible (€250m) en junio 2018, la amortización voluntaria anticipada

Ventas y Resultados 2018

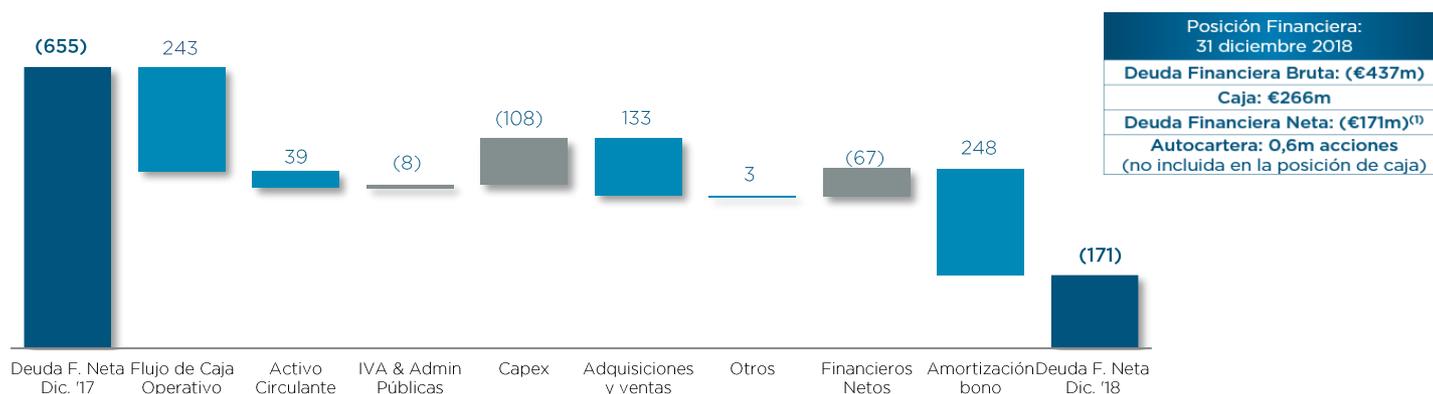
Madrid, 25 de febrero 2019

parcial del Bono 2023 (€40m) en diciembre 2018, la **sólida generación de caja operativa** y a la rotación de activos.

- Fuerte posición de caja: €266m
- Se alcanza un ratio de Deuda Financiera Neta / EBITDA Recurrente⁽²⁾ de 0,6x (5,6x en 2015), superando el objetivo revisado (0,8x-1,0x) del año

- A 31 de diciembre 2018 la Compañía tenía €266m de tesorería y líneas de crédito disponibles por importe de €312,2m (excluyendo la parte disponible del préstamo relacionado con el capex de Nueva York) de las que €250m corresponden a una línea de crédito sindicada con vencimiento el 29 de septiembre de 2021.

Evolución Deuda Financiera Neta 2018



Posición Financiera: 31 diciembre 2018	
Deuda Financiera Bruta:	(€437m)
Caja:	€266m
Deuda Financiera Neta:	(€171m) ⁽¹⁾
Autocartera:	0,6m acciones (no incluida en la posición de caja)

- (1) Deuda Financiera Neta excluyendo ajustes contables por gastos de formalización €13,5m, intereses devengados -€4,1m y ⁽²⁾ ajuste IFRS 9 €8,2m. Incluyendo dichos ajustes contables, la deuda neta ajustada sería de (€153m) a 31 de diciembre de 2018 frente a (€637m) a 31 de diciembre de 2017.
- (2) La nueva IFRS 9 sobre tratamiento contable de activos y pasivos financieros ha entrado en vigor el 1 de enero de 2018. La aplicación de la nueva norma contable, como consecuencia de las mejores condiciones de refinanciación obtenidas en 2017, en comparación con las condiciones anteriores, ha supuesto un impacto en NH Hotel Group (registrado contra reservas, de acuerdo a la norma) de menor deuda contable de 8,6 millones de euros a 1 de enero de 2018 (€8,2 millones a 31 de diciembre de 2018 por efecto del gasto financiero).

Generación de caja en los doce meses del año:

- (+) Flujo de caja operativo: +€243,2m, incluyendo -€17,4m de gasto de tarjetas de crédito, e impuestos pagados por -€29,2m (excluyendo -€32,4m de Impuesto de Sociedades de Barbizon).
- (+) Capital circulante: Sólida gestión y recuperación de cuentas a cobrar y reducción del período medio de pago.
- (-) Pagos de Capex: -€107,8m en 2018 (inferior a la cifra de guidance 2018 de c.€125m por el calendario de pagos aplazados a principios de 2019 por importe de c.-€25m).
- (+) Adquisiciones y ventas: Principalmente +€121,8m por la operación de "Sale & Lease-back" del Barbizon en 1T, neto de impuestos (€32,4m pagados en 2018). El resto corresponde a otras transacciones de rotación de activos, la reestructuración de 2 contratos de alquiler (1 cancelación y 1 adquisición) y al saldo neto de Hesperia tras la compensación.
- (+) Otros: pago de provisiones legales.
- (-) Financieros Netos & Dividendos: -€66,6m que incluyen -€26,8m de gasto financiero neto y -€39,8m de pago de dividendo (-€0,6m a socios minoritarios).
- (+) Amortización Anticipada Bono Convertible (€250m) en junio 2018. €1,7m pagado en caja.

Anexos

NH | HOTEL GROUP PART OF **MINOR**
HOTELS

NH
HOTELS


NH COLLECTION
HOTELS

nhow
HOTELS

TIVOLI
HOTELS & RESORTS


ANANTARA
HOTELS-RESORTS-SPAS

AVANI
Hotels & Resorts


elevana
COLLECTION


AKS
HOTELS & RESORTS

Ventas y Resultados 2018

Madrid, 25 de febrero 2019

Anexo I: De acuerdo a las Directrices publicadas por el ESMA en relación a las Medidas Alternativas del Rendimiento (APM) se definen y concilian las APMs utilizadas por el Grupo dentro de la Publicación de Resultados de 12 meses de 2018.

Adicionalmente, a continuación se incluyen los Estados Financieros Consolidados al 31 de diciembre de 2018, los cuales incorporan los efectos de la aplicación de la IAS 29 “Información financiera en economías hiperinflacionarias” que afecta a la incorporación de los estados financieros consolidados de la unidad de negocio de Argentina:

NH HOTEL GROUP, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES
ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADOS RESUMIDOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018 Y AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017
(Miles de Euros)

ACTIVO	31/12/2018	31/12/2017	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	31/12/2018	31/12/2017
ACTIVO NO CORRIENTE:			PATRIMONIO NETO:		
Fondo de comercio	109.432	111.684	Capital social	784.361	700.544
Activos intangibles	110.569	151.083	Reservas de la Sociedad Dominante	681.068	526.243
Inmovilizado material	1.637.718	1.583.164	Reservas en sociedades consolidadas por integración global	(44.723)	38.877
Inversiones valoradas por el método de la participación	8.971	9.419	Reservas en sociedades consolidadas por el método de la participación	(23.436)	(23.087)
Inversiones financieras no corrientes -	54.126	75.895	Otros instrumentos de patrimonio neto	-	27.230
<i>Préstamos y cuentas a cobrar no disponibles para negociación</i>	42.598	65.154	Diferencias de conversión	(60.854)	(157.542)
<i>Otras inversiones financieras no corrientes</i>	11.528	10.741	Acciones y participaciones en patrimonio propias	(2.530)	(39.250)
Activos por impuestos diferidos	138.724	137.996	Beneficio consolidado del período	117.785	35.489
Otros activos no corrientes	13.427	16.448	Patrimonio neto atribuible a accionistas de la Sociedad Dominante	1.451.671	1.108.504
Total activo no corriente	2.072.967	2.085.689	Intereses minoritarios	52.351	43.472
			Total patrimonio neto	1.504.022	1.151.976
			PASIVO NO CORRIENTE:		
			Obligaciones y otros valores negociables	342.485	387.715
			Deudas con entidades de crédito	71.473	71.246
			Otros pasivos financieros	1.762	12.481
			Otros pasivos no corrientes	47.296	38.976
			Provisiones para riesgos y gastos	51.178	50.413
			Pasivos por impuestos diferidos	177.478	167.433
			Total pasivo no corriente	691.672	728.264
ACTIVO CORRIENTE:			PASIVO CORRIENTE:		
Activos no corrientes mantenidos para la venta	55.974	109.166	Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	2.456	2.377
Existencias	10.435	9.809	Obligaciones y otros valores negociables	73	246.195
Deudores comerciales	106.601	132.582	Deudas con entidades de crédito	4.881	11.724
Deudores no comerciales -	38.195	42.786	Otros pasivos financieros	710	11.618
<i>Administraciones Públicas deudoras</i>	19.451	23.743	Acreeedores comerciales y otras cuentas por pagar	252.704	222.951
<i>Otros deudores no comerciales</i>	18.744	19.043	- Administraciones Públicas acreedoras	59.453	45.860
Cuentas a cobrar con entidades relacionadas	978		Provisiones para riesgos y gastos	2.713	8.971
Tesorería y otros activos líquidos equivalentes	265.869	80.249	Otros pasivos corrientes	44.444	41.768
Otros activos corrientes	12.109	11.423	Total pasivo corriente	367.434	591.464
Total activo corriente	490.161	386.015			
TOTAL ACTIVO	2.563.128	2.471.704	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	2.563.128	2.471.704

NH HOTEL GROUP, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

ESTADOS DEL RESULTADO INTEGRAL CONSOLIDADO DE LOS EJERCICIOS 2018 Y 2017
(Miles de Euros)

	2018	2017
Importe neto de la cifra de negocios	1.613.388	1.546.086
Otros ingresos de explotación	6.132	11.101
Resultado neto de la enajenación de activos no corrientes	85.982	30.148
Aprovisionamientos	(74.810)	(75.712)
<i>Compras</i>	(74.810)	(75.712)
<i>Deterioro de existencias</i>	-	-
Gastos de personal	(422.671)	(427.140)
Dotación a la amortización	(116.301)	(123.085)
Beneficios/(Pérdidas) netas por deterioro de activos	(304)	9.005
Otros gastos de explotación	(852.924)	(815.011)
<i>Variación de la provisión de contratos onerosos</i>	4.342	4.216
<i>Otros gastos de explotación</i>	(857.266)	(819.227)
Resultado de operaciones financieras y otras	(373)	(1.927)
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(499)	(349)
Ingresos financieros	6.039	2.995
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	-	(7)
Gastos financieros	(59.997)	(76.747)
Resultado por exposición a hiperinflación (IAS 29)	25.674	
Diferencias netas de cambio (Ingresos/(Gastos))	1.053	(6.360)
BENEFICIOS / (PÉRDIDAS) ANTES DE IMPUESTOS DE LAS ACTIVIDADES CONTINUADAS	210.389	72.997
Impuesto sobre Sociedades	(85.314)	(33.512)
BENEFICIOS / (PÉRDIDAS) DEL PERÍODO CONTINUADAS	125.075	39.485
<i>Resultados del ejercicio procedentes de operaciones interrumpidas netos de impuestos</i>	(568)	(278)
BENEFICIOS DEL PERÍODO	124.507	39.207
Diferencias de conversión	(2.187)	(26.494)
Ingresos y gastos imputados directamente en el patrimonio neto	(2.187)	(26.494)
BENEFICIO / (PÉRDIDA) INTEGRAL TOTAL	122.320	12.713
Beneficios / (Pérdidas) del período atribuibles a:		
<i>Accionistas de la Sociedad Dominante</i>	117.785	35.489
<i>Intereses minoritarios</i>	6.722	3.718
<i>Intereses minoritarios de actividades interrumpidas</i>	-	-
Beneficio / (Pérdida) integral atribuible a:		
<i>Accionistas de la Sociedad Dominante</i>	117.610	11.712
<i>Intereses minoritarios</i>	4.709	1.001
Beneficio por acción en euros (básico)	0,32	0,02

NH HOTEL GROUP, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

ESTADOS DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO RESUMIDO CONSOLIDADO

CORRESPONDIENTES A LOS EJERCICIOS 2018 Y 2017

(Miles de Euros)

	Patrimonio Neto Atribuido a la Sociedad Dominante							Intereses Minoritarios	Total Patrimonio Neto
	Fondos Propios								
	Capital	Prima de Emisión y Reservas	Acciones y participaciones en Patrimonio Propias	Resultado del Período Atribuido a la Entidad Dominante	Otros Instrumentos de Patrimonio Neto	Ajustes por Cambios de Valor			
Saldo final al 31/12/2017	700.544	542.033	(39.250)	35.489	27.230	(157.542)	43.472	1.151.976	
Ajuste por cambios de criterio contable (Véase Nota 1.c.)	-	8.571	-	-	-	-	-	8.571	
Ajuste aplicación IAS29	-	(50.724)	-	-	-	-	7.093	(43.631)	
Saldo final ajustado al 31/12/2017	700.544	499.880	(39.250)	35.489	27.230	(157.542)	50.565	1.116.916	
Resultado neto del ejercicio 2018	-	-	-	117.785	-	-	6.722	124.507	
Diferencias de conversión	-	-	-	-	-	(174)	(2.013)	(2.187)	
Total ingresos / (gastos) reconocidos	-	-	-	117.785	-	(174)	4.709	122.320	
Operaciones con socios o propietarios	83.817	118.049	36.720	-	(27.230)	-	(2.375)	208.981	
Distribución de dividendos	-	(39.158)	-	-	-	-	(729)	(39.887)	
Obligaciones convertibles	83.817	156.022	35.691	-	(27.230)	-	-	248.300	
Plan de retribución en acciones	-	1.185	1.029	-	-	-	-	2.214	
Otras variaciones de patrimonio neto	-	(5.020)	-	(35.489)	-	-	(548)	(41.057)	
Trasposos entre partidas de patrimonio neto	-	35.489	-	(35.489)	-	-	-	-	
Ajuste aplicación IAS29	-	(43.199)	-	-	-	-	(548)	(43.747)	
Otras variaciones	-	2.690	-	-	-	-	-	2.690	
Saldo final al 31/12/2018	784.361	612.909	(2.530)	117.785	-	(157.716)	52.351	1.407.160	

	Patrimonio Neto Atribuido a la Sociedad Dominante							Intereses Minoritarios	Total Patrimonio Neto
	Fondos Propios								
	Capital	Prima de Emisión y Reservas	Acciones y participaciones en Patrimonio Propias	Resultado del Período Atribuido a la Entidad Dominante	Otros Instrumentos de Patrimonio Neto	Ajustes por Cambios de Valor			
Saldo final ajustado al 31/12/2016	700.544	527.133	(39.983)	30.750	27.230	(133.765)	43.967	1.155.876	
Resultado neto del ejercicio 2017	-	-	-	35.489	-	-	3.718	39.207	
Diferencias de conversión	-	-	-	-	-	(23.777)	(2.717)	(26.494)	
Total ingresos / (gastos) reconocidos	-	-	-	35.489	-	(23.777)	1.001	12.713	
Operaciones con socios o propietarios	-	(15.548)	733	-	-	-	(1.496)	(16.311)	
Distribución de dividendos	-	-	-	-	-	-	-	-	
Plan de retribución en acciones	-	1.508	733	-	-	-	-	2.241	
Combinación de negocios	-	-	-	-	-	-	-	-	
Otras variaciones de patrimonio neto	-	30.448	-	(30.750)	-	-	-	(302)	
Trasposos entre partidas de patrimonio neto	-	30.750	-	(30.750)	-	-	-	-	
Otras variaciones	-	(302)	-	-	-	-	-	(302)	
Saldo final al 31/12/2017	700.544	542.033	(39.250)	35.489	27.230	(157.542)	43.472	1.151.976	

Ventas y Resultados 2018

Madrid, 25 de febrero 2019

NH HOTEL GROUP, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

**ESTADOS DE FLUJOS DE EFECTIVO RESUMIDOS CONSOLIDADOS
GENERADOS EN LOS EJERCICIOS 2018 Y 2017**

(Miles de Euros)

	31.12.2018	31.12.2017
1. ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN		
Resultado consolidado antes de impuestos y operaciones interrumpidas:	210.389	72.997
Ajustes al resultado:		
Amortizaciones de activos materiales e inmateriales (+)	116.301	123.085
(Beneficios)/Pérdidas por deterioro de activos (neto) (+/-)	304	(9.005)
Dotaciones a provisiones (neto) (+/-)	(4.342)	(4.216)
Ganancias/Pérdidas por venta de activo material e intangible (+/-)	(85.982)	(30.148)
Ganancias/Pérdidas de inversiones valoradas por el método de la participación (+/-)	499	349
Ingresos financieros (-)	(6.039)	(2.995)
Gastos financieros y variación de valor razonable en instrumentos financieros (+)	59.997	76.754
Resultado por exposición a hiperinflación (NIC 29)	(25.674)	-
Diferencias netas de cambio (Ingresos / (Gastos))	(1.053)	6.360
Resultado por enajenación de inversiones financieras	373	1.927
Otras partidas no monetarias (+/-)	25.031	10.036
Resultado ajustado	289.804	245.144
Variación neta en los activos / pasivos:		
(Aumento)/Disminución de existencias	(626)	61
(Aumento)/Disminución de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	28.387	10.405
(Aumento)/Disminución de otros activos corrientes	(10.760)	6.072
Aumento/(Disminución) de acreedores comerciales	10.480	(3.088)
Aumento/(Disminución) de otros pasivos corrientes	2.948	(196)
Aumento/(Disminución) de provisiones para riesgos y gastos	3.330	(7.196)
(Aumento)/Disminución Activos no corrientes	(403)	748
Aumento/(Disminución) Pasivos no corrientes	(9.437)	(412)
Impuestos sobre las ganancias pagados	(61.561)	(21.903)
Total flujos de efectivo netos de las actividades de explotación (I)	252.163	229.635
2. ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		
Ingresos financieros	527	1.345
Inversiones (-):		
Empresas del grupo, negocios conjuntos y asociadas	(1.000)	(22.269)
Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias	(133.677)	(81.750)
Inversiones financieras no corrientes	(671)	-
	(135.348)	(104.019)
Desinversiones (+):		
Empresas del grupo, negocios conjuntos y asociadas	85	62
Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias	48.291	60.301
Activos no corrientes mantenidos para la venta	154.137	-
	202.513	60.363
Total flujos de efectivo netos de las actividades de inversión (II)	67.692	(42.311)
3. ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN		
Dividendos pagados (-)	(39.767)	(18.552)
Intereses pagados por deudas (-)	(44.717)	(67.781)
Intereses pagados por medios de pago	(17.379)	(16.317)
Intereses pagados por financiación y otros	(27.338)	(51.464)
Variaciones en (+/-):		
Instrumentos de patrimonio		
Instrumentos de pasivo:		
- Obligaciones y otros valores negociables -	(44.894)	(135.000)
- Deudas con entidades de crédito (+)	6.323	-
- Deudas con entidades de crédito (-)	(11.147)	(21.772)
- Otros pasivos financieros (+/-)	(262)	(681)
Total flujos de efectivo netos de las actividades de financiación (III)	(134.464)	(243.786)
4. AUMENTO/ DISMINUCIÓN BRUTA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES (I+II+III)	185.391	(56.462)
5. Efecto de las variaciones de los tipos de cambio en el efectivo o equivalentes (IV)	325	-
6. Efecto de las variaciones al perímetro de consolidación (V)	(96)	(22)
7. AUMENTO/ DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES (I+II+III-IV+V)	185.620	(56.484)
8. Efectivo o equivalentes al comienzo del ejercicio	80.249	136.733
9. Efectivo o equivalentes al final del ejercicio	265.869	80.249

Ventas y Resultados 2018

Madrid, 25 de febrero 2019

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:

		12M 2018	12M 2017
		M Eur.	M Eur.
Total ingresos	A+B	1.619,8	1.552,7
Ingresos Recurrentes LFL y Reformas	A	1.559,1	1.519,7
Aperturas, Cierres y Otros	B	60,7	33,0

A su vez, se concilia la línea de “Total ingresos” en el punto II para el periodo de 12 meses terminado el 31 de diciembre de 2018.

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

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

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

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

Ventas y Resultados 2018

Madrid, 25 de febrero 2019

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

Dentro de la Publicación de Resultados de 12 meses de 2018 se muestran los siguientes APMs significativos:

I. ADR y RevPAR

Dentro de la Publicación de Resultados de 12 meses de 2018 se detalla la evolución acumulada del RevPAR y ADR en el siguiente cuadro:

NH HOTEL GROUP REVPAR 12M 2018/2017											
	HAB. MEDIAS		OCUPACION %			ADR			REVPAR		
	2018	2017	2018	2017	% Var	2018	2017	% Var	2018	2017	% Var
España & Otros LFL & R ⁽²⁾	11.032	11.252	74,8%	73,3%	2,0%	94,4	94,2	0,3%	70,7	69,1	2,3%
B.U. España Consolidado ⁽²⁾	11.558	11.741	74,5%	73,9%	0,8%	94,4	93,3	1,2%	70,3	69,0	2,0%
Italia LFL & R	7.160	7.163	70,3%	69,0%	1,8%	119,0	115,6	3,0%	83,7	79,8	4,9%
B.U. Italia Consolidado	7.258	7.163	70,1%	69,0%	1,5%	119,5	115,6	3,4%	83,7	79,8	4,9%
Benelux LFL & R	8.213	8.202	72,8%	70,5%	3,3%	111,7	107,4	4,0%	81,3	75,7	7,4%
B.U. Benelux Consolidado	8.901	8.360	72,5%	70,4%	3,1%	111,0	106,9	3,8%	80,5	75,3	7,0%
Europa Central LFL & R	11.865	11.721	74,5%	73,6%	1,3%	89,1	86,6	2,9%	66,4	63,7	4,2%
Europa Central Consolidado	12.111	11.958	74,5%	73,5%	1,4%	88,9	86,2	3,1%	66,2	63,3	4,5%
Total Europa LFL & R	38.269	38.338	73,5%	72,0%	2,0%	100,8	98,4	2,4%	74,1	70,9	4,5%
Total Europa Consolidado	39.828	39.222	73,3%	72,1%	1,5%	100,7	97,8	3,0%	73,8	70,6	4,6%
Latinoamérica LFL & R	5.236	5.226	63,6%	63,1%	0,7%	74,4	76,7	-3,0%	47,3	48,4	-2,3%
Latinoamérica Consolidado	5.545	5.386	62,6%	62,0%	1,0%	73,6	76,8	-4,1%	46,1	47,6	-3,1%
NH Hotels LFL & R	43.505	43.564	72,3%	70,9%	1,9%	98,0	96,1	2,0%	70,8	68,2	3,9%
Total NH Consolidado	45.373	44.608	72,0%	70,9%	1,5%	97,9	95,6	2,3%	70,4	67,8	3,8%

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

	12M 2018	12M 2017
	Miles Eur.	Miles Eur.
A Venta de habitaciones	1.152,8	1.089,6
Otros ingresos	464,2	456,5
Importe neto de la cifra de negocios s/ Estados financieros*	1.617,0	1.546,1
B Miles de Habitaciones vendidas	11.776	11.396
A / B = C ADR	97,9	95,6
D Ocupación	72,0%	70,9%
C x D RevPAR	70,4	67,8

*Sin ajuste de IAS 29.

II. CUENTA PYG 12 MESES DE 2018 Y 2017

Dentro de la Publicación de Resultados de 12 meses de 2018 se detalla el cuadro de "Actividad Hotelera recurrente" obtenido del cuadro "Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada" que aparece en la misma Publicación de Resultados anteriormente mencionada.

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

Ventas y Resultados 2018

Madrid, 25 de febrero 2019

12 Meses 2018

	Cuenta de resultados Gestión	Reclasificación según criterio Estados Financieros Consolidados	Gastos de medios de pago	Personal externalizado	Ventas de activos y Subvenciones	Bajas de activo por enajenación inmovilizado y deterioros	Litigios, indemnizaciones y otros no recurrentes	PyG según Estados Financieros Consolidados	
APM Total ingresos	1.619,8	(1.619,8)	-	-	-	-	-	-	
Importe neto de la cifra de negocios	-	1.609,6	-	-	2,7	-	1,1	1.613,4	Importe neto de la cifra de negocios
Otros ingresos de explotación	-	6,1	-	-	-	-	-	6,1	Otros ingresos de explotación
APM TOTAL INGRESOS	1.619,8	(4,1)	-	-	2,7	-	1,1	1.619,5	
Resultado neto de la enajenación de activos no corrientes	-	(0,1)	-	-	104,3	(17,5)	(0,7)	86,0	Rdo neto de la enajenación de activos no corrientes
APM Coste de personal	(540,7)	0,2	-	120,7	(0)	-	(2,6)	(422,7)	Gastos de personal
APM Gastos Directos de Gestión	(483,5)	(253,6)	17,4	(120,7)	-	-	(16,9)	(857,3)	Otros gastos de explotación
Aprovisionamientos	-	(74,8)	-	-	-	-	-	(74,8)	Aprovisionamientos
APM BENEFICIO DE GESTION	595,6	(332,4)	17,4	-	106,7	(17,5)	(19,0)	350,8	
APM Arrendamientos y Contribución Urb.	(332,4)	332,4	-	-	-	-	-	-	
APMEBITDA ANTES DE ONEROSOS	263,2	(0,0)	17,4	-	106,7	(17,5)	(19,0)	350,8	
APM Reversión Provisión C.Onerosos	2,3	-	-	-	-	2,02	-	4,3	Variación de la provisión de onerosos
APMEBITDA CON ONEROSOS	265,6	(0,0)	17,4	-	106,7	(15,5)	(19,0)	355,1	
impairment provision	-	3,7	-	-	0,8	(5,0)	-	(0,3)	Beneficios/(Pérdidas) netas por deterioro de activos
APM Amortizaciones	(112,6)	(3,7)	-	-	-	-	-	(116,3)	Dotación a la amortización
APMEBIT	152,9	(0,0)	17,4	-	107,5	(20,6)	(18,7)	238,5	
Resultado enajenación inversiones financieras	-	(0,4)	-	-	-	-	-	(0,4)	Resultado enajenación inversiones financieras
APM Gastos Financieros Netos	(34,2)	(8,5)	(17,4)	-	-	-	-	(60,0)	Gastos financieros
IAS 29	25,7	-	-	-	-	-	-	25,7	
Ingresos financieros	-	6,0	-	-	-	-	-	6,0	Ingresos financieros
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	-	-	-	-	-	-	-	-	Variación de valor razonable en instrumentos financieros
Diferencias netas de cambio (Ingresos/(Gastos))	-	1,1	-	-	-	-	-	1,1	Diferencias netas de cambio (Ingresos/(Gastos))
APM Resultados Puesta en Equivalencia	(0,5)	-	-	-	-	-	-	(0,5)	Resultado de entidades valoradas por el método
APMEBT	143,9	(1,8)	-	-	107,5	(20,6)	(18,7)	210,4	Beneficio antes de impuestos
APM Impuesto Sobre Sociedades	(51,3)	4,2	-	-	(38,2)	-	-	(85,3)	Impuesto sobre Sociedades
APM Resultado Antes de Minoritarios	92,6	2,4	-	-	69,4	(20,6)	(18,7)	125,1	Beneficio del ejercicio actividad continuada
APM Disponible para la venta	-	(0,6)	-	-	-	-	-	(0,6)	Rdos operaciones interrumpidas neto de impuestos
APM Resultado Antes de Minoritarios	92,6	1,8	-	-	69,4	(20,6)	(18,7)	124,5	Beneficio Integral Total
APM Intereses Minoritarios	(6,7)	0,0	-	-	-	-	-	(6,7)	Intereses minoritarios
APM Resultado Neto recurrente	85,9	1,9	-	-	69,4	(20,6)	(18,7)	117,8	Beneficio atribuible a la Sociedad Dominante
APM Ebitda no recurrente	88,8	-	-	-	(107,5)	-	18,7	-	
APM Otros elementos no recurrentes	(56,9)	(1,9)	-	-	38,2	20,6	-	-	
APM Resultado Neto incluyendo no recurrente	117,8	-	-	-	-	-	-	117,8	Beneficio atribuible a la Sociedad Dominante

12 Meses 2017

	Cuenta de resultados Gestión	Reclasificación según criterio Estados Financieros Consolidados	Gastos de medios de pago Rebates	Personal externalizado	Ventas de activos	Bajas de activo por enajenación inmovilizado y deterioros	Litigios, indemnizaciones y otros no recurrentes	PyG según Estados Financieros Consolidados	
APM Total ingresos	1.552,7	(1.552,7)	-	-	-	-	-	-	
Importe neto de la cifra de negocios	-	1.546,1	(18,4)	-	-	-	-	1.546,1	Importe neto de la cifra de negocios
Otros ingresos de explotación	-	11,1	-	-	-	-	-	11,1	Otros ingresos de explotación
APM TOTAL INGRESOS	1.552,7	4,5	(18,4)	-	-	-	-	-	
Resultado neto de la enajenación de activos no corrientes	-	0,0	-	-	33,4	(3,3)	-	30,1	Rdo neto de la enajenación de activos no corrientes
APM Coste de personal	(531,4)	2,9	-	111,9	-	-	(10,6)	(427,1)	Gastos de personal
APM Gastos Directos de Gestión	(472,5)	(240,1)	-	16,3	(1,4)	0,3	(9,9)	(819,2)	Otros gastos de explotación
Aprovisionamientos	-	(75,7)	18,4	-	-	-	-	(75,7)	Aprovisionamientos
-	-	-	-	-	-	-	-	-	
APM BENEFICIO DE GESTION	548,8	(308,5)	-	16,3	-	(3,0)	(20,4)		
APM Arrendamientos y Contribución Urb.	(315,7)	315,7	-	-	-	-	-	-	
APM EBITDA ANTES DE ONEROSOS	233,1	7,2	-	16,3	-	(3,0)	(20,4)		
APM Reversión Provisión C.Onerosos	4,2	-	-	-	-	-	-	4,2	Variación de la provisión de onerosos
APM EBITDA CON ONEROSOS	237,3	7,2	-	16,3	-	(3,0)	(20,4)		
impairment provision	-	2,3	-	-	-	6,7	-	9,0	Beneficios/(Pérdidas) netas por deterioro de activos
APM Amortizaciones	(111,4)	(3,4)	-	-	-	(8,3)	-	(123,1)	Dotación a la amortización
APM EBIT	125,9	6,1	-	16,3	-	(4,5)	(20,4)		
Resultado enajenación inversiones financieras	-	(2,0)	-	-	-	-	-	(1,9)	Resultado enajenación inversiones financieras
APM Gastos Financieros Netos	(58,0)	(2,4)	-	(16,3)	-	-	-	(76,7)	Gastos financieros
Ingresos financieros	-	3,0	-	-	-	-	-	3,0	Ingresos financieros
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	-	-	-	-	-	-	-	(0,0)	Variación de valor razonable en instrumentos financieros
Diferencias netas de cambio (Ingresos/(Gastos))	-	(6,4)	-	-	-	-	-	(6,4)	Diferencias netas de cambio (Ingresos/(Gastos))
APM Resultados Puesta en Equivalencia	(0,3)	-	-	-	-	-	-	(0,3)	Resultado de entidades valoradas por el método
APM EBT	67,5	(1,6)	-	-	32,0	(4,5)	(20,4)	73,0	Beneficio antes de impuestos
APM Impuesto Sobre Sociedades	(29,0)	(4,5)	-	-	-	-	-	(33,5)	Impuesto sobre Sociedades
APM Resultado Antes de Minoritarios	38,5	(6,1)	-	-	32,0	(4,5)	(20,4)	39,5	Beneficio del ejercicio actividad continuada
APM Disponible para la venta	-	(0,3)	-	-	-	-	-	(0,3)	Rdos operaciones interrumpidas neto de impuestos
APM Resultado Antes de Minoritarios	38,5	(6,3)	-	-	32,0	(4,5)	(20,4)	39,2	Beneficio Integral Total
APM Intereses Minoritarios	(3,7)	-	-	-	-	-	-	(3,7)	Intereses minoritarios
APM Resultado Neto recurrente	34,8	(6,3)	-	-	32,0	(4,5)	(20,4)	35,5	Beneficio atribuible a la Sociedad Dominante
APM Ebitda no recurrente	18,8	(7,2)	-	-	(32,0)	-	20,4		
APM Otros elementos no recurrentes	(18,1)	13,6	-	-	-	4,5	-		
APM Resultado Neto incluyendo no recurrente	35,5	-	-	-	-	-	-	35,5	Beneficio atribuible a la Sociedad Dominante

Ventas y Resultados 2018
Madrid, 25 de febrero 2019

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

III.1 Deuda presentada en la publicación de resultados de 12 meses de 2018.

A 30/09/2018 Cifras en millones de Euros	Límite	Disponible	Dispuesto	Calendario de vencimientos						
				Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Resto
Préstamos Hipotecarios	31.686	-	31.686	-	2.736	2.575	2.507	2.094	6.045	15.729
Interés fijo	25.989	-	25.989	-	1.313	1.339	1.458	1.484	5.425	14.940
Interés variable	5.727	-	5.727	-	1.423	1.236	1.050	611	620	788
Préstamo Subordinado	40.000	-	40.000	-	-	-	-	-	-	40.000
Interés variable	40.000	-	40.000	-	-	-	-	-	-	40.000
Obligaciones Senior Garantizadas	356.850	-	356.850	-	-	-	-	-	356.850	-
Interés fijo	356.850	-	356.850	-	-	-	-	-	356.850	-
Préstamos sin Garantía	46.197	38.167	8.030	-	2.271	258	-	-	5.501	-
Interés variable	46.197	38.167	8.030	-	2.271	258	-	-	5.501	-
Crédito Sindicado Garantizado	250.000	250.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Interés variable	250.000	250.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Líneas de Crédito	62.200	62.192	8	-	8	-	-	-	-	-
Interés variable	62.200	62.192	8	-	8	-	-	-	-	-
Situación de endeudamiento al 31/12/2018	786.933	350.360	436.574	0	5.014	2.833	2.507	2.094	360.396	55.729
Gastos de formalización de la deuda	(13.517)	-	a (13.517)	-	(2.889)	(2.941)	(2.890)	(2.456)	(1.957)	(386)
IFRS 9	(8.237)	-	b (8.237)	-	(1.263)	(1.396)	(1.545)	(1.714)	(1.436)	(883)
Deuda por intereses	4.091	-	c 4.091	-	4.091	-	-	-	-	-
Total deuda ajustada al 31/12/2018	769.271	350.360	418.911	-	4.954	(1.504)	(1.927)	(2.073)	365.002	54.460
Total deuda ajustada al 31/12/2017	1.033.225	316.345	716.880	257.919	292	(371)	(643)	(624)	403.897	56.410

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

III.2 Estado de flujos presentado en la presentación de resultados de 12 meses de 2018.

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

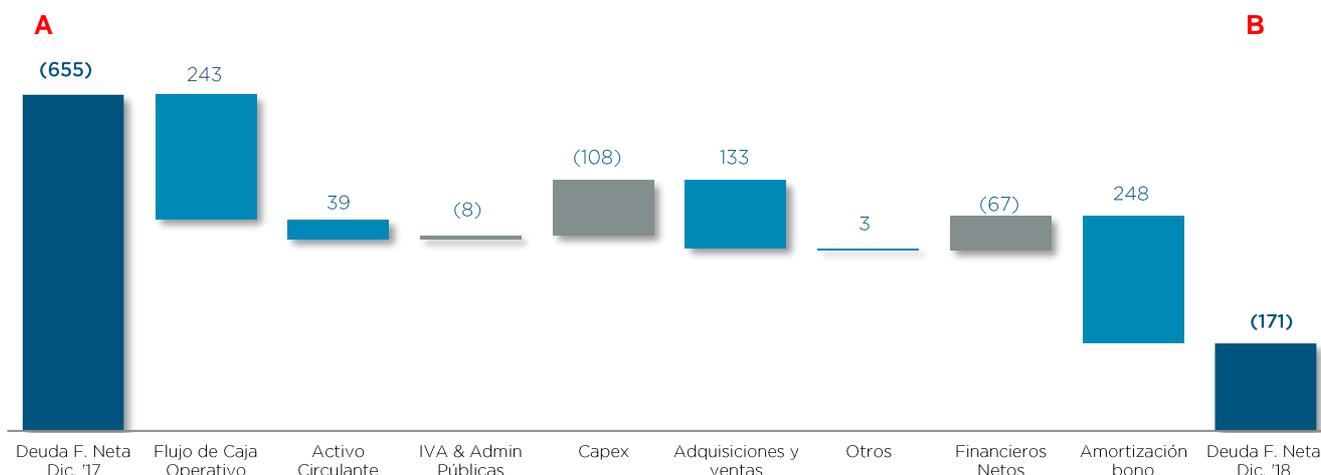
	31/12/2018	31/12/2017	VAR.
<i>Obligaciones y otros valores negociables s/ EEFF</i>	342.485	387.715	
<i>Deudas con entidades de crédito s/ EEFF</i>	71.473	71.246	
<i>Deudas con entidades de crédito y obligaciones y otros valores negociables s/ EEFF</i>	413.958	458.961	
<i>Obligaciones y otros valores negociables s/ EEFF</i>	73	246.195	
<i>Deudas con entidades de crédito s/ EEFF</i>	4.881	11.724	
<i>Deudas con entidades de crédito y obligaciones y otros valores negociables s/ EEFF</i>	4.954	257.919	
<i>Total deudas con entidades de crédito y obligaciones y otros valores negociables s/ EEFF</i>	418.912	716.880	
<i>Gastos formalización</i>	a 13.517	19.304	
<i>IFRS 9</i>	b 8.237	-	
<i>Pasivo convertible</i>	-	5.394	
<i>Periodificación de intereses</i>	c (4.091)	(6.024)	
<i>APM Deuda Financiera Bruta</i>	436.575	735.554	
<i>Efectivo y otros activos líquidos equivalentes s/ EEFF</i>	(265.869)	(80.249)	
<i>APM Deuda Financiera Neta</i>	B 170.706	A 655.305	(484.599)

A continuación, se concilia la variación de la deuda financiera neta mostrada en la publicación de resultados de 12 meses de 2018 en el siguiente gráfico:

Ventas y Resultados 2018

Madrid, 25 de febrero 2019

Evolución Deuda Financiera Neta 12M 2018



Para ello se toma el estado de flujos de efectivo al 31 de diciembre de 2018, a continuación se muestra la agrupación:

	Fujo de caja operativo	Capital Circulante	IVA y Administraciones Pcas	Capex	Adquisiciones y ventas	Otros	Financieros Netos	Amortizacion Convertible	Total
Total	(243,2)	(38,9)	7,9	107,8	(133,1)	(3,4)	66,6	(248,3)	(484,6)
Resultado ajustado	289,8								289,8
Impuestos sobre las ganancias pagados	(29,2)								(29,2)
Gastos tarjetas	(17,4)								(17,4)
(Aumento)/Disminución de existencias		(0,6)							(0,6)
(Aumento)/Disminución de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar		28,4							28,4
Aumento/(Disminución) de acreedores comerciales y otros pasivos		11,1							11,1
(Aumento)/Disminución VAT&Public Admin			(7,9)						(7,9)
Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias				(107,8)					(107,8)
6. Efecto de las variaciones al perímetro de consolidación (V)					(0,1)				(0,1)
Empresas del grupo, negocios conjuntos y asociadas					(1,6)				(1,6)
Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias					134,8				134,8
(Aumento)/Disminución de otros activos corrientes						(0,6)			(0,6)
Aumento/(Disminución) de provisiones para riesgos y gastos						3,3			3,3
- Otros pasivos financieros (+/-)						(0,3)			(0,3)
5. Efecto de las variaciones de los tipos de cambio en el efectivo o equivalentes (IV)						1,3			1,3
Aumento/(Disminución) otros activos y pasivos no corrientes y otros						(0,4)			(0,4)
Intereses pagados por deudas (sin tarjetas)							(27,3)		(27,3)
Dividendos pagados							(39,8)		(39,8)
Ingresos financieros							0,5		0,5
Amortización bono convertible								248,3	248,3

Toda la información anterior se obtiene del estado resumido de flujos de efectivo consolidado al 31 de diciembre de 2018 que incluimos al principio de este documento.

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

Ventas y Resultados 2018

Madrid, 25 de febrero 2019

Anexo II: Variación del portfolio & portfolio actual

Firmas, aperturas y cierres

Hoteles Firmados desde el 1 de enero al 31 de diciembre del 2018

Ciudad / País	Contrato	# Habitaciones	Apertura
La Habana / Cuba	Gestión	31	2018
Hannover / Alemania	Renta	89	2020
Hamburgo / Alemania	Renta	261	2021
Oporto / Portugal	Gestión	79	2019
Guadalajara / México	Gestión	120	2021
Total Hoteles Firmados		580	

Hoteles Abiertos desde el 1 de enero al 31 de diciembre del 2018

Hoteles	Ciudad / País	Contrato	# Habitaciones
NH Collection Victoria La Habana	La Habana / Cuba	Gestión	31
NH Collection Marseille	Marsella / Francia	Renta	176
NH Brussels Bloom	Bruselas / Bélgica	Renta	305
NH Brussels EU Berlaymont	Bruselas / Bélgica	Renta	214
NH Monterrey La Fe	Monterrey / México	Renta	152
NH Venezia Rio Novo	Venecia / Italia	Renta	144
NH Collection Madrid Gran Vía	Madrid / España	Renta	94
NH Graz City	Graz / Austria	Renta	157
NH Essen	Essen / Alemania	Renta	183
NH Toulouse Airport	Toulouse / Francia	Renta	148
Total Aperturas			1.604

Hoteles que salen del Grupo desde el 1 de enero al 31 de diciembre del 2018

Hoteles	Ciudad / País	Mes	Contrato	# Habitaciones
NH Lingotto Tech	Turín / Italia	Enero	Gestión	140
NH Shijiazhuang Financial Center	Shijiazhuang / China	Enero	Gestión	78
NH Puerto de Sagunto	Valencia / España	Febrero	Franquicia	99
NH Collection Royal La Merced	Cartagena / Colombia	Mayo	Renta	9
NH Marquette	Heemskerk / Holanda	Julio	Propiedad	65
NH Barcelona Centro	Barcelona / España	Julio	Renta	156
NH Atlántico	La Coruña / España	Agosto	Renta	199
NH Zurich Airport	Zúrich / Suiza	Diciembre	Renta	140
NH Dessau	Dessau / Alemania	Diciembre	Renta	152
Total Salidas				1.038

* Adicionalmente, el 30 de noviembre de 2018 han salido 28 hoteles en gestión en España y Andorra con un total de 3.914 habitaciones tras la terminación del contrato de gestión con Hesperia por cambio de control.

HOTELES ABIERTOS POR PAÍS A 31 DE DICIEMBRE DE 2018

Unidad de Negocio	País	TOTAL		Arrendamiento			Propiedad		Gestión		Franquicia	
		Hoteles	Habs.	Opción compra	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.
BU Benelux	Bélgica	13	2.134		5	1.017	8	1.117				
	Luxemburgo	1	148				1	148				
	Sudáfrica	1	198		1	198						
	Holanda	35	6.767	2	20	3.362	14	2.954	1	451		
	Reino Unido	1	121		1	121						
BU Benelux		51	9.368	2	27	4.698	23	4.219	1	451		
BU Europa Central	Austria	7	1.340	1	7	1.340						
	República Checa	3	581						3	581		
	Alemania	57	10.292	3	52	9.292	5	1.000				
	Hungría	1	160		1	160						
	Polonia	1	93								1	93
	Rumanía	2	159		1	83			1	76		
	Eslovaquia	1	117						1	117		
	Suiza	3	382		2	260					1	122
BU Europa Central		75	13.124	4	63	11.135	5	1.000	5	774	2	215
BU Italia	Italia	51	7.823	1	35	5.531	13	1.803	3	489		
BU Italia		51	7.823	1	35	5.531	13	1.803	3	489		
BU España	España	103	12.515		72	8.833	13	1.957	13	1.333	5	392
	Portugal	3	278		2	171			1	107		
	Francia	5	871		4	721			1	150		
	USA	1	242				1	242				
BU España		112	13.906		78	9.725	14	2.199	15	1.590	5	392
BU América	Argentina	15	2.144				12	1.524	3	620		
	Brasil	1	180		1	180						
	Colombia	14	1.691		14	1.691						
	Cuba	2	251						2	251		
	Chile	4	498				4	498				
	Rep. Dominicana	6	2.503						6	2.503		
	Ecuador	1	124		1	124						
	Haiti	1	72						1	72		
	México	16	2.554		5	733	4	685	7	1.136		
	Uruguay	1	136				1	136				
BU América		61	10.153		21	2.728	21	2.843	19	4.582		
TOTAL ABIERTOS		350	54.374	7	224	33.817	76	12.064	43	7.886	7	607

PROYECTOS FIRMADOS A 31 DE DICIEMBRE 2018

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

Unidad de Negocio	País	TOTAL		Arrendamiento		Gestión	
		Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.
BU Benelux	Bélgica	1	180	1	180		
	Holanda	1	650	1	650		
	Reino Unido	1	190			1	190
BU Benelux		3	1.020	2	830	1	190
BU Europa Central	Alemania	6	1.575	6	1.575		
BU Europa Central		6	1.575	6	1.575		
BU Italia	Italia	3	435	2	285	1	150
BU Italia		3	435	2	285	1	150
BU España	España	2	111	1	64	1	47
	Portugal	1	79			1	79
BU España		3	190	1	64	2	126
BU América	Chile	3	367			3	367
	México	5	644	3	380	2	264
	Panamá	1	83			1	83
	Perú	2	429			2	429
BU América		11	1.523	3	380	8	1.143
TOTAL FIRMADOS		26	4.743	14	3.134	12	1.609

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

	2019	2020	2021
Inversión esperada (€ millones)	18,6	3,1	0,1

nH | HOTEL GROUP PART OF **MINOR**
HOTELS



2018 Results Presentation Conference Call

Tuesday 26th of February 2019, 12.00 (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 **26/02/2019**

Time **12.00 (CET)**

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

+34 91 114 01 01
PIN CODE: 16286692#

PLAYBACK

Telephone number for the playback: **+34 91 038 74 91**
Conference reference: **418833437#**