

De conformidad con lo establecido en el artículo 82 de la Ley 24/1988, de 28 de Julio, del Mercado de Valores y normativa complementaria, NH Hoteles, S.A. (en adelante “**NH Hoteles**” o “**la Sociedad**”) comunica el siguiente

### **HECHO RELEVANTE**

Les comunicamos que el Consejo de Administración de la Sociedad ha aprobado la Información Pública Periódica correspondiente al primer semestre del año 2013, habiendo enviado dicha información a través del servicio CIFRADO/CNMV.

Se acompaña la Nota de Prensa y la Nota para Analistas elaboradas al respecto por la Sociedad.

En Madrid, a 30 de Agosto de 2013

Carlos Ulecia Palacios  
Secretario General

- Resultado neto positivo en el primer semestre de 2013 -

## **NH APRECIA UN CAMBIO DE TENDENCIA Y REDUCE CONSIDERABLEMENTE SU DEUDA EN EL SEGUNDO TRIMESTRE**

- Las Unidades de Negocio de Europa Central e Italia cierran el semestre con RevPar (Ingresos por habitación disponible) comparable positivo y todos los mercados experimentan una mejor evolución en el segundo trimestre gracias a un comportamiento más favorable en el mes de junio
- En el mes de julio todas las Unidades de Negocio mejoran su actividad, tendencia que se está consolidando en agosto con crecimientos en todos los mercados donde opera NH Hoteles
- Las iniciativas para alinear los recursos disponibles a la demanda existente llevadas a cabo en España e Italia, así como la reducción de gastos de arrendamiento, permiten al Grupo afrontar sus próximos retos de manera más eficiente, flexible y rentable
- Además, el cumplimiento del compromiso de venta de activos, el aumento de capital mediante la entrada del Grupo HNA y el repago del crédito sindicado, han permitido reducir la deuda de la Compañía a Junio en más de €300M
- Avanza el plan estratégico a cinco años para maximizar los recursos del Grupo mediante la puesta en valor de sus actuales fortalezas y la redefinición de la experiencia de sus productos y servicios orientados al consumidor

**Madrid, 30 de agosto de 2013.** La mejora en un 3,2% de los ingresos totales en los seis primeros meses de 2013, €673,6M (incluyendo ingresos no recurrentes), ha permitido alcanzar un beneficio neto positivo, no reportado desde cierre de 2011. Respecto a la actividad recurrente, las ventas se vieron reducidas un 3,1% hasta los €631,5M, fundamentalmente por la salida de algunos hoteles que ya no pertenecen al Grupo y la modificación del tipo de contrato mediante el que se operan algunos establecimientos. Asimismo, el entorno macroeconómico desfavorable en algunos de los mercados donde opera el Grupo ha afectado directamente a segmentos de restauración y congresos, convenciones y eventos, con la consecuente ralentización de las ventas en este período.

### **Cambio de tendencia**

En los tres primeros meses del año, los ingresos por habitación disponible comparables decrecieron un (1,48%), mientras que abril, mayo y junio experimentaron un mejor comportamiento reportando valores cercanos al mismo trimestre del año anterior. Además, en los meses de Junio y Julio se han obtenido crecimientos del 1,89% y 2,39% respectivamente. Este incremento de actividad se está consolidando durante el mes de agosto, pudiendo anticipar un cambio de tendencia que no se observaba desde el último trimestre de 2011.

## Control de los gastos operativos

A pesar del incremento del porcentaje de ocupación de un 3,48% en hoteles comparables frente al mismo periodo del año anterior, así como el efecto de la absorción de la inflación, los esfuerzos por dotar de mayor eficiencia a la Compañía han permitido mantener los gastos operativos estables en los seis primeros meses del año.

Por otro lado, NH Hoteles ha logrado reducir los gastos de arrendamiento un (0,9%) en el primer semestre, compensando incrementos provenientes de negociaciones en años anteriores y revisiones del IPC. En este periodo del año se han realizado numerosas actuaciones sobre hoteles en arrendamiento con EBITDA negativo, logrando asimismo la cancelación de 4 contratos de arrendamiento.

## Evolución por Unidades de Negocio en el primer semestre

**Europa Central** vuelve a obtener el mayor crecimiento del Grupo, motivado por un fuerte crecimiento de la ocupación. Todas las ciudades alemanas han tenido niveles altos de ocupación, siendo destacable el incremento del RevPar en la ciudad de Múnich, superior al 20%. Los resultados provisionales obtenidos en los primeros meses de verano apuntan a un mayor crecimiento en el próximo trimestre.

Por su parte **Italia**, aunque su nivel de ingresos permanece estable, destaca por conseguir aumentar el beneficio operativo un 8,1% y crecer su EBITDA un 43,6% en hoteles comparables. Es significativa la capacidad de mejora de la eficiencia de esta Unidad de Negocio, que ha reducido sus gastos operativos considerablemente.

**España** continúa siendo el mercado más afectado por el desfavorable entorno macroeconómico, que tiene su reflejo en una pronunciada caída de ingresos, a pesar de la reducción de gastos operativos. No obstante, la Unidad de Negocio ha tenido un mejor comportamiento en el segundo trimestre frente al primero con menor caída de precios.

**Benelux** ha experimentado una significativa reducción de sus ingresos debido a una fuerte caída de los precios medios. A lo largo del año, esta Unidad de Negocio está tratando de revertir esta evolución y en el mes de julio ya presenta un comportamiento favorable, lo que anticipa un tercer trimestre positivo.

**Latinoamérica** presenta comportamientos muy diferentes en sus mercados principales. México destaca positivamente con incrementos de RevPar superiores al 9%, impulsado por un fuerte crecimiento en la ocupación en los hoteles. Argentina, sin embargo, muestra un comportamiento muy débil, tanto en precios como en ocupación, habiéndose reducido la demanda de sus dos principales mercados emisores (Brasil y España). La caída de los ingresos de un (1,6%) es debido fundamentalmente a la depreciación del peso argentino que ha sido de un 14% respecto al año anterior. La espiral inflacionista en Argentina sigue incrementando los costes de la unidad de negocio a pesar del descenso de los ingresos. Las expectativas para el tercer trimestre del año son de mejora para Argentina y de sostenimiento de la buena marcha del negocio en México.

## Actividad inmobiliaria

Lo más significativo de la actividad inmobiliaria del Grupo es que desde el 1 de enero de 2013 entró en vigor la norma NIIF 11 Acuerdos Conjuntos, que elimina la opción de la consolidación proporcional para las entidades que se controlan conjuntamente, como es el caso de Residencial Marlin y los Alcornos de Sotogrande, que pasan a incorporarse por puesta en equivalencia. Este cambio tiene un impacto significativo en las ventas del ejercicio 2013, ya que las ventas de estas compañías no aparecerán en el epígrafe de ingresos de la Cuenta de Resultados Consolidada.

La actividad inmobiliaria ha alcanzado unos ingresos de €4,81M frente a los €9,64M alcanzados en el mismo periodo del año anterior. En el primer semestre de 2013 se han escriturado 5 apartamentos de Residencial Marlin por importe de €1,13M\*, frente a un total de 11 viviendas por un importe de €4,49M en el mismo periodo del ejercicio 2012.

(\* ) Estos ingresos no se reflejan en el epígrafe Ingresos de la Actividad Inmobiliaria de la cuenta de resultados por el cambio de normativa contable NIIF 11 Acuerdos Conjuntos.

Teniendo en cuenta el mismo criterio contable en el período, la disminución de las ventas sería del -6,6%, equivalente a €-0,3M.

A finales de Agosto, y tras el buen ritmo de escrituración en los meses de Julio y Agosto, el número total de apartamentos vendidos en el año asciende a 14 unidades.

## Resultados - Principales cifras del Grupo NH Hoteles a 30 de junio de 2013:

NH HOTELES, S.A. CUENTA DE PYG			
(millones de €)	6 M 2013	6M 2012	2013/2012
Ingresos de la Actividad Hotelera	626.7	642.2	(2.4%)
Ingresos de la Actividad Inmobiliaria	4.8	9.6	(50.1%)
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>631.5</b>	<b>651.8</b>	<b>(3.1%)</b>
<b>BENEFICIO DE GESTIÓN</b>	<b>190.2</b>	<b>212.4</b>	<b>(10.5%)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>50.9</b>	<b>67.4</b>	<b>(24.6%)</b>
<b>EBIT</b>	<b>3.1</b>	<b>11.2</b>	<b>(72.4%)</b>
<b>RESULTADO NETO recurrente</b>	<b>(35.0)</b>	<b>(12.8)</b>	<b>(172.8%)</b>
-----			
EBITDA no recurrente	35.4	(7.7)	558.8%
Otros elementos no recurrentes	(0.3)	(7.1)	95.8%
<b>RESULTADO NETO incluyendo no-recurrente</b>	<b>0.1</b>	<b>(27.6)</b>	<b>100.4%</b>

### Importante reducción de la deuda

Los acuerdos alcanzados y las medidas implantadas por NH Hoteles para restablecer definitivamente el equilibrio financiero del Grupo han permitido reducir significativamente la deuda neta de la Compañía en €304,4M durante el primer semestre de 2013. Como consecuencia de la ampliación de capital para la entrada en el accionariado de HNA, la reciente venta del hotel NH Grand Hotel Krasnapolsky de Ámsterdam por €157M, así como el repago del sindicado según su calendario de amortización, NH Hoteles ha logrado rebajar su deuda desde €990,6M a 31 de marzo, hasta los €686,2M a 30 de junio. Cabe señalar que la Compañía alcanzó un acuerdo con la nueva propiedad del NH Grand Hotel Krasnapolsky mediante el que NH sigue operando el hotel en régimen de gestión y esta última se compromete a invertir cerca de €40M en dos años.

### El nuevo NH Hoteles entra en su fase final de desarrollo

El Grupo avanza a buen ritmo en la definición de su plan de negocio a cinco años cuyo objetivo es convertir a NH Hoteles en la mejor opción para los consumidores a través de la puesta en valor de sus fortalezas y la redefinición de la experiencia NH. La hoja de ruta que marcará el camino para maximizar los recursos de la Compañía y lograr sus nuevos retos pasa por rediseñar la marca NH y su cartera de hoteles definiendo sus atributos y construyendo una segmentación clara del producto; reinventar la experiencia del cliente; ofrecer soluciones para todo tipo de consumidores; impulsar los canales de venta online; implementar un plan de sistemas para ser más competitivo en la gestión del negocio; revisar el portfolio adecuándolo a las necesidades actuales y futuras; y por último, especificar dónde quiere estar la Compañía y como.

### Sobre NH Hoteles

NH Hoteles [www.nh-hotels.com](http://www.nh-hotels.com) ocupa el tercer lugar del ranking europeo de hoteles de negocios. NH Hoteles opera cerca de 400 hoteles con casi 60.000 habitaciones en Europa, América y África y en destinos tales como Berlín, Madrid, Amsterdam, París, Londres, Roma, Bogotá, México DF o NY. NH Hoteles cotiza en la Bolsa de Madrid.

#### Departamento de Comunicación de NH Hoteles

Tel: +34914519762

Tel: +34 91451 97 18 (centralita)

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

Web corporativa: <http://corporate.nh-hotels.com/es/inicio>

#### Central de Reservas

Tel: 902 115 116 (Desde España)

Tel: +800 0115 0116 (Desde AUS, BE, FRA, ALE, IRL, HOL, ITA, PT, SU, RU)

Tel: +34 91 398 44 00 (Desde otros países)

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

#### Social media

Facebook | Twitter | Blog | Instagram



**Mejor comportamiento del RevPar LFL en el segundo trimestre del año (Q2 -0,34%) que en el primero (Q1 -1,48%),** mostrando en 6 meses una caída de -0,78% y con las unidades de negocio de **Europa Central e Italia con evolución positiva.** La caída de los precios medios ha sido casi totalmente compensada por el incremento de la ocupación.

En los meses de **junio y julio estancos** se han obtenido **crecimientos del RevPar LFL de +1,89% y +2,39% respectivamente.** **Todas las unidades de negocio** con excepción de España, que sigue reduciendo la caída, **muestran crecimientos de RevPar en el mes de julio.** Este mejora del negocio se está **consolidando durante el mes de Agosto,** pudiendo anticipar un posible cambio de tendencia que no se observaba desde el último trimestre del 2011.

Todas las **iniciativas de contención de gastos operativos** recogidas en el presupuesto del año **se están cumpliendo** y en el conjunto de 6 meses crecen un **+1,4% con niveles de actividad muy superiores.**

## Hechos Significativos

- A pesar del **incremento de ocupación respecto al primer semestre del 2012 (+3,48% LFL), las ventas se reducen un -3,1%** como consecuencia de la **salida del perímetro de consolidación** de hoteles que dejan de pertenecer al grupo, de la **ralentización de las ventas en el negocio MICE y de restauración** (con una reducción del **-3,09%**) y de la caída de los **precios medios (-4,11% LFL).** El **EBITDA recurrente** se sitúa en **€+50,9M** y el **resultado neto consolidado** del grupo, gracias a las plusvalías netas generadas por la actividad no recurrente, **es positivo.**
- La compañía **continúa logrando reducir los gastos de arrendamiento** para el año 2013, más que compensando los incrementos provenientes de negociaciones de años anteriores y revisiones de IPC.
- **Despido colectivo Italia y España:** Durante el primer semestre de 2013, se han llevado a cabo dos procesos de despido colectivo, en España y en Italia, con el objetivo de mejorar la eficiencia y la flexibilidad. En Italia, el proceso se inició a finales del año 2012 y continúa en 2013, enfocado en la externalización de la actividad de limpieza de habitaciones en más de 20 hoteles, lo cual supondrá un ahorro, en términos anuales, de €7,5M. En España, el proceso ya ha finalizado con éxito, con la mayoría de las medidas ya implantadas, siendo la principal de ellas, como en Italia, la externalización de la actividad de limpieza en 20 hoteles. En términos anuales, supondrán un ahorro de una cantidad cercana a los 8 millones de euros. Estas medidas están implantadas desde mediados del segundo trimestre por lo que serán visibles en el segundo semestre del año. Ambos procesos se han conseguido con acuerdo de los representantes sindicales, y garantizando la recolocación de una parte significativa de los trabajadores afectados.
- NH Hoteles, S.A., a través de su filial holandesa NH HOTELES PARTICIPATIES N.V, **ha vendido el hotel THE GRAND HOTEL KRASNAPOLSKY ÁMSTERDAM,** de 468 habitaciones, por un **precio de venta bruto de 157 millones de euros.** NH mantiene la explotación hotelera del mismo a través de un Contrato de Gestión por un periodo de 25 años (con unos fees estimados superiores a los 2 millones de euros anuales). Esta venta conlleva **plusvalías brutas para el Grupo NH por importe de 42 millones de euros.** El precio ya ha sido totalmente desembolsado. El propietario se ha comprometido a invertir cerca de €40M en 2 años.

## 2013

- **Perspectivas 2013:** La compañía ya anticipaba un primer semestre débil y los resultados están en línea con el presupuesto, por lo que se mantienen las previsiones anunciadas a principios de año: ligero incremento de las ventas para el conjunto del año y crecimiento del EBITDA recurrente entre un +5% y +10%, excluyendo el efecto de la venta del hotel NH Krasnapolsky.

- **Iniciativas Estratégicas y Operativas:** la compañía continúa avanzando a buen ritmo en el Plan Estratégico a 5 años. Los aspectos fundamentales de este plan incluyen el rediseño de la marca NH, la segmentación y optimización del portfolio y actualización del producto y reinventar la “experiencia NH”.
- **Venta de activos:** La compañía ha cumplido el objetivo para este año, €100M antes del 30 de Junio, alcanzado con los €140M de caja neta recibida por la venta del NH Krasnapolsky. El plan de venta de activos contemplaba desinversiones por valor de €250M, que después de la venta del NH Krasnapolsky, quedan pendientes €110M que la compañía espera materializar a lo largo de los próximos meses.

## Evolución del RevPar

- En el primer trimestre del año 2013 el RevPar LFL decreció un -1,48%, mientras que en el segundo trimestre el comportamiento ha sido mejor, con un descenso del -0,34%.
- Destacar la evolución positiva durante los meses de Junio y Julio, con crecimientos del RevPar LFL de +1,89% y +2,39% respectivamente.
- A pesar que todas las unidades de negocio presentan en el primer semestre un comportamiento positivo en ocupación y negativo en precios, se identifican dos comportamientos diferenciados en RevPar: por un lado las unidades de negocio de Europa Central e Italia con comportamiento positivo (+3,95% y +2,09% respectivamente) y por otro lado las unidades de negocio de España, Benelux y Latinoamérica aun con comportamiento negativo en el segundo trimestre, pero mejor que en el primero, debido a la evolución positiva en el mes de Junio y consolidándose esta tendencia en los meses de Julio y Agosto.

### B.U. España

- El segundo trimestre se ha comportado mejor que el primero (Q1 -4,71% y Q2 -3,53%) por la menor caída de los precios medios aunque con crecimiento también menor de los niveles de ocupación, resultando un RevPar acumulado 6 meses LFL de un (-3,93%), como consecuencia de la combinación de descensos en los precios medios (-5,40%) e incrementos en los niveles de ocupación (+1,55%). En el mes de Junio estanco el incremento del RevPar LFL fue del +2,53%. A pesar que en el mes de Julio dicha evolución ha sido negativa (-2,03%), en el mes de Agosto todo parece indicar que se vuelve a terreno positivo. La ciudad de Barcelona se sigue comportando mejor que el resto de las ciudades.

### B.U. Italia

- En el segundo trimestre el comportamiento ha sido mejor que en el primer trimestre (Q1 +0,69% y Q2 +2,67%), como consecuencia de la menor caída de los precios medios. El dato a 6 meses de RevPar LFL muestra un incremento respecto al año anterior del (+2,09%), explicado por un fuerte incremento del nivel de ocupación (+5,04%) y por una reducción de los precios medios (-2,81%). Los meses de Junio y Julio estancos han presentado crecimientos del RevPar LFL de +5,72% y +2,20% respectivamente, anticipando un mejor tercer trimestre con lo observado hasta Agosto.

### B.U. Benelux

- El segundo trimestre ha obtenido mejores resultados que el primero (Q1 -4,82% y Q2 -3,92%), por la menor caída de los precios medios (Q1 -7,39% y Q2 -3,57%). Acumulado a 6 meses esta unidad de negocio presenta una reducción del RevPar LFL de (-4,42%), con niveles de ocupación por encima del año anterior (+0,67%) pero con caída de los precios medios del (-5,06%). A pesar que en el mes de junio el RevPar todavía tuvo comportamiento negativo, la evolución en el mes de julio ha sido positiva (+3,12%), y lo observado durante el mes de agosto permite anticipar un tercer trimestre con evolución positiva.



**B.U. Europa Central**

- En el segundo trimestre vuelve a obtener el mayor crecimiento del grupo, con un incremento del RevPar LFL de +3,28%. Esta unidad de negocio ha seguido mostrando un comportamiento muy positivo, logrando alcanzar en el primer semestre el mayor crecimiento, con un incremento del RevPar LFL de (+3,95%), motivado principalmente por un fuerte crecimiento en la ocupación (+6,70%) aunque con descenso en los precios del (-2,58%). En los meses de Junio y Julio estancos se han obtenido crecimientos del RevPar LFL de +5,43% y +5,26% respectivamente, anticipando un tercer trimestre aún mejor que los primeros 6 meses. Aislado el efecto de la feria DRUPA de Dusseldorf que se celebra cada cuatro años y se celebró el año anterior, el descenso de los precios medios en esta unidad de negocio habría sido sólo del -0,7%. En general, todas las ciudades alemanas han tenido niveles altos de ocupación, siendo destacable el incremento del RevPar en la ciudad de Múnich, superior al 20%.

**B.U. Las Américas**

- El segundo trimestre se ha comportado mucho mejor que el primero (Q1 -12,30% y Q2 +0,74%) tanto en ocupación como en precios, aunque resaltamos que en Q1 la ocupación decreció un -4,31% y en Q2 ha aumentado un +8,12%. Acumulado a 6 meses presenta la mayor caída del grupo, el RevPar LFL ha decrecido un (-5,73%), con incrementos en el nivel de ocupación (+1,98%) y fuerte descenso de los precios medios (-7,56%), muy lastrados por la desfavorable evolución del tipo de cambio. Con tipos de cambios constantes la reducción de los precios medios habría sido del (-2,63%) y la reducción del RevPar del (-0,70%). Muy positiva evolución en los meses de Junio y Julio estancos, con crecimientos del RevPar LFL de +8,36% y +14,78% respectivamente, que junto a la evolución del mes de agosto, hace prever un muy buen tercer trimestre.
- Latinoamérica presenta comportamientos muy diferentes en sus mercados principales. México destaca positivamente con incrementos de RevPar superiores al 9%, impulsado por un fuerte crecimiento en la ocupación en los hoteles. Argentina, sin embargo, muestra un comportamiento muy débil, tanto en precios como en ocupación, habiéndose reducido la demanda de sus dos principales mercados emisores (Brasil y España). Las expectativas para el tercer trimestre son claramente optimistas para Argentina y de sostenimiento de la buena marcha del negocio en México.

NH HOTELES REVPAR 6 MESES 2013											
	HAB. MEDIAS		OCUPACION %			ADR			REVPAR		
	2.013	2.012	2.013	2.012	% Var	2.013	2.012	% Var	2.013	2.012	% Var
España y Portugal "Like for like"	12.274	12.275	62,74%	61,78%	1,55%	67,42	71,27	-5,40%	42,29	44,03	-3,93%
B.U. ESPAÑA	12.960	13.537	61,69%	60,44%	2,07%	67,09	70,15	-4,37%	41,39	42,40	-2,39%
Italia "Like for like"	6.603	6.576	63,34%	60,30%	5,04%	90,16	92,77	-2,81%	57,10	55,94	2,09%
B.U. ITALIA	7.575	7.543	61,76%	58,03%	6,44%	93,32	95,06	-1,83%	57,64	55,16	4,49%
Benelux "Like for like"	8.428	8.428	64,42%	63,99%	0,67%	86,73	91,34	-5,06%	55,87	58,45	-4,42%
B.U. BENELUX	8.886	8.896	65,08%	64,58%	0,78%	90,11	95,07	-5,21%	58,65	61,39	-4,47%
Europa Central "like for like"	12.627	12.627	69,03%	64,69%	6,70%	77,27	79,31	-2,58%	53,34	51,31	3,95%
B.U. EUROPA CENTRAL	12.627	12.842	69,03%	64,31%	7,33%	77,27	78,93	-2,10%	53,34	50,76	5,08%
TOTAL EUROPA "LIKE FOR LIKE"	39.932	39.906	65,18%	62,92%	3,59%	78,40	81,59	-3,92%	51,10	51,34	-0,47%
TOTAL EUROPA CONSOLIDADO	42.047	42.818	64,62%	62,03%	4,17%	79,77	82,37	-3,16%	51,55	51,10	0,88%
Latinoamerica "Like for like"	3.151	3.151	59,54%	58,39%	1,98%	63,88	69,11	-7,56%	38,04	40,35	-5,73%
LATINOAMERICA CONSOLIDADO	3.288	3.288	59,92%	57,29%	4,59%	64,68	70,02	-7,63%	38,76	40,12	-3,38%
NH HOTELES "LIKE FOR LIKE"	43.083	43.057	64,77%	62,59%	3,48%	77,42	80,74	-4,11%	50,14	50,54	-0,78%
TOTAL CONSOLIDADO	45.335	46.106	64,28%	61,70%	4,19%	78,75	81,55	-3,44%	50,62	50,32	0,61%

## Resultados Recurrentes

Los ingresos se reducen en el primer semestre del 2013 €-20,32M (-3,1%) como consecuencia de:

- Caída de la actividad hotelera en un -2,4% (€-15,49M), motivado principalmente por:
  - Salida del perímetro de consolidación de hoteles que dejan de pertenecer al Grupo. Los cierres más significativos del año anterior son: NH Cóndor (1 abril), NH Mercader (16 de abril) y NH Trier (2 de julio). Las salidas de hoteles en este año son: los hoteles en arrendamiento NH Abashiri y NH Girona; los hoteles NH Villa de Coslada y NH Califa que pasan a ser un contrato de franquicia y los últimos cuatro días del mes de junio del hotel NH Krasnapolsky que pasa a ser un hotel en gestión. El efecto conjunto de todas estas salidas del perímetro alcanzan los €5,1M, que representan un 33% de la caída de las ventas.
  - Caída de la venta de F&B (-3,09%). El deterioro en la venta de F&B tiene un menor impacto en GOP que la venta de habitaciones. España y Europa Central han sufrido una reducción más intensa en estos negocios, con caídas de entre un -4% y -6%, mientras que Benelux e Italia registra ventas ligeramente inferiores al año anterior (-2%). Latinoamérica destaca positivamente, con incremento en Restauración de +14%, a pesar del decremento en la venta de habitaciones.
  - Descenso del ADR.
- Disminución de los ingresos de la actividad inmobiliaria un -50,1% (€-4,83M) afectada por el cambio de normativa. Ver explicación en el apartado de la Actividad Inmobiliaria analizado más adelante.

En cuanto a los gastos operativos, los esfuerzos por dotar de una mayor eficiencia a la compañía, permitieron un crecimiento de los mismos en sólo un +0,4% en términos absolutos a pesar del incremento del porcentaje de ocupación (+3,48% en términos LFL) pasando de un porcentaje de ocupación del 62,59% en 2012 al 64,77% en 2013, además del efecto de la absorción de la inflación.

- Los gastos de personal, gracias a los planes de contención lanzados durante 2012, presentan un ligero incremento respecto al año anterior +0,9%, a pesar de tener niveles de actividad superiores al año anterior, de haber reforzado los equipos comerciales y del efecto de la inflación.
- Los ajustes de personal implantados desde mediados del segundo trimestre tendrán más visibilidad en el segundo semestre del año, y ya en el mes de julio estanco se observa una reducción de los mismos en un -4.8%, y en el acumulado a 7 meses se observa una contención total.
- Los otros gastos directos de gestión aumentan un +1,9% como consecuencia del incremento del gasto por comisiones (debido al incremento de las ventas intermediadas), de los aumentos de los gastos extraordinarios de sistemas (en línea con el nuevo plan de sistemas que se está realizando en la compañía) y del aumento de los gastos de energía.
- Los costes de la actividad inmobiliaria se reducen un 97,8% por el cambio de normativa explicado en el primer párrafo del apartado de la Actividad Inmobiliaria.

Tal y como se anunció en la última publicación, el grupo sigue centrando su atención tanto en los gastos de personal de España e Italia (con un coste de personal sobre las ventas superior al resto de las unidades de negocio) como en las rentas de estas mismas unidades de negocio, habiendo conseguido importantes reducciones en ambas partidas y en ambas unidades de negocio.

## Por mercados (actividad hotelera LFL):

- **España** es la unidad de negocio que presenta la mayor caída de ingresos (-5,7%) a 6 meses. La evolución del mercado español aglutina la mayor parte de la caída en ingresos del grupo. A pesar de la reducción de los gastos operativos (-1,0%), principalmente vía reducción de los gastos de personal (-1,7%), y de la reducción de los gastos de arrendamiento (-14,6%), la fuerte caída de los ingresos hace que la unidad de negocio no consiga obtener crecimiento ni a nivel de GOP ni de EBITDA.
- **Italia** consigue un nivel de los ingresos ligeramente inferior al año anterior (-0,7%) y es la única unidad de negocio que consigue aumentar el GOP frente al año pasado (+8,1%, alcanzando un margen de GOP del 31,0% frente a un 28,5% del año pasado) así como el EBITDA (+43,6%). Resaltamos la mejora de eficiencia de la unidad de negocio, que presenta una reducción de sus gastos operativos del -4,2%, destacando la reducción de los gastos de personal en un -10,7%. También ha conseguido reducir los gastos de arrendamiento un -6,0%.
- **Benelux** experimentó la segunda mayor caída en ingresos a 6 meses (-3,6%) debido fundamentalmente al descenso de los precios medios. Los gastos operativos aumentan un +2,7% produciendo un deterioro de los resultados, como consecuencia del incremento del gasto de personal (+3,7%) por el incremento de las cargas sociales y del convenio colectivo. Es la unidad de negocio que aporta más EBITDA al grupo por la mayor proporción de los hoteles en propiedad.
- **Europa Central** es la única unidad de negocio que consigue incremento de los ingresos respecto al año pasado (+1,0%). Esta unidad se ha visto afectada por la feria DRUPA de Dusseldorf que se celebra cada cuatro años y que se celebró el año anterior. El efecto de esta feria es una caída de €2,80M en ingresos y €2,79M a nivel de GOP. Los gastos operativos suben un (+8,0%), como consecuencia del mayor nivel de actividad, del incremento del gasto de personal (motivado principalmente por la nueva oficina de reservas de grupos que se instaló el año pasado en Berlín en el mes de octubre), por el aumento del gasto de energía (por haber entrado en vigor la ley de energía renovable) y por el aumento de las comisiones.
- **Las Américas** presenta una caída de los ingresos de un (-1,6%), debido fundamentalmente a la depreciación del peso argentino que ha sido de un 14% respecto al año anterior. La espiral inflacionista en Argentina sigue incrementando los costes de la unidad de negocio (+8,2%) a pesar del descenso de los ingresos, lo que ha llevado a un descenso tanto del GOP como del EBITDA.

ACTIVIDAD HOTELERA RECURRENTE 2013 VS 2012						
(€ millones)	2013 2T	2012 2T	%DIF	2013 6 meses	2012 6 meses	%DIF
ESPAÑA	84,07	88,25	(4,7%)	147,94	156,96	(5,7%)
ITALIA	56,86	56,60	0,5%	96,63	97,28	(0,7%)
BENELUX	73,19	75,20	(2,7%)	136,52	141,65	(3,6%)
EUROPA CENTRAL	94,66	93,30	1,5%	175,42	173,69	1,0%
AMERICA	18,18	17,29	5,1%	33,11	33,66	(1,6%)
<b>INGRESOS HOTELES "LIKE FOR LIKE"</b>	<b>326,96</b>	<b>330,65</b>	<b>(1,1%)</b>	<b>589,62</b>	<b>603,23</b>	<b>(2,3%)</b>
<b>APERTURAS, CIERRES, REFORMAS Y OTROS 13/12</b>	<b>28,26</b>	<b>30,39</b>	<b>(7,0%)</b>	<b>37,09</b>	<b>38,97</b>	<b>(4,8%)</b>
<b>INGRESOS</b>	<b>355,22</b>	<b>361,04</b>	<b>(1,6%)</b>	<b>626,71</b>	<b>642,20</b>	<b>(2,4%)</b>
ESPAÑA	56,71	57,22	(0,9%)	108,57	109,71	(1,0%)
ITALIA	36,11	36,49	(1,0%)	66,62	69,52	(4,2%)
BENELUX	43,52	43,62	(0,2%)	92,79	90,32	2,7%
EUROPA CENTRAL	58,48	54,52	7,3%	115,45	106,91	8,0%
AMERICA	13,45	11,64	15,6%	24,93	23,03	8,2%
<b>GASTOS OPERATIVOS HOTELES "LIKE FOR LIKE"</b>	<b>208,28</b>	<b>203,48</b>	<b>2,4%</b>	<b>408,35</b>	<b>399,50</b>	<b>2,2%</b>
<b>APERTURAS, CIERRES, REFORMAS Y OTROS 13/12</b>	<b>19,06</b>	<b>20,97</b>	<b>(9,1%)</b>	<b>28,00</b>	<b>30,29</b>	<b>(7,6%)</b>
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>227,34</b>	<b>224,45</b>	<b>1,3%</b>	<b>436,35</b>	<b>429,79</b>	<b>1,5%</b>
ESPAÑA	27,37	31,03	(11,8%)	39,38	47,24	(16,6%)
ITALIA	20,75	20,11	3,2%	30,01	27,75	8,1%
BENELUX	29,68	31,58	(6,0%)	43,73	51,33	(14,8%)
EUROPA CENTRAL	36,18	38,79	(6,7%)	59,97	66,78	(10,2%)
AMERICA	4,72	5,66	(16,5%)	8,18	10,63	(23,0%)
<b>GOP HOTELES "LIKE FOR LIKE"</b>	<b>118,69</b>	<b>127,17</b>	<b>(6,7%)</b>	<b>181,27</b>	<b>203,73</b>	<b>(11,0%)</b>
<b>APERTURAS, CIERRES, REFORMAS Y OTROS 13/12</b>	<b>9,19</b>	<b>9,42</b>	<b>(2,5%)</b>	<b>9,09</b>	<b>8,68</b>	<b>4,8%</b>
<b>GOP</b>	<b>127,88</b>	<b>136,59</b>	<b>(6,4%)</b>	<b>190,36</b>	<b>212,41</b>	<b>(10,4%)</b>
<b>RENTAS E IMPUESTOS DE PROPIEDAD "LIKE FOR LIKE"</b>	<b>66,47</b>	<b>70,79</b>	<b>(6,1%)</b>	<b>133,36</b>	<b>139,85</b>	<b>(4,6%)</b>
<b>APERTURAS, CIERRES, REFORMAS Y OTROS 13/12</b>	<b>2,85</b>	<b>1,88</b>	<b>51,5%</b>	<b>5,62</b>	<b>4,78</b>	<b>17,5%</b>
<b>RENTAS E IMPUESTOS DE PROPIEDAD</b>	<b>69,32</b>	<b>72,67</b>	<b>(4,6%)</b>	<b>138,98</b>	<b>144,63</b>	<b>(3,9%)</b>
ESPAÑA	8,80	8,62	2,1%	1,65	3,08	(46,6%)
ITALIA	11,31	9,98	13,3%	11,33	7,89	43,6%
BENELUX	18,63	20,50	(9,1%)	21,15	29,41	(28,1%)
EUROPA CENTRAL	10,13	12,87	(21,3%)	8,28	15,30	(45,8%)
AMERICA	3,36	4,40	(23,8%)	5,49	8,20	(33,0%)
<b>EBITDA HOTELES "LIKE FOR LIKE"</b>	<b>52,22</b>	<b>56,37</b>	<b>(7,4%)</b>	<b>47,91</b>	<b>63,88</b>	<b>(25,0%)</b>
<b>APERTURAS, CIERRES, REFORMAS Y OTROS 13/12</b>	<b>6,34</b>	<b>7,55</b>	<b>(15,9%)</b>	<b>3,47</b>	<b>3,90</b>	<b>(10,9%)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>58,56</b>	<b>63,92</b>	<b>(8,4%)</b>	<b>51,38</b>	<b>67,78</b>	<b>(24,2%)</b>

**Cuenta de Pérdidas y Ganancias**

NH HOTELES, S.A. CUENTA DE PYG						
(millones de €)	2T 2013	2T 2012	2013/2012	6 M 2013	6M 2012	2013/2012
Ingresos de la Actividad Hotelera	355,2	361,0	(1,6%)	626,7	642,2	(2,4%)
Ingresos de la Actividad Inmobiliaria	2,7	6,3	(56,7%)	4,8	9,6	(50,1%)
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>358,0</b>	<b>367,3</b>	<b>(2,6%)</b>	<b>631,5</b>	<b>651,8</b>	<b>(3,1%)</b>
Coste de Ventas Inmobiliaria	(0,1)	(3,1)	(97,4%)	(0,1)	(4,0)	(97,8%)
Coste de Personal	(120,6)	(118,1)	2,1%	(233,7)	(231,7)	0,9%
Gastos Directos de Gestión	(109,3)	(109,5)	(0,2%)	(207,6)	(203,7)	1,9%
<b>BENEFICIO DE GESTIÓN</b>	<b>128,1</b>	<b>136,7</b>	<b>(6,3%)</b>	<b>190,2</b>	<b>212,4</b>	<b>(10,5%)</b>
Reversion Provisión Contratos Onerosos	3,2	1,7	86,0%	6,3	1,9	(227,6%)
Arrendamientos y Contribución Urb.	(72,7)	(74,5)	(2,4%)	(145,6)	(146,9)	(0,9%)
<b>EBITDA</b>	<b>58,6</b>	<b>64,0</b>	<b>(8,4%)</b>	<b>50,9</b>	<b>67,4</b>	<b>(24,6%)</b>
Amortizaciones	(23,8)	(28,7)	(16,9%)	(47,8)	(56,2)	(15,0%)
<b>EBIT</b>	<b>34,8</b>	<b>35,3</b>	<b>(1,5%)</b>	<b>3,1</b>	<b>11,2</b>	<b>(72,4%)</b>
Gastos Financieros	(17,6)	(11,9)	47,6%	(34,8)	(24,7)	41,0%
Resultados Puesta en Equivalencia	(2,5)	(0,4)	(488,4%)	(3,5)	(0,4)	(837,8%)
<b>EBT</b>	<b>14,7</b>	<b>23,0</b>	<b>(36,1%)</b>	<b>(35,2)</b>	<b>(13,8)</b>	<b>(154,6%)</b>
Impuesto sobre Sociedades	(7,6)	(8,0)	(4,6%)	(1,3)	(2,9)	54,2%
<b>Resultado antes de Minoritarios</b>	<b>7,0</b>	<b>15,0</b>	<b>(53,0%)</b>	<b>(36,5)</b>	<b>(16,7)</b>	<b>(118,6%)</b>
Intereses Minoritarios	(3,0)	(1,1)	167,9%	1,6	3,9	(60,1%)
<b>RESULTADO NETO recurrente</b>	<b>4,0</b>	<b>13,8</b>	<b>(71,1%)</b>	<b>(35,0)</b>	<b>(12,8)</b>	<b>(172,8%)</b>
EBITDA no recurrente	36,9	(4,2)	983,5%	35,4	(7,7)	558,8%
Otros elementos no recurrentes	0,8	(5,2)	114,6%	(0,3)	(7,1)	95,8%
<b>RESULTADO NETO incluyendo no-recurrente</b>	<b>41,7</b>	<b>4,4</b>	<b>843,2%</b>	<b>0,1</b>	<b>(27,6)</b>	<b>100,4%</b>

**Evolución financiera y otros hechos relevantes**

- **Arrendamientos:** La compañía ha logrado reducir los gastos de arrendamiento en el primer semestre 2013 respecto al año anterior (reducción del -0,9%), compensando incrementos provenientes de negociaciones en años anteriores y revisiones de IPC. En el primer semestre del año se han realizado 40 actuaciones sobre hoteles en arrendamiento con EBITDA negativo, logrando asimismo la cancelación de 4 contratos de arrendamiento. A lo largo del año 2013 se prevén reducciones de rentas adicionales a las ya obtenidas.
- **Amortizaciones:** El gasto por amortizaciones se ha reducido un (-15%) como consecuencia de la provisión de impairment registrada en el año 2012.
- **Deuda Neta y Gastos Financieros:** La Deuda Financiera Neta se reduce desde los €990,6 millones a 31 de marzo de 2013 a €686,2 millones a 30 de junio 2013, como consecuencia de la ampliación de capital para la entrada en el accionariado de HNA y la reducción de deuda con la venta del hotel NH Krasnapolsky junto al repago del sindicado según su calendario de amortización. Por otro lado en este segundo trimestre se ha hecho frente a la normalización del capital circulante así como a los ajustes de plantillas y salida de contratos. El incremento del gasto financiero responde al aumento de los spreads de la nueva financiación, tanto del crédito sindicado a partir de abril 2012 como de la correspondiente a NH Italia acordada en julio 2012 que se notará el siguiente trimestre (durante cuatro meses en el primer caso el gasto financiero el año pasado fue sensiblemente menor).

- **Intereses Minoritarios:** muestran principalmente las pérdidas atribuibles al socio de NH Hoteles en la unidad de negocio italiana.

## EBITDA no recurrente

En el primer semestre del año 2012, a nivel de EBITDA €-7,7M, se incluían gastos no recurrentes que incorporaban mayoritariamente indemnizaciones por reestructuración de plantillas.

En el año 2013 se incluye a nivel de EBITDA €+35,4M de ingresos que incorporan principalmente la plusvalía por la venta del hotel NH Krasnapolsky.

## Otros elementos no recurrentes

- **Impairment:** En el primer semestre del año 2012 se registró una provisión de impairment por €9,72 millones. Este año, tras la elevada provisión registrada al cierre del año 2012, no ha sido necesario dotar ningún importe adicional.
- **Variación valor razonable en instrumentos financieros:** incluye en primer lugar la reducción de la provisión por el Equity Swap que cubre el Plan de Opciones aprobado en 2007 y que como consecuencia de la subida del precio de la acción desde el cierre de 2012 (de €2,61 a €2,74) tiene signo positivo. Dicha provisión es reversible, en la medida que se recupere el precio de la acción hasta el momento del vencimiento final del plan en el segundo semestre del 2013 y no representa, hasta dicho momento, salida de caja. En segundo lugar, incluye también el valor de mercado de los derivados de tipo de interés del grupo, que debido a su evolución desfavorable durante el semestre, contribuyen negativamente en esta línea, siendo un efecto compensado por el otro.

## Actividad Inmobiliaria

El 1 de enero de 2013 entró en vigor la norma NIIF 11 Acuerdos Conjuntos, que elimina la opción de la consolidación proporcional para las entidades que se controlan conjuntamente, como es el caso de Residencial Marlín y los Alcornos de Sotogrande, que pasan a incorporarse por puesta en equivalencia. Este cambio tiene un impacto significativo en las ventas del ejercicio 2013, ya que las ventas de estas compañías no aparecerán en el epígrafe de ingresos de la Cuenta de Resultados Consolidada.

- La actividad inmobiliaria ha alcanzado unos ingresos de €4,81M frente a los €9,64M alcanzados en el mismo periodo del año anterior. En el primer semestre de 2013 se han escriturado 5 apartamentos de Residencial Marlín por importe de €1,13M\*, frente a un total de 11 viviendas por un importe de €4,49M en el mismo periodo del ejercicio 2012.

(\*) Estos ingresos no se reflejan en el epígrafe Ingresos de la Actividad Inmobiliaria de la cuenta de resultados por el cambio de normativa contable NIIF 11 Acuerdos Conjuntos.

Teniendo en cuenta el mismo criterio contable en el periodo, la disminución de las ventas sería del -6,6%, equivalente a €-0,3M.

A finales de Agosto, y tras el buen ritmo de escrituración en los meses de Julio y Agosto, el número total de apartamentos vendidos en el año asciende a 14 unidades.

- El EBITDA fue de €-0,50M, comparados con los €-0,34M en el mismo periodo del año pasado. El peor EBITDA del ejercicio 2013 corresponde fundamentalmente al descenso en las ventas de apartamentos (por el motivo explicado en el apartado anterior) así como la finalización de la actividad de servicios de asesoramiento de construcción de campos de golf, Sotogrande Golf Services. El Resultado Neto es de

€-3,92M, comparado con los €-6,02M del año anterior. El resultado neto de la sociedad ha mejorado porque a junio de 2012 la sociedad había dotado una provisión por depreciación de existencias por €-3,0M y había incurrido en un gasto de indemnizaciones por despidos de €-0,56M.

- A 30 de junio de 2013, Sotogrande cuenta con unas ventas comprometidas, pendientes de contabilizar, por importe de €3,43M, correspondientes al producto Ribera del Marlán pendiente de escriturar por parte de los compradores (€3,03M) y atraques de La Marina (€0,40M).

## Firmas y Aperturas

Desde el 1 de enero de 2013 hasta el 30 de junio de 2013, NH Hoteles no ha firmado ningún nuevo contrato.

## Nuevas Incorporaciones

Durante los primeros seis meses del año 2013 el hotel Hesperia WTC Valencia de Venezuela ha ampliado su número de habitaciones en 18, hasta alcanzar las 294 habitaciones y el hotel NH Puebla de México ha ampliado su número de habitaciones en 52 hasta alcanzar 180 habitaciones.

### Hoteles Abiertos desde el 1 de enero al 30 de junio de 2013

Hoteles	Ciudad	Contrato	# Habitaciones
Ext Hesperia WTC Valencia	Valencia, Venezuela	Gestión	18
Ext NH Puebla	Puebla, Mexico	Gestión	52
<b>Total Nuevas Aperturas</b>			<b>70</b>

## Gestión de Activos

### Venta de Activos No Estratégicos

El 24 de junio NH Hoteles anunció la venta del Hotel Krasnapolsky en Ámsterdam, Holanda, de 468 habitaciones, por un precio de venta bruto de 157 millones de euros, manteniendo NH la explotación hotelera con un contrato de gestión por un periodo de 25 años (con fees de gestión estimados por encima de 2 millones de euros). La venta conlleva plusvalías brutas para el Grupo NH por importe de 42 millones de euros. El comprador invertirá en la reforma del hotel cerca de 40 millones de euros. El EBITDA generado por el hotel en el año 2012 fue de 16,2 millones de euros.

**Hoteles que salen del Grupo NH desde el 1 de enero al 30 de junio 2013**

Hoteles	País	Contrato	# Habitaciones
NH Abashiri	Valencia, España	Renta	168
NH Girona	Gerona, España	Renta	115
Hesperia Park Hotel Troya	Tenerife, España	Gestion	318
NH Liberty	Messina, Italia	Gestion	51
NH Royal Palace	Messina, Italia	Gestion	103
<b>Total Salidas</b>			<b>755</b>

En febrero se ha firmado la cancelación del contrato de arrendamiento del hotel NH Abashiri, de Valencia, España, que tenía resultado negativo.

En marzo se ha firmado la cancelación del contrato de arrendamiento del hotel NH Girona, de España, que tenía resultado negativo.

El 1 de marzo el hotel NH Califa de Córdoba, España, con 65 habitaciones, pasa de ser un contrato en arrendamiento a un contrato en franquicia.

El Hotel Hesperia Park Hotel Troya, de Adeje, Tenerife, deja de ser gestionado por el grupo.

El 30 de abril dejan de ser gestionados por el grupo dos hoteles ubicados en Messina, Italia, de 51 y 103 habitaciones respectivamente.

Se han cancelado 11 proyectos que estaban firmados y pendientes de apertura con un total de 1.094 habitaciones (551 habitaciones en régimen de arrendamiento y con una inversión de 7,13 millones de euros y 543 habitaciones en régimen de gestión). Seis proyectos estaban ubicados en España, dos en Italia, dos en Hungría y 1 en la República Checa.

El 30 de junio el hotel NH Puerto de Sagunto, España, con 99 habitaciones, pasa de ser un contrato en arrendamiento a un contrato en franquicia y 26 de junio el hotel NH Krasnapolsky pasa de ser un contrato en propiedad a un contrato en gestión.

**HOTELES ABIERTOS DEL GRUPO NH HOTELES POR PAÍSES A 30 DE JUNIO 2013**

UNIDAD DE NEGOCIO	PAÍS	TOTAL		ARRENDAMIENTO			PROPIEDAD		GESTIÓN		FRANQUICIA	
		Hoteles	Habs.	con Opcion Compra	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.
B.U. ESPAÑA	ESPAÑA	168	20.076	3	89	10.265	16	2.428	55	6.790	8	593
B.U. ESPAÑA	PORTUGAL	2	165	-	2	165	-	-	-	-	-	-
B.U. ESPAÑA	ANDORRA	1	60	-	-	-	-	-	1	60	-	-
B.U. ITALIA	ITALIA	50	8.085	1	32	5.300	15	2.280	3	505	-	-
B.U. BENELUX	HOLANDA	35	6.509	4	16	2.441	17	3.520	2	548	-	-
B.U. BENELUX	BELGICA	10	1.550	-	2	434	8	1.116	-	-	-	-
B.U. BENELUX	FRANCIA	3	556	-	2	397	-	-	1	159	-	-
B.U. BENELUX	INGLATERRA	2	321	-	1	121	-	-	1	200	-	-
B.U. BENELUX	SUDAFRICA	2	242	-	1	198	1	44	-	-	-	-
B.U. BENELUX	LUXEMBURGO	1	148	1	1	148	-	-	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	ALEMANIA	59	10.438	10	54	9.438	5	1.000	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	AUSTRIA	6	1.183	1	6	1.183	-	-	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	SUIZA	4	521	-	3	399	1	122	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	REPUBLICA CHECA	2	579	-	-	-	-	-	2	579	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	RUMANIA	2	161	-	1	83	-	-	1	78	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	HUNGRIA	1	160	-	1	160	-	-	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	ESLOVAQUIA	1	117	-	-	-	-	-	1	117	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	POLONIA	1	93	-	-	-	-	-	-	-	1	93
B.U. LAS AMERICAS	MEXICO	13	2.092	-	5	689	4	681	4	722	-	-
B.U. LAS AMERICAS	ARGENTINA	13	2.049	-	-	-	11	1.524	2	525	-	-
B.U. LAS AMERICAS	REPUBLICA DOMINICANA	3	1.261	-	-	-	-	-	3	1.261	-	-
B.U. LAS AMERICAS	VENEZUELA	3	1.165	-	-	-	-	-	3	1.165	-	-
B.U. LAS AMERICAS	ESTADOS UNIDOS	1	242	-	-	-	1	242	-	-	-	-
B.U. LAS AMERICAS	URUGUAY	1	136	-	-	-	1	136	-	-	-	-
B.U. LAS AMERICAS	COLOMBIA	1	137	-	-	-	1	137	-	-	-	-
B.U. LAS AMERICAS	CHILE	1	122	-	-	-	1	122	-	-	-	-
<b>HOTELES ABIERTOS</b>		<b>386</b>	<b>58.168</b>	<b>20</b>	<b>216</b>	<b>31.421</b>	<b>82</b>	<b>13.352</b>	<b>79</b>	<b>12.709</b>	<b>9</b>	<b>686</b>

**PROYECTOS FIRMADOS DEL GRUPO NH HOTELES A 30 DE JUNIO 2013**

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

UNIDAD DE NEGOCIO	PAÍS	TOTAL		ARRENDAMIENTO			PROPIEDAD		GESTIÓN	
		Hoteles	Habs.	con Opción Compra	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.
B.U. ESPAÑA	ESPAÑA	1	96	-	-	-	-	1	96	
B.U. ITALIA	ITALIA	4	674	-	3	515	-	-	1	159
B.U. BENELUX, UK, AF, F	PAISES BAJOS	1	278	-	-	-	-	-	1	278
B.U. LAS AMERICAS	VENEZUELA	-	25	-	-	-	-	-	-	25
B.U. LAS AMERICAS	PANAMA	1	200	-	-	-	1	200	-	-
B.U. LAS AMERICAS	HAITI	1	72	-	-	-	-	-	1	72
B.U. LAS AMERICAS	MEXICO	1	135	-	-	-	-	-	1	135
<b>PROYECTOS FIRMADOS</b>		<b>9</b>	<b>1.480</b>	<b>-</b>	<b>3</b>	<b>515</b>	<b>1</b>	<b>200</b>	<b>5</b>	<b>765</b>

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

	2013	2014	2015
Inversión esperada (€ millones)	4,9	0,4	0