

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, "**la Sociedad**") comunica el siguiente

HECHO RELEVANTE

En la mañana de hoy se ha celebrado la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Sociedad, en primera convocatoria, con asistencia del 81,05% del capital social, en la que se han aprobado los acuerdos que se transcriben en el documento anexo.

En el curso de la Junta General, el Sr. Pérez Claver, Presidente del Consejo de Administración, ha resumido el ejercicio 2010 cuyas Cuentas Anuales han sido aprobadas así como los aspectos más relevantes para la Compañía del ejercicio en curso; dentro de estos últimos, ha destacado que, a **31 de mayo de 2011, el EBITDA del Grupo ha ascendido a la suma de 73,3 millones de euros**, lo que representa un **crecimiento de un 46%** respecto de la misma cifra alcanzada el mismo periodo el ejercicio anterior así como el hecho de que el **75% del EBITDA hotelero recurrente** provenga de las operaciones en **Iberoamérica, BENELUX, Alemania y el resto de Centro Europa**. Finalmente, subrayó que el **beneficio neto** de NH Hoteles acumulado durante los **cinco primeros meses del año** ha alcanzado la cifra de **21,7 millones de euros**. Se adjunta la presentación ofrecida por el Sr. Pérez Claver a los asistentes a la Junta, así como la nota de prensa.

Igualmente ponemos en su conocimiento que durante la reunión del Consejo de Administración celebrada con carácter previo a la Junta General, el Consejo ha aceptado la **dimisión** presentada por el Consejero Independiente **D. Juan Antonio Samaranch Salisachs**; en su lugar, ha sido **designado D. Carlos González Fernández**, también como **Consejero Independiente**, quien cuenta con una dilatada experiencia profesional habiendo ejercido como Presidente de la prestigiosa firma de auditoría Deloitte hasta el año 2009. Asimismo se ha nombrado **Vicepresidente del Consejo de Administración a Grupo Inversor Hesperia, S.A.**

Además de los cambios anteriores, a los que hay que añadir el vencimiento del mandato del Sr. De Nadal Capará, la Junta General Ordinaria ha acordado la designación de dos nuevos Consejeros pertenecientes al grupo industrial chino HNA, designación que se hará efectiva una vez se lleve a cabo el desembolso de los 431,7 millones de euros correspondientes al aumento de capital acordado el día 9 de mayo pasado representativo del 20% del capital social.

Lo que ponemos en conocimiento de Udes. para su debido registro y difusión como información relevante.

En Madrid, a 29 de Junio de 2011.

Fdo: Leopoldo González-Echenique Castellanos de Ubao
Secretario General

ACUERDOS ADOPTADOS

EN LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE NH HOTELES, S.A.

29 DE JUNIO DE 2011

PUNTO PRIMERO DEL ORDEN DEL DÍA

EXAMEN Y APROBACIÓN DE LAS CUENTAS ANUALES E INFORME DE GESTIÓN DE LA SOCIEDAD Y DE SU GRUPO CONSOLIDADO CORRESPONDIENTES AL EJERCICIO CERRADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2010. PROPUESTA DE APLICACIÓN DEL RESULTADO Y APROBACIÓN DE LA GESTIÓN DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

- A) Aprobar las Cuentas Anuales -Balance, Cuenta de Pérdidas y Ganancias, el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, el Estado de Flujos de Efectivo y Memoria-, y el Informe de Gestión correspondientes al ejercicio 2010, tanto de la Sociedad como de su grupo consolidado, así como la gestión del Consejo de Administración durante dicho ejercicio.
- B) Destinar el resultado positivo del ejercicio que asciende a 65.002.- miles de Euros como sigue:

A Reserva Legal	6.500.-	miles de Euros
A Reserva indisponible	2.123.-	miles de Euros
A Reserva Voluntaria	56.379.-	miles de Euros

PUNTO SEGUNDO DEL ORDEN DEL DÍA

RATIFICACIÓN, NOMBRAMIENTO Y CESE, EN SU CASO, DE CONSEJEROS

- a) Ratificar y nombrar miembro del Consejo de Administración, por el período de tres años a D. Mariano Pérez Claver, como Consejero Ejecutivo.
- b) Nombrar miembro del Consejo de Administración por el período de 3 años a la Entidad Mercantil “Grupo Financiero de Intermediación y Estudios, S.A.”, como Consejero Dominical.
- c) Por acuerdo del Consejo de Administración adoptado en el día de hoy, ratificar el nombramiento por cooptación realizado a propuesta de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones de D. Carlos González Fernández como Consejero Independiente cubriendo la vacante producida por la dimisión presentada el 13 de junio pasado por D. José Antonio Samaranch Salisachs.
- d) Sujeto a la condición suspensiva consistente en que se lleve a cabo el desembolso del aumento de capital al que se refiere, a título informativo, el punto VIII.2 del Orden del Día, aumentar el número de miembros del Consejo de Administración, de los 15 actuales, a 17 y designar consejeros de la Sociedad, por el período estatutario de tres años, como consejeros dominicales a:
- HNA Capital Holding Co., Ltd.
 - HNA Group Co, Ltd.

PUNTO TERCERO DEL ORDEN DEL DÍA

REFUNDICIÓN DE LOS ESTATUTOS SOCIALES, CON MODIFICACIÓN DE LOS ARTÍCULOS QUE SE CITAN A CONTINUACIÓN E INCLUSIÓN DE NUEVOS ARTÍCULOS CON EL FIN DE ADAPTAR SU CONTENIDO AL TEXTO REFUNDIDO DE LA LEY DE SOCIEDADES DE CAPITAL, APROBADO POR EL REAL DECRETO LEGISLATIVO 1/2010, DE 2 DE JULIO, Y DEMÁS DISPOSICIONES LEGALES VIGENTES

Aprobar la refundición y reenumeración de los Estatutos Sociales con modificación de los siguientes artículos 4º, 6º, 7º, 8º, 9º, 10º, 11º, 12º, 13º, 14º, 15º, 16º, 17º, 18º, 19º, 20º, 21º, 22º, 23º, 24º, 25º, 26º, 27º, 28º, 29º, 30º, 31º, así como adición de los siguientes artículos: 6º, 7º, 8º, 9º, 10º, 12º, 13º, 14º, 16º, 17º, 18º, 19º, 20º, 21º, 22º, 23º, 24º, 25º, 26º, 27º, 28º, 29º, 30º, 31º, 32º, 33º, 34º, 35º, 36º, 37º, 38º, 39º, 40º, 41º, 42º, 43º, 44º, 45º, 46º, 47º, 48º, 49º, 50º, 51º, 52º, 53º, 54º, 55º, 56º, 57º.

En consecuencia ha quedado aprobado el texto refundido de los Estatutos Sociales, cuyo texto íntegro fue puesto a disposición del público en las Propuestas de Acuerdos comunicadas a la Comisión Nacional del Mercado de Valores el pasado día 25 de mayo de 2011, así como publicadas en la página web de la Sociedad desde el momento de la publicación de la convocatoria.

PUNTO CUARTO DEL ORDEN DEL DÍA

MODIFICACIÓN, PARA SU ADAPTACIÓN AL NUEVO TEXTO DE LOS ESTATUTOS SOCIALES, DE LOS ARTÍCULOS 5º, 6º, 7º, 8º, 9º, 10º, 12º, 13º, 16º Y 22º DEL REGLAMENTO DE LA JUNTA GENERAL RELATIVOS A COMPETENCIA DE LA JUNTA, CONVOCATORIA, DERECHO DE INFORMACIÓN, DERECHO DE ASISTENCIA, DELEGACIÓN Y REPRESENTACIÓN, CONSTITUCIÓN Y ADOPCIÓN DE ACUERDOS

Modificar los artículos 5º, 6º, 7º, 8º, 9º, 10º, 12º, 13º, 16º y 22º del Reglamento de la Junta, cuya nueva redacción será la que se ha puesto a disposición de los accionistas.

PUNTO QUINTO DEL ORDEN DEL DÍA

NOMBRAMIENTO O, EN SU CASO, REELECCIÓN DE AUDITOR DE CUENTAS DE LA SOCIEDAD Y DE SU GRUPO CONSOLIDADO

Nombrar a DELOITTE, S.L. Auditor de cuentas de la Sociedad para la verificación de las cuentas anuales e informe de gestión de la Sociedad y de su grupo consolidado correspondientes al ejercicio 2011.

PUNTO SEXTO DEL ORDEN DEL DÍA

FIJACIÓN DEL IMPORTE ANUAL DE LA RETRIBUCIÓN DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN Y SUS COMISIONES

A propuesta de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones y de conformidad con lo

dispuesto en los Estatutos Sociales, fijar en la misma cuantía que el año anterior (1.100.000 Euros) el importe anual bruto total de la asignación fija y de las dietas de asistencia del Consejo de Administración y de sus Comisiones.

PUNTO SÉPTIMO DEL ORDEN DEL DÍA

DELEGACIÓN DE FACULTADES PARA FORMALIZAR, ACLARAR, INTERPRETAR, SUBSANAR Y EJECUTAR LOS ACUERDOS ADOPTADOS POR LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Facultar con carácter solidario a D. Mariano Pérez Claver, D. José María Mas Millet y D. Leopoldo González-Echenique Castellanos de Ubao, Presidente, Secretario y Vicesecretario respectivamente, del Consejo de Administración, para que cualquiera de ellos pueda formalizar y ejecutar los precedentes acuerdos, pudiendo otorgar a tal fin los documentos públicos o privados que fueran necesarios o convenientes (incluidos los de interpretación, aclaración, rectificación de errores y subsanación de defectos) para su más exacto cumplimiento y para su inscripción en el Registro Mercantil y en cualquier otro Registro Público, así como para que cualquiera de ellos pueda proceder, en su caso, a la subsanación de los nuevos textos que se proponen para su aprobación en la presente Junta, de acuerdo con la calificación que resulte en su caso del Registrador Mercantil o de cualquier otro órgano calificador.

PUNTO OCTAVO DEL ORDEN DEL DÍA

VOTACIÓN CONSULTIVA DEL INFORME ANUAL SOBRE LAS REMUNERACIONES DE LOS CONSEJEROS

Aprobar, con carácter consultivo, el Informe anual sobre las remuneraciones de los Consejeros, cuyo texto íntegro se puso a disposición de los accionistas junto con el resto de la documentación relativa a la Junta General de accionistas desde la fecha de su convocatoria.

NH Hoteles alcanza un Beneficio Neto de €21,7 millones al cierre de mayo de 2011

- **El EBITDA de la Compañía alcanza los €73,3 millones, lo que supone un incremento del 46% con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior**
- **El 75% del EBITDA proviene de las unidades de negocio de Latinoamérica, Benelux y Centro Europa**
- **El Presidente de la Compañía anuncia un "plan de iniciativas 2015" con el objetivo de contribuir de manera significativa al crecimiento del EBITDA previsto para los próximos cinco años**
- **NH Hoteles apuesta por los canales de distribución electrónica con el fin de impulsar las ventas del Grupo**

Madrid a 29 de junio de 2011. Mariano Pérez Claver, Presidente de NH Hoteles, en su primera comparecencia en la Junta General de Accionistas de la Compañía, ha señalado que tras dos años en los que se produjeron importantes retrocesos en los niveles de ocupación y precios, el ejercicio 2010 marcó un hito en el camino de la recuperación sectorial que tenderá a mantenerse en los próximos años.

Durante la Junta de Accionistas, el Presidente de la Compañía ha presentado los resultados a cierre de mayo de 2011. Pérez Claver ha destacado que el EBITDA del Grupo alcanza los 73,3 millones de euros, un 46% más respecto a mayo de 2010. En este periodo, el beneficio neto de NH Hoteles asciende a 21,7 millones de euros, frente a los -41,3 millones de euros a cierre del ejercicio anterior.

Los ingresos totales de NH Hoteles en los cinco primeros meses de 2011 alcanzan la cifra de 589,4 millones de euros, lo que supone un incremento del 12% en comparación con el año anterior. Los cinco primeros meses del año en curso siguen confirmando el tono de recuperación sectorial iniciado en 2010 y así, en términos acumulados, los ingresos hoteleros del periodo crecen a una tasa interanual próxima al 9%, con un satisfactorio 15% correspondiente al mes de mayo.

Además, el Presidente de la Compañía recalcó que "un 75% del EBITDA hotelero recurrente proviene de nuestras operaciones en Latinoamérica, Benelux y Centro Europa".

A finales del mes de marzo se lanzó un plan de choque para toda la organización centrada en dos ejes: optimización de la estructura corporativa y contención de los gastos generales por debajo del crecimiento de los niveles de ocupación. En este sentido, a 31 de mayo la estructura fija de la compañía se había reducido un 4% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Además, la compañía prevé que una mayor productividad, junto con un incremento de gastos operativos inferiores al crecimiento del RevPar, permitirá alcanzar un ratio de conversión de ventas a GOP cercano al 60%.

Plan de Iniciativas 2015

Asimismo, en el transcurso de la Junta General de Accionistas se ha avanzado el contenido del *Plan de Iniciativas 2015*, un proyecto global a largo plazo que se incorpora a los objetivos individuales de todos los departamentos del Grupo. El plan recoge iniciativas de mejoras

dirigidas a los departamentos comerciales, servicios centrales, a la estructura financiera de la Compañía y a las áreas generadoras de coste. El Presidente de la Compañía confía en que este Plan de Iniciativas contribuya de manera muy significativa al crecimiento del EBITDA previsto para los próximos 5 años.

Reforzamiento Comercial

La implantación de nuevas herramientas de gestión de ingresos, tanto a nivel central como en un número muy significativo de hoteles de la cadena, se produce junto al reforzamiento de las estructuras de gestión, con la incorporación de nuevos responsables en esta función y un mejor alineamiento de las estructuras comerciales.

En lo territorial, se ha producido la fusión en una sola Unidad de Negocio de las dos existentes en Europa Central (Alemania y otros). Además, se ha creado la Unidad de Negocio Resorts a comienzos del ejercicio y se han unificado bajo una única dirección comercial las áreas de marketing y distribución.

Apuesta por los canales de distribución electrónica

En lo que va de año la contratación a través de la web de NH Hoteles ha representado un 10,3% de las ventas totales, destacando el proceso de avance registrado en España y Benelux con porcentajes del 12% y 12,6% respectivamente.

Concentración de toda la organización en la actividad principal del Grupo

Todos los recursos y las personas que componen la organización del grupo están concentrados en obtener la máxima rentabilidad de la gestión del negocio hotelero principal, optimizando las estructuras, los costes y prescindiendo en su caso de aquellas operaciones y negocios de poco valor añadido o generadores de EBITDA negativo.

Reducción de deuda por venta de activos

El ejercicio 2011 está marcado por dos grandes prioridades: crecimiento significativo del EBITDA y definición de un marco de refinanciación estable del balance con las entidades financieras acreedoras del grupo.

En este último sentido, a lo largo de 2011 se ha continuado materializando el plan de desinversiones iniciado el año anterior, habiéndose alcanzando un 90% del plan.

De ellas, las más significativas han sido el acuerdo con el grupo Costes el pasado mes de marzo para la venta del 33% de la sociedad propietaria del hotel Lotti en París y la denominada operación Artos que afectó a un conjunto de 8 hoteles en Alemania y 2 en Austria.

Acuerdo estratégico de gran alcance con el Grupo chino HNA

El pasado día 9 de mayo se alcanzó un acuerdo de largo alcance con el grupo chino HNA.

“El acuerdo alcanzado con HNA alinea los intereses de ambas partes y le permite a NH fortalecer su balance, al tiempo que le dota de nuevas oportunidades estratégicas y comerciales que, de otra manera, serían inimaginables”, aseguró Mariano Pérez Claver en la Junta de Accionistas.

Con este acuerdo se plantea que una parte de los fondos obtenidos por la ampliación de capital puedan dedicarse a una posible distribución de dividendos con el límite de 20 millones en el presente ejercicio.

Evolución en bolsa

A pesar de una fuerte presión a la baja en las bolsas, que se ha venido registrando con especial intensidad a lo largo del mes de Junio, hasta el pasado lunes 27 de junio, la cotización de NH en bolsa ha observado a lo largo de todo el ejercicio un excelente comportamiento absoluto y relativo, batiendo la evolución de compañías comparables y mejorando sustancialmente la evolución del IBEX, al revalorizarse la acción en más de un 42% en lo que va de año y en un 88% sobre el año anterior.

En la línea de tendencia que se inició en 2010 y que los primeros meses de 2011 se está confirmando, sí los resultados lo permiten, la Compañía estaría en condiciones de retribuir a los accionistas por la vía del dividendo.

Sobre NH HOTELES

NH Hoteles (www.nh-hotels.com) ocupa el tercer lugar del ranking europeo de hoteles de negocios. NH Hoteles tiene 399 hoteles con 59.444 habitaciones en 24 países de Europa, América y África. NH Hoteles tiene en la actualidad 23 proyectos de nuevos hoteles en construcción, que supondrán 3.000 nuevas habitaciones.

NH Hoteles cotiza en la Bolsa de Madrid.

PARA MÁS INFORMACIÓN:

Departamento de Comunicación de NH Hoteles

Tel: +34914519762

Tel: +34 91451 97 18 (centralita)

Email: comunicacion@nh-hotels.com

ASESORES DE RRPP Y COMUNICACIÓN

Pilar Pascual

Tel.: +34 91 577 45 54

Email: ppascual@comunicacionrrpp.es

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: <http://www.nh-hotels.com>

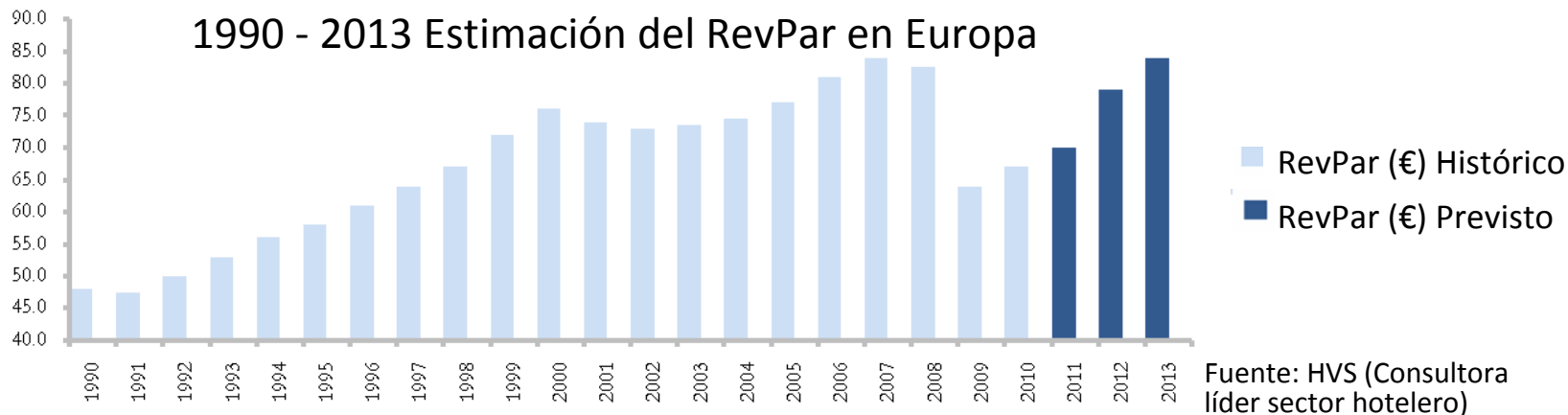


Junta General de Accionistas

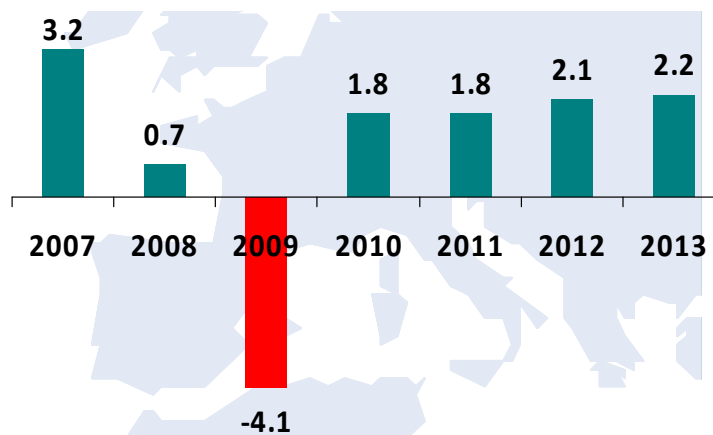
29 de junio de 2011

Madrid

Después de dos años de caída en los niveles de ocupación y precio, la recuperación del sector en Europa marca un punto de inflexión en 2010



Crecimiento PIB
(%) esperado en
Europa



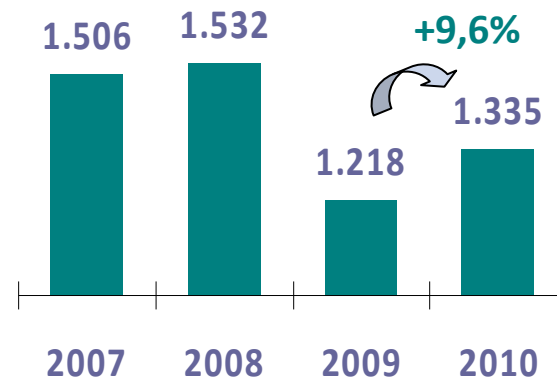
Fuente: Fondo Monetario
Internacional, Abril 2011

En 2010 NH Hoteles incrementó sus ingresos por habitación disponible (RevPar) un 10,4%



	NH HOTELES LFL	
	2010	% Var
Precio Medio €	77	-0,9%
Ocupación %	64%	11,4%
RevPar €	49	10,4%

Ingresos NH Hoteles (€ millones)

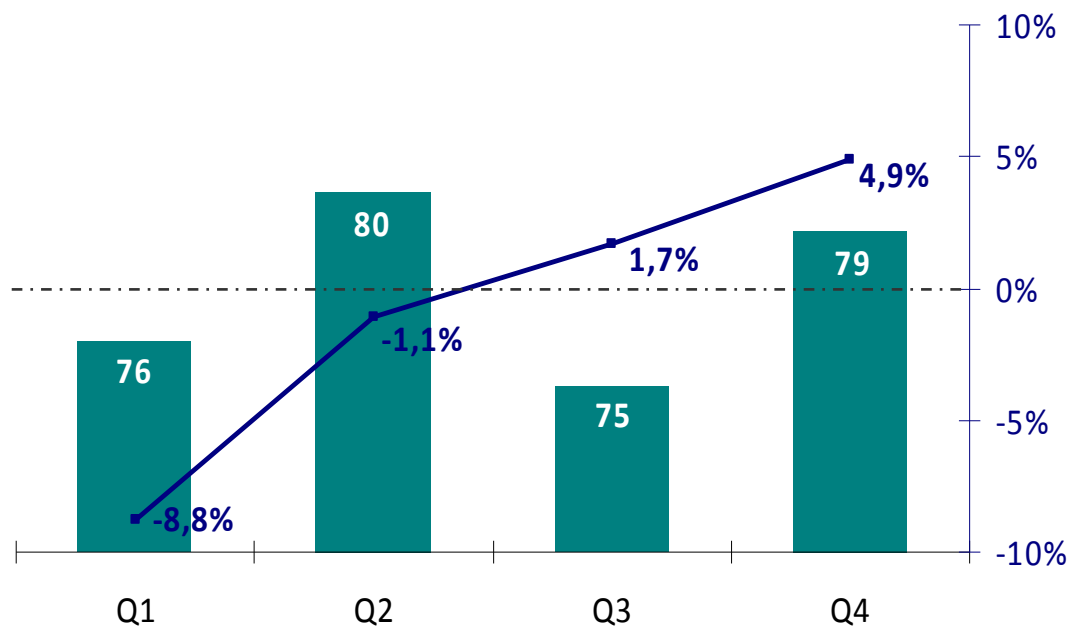


- Sustancial mejora del RevPar vía ocupación
- Todos los mercados presentan crecimientos de RevPar por encima del 6%

Los precios no comenzaron a repuntar hasta la segunda parte del ejercicio 2010

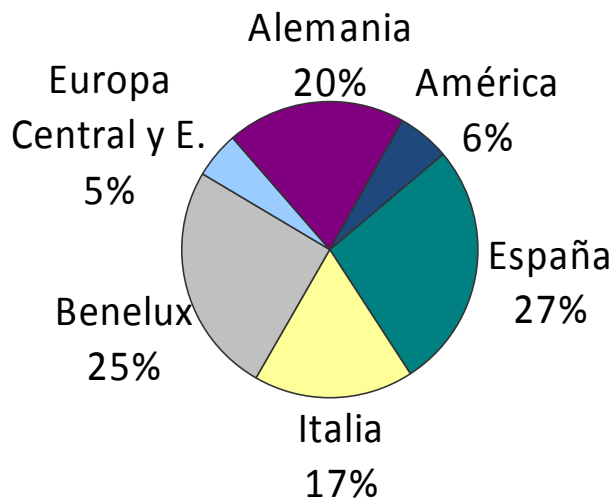


Evolución del ADR comparable en 2010 por trimestres estancos

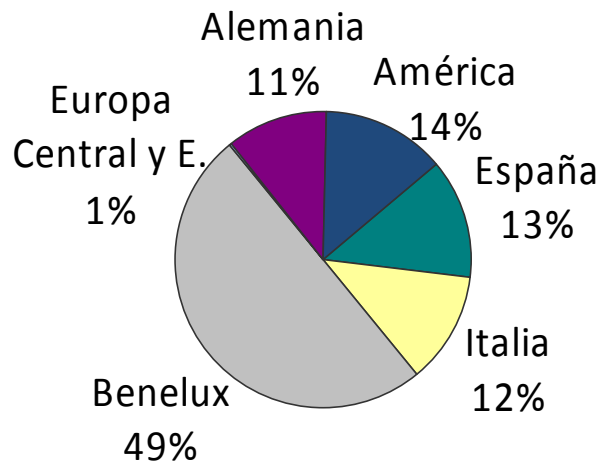


Benelux, Alemania y Europa Central y Este aportaron un 61% del EBITDA del ejercicio 2010

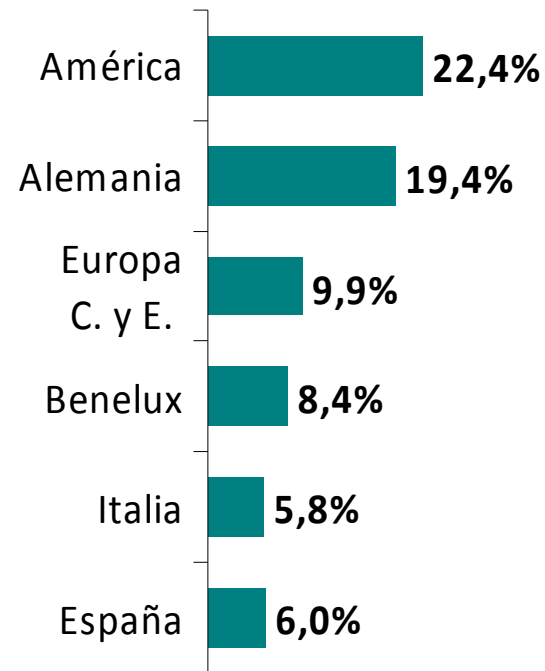
Ventas



EBITDA



RevPar '10/'09

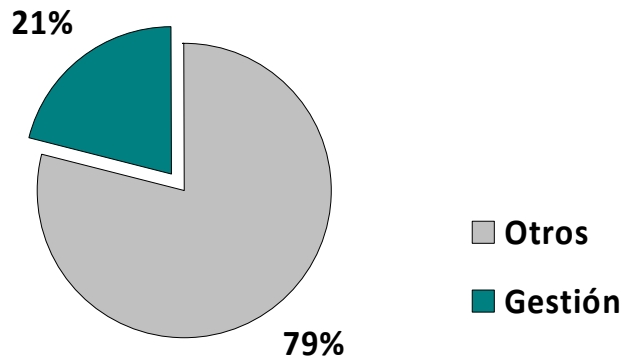


* hoteles comparables

Finalizado el proceso de integración de los Hoteles Hesperia



- NH Hoteles se convierte en la 1ª cadena española en Europa
- 46 Hoteles: 33 en España urbano, 8 en España turístico, 3 en Venezuela, 1 en Andorra y 1 en Reino Unido.
- NH tras la integración Hesperia:



Junio 2011

La central de reservas del grupo canaliza ya un 30% de las ventas



País	Fecha integración
España	Julio 2009
Alemania	Agosto 2009
Benelux	Septiembre 2009
Italia	Marzo 2010
Europa Central	Marzo 2010

La central de reservas tiene los indicadores más altos de productividad del sector



	Central de Reservas NH Hoteles	Media telemarketing España
Tiempo en espera	12 segundos	20 segundos
Eventos por hora y teleoperador	14	12
Tasa abandono	4%	5% - 6%
Índice calidad (auditor externo)	9,23	8,5
Rotación plantilla	5%	20%

Asociación Española de Expertos en Centros de Contacto con Clientes (AEECCC)

Empresa española “con
mejor experiencia de cliente
2010”

La central de compras de NH Hoteles se configura ya como la segunda mayor plataforma del sector hotelero en Europa

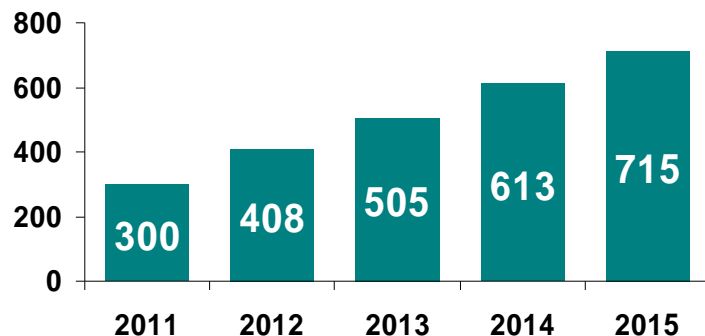


Coperama

- Socios fundacionales: NH Hoteles y HUSA
- Coperama presta servicio a 400 establecimientos asociados
- En la actualidad 180 nuevos establecimientos permanecen en proceso de integración en Coperama

Coperama realiza hoy un 35% de las compras totales del Grupo y prevé alcanzar el 90% en 2015

Volumen de compras de asociados a Coperama
2011-2015 (M€)



Próximos pasos:

- Duplicar el volumen de Coperama con nuevos asociados en España
- Extensión del modelo a Europa en 2011

Club NH Sostenible

- Líderes en innovación sostenible

Plan Medioambiental 2008-2012

- Logro objetivos medioambientales

Compromiso Social

- Colaboración con más de 260 ONGs

- 1ª compañía del sector en reputación **MERCO**
- Premio Fundación **SERES**
- Premio **CODESPA** Voluntariado Corporativo
- Premio Fundación **Corresponsables**

Clientes



Medio Ambiente



Empleados



Accionistas



Proveedores



Sociedad



Preservar el valor de los activos y de la marca Sotogrande en tanto se recupera el sector

	2009	2010	Var. %
Ventas comprometidas	€19,3M	€7,2M	(62,6)
Gastos de explotación	€11,3M	€9,7M	(14,1)

- **España:** 420 Hectáreas de terreno con 700.000 m2 edificables
- **Internacional:** 625 Hectáreas en Riviera Maya (México) y 25 hectáreas en Cap Cana (República Dominicana)
- Inauguración de Donnafugata Golf Resort & Spa en octubre 2010



SOTOGRAÑDE[®]

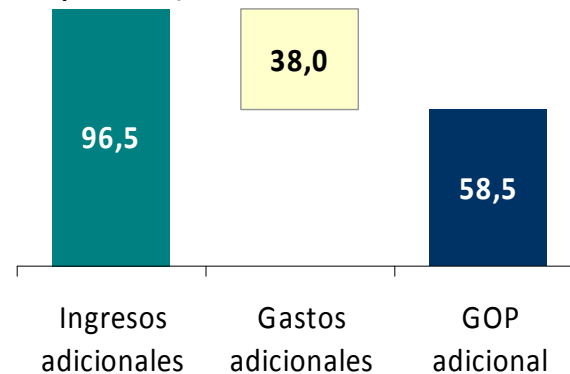




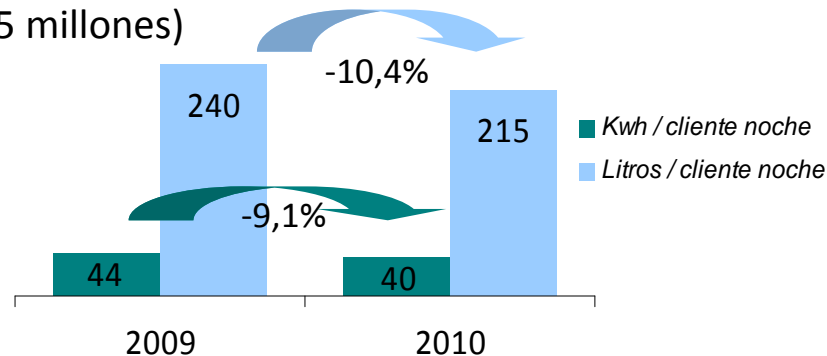
- Crecimiento contenido de gastos pese al crecimiento de actividad (+11,4 % Ocupación)

**Incremento
2009-2010
(€ millones)***

**hoteles comparables*



- Reducción de los consumos de energía y agua (ahorros de €8,5 millones)



Resultados 2010

<i>(millones €)</i>	12M 2010	% Var
Ingresos de la Actividad Hotelera	1.294,1	8,6%
Ingresos de la Actividad Inmobiliaria	12,8	(42,0%)
Actividad No recurrente	28,0	-
TOTAL INGRESOS	1.334,8	9,6%
Coste de Ventas Inmobiliaria	3,0	(61,8%)
Coste de Personal	478,3	4,2%
Gastos Directos de Gestión	416,6	5,1%
Otros Gastos no Recurrentes	19,3	49,6%
BENEFICIO DE GESTIÓN (GOP)	417,6	22,2%
Arrendamientos y Contribución Urb.	269,7	(0,7%)
EBITDA	147,8	111,0%
Impairment	9,4	(74,7%)
Amortizaciones	123,2	(1,3%)
EBIT	15,2	(116,5%)
EBT	(52,5)	(61,2%)
BENEFICIO antes de Minoritarios	(47,4)	(58,8%)
BENEFICIO NETO	(41,3)	(57,5%)

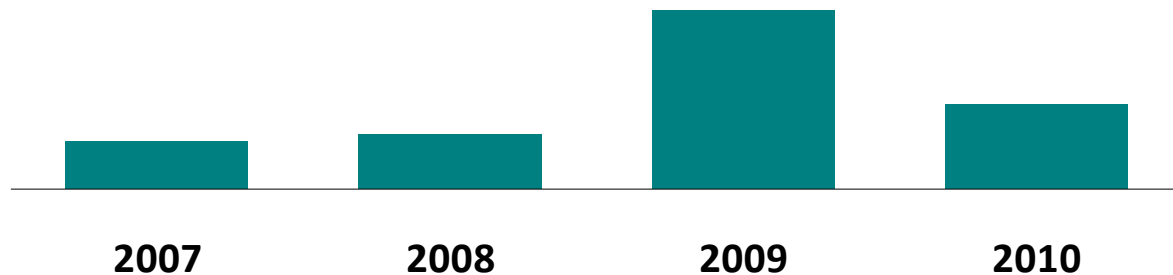
- El incremento de la productividad ha permitido que el ratio de conversión de las ventas LFL en el año 2010 alcanzase el 61% a nivel de GOP y el 65% en EBITDA

Tras la adquisición de Jolly y la crisis del sector en 2009 el apalancamiento financiero del grupo se situó en 13,2x DFN/EBITDA

JOLLY  **HOTELS**

Precio adquisición:
€670 millones

Ratio Deuda Neta / EBITDA



Deuda Neta	1.066	1.165	1.119	1.000
EBITDA	283	281	70	148
Deuda Neta / EBITDA	3,5 x	4,0 x	13,2 x	6,3 x

Con unas ventas totales de €174 M al finalizar 2010 se alcanzó un 58% de la consecución del plan de desinversiones previstas: €300 M

● **Reino Unido:** Jolly St Ermin's, 275 hab: £65m

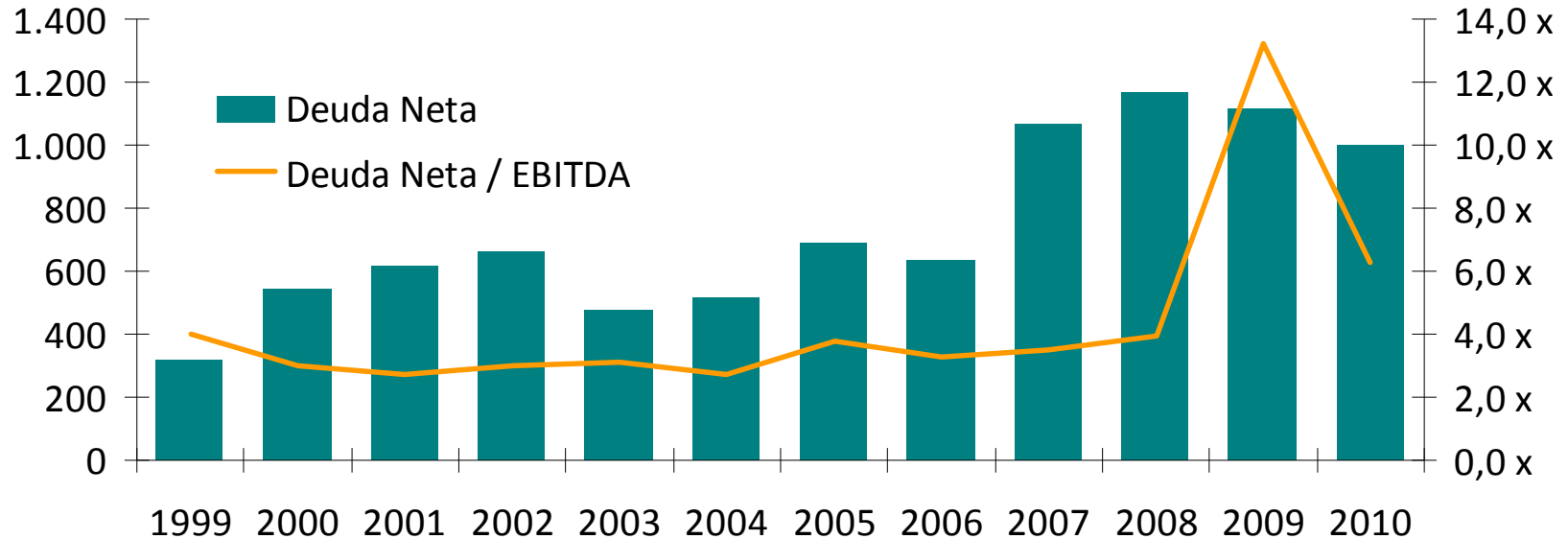
● **Bélgica:** activos no hoteleros: €4m

● **Suiza:** NH Luzern, 110 hab: €15m

● **Italia:** NH Ischia, 194 hab: €36m

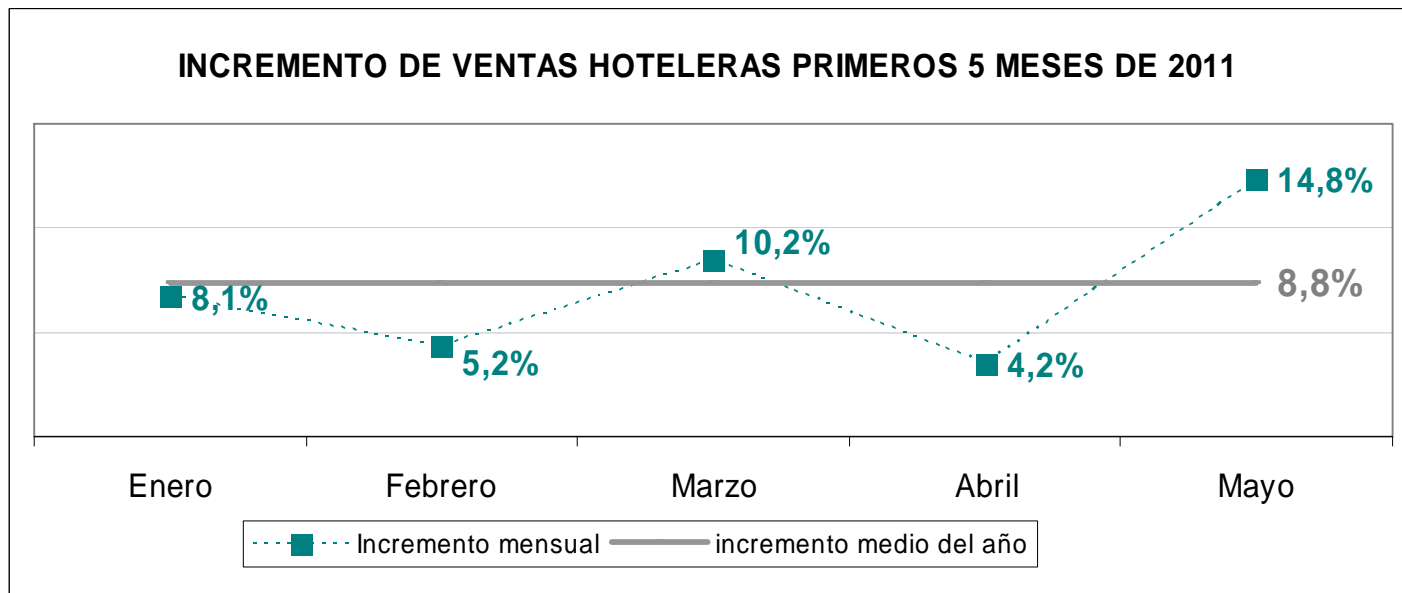
● **México:** 3 hoteles Hilton, 720 hab: \$57m

Aunque todavía elevado, en 2010 se produce una fuerte reducción del ratio de Deuda Neta sobre EBITDA



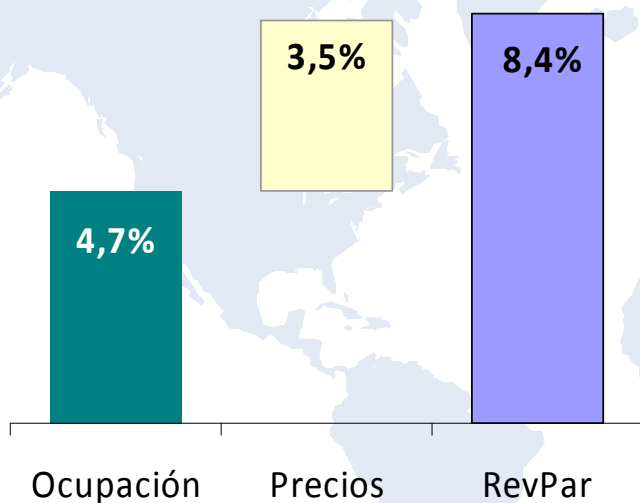
- En el ejercicio 2010 se solicitó una exención en el cumplimiento de ratios financieros, teniendo plena aceptación por parte de los bancos y un coste moderado

El ejercicio 2011 se inicia con un buen nivel de actividad comercial y los ingresos hoteleros crecen al finalizar mayo un 8,8 % acumulado



El incremento del RevPar se apoya en una mayor ocupación y una buena gestión de los precios

Enero – Mayo 2011



Unidades de Negocio Destacadas	% Var. RevPar
Latam	16,7%
Benelux	12,9%
Europa Central	10,4%

Los hoteles gestionados evolucionan de forma similar al conjunto de la cadena

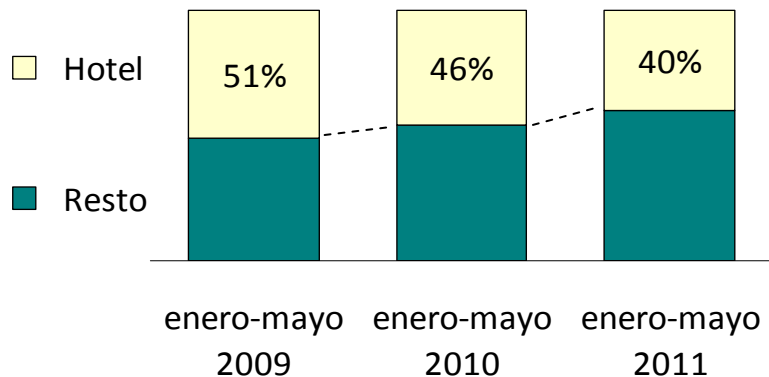
Evolución hoteles bajo contratos de gestión

(millones €)	Mayo 2011	Mayo 2010	11/10
Ingresos	110,13	98,20	12,1%
GOP (Pre-comisión de gestión)	33,03	26,12	26,5%
GOP (Post-comisión de gestión)	27,34	21,03	30,0%



- 88 hoteles y 12.456 habs. bajo contratos de gestión
- 12 países
- Los hoteles vacacionales en gestión crecen a mayo un 22% en ventas y un 60% en GOP

% Ingresos por canal de reserva



Canales electrónicos

- Web: www.nh-hotels.com
- Aplicaciones para móviles
- Redes sociales



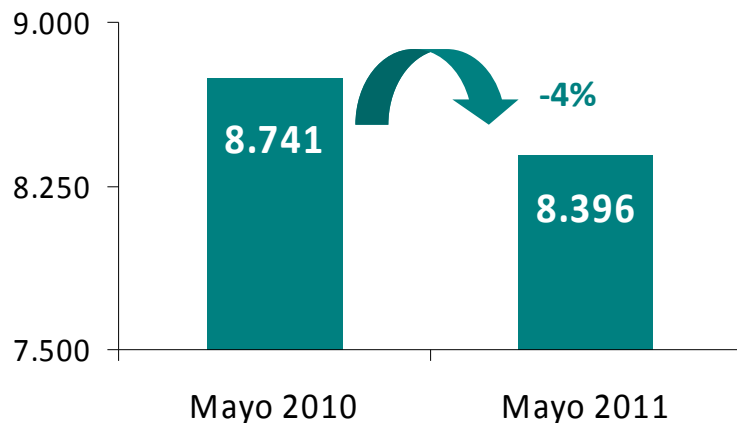
Iniciamos el año reforzando la potencia comercial del Grupo



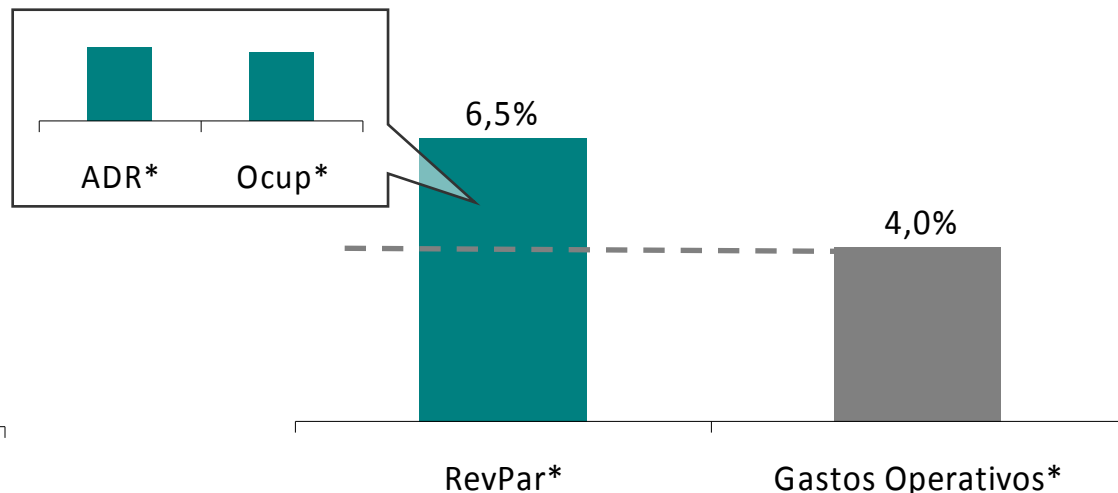
- Nuevas herramientas de gestión comercial: Revenue Management
- Reforzamiento de capacidades directivas
- Seis Unidades de Negocio: Fusión de Europa Central y Alemania y creación de Unidad de Negocio Resorts
- Alineamiento organizativo: Dirección comercial integrando Marketing y Distribución

A finales del mes de marzo se lanzó un plan de choque que alcanza a todos los ámbitos de la organización

Evolución contratos fijos



Previsión gastos operativos 2011



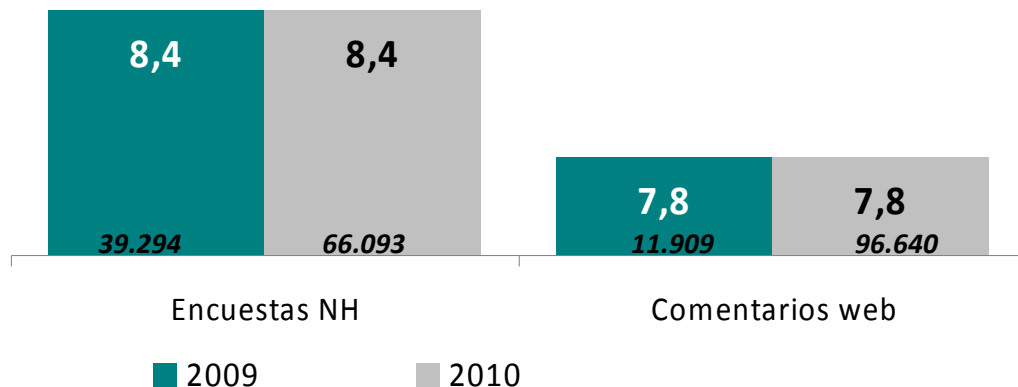
* Consenso de Mercado

- La mayor productividad y un incremento de gastos operativos inferiores al crecimiento de los ingresos por habitación, permitirá alcanzar un ratio de conversión de las ventas a GOP cercano al 60% para el 2011

Foco en la satisfacción del cliente

Nuestros clientes valoran de nosotros:

- La atención recibida por los empleados
- Un producto homogéneo y de calidad en los hoteles
- Una restauración de calidad (desayuno NH)



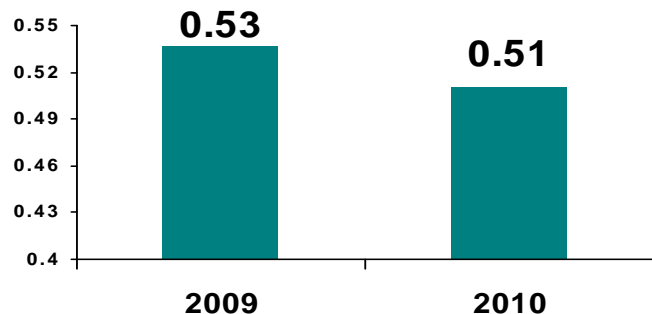
Data: Quality on-line

“Todos somos ventas”



- Las ventas generadas por empleados en 2010 aumentan un 7% frente a 2009

Eficiencia

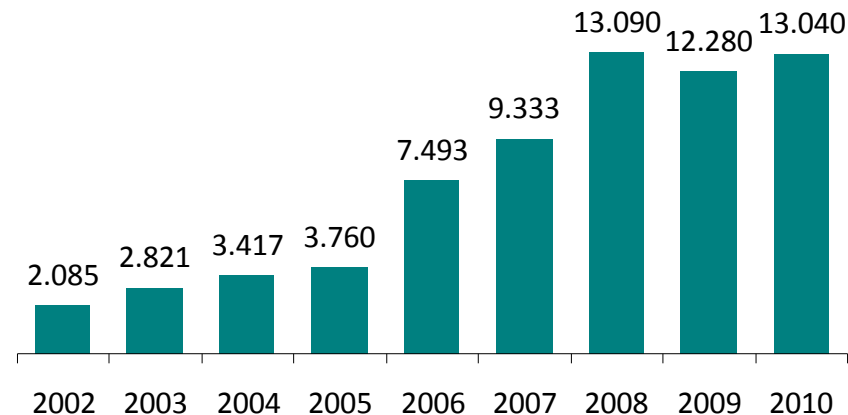


- Mejora de un 5,3% en el ratio de eficiencia de fte por habitación ocupada

Gestión del desempeño

- Proceso clave para el desarrollo de las personas

Número de evaluaciones realizadas



- Apuesta estratégica de NH Hoteles por el desarrollo de los Directivos



En abril se lanzó un plan de iniciativas a largo plazo que abarcan a toda la organización del Grupo y se incorporan a los objetivos de la Compañía

PLAN 2015

MODELO DE NEGOCIO

- Cartera de gestión
- Franquicias

COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS

- PYMES
- Canales
- Micromercados

COSTES

- Rediseño de procesos y oferta
- Política energética
- Compras

FINANCIERA

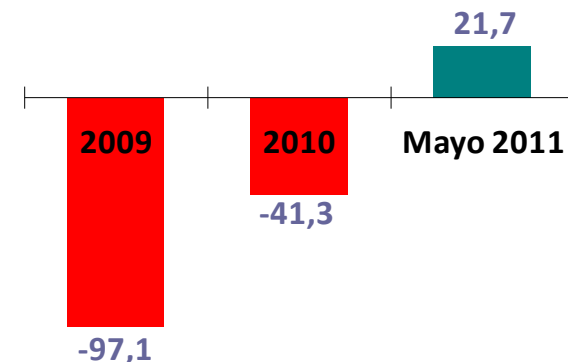
- Deuda
- Gestión del circulante

(millones €)

	5 meses 2011	% Var
TOTAL INGRESOS	589,4	11,9%
BENEFICIO DE GESTIÓN (GOP)	194,7	19,7%
EBITDA	73,3	46,3%
BENEFICIO NETO	21,7	150,4%

Cuenta de gestión proforma (no auditada)

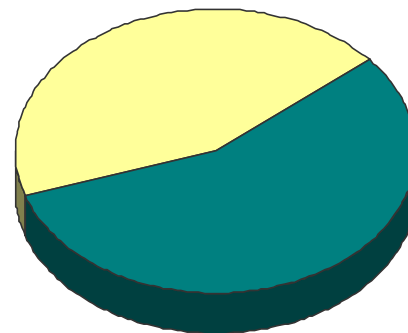
Evolución Beneficio Neto



El 75% del EBITDA del grupo generado en 2010 procede de Centro Europa, Benelux y América

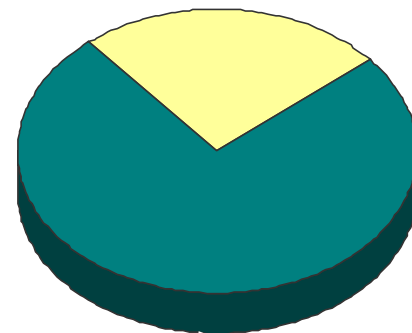


Ventas



56%

EBITDA



75%

- Centro Europa, Benelux y América
- Resto de Unidades de Negocio

Con las desinversiones realizadas hasta mayo 2011 se cumple un 90% del objetivo previsto



HOTEL	PAÍS	HABS.	PRECIO (millones)
Otros activos no hoteleros	Holanda	-	€ 9
NH Ligure	Italia	169	€ 22
33% Jolly Lotti	Francia	159	€ 35
Artos (aumento caja)	Alemania y Austria	-	€ 33
<hr/>			
TOTAL 2011			€ 99
TOTAL 2010 + 2011			€ 273

Al finalizar el ejercicio 2011 el número total de hoteles gestionados por NH superará los 400

HOTELES ABIERTOS ENERO-MAYO 2011

Hoteles	Ciudad	Habs.
NH Lingotto	Turín, Italia	240
NH Lingotto Tech	Turín, Italia	140
NH Ribera del Manzanares	Madrid, España	224
Hesperia WTC (Ext.)	Valencia, Venezuela	48
NH Castellar	Cadiz, España	74
NH Algeciras Suites	Algeciras, España	73
Total nuevas aperturas		799

PREVISION JUNIO-DICIEMBRE 2011

Hoteles	Ciudad	Habs.
NH Parque de la 93	Colombia, Bogotá	140
NH Frankfurt Messe	Alemania, Frankfurt	65
NH Via Columella	Italia, Milan	193
NH Diagonal Center	España, Barcelona	138
NH Palacio Mejia Lequerica	España, Madrid	81
NH Laguna	España, Tenerife	123
Total nuevas aperturas previstas		740



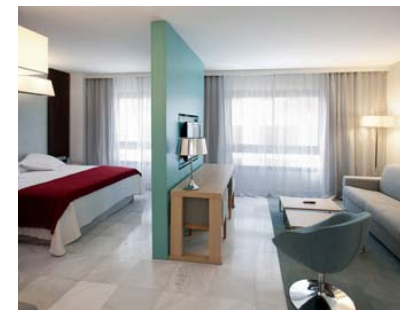
NH Lingotto



NH Castellar



NH Ribera del Manzanares



NH Algeciras Suites

Presencia internacional



Andorra - Argentina - Austria - Bélgica - República Checa - Chile - Rep. Dominicana - Francia - Alemania - Hungría - Italia - Luxemburgo - México - Países Bajos - Polonia - Portugal - Rumanía - España - Sudáfrica - Suiza - Reino Unido - Uruguay - USA - Venezuela

El acuerdo alcanzado con HNA alinea los intereses de ambas partes, fortalece la solvencia financiera de NH y le dota de nuevas opciones estratégicas y comerciales



- **Área financiera:** HNA se convierte en accionista del 20% de NH con dos puestos en el Consejo de Administración
- **Área industrial:** Creación de una joint venture de gestión hotelera en China
- **Área comercial:** cross selling de clientes

HNA es el 7º mayor grupo chino de capital privado

HNA

Ventas 2010 €7 mil millones

Activos €40 mil millones

Empleados 84.000



Aerolíneas



Logística



Turismo



Servicios financieros



Inmobiliario



Consumo



Gestión aeroportuaria



Agencias de viajes

El crecimiento del mercado hotelero en China ofrece un claro hueco de oportunidad en el segmento 4 estrellas urbano

Tráfico interno

- Crecerá un 9% anual hasta 2015, alcanzando los 3.310 millones de personas
- El número total de viajeros de negocios está previsto que crezca a 7% anual hasta 2015, alcanzando los 541 millones de personas

Destino receptor

- La Organización Mundial del Turismo prevé que China será en 2020 el primer destino receptor de turismo del mundo con 130 millones de llegadas

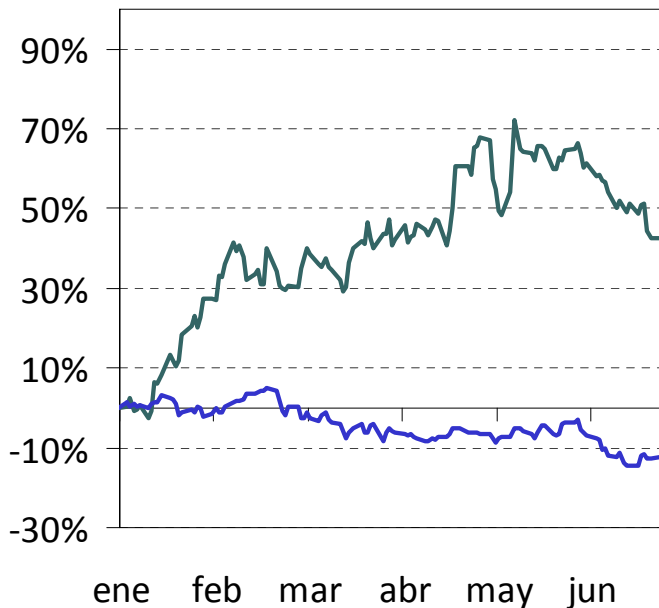
Estimaciones sector

- Crecimiento hotelero previsto 2010-2015* por segmentos:
 - Económico: 30%
 - 3 estrellas: 4%
 - 4 estrellas: 10%
 - 5 estrellas: 10%

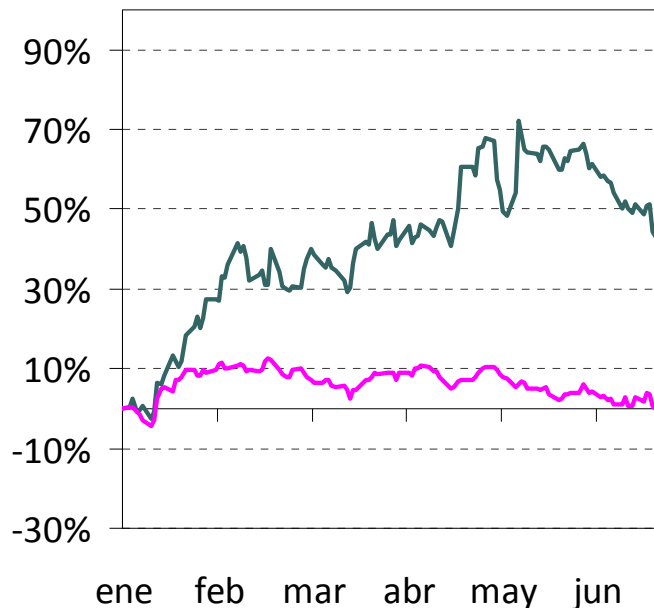
* Fuente: Business Monitor International

El mercado está valorando la evolución del negocio y las oportunidades estratégicas y comerciales de NH para los próximos años

— NHH
— Hoteles Comparables



— NHH
— IBEX 35



Top 10 valores mercado continuo 31 dic 2010 a 27 jun 2011

Compañía	Var. %
1 Quabit	98%
2 Sotogrande	63%
3 Befesa	54%
4 CEPSA	52%
5 NH Hoteles	43%
6 Sniace	37%
7 Seda de Barcelona	37%
8 Solaria	31%
9 Nicolas Correa	28%
10 Ercros	25%

Avanzar de forma decidida hacia una consolidación multinacional de nuestras operaciones



Prioridades 2011:

- EBITDA
- Refinanciación

Posicionamiento
estratégico global

Modelo de negocio
futuro

Gracias



Junta General de Accionistas - Madrid, 29 de Junio de 2011



Wake Up
To a Better
World

nH
HOTELES

Este documento ha sido elaborado por NH Hoteles, S.A. (“NH Hoteles”), y se facilita a efectos exclusivamente informativos.

Este documento no constituye una oferta de compra, venta o suscripción de valores o instrumentos financieros. Los receptores del mismo deberán tener en cuenta que los resultados históricos de las inversiones no garantizan resultados futuros.

La información que se incluye en el documento se ha obtenido de fuentes consideradas fiables, y aunque se ha tenido un cuidado razonable para garantizar que la información que incluye el documento no sea ni incierta ni equívoca en el momento de su publicación, no se garantiza que sea exacta y completa.

Las opiniones y estimaciones que figuran en el documento constituyen la opinión técnica de NH Hoteles y están sujetas a modificación sin previo aviso. El acierto en proyecciones pasadas no garantiza el éxito de las futuras.

Las hipótesis sobre las que se basan las previsiones y objetivos contenidos en el documento se refieren a las circunstancias del entorno económico, de mercado y regulatorio del momento actual, las cuales, por su propia naturaleza, pueden modificarse en cualquier momento. Asimismo, tales estimaciones y proyecciones, así como cualquier referencia a hechos futuros, están sujetas a incertidumbre y podrían no llegar a materializarse según se indica.

Las afirmaciones y previsiones que se incluyen en el documento no constituyen representaciones o garantías, expresas o tácitas, por parte de NH Hoteles, o de sus consejeros o directivos.

Ni NH Hoteles, ni sus consejeros y directivos, asumen responsabilidad alguna por cualquier daño o pérdida, directos o indirectos, que pudiera resultar del uso de la información contenida en el documento.

La recepción de este documento por sus destinatarios implica su plena aceptación del contenido de la presente nota previa.