

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

La Sociedad, a través de sus órganos competentes, ha aprobado la Información Pública Periódica correspondiente al cierre del tercer trimestre del año 2013, habiendo enviado dicha información a través del servicio CIFRADO/CNMV.

Se acompaña la Nota de Prensa y la Nota para Analistas elaborada por la Compañía al respecto.

En Madrid, a 14 de Noviembre de 2013

Carlos Ulecia
Secretario General

- NH Hoteles culmina el proceso de financiación de su plan estratégico -

LOS RESULTADOS DE NH HOTELES CONFIRMAN UN CAMBIO DE TENDENCIA EN EL TERCER TRIMESTRE

- **El comportamiento más favorable anunciado en julio se consolida en el tercer trimestre del año, en el que todas las unidades de negocio han obtenido un comportamiento positivo en ingresos por habitación disponible (RevPAR)**
- **Las iniciativas para racionalizar y optimizar la organización reflejan un descenso de los costes, más significativo teniendo en cuenta el aumento de la actividad y el efecto de la absorción de la inflación**
- **En el tercer trimestre estanco, el EBITDA comparable de la actividad hotelera recurrente crece un +7,4% respecto al año anterior**
- **El Consejo de Administración de NH Hoteles aprueba su plan estratégico a cinco años para maximizar los recursos del grupo**
- **La emisión de bonos convertibles y obligaciones senior, junto con la obtención de un nuevo crédito sindicado, permite a la compañía una estructura de deuda acorde a sus necesidades y despeja el camino para la inminente puesta en marcha de su plan estratégico de negocio**

Madrid, 14 de noviembre de 2013. NH Hoteles ha presentado hoy sus resultados correspondientes a los primeros nueve meses del año. En este período la compañía ha constatado la favorable evolución de los indicadores que miden la actividad hotelera, logrando que en el tercer trimestre estanco todos sus mercados presenten un comportamiento positivo en ingresos por habitación disponible (RevPAR) comparable, con un crecimiento consolidado del +1,7%, respecto al año anterior. Muestra de la tendencia positiva registrada es la evolución de dicho ratio a lo largo del año, reportando una variación negativa de (-1,4%) en el primer trimestre, de (-0,3%) en el segundo y ya en positivo desde junio hasta octubre, período en el que todos los meses han presentado crecimientos individualmente comparados frente al año pasado.

A nivel de ingresos totales, la compañía registró una caída del (-2,8%) frente año anterior, debido fundamentalmente a la salida de hoteles no estratégicos del grupo, más de 1.000 habitaciones en los primeros nueve meses del año, así como por el cambio del tipo de contrato de otros hoteles, que como consecuencia han dejado de consolidar sus resultados en NH Hoteles. A pesar del cese en la caída del precio medio durante los últimos tres meses, la evolución de la primera mitad del año, todavía en aquel momento sensiblemente negativa, contribuye adicionalmente a la reducción de los ingresos acumulados a nueve meses.

Por su parte, la buena evolución de la ocupación durante 2013, que ha crecido un +2,87%, ha permitido compensar prácticamente la totalidad de caída del precio medio, permitiendo niveles de RevPAR similares al pasado ejercicio.

La capacidad para generar mejoras recurrentes en los resultados del grupo se ha puesto de manifiesto en las iniciativas llevadas a cabo para alinear los recursos disponibles a la demanda existente en distintos mercados, así como en la reducción de gastos de arrendamiento, que han permitido al grupo reducir sus costes en nueve meses, a pesar del incremento de la actividad y el efecto de la absorción de la inflación. Es significativo señalar, que como consecuencia de las medidas de ajuste implantadas que compensaron gran parte de la reducción de ventas, el EBITDA comparable recurrente de los meses de julio, agosto y septiembre crece un +7,4% respecto al mismo período del año pasado.

Finalmente, el resultado neto consolidado del grupo acumulado a septiembre de 2013 aumenta en un +79,3% en comparación con el mismo reflejado el pasado año, disminuyendo en €40M las pérdidas obtenidas a nueve meses de 2012.

Evolución por Unidades de Negocio

Europa Central vuelve a obtener el mayor crecimiento del grupo, motivado por un fuerte aumento de la ocupación, a pesar de un ligero descenso en los precios medios, debido en buena parte por la ausencia de la feria de DRUPA en Dusseldorf, que se celebra cada cuatro años y que tuvo lugar el pasado año. Prácticamente todas las ciudades alemanas han tenido niveles altos de ocupación, siendo destacable el incremento del RevPAR en la ciudad de Múnich. Los resultados provisionales obtenidos apuntan a un último trimestre del año positivo.

Por su parte, **Italia** muestra un considerable aumento de la ocupación en nueve meses, lo que le permite registrar unos niveles de RevPAR positivos en el conjunto del año. Esta unidad de negocio ha destacado por presentar los mejores ratios de eficiencia del grupo, habiendo reducido sus costes operativos en un (-2,5%) y sus gastos de arrendamiento en un (-6,9%).

España, a pesar de ser la unidad de negocio que continúa siendo más afectada por el entorno macroeconómico, ha conseguido registrar un crecimiento de EBITDA del 102% respecto al año anterior, fundamentalmente por el conjunto de iniciativas de ajuste implantadas. Por otro lado, esta unidad de negocio ha venido teniendo un comportamiento mejor cada trimestre desde el inicio del año. La ciudad de Barcelona continúa teniendo una evolución muy positiva frente al comportamiento de otras ciudades principales que mantienen niveles muy bajos de actividad.

Benelux ha obtenido en el tercer trimestre los mejores resultados de todas las unidades de negocio de Europa, destacando el excelente comportamiento de la ciudad de Ámsterdam, cuyo RevPAR presenta crecimientos de doble dígito en este periodo. La buena evolución de este trimestre ayuda a compensar los resultados de los trimestres anteriores de esta unidad de negocio.

Latinoamérica presenta la mejor evolución de los ingresos recurrentes a 9 meses como consecuencia del buen comportamiento de los niveles de ocupación (crecen un +6%) y del incremento de los ingresos de restauración

(+14,5%), aunque se ve afectada negativamente por la depreciación del peso argentino que ha sido de un 20% respecto al año anterior. Las expectativas para el tercer trimestre del año son positivas para Argentina y 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 €8,73M frente a los €15,03M alcanzados en el mismo periodo del año anterior. A nueve meses de 2013 se han escriturado 12 apartamentos de Residencial Marlin por importe de €2,3M*, frente a un total de 14 viviendas por un importe de €6,56M 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.*

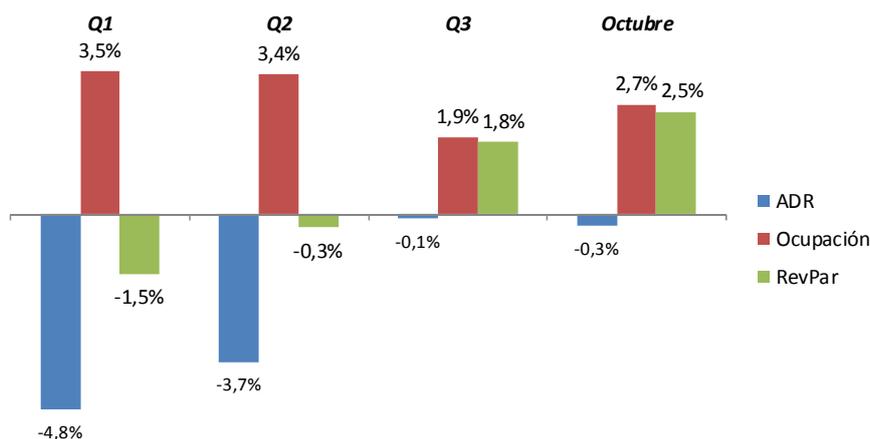
Teniendo en cuenta el mismo criterio contable en el período, el incremento de las ventas sería del 3%, equivalente a €0,25M.

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

NH HOTELES, S.A. CUENTA DE PYG			
(millones de €)	9 M 2013	9M 2012	2013/2012
Ingresos de la Actividad Hotelera	943.1	964.5	(2.2%)
Ingresos de la Actividad Inmobiliaria	8.7	15.0	(42.0%)
TOTAL INGRESOS	951.8	979.6	(2.8%)
BENEFICIO DE GESTIÓN	289.4	315.5	(8.3%)
EBITDA	80.5	96.5	(16.6%)
EBIT	9.2	12.1	(23.7%)
EBT	(40.1)	(28.4)	(41.3%)
RESULTADO NETO recurrente	(43.4)	(29.2)	(48.5%)

EBITDA no recurrente	32.4	(10.1)	419.4%
Otros elementos no recurrentes	0.7	(10.6)	106.6%
RESULTADO NETO incluyendo no-recurrente	(10.3)	(50.0)	79.3%

Evolución de los principales ratios de la actividad hotelera en 2013:



ADR: Precio medio

RevPAR: Ingresos por habitación disponible

Luz verde al plan estratégico de NH Hoteles

El Consejo de Administración ha aprobado el plan estratégico a 5 años del grupo, cuyo objetivo contempla la transformación de la compañía para convertir a NH Hoteles en la mejor opción para los consumidores, mediante la puesta en valor de sus fortalezas y la redefinición de la experiencia dirigida al cliente. Las prioridades fundamentales que completan el plan son la construcción de una nueva propuesta de valor al cliente, la redefinición de la marca construyendo una segmentación más clara y perceptible de la cartera de activos, la mejora de las capacidades de gestión, o la definición de una proyección internacional acorde a los intereses del grupo, entre otras. Asimismo, la cadena contempla la mejora de sus márgenes a través de la transformación de su modelo de fidelización y relación con los clientes.

Culmina con éxito el proceso de financiación del plan estratégico

NH Hoteles está preparada para acometer su plan estratégico tras el cierre de la refinanciación de su deuda, un proceso anunciado a finales de octubre y que ha culminado con el desembolso de los tres instrumentos financieros elegidos para constituir una nueva estructura financiera.

Así, se ha cerrado y desembolsado una emisión de obligaciones senior garantizadas por importe de 250 millones de euros, con vencimiento a 6 años en noviembre de 2019 y con cupón de interés fijo del 6,875%.

También se ha procedido al cierre y desembolso de una emisión no garantizada de obligaciones convertibles o canjeables en acciones ordinarias, por importe de 250 millones de euros, con vencimiento a 5 años (en noviembre de 2018), con un cupón de interés fijo del 4% anual y un precio de conversión de 4,919 euros por acción.

Además, se ha obtenido una nueva financiación sindicada por importe de 200 millones de euros, con vencimiento a 4 años (en noviembre de 2017) y con un tipo de interés variable igual al Euribor trimestral más el 4% de margen.

Gracias a estas operaciones, que ascienden a 700 millones de euros, NH Hoteles ha amortizado totalmente la financiación sindicada de marzo de 2012 y otras obligaciones financieras, y ha construido una nueva estructura financiera más flexible, que le permite disponer de fondos adicionales, incluyendo su tesorería, para invertir hasta 200 millones de euros en nuevas inversiones estratégicas contempladas en sus planes de negocio.

Sobre NH Hoteles

NH Hoteles 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, Ámsterdam, 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

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

Social media

Facebook | Twitter | Blog | Instagram



NH Hoteles culmina con éxito la refinanciación para acometer su plan estratégico. Ha formalizado la emisión de bonos convertibles y obligaciones senior, que junto con la obtención de un nuevo crédito sindicado, le permite una estructura de deuda acorde con sus planes de negocio.

NH se dota así de recursos adicionales para asumir sus planes de inversión y el reposicionamiento de su cartera de hoteles en un marco contractual más flexible.

Cinco últimos meses con evolución positiva del RevPar LFL, con crecimientos en los meses de **junio, julio, agosto, septiembre y octubre estancos de +1,89%, +2,39%, +1,53%, +1,44% y +2,49% respectivamente.**

El RevPar LFL en el tercer trimestre del año presenta un cambio de tendencia, consiguiendo **comportamiento positivo** respecto al año anterior **+1,77%** (frente a Q1 -1,48% y Q2 -0,34%). **Todas las unidades de negocio** han obtenido en el **tercer trimestre del año comportamiento positivo en RevPar**. También **los ingresos de la actividad hotelera recurrente LFL crecen un +0,5% por primera vez desde los últimos dos años.**

En el **tercer trimestre estanco**, el **EBITDA de la actividad hotelera recurrente LFL crece un +7,4% respecto al año anterior.**

Otros Hechos Significativos

- **Acumulado a septiembre el RevPar LFL presenta niveles similares al año anterior, -0,03%** (la caída de los precios medios ha sido casi totalmente compensada por el incremento de la ocupación). Las unidades de negocio de **Europa Central e Italia continúan con evolución positiva.**
- A pesar del **incremento de ocupación** respecto a los primeros 9 meses del 2012 (**+2,87% LFL**), **las ventas se reducen un -2,8%** como consecuencia de la **salida del perímetro de consolidación** de hoteles que dejan de pertenecer al grupo o no se consolidan por cambio del tipo de contrato, de la **ralentización de las ventas en el negocio MICE y de restauración** (con una reducción del **-3,18%**) y de la caída de los **precios medios (-2,82% LFL).**
- Todas las **iniciativas de contención de gastos operativos** recogidas en el presupuesto del año **se están cumpliendo** y en el conjunto de 9 meses **decrecen un -0,2%** respecto al año anterior **con niveles de actividad muy superiores**, además del efecto de la absorción de la inflación.
- 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.
- Como consecuencia de todo lo anterior el **EBITDA recurrente** se sitúa en **€+80,48M, consiguiendo un ratio de absorción de la caída de ventas de un 42%.**
- El **resultado neto consolidado** del grupo, gracias a las plusvalías netas generadas por la actividad no recurrente y a la no dotación este año de la provisión de impairment, **augmenta un +79,3%**, pasando de una pérdida de **€-50M** del año anterior a una pérdida de **€-10M** acumulado a septiembre 2013.

2013

- **Perspectivas 2013:** Respecto a las previsiones anunciadas a principios de año se mantiene para el conjunto del año un crecimiento del EBITDA recurrente de entre un +5% y +10%, excluyendo el efecto de la venta del hotel NH Krasnapolsky, y con un nivel de ventas similar al del año anterior.

- **Iniciativas Estratégicas y Operativas:** el Consejo de Administración ha aprobado 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 reinventando la "experiencia NH".
- **Venta de activos:** La compañía cumplió el objetivo para este año de venta de €100M antes del 30 de Junio, alcanzado con los €140M de caja neta recibida por la venta del NH Krasnapolsky. Con la nueva financiación obtenida, la compañía mantiene el objetivo de vender activos durante el año 2014 en el rango de €125 millones para financiar el plan de reposicionamiento.

Evolución del RevPar

- El RevPar ha presentado un cambio de tendencia en el tercer trimestre del año, presentando un comportamiento positivo respecto al año anterior, con un crecimiento del +1,77%, a diferencia del primer trimestre del año 2013 en el que el RevPar LFL decreció un -1,48% y del segundo trimestre donde el comportamiento fue mejor aunque con descenso del -0,34%.
- Destacar la evolución positiva desde el mes de Junio, con crecimientos del RevPar LFL de +1,89% en junio, +2,39% en julio, +1,53% en agosto y +1,44% en septiembre.
- En los 9 primeros meses del año se ha obtenido un nivel de RevPar LFL similar al año anterior (-0,03%) compensándose prácticamente en su totalidad la caída de los precios (-2,82%) con el incremento de la ocupación (+2,87%). Se identifican dos comportamientos diferenciados en RevPar: por un lado las unidades de negocio de Europa Central e Italia con comportamiento positivo en los tres trimestres (+2,64% y +1,59% respectivamente) y por otro lado las unidades de negocio de España, Benelux y Latinoamérica aún con comportamiento negativo, aunque en el tercer trimestre del año el comportamiento ha sido positivo en todas las unidades de negocio.
- La composición del crecimiento del RevPar en el tercer trimestre y prácticamente en todas las unidades de negocio presenta un cambio en el mix, todo el crecimiento es a través de la ocupación y no presenta ya prácticamente caída de los precios medios.

B.U. España

- El tercer trimestre se ha comportado mejor que los dos trimestres anteriores y presenta comportamiento positivo por primera vez desde los últimos 8 trimestres (Q1 -4,71%, Q2 -3,53% y Q3 +0,43%) como consecuencia de haber conseguido un mejor comportamiento de los precios (crecimiento del +1,69% respecto al año anterior) aunque con caídas en los niveles de ocupación (-1,24%).
- El RevPar acumulado 9 meses LFL es de un (-2,58%), como consecuencia de la combinación de descensos en los precios medios (-3,01%) e incrementos en los niveles de ocupación (+0,44%). La ciudad de Barcelona se sigue comportando mejor que el resto de las ciudades. Esperamos un último trimestre con evolución negativa principalmente por el mal comportamiento en la ciudad de Madrid.

B.U. Italia

- En el tercer trimestre el comportamiento ha seguido siendo positivo aunque ligeramente inferior al del segundo trimestre (Q1 +0,69%, Q2 +2,67% y Q3 +1,16%) como consecuencia de menores crecimientos de los niveles de ocupación (+1,41% en Q3 frente a +3,68% en Q2), con precios similares al año anterior (-0,25% en Q3).
- El dato a 9 meses de RevPar LFL muestra un incremento respecto al año anterior del (+1,59%), explicado por un fuerte incremento del nivel de ocupación (+3,55%) y por una reducción de los precios medios (-1,90%). Para el último trimestre del año se espera que continúe el comportamiento positivo conseguido a lo largo del año.

B.U. Benelux

- En el tercer trimestre ha obtenido los mejores resultados entre todas las unidades de negocio del Grupo en Europa y por primera vez con crecimiento en el año (Q1 -4,82%, Q2 -3,92% y Q3 +4,76%), como consecuencia de haber conseguido crecimientos tanto en los precios medios (+2,73%) como en los niveles de ocupación (+1,97%). Destacamos el fuerte crecimiento en Q3 en la ciudad de Ámsterdam con un aumento del RevPar LFL del +14,85% (incremento ADR +8,84% y ocupación +5,52%).
- Acumulado a 9 meses esta unidad de negocio presenta una reducción del RevPar LFL de (-1,38%), con niveles de ocupación por encima del año anterior (+1,15%) pero con caída de los precios medios del (-2,50%). Para el último trimestre del año se esperan niveles de RevPar semejantes a los del año anterior.

B.U. Europa Central

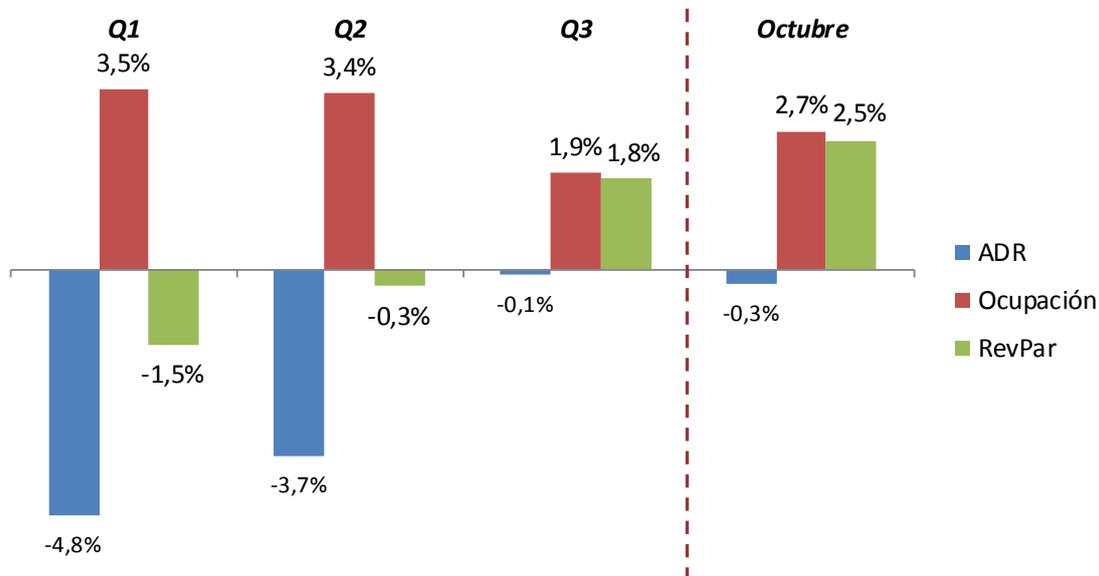
- En el tercer trimestre se obtiene un nivel de RevPar similar al del año anterior, con un incremento del RevPar LFL de +0,08% con crecimiento en los niveles de ocupación (+2,44%) y descenso en los precios medios (-2,31%). En los meses de Junio y Julio estancos se han obtenido crecimientos del RevPar LFL de +5,43% y +5,26% respectivamente pero en el mes de septiembre la evolución ha sido negativa -4,36% como consecuencia de que el comportamiento en el mes de septiembre del año anterior fue excelente (+12,38%).
- Esta unidad de negocio logra alcanzar en los primeros 9 meses del año el mayor crecimiento del grupo, con un incremento del RevPar LFL de (+2,64%), motivado principalmente por un fuerte crecimiento en la ocupación (+5,15%) aunque con descenso en los precios del (-2,39%). 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 -1,29%. 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 10%. La previsión para el cuarto trimestre sigue siendo positiva.

B.U. Las Américas

- El tercer trimestre se ha comportado mucho mejor que los anteriores (Q1 -12,30%, Q2 +0,74% y Q3 +6,70%) principalmente en ocupación donde resaltamos que en Q1 la ocupación decreció un -4,31%, en Q2 aumentó un +8,12% y en Q3 ha aumentado un +13,53%. Los precios se redujeron un -6,02% como consecuencia de la desfavorable evolución del tipo de cambio.
- Acumulado a 9 meses presenta la mayor caída del grupo, el RevPar LFL ha decrecido un (-2,94%), con incrementos en el nivel de ocupación (+6,06%) y fuerte descenso de los precios medios (-8,48%), muy lastrados por la desfavorable evolución del tipo de cambio. Con tipos de cambios constantes la reducción de los precios medios habría sido del (-0,82%) y la evolución del RevPar sería positiva (+5,19%). Destacamos una muy positiva evolución en los meses de Junio, Julio, Agosto y Septiembre estancos, con crecimientos del RevPar LFL de +8,36%, +14,78%, +10,57% y +20,33% respectivamente.
- Latinoamérica presenta comportamientos muy diferentes en sus mercados principales. México destaca positivamente con incrementos de RevPar a 9 meses superiores al 8%, impulsado principalmente por el crecimiento en la ocupación en los hoteles. Argentina, sin embargo, muestra un comportamiento muy débil a 9 meses (-10,6%), como consecuencia de la caída en precios muy afectados por la desfavorable evolución del tipo de cambio, aunque en el tercer trimestre el fuerte incremento en la ocupación ha superado la caída de los precios y ha obtenido por lo tanto un comportamiento positivo en RevPar (+9,40%). Las expectativas para el cuarto trimestre son positivas tanto para Argentina como para México.

NH HOTELES REVPAR 9 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"	11.998	11.995	64,11%	63,83%	0,44%	67,38	69,47	-3,01%	43,20	44,34	-2,58%
B.U. ESPAÑA	12.868	13.529	62,77%	62,04%	1,17%	66,89	68,40	-2,20%	41,99	42,44	-1,06%
Italia "Like for like"	6.610	6.582	64,80%	62,58%	3,55%	88,70	90,41	-1,90%	57,48	56,58	1,59%
B.U. ITALIA	7.582	7.550	63,20%	60,11%	5,14%	91,67	92,74	-1,16%	57,93	55,74	3,93%
Benelux "Like for like"	8.428	8.428	67,21%	66,44%	1,15%	85,36	87,55	-2,50%	57,36	58,17	-1,38%
B.U. BENELUX	8.731	8.896	67,56%	67,02%	0,80%	87,61	91,35	-4,09%	59,19	61,22	-3,33%
Europa Central "like for like"	12.627	12.627	71,39%	67,90%	5,15%	75,70	77,55	-2,39%	54,05	52,66	2,64%
B.U. EUROPA CENTRAL	12.627	12.769	71,39%	67,60%	5,60%	75,70	77,32	-2,09%	54,05	52,27	3,40%
TOTAL EUROPA "LIKE FOR LIKE"	39.663	39.632	67,20%	65,47%	2,64%	77,44	79,37	-2,43%	52,04	51,96	0,15%
TOTAL EUROPA CONSOLIDADO	41.808	42.744	66,45%	64,40%	3,19%	78,42	80,18	-2,19%	52,11	51,63	0,93%
Latinoamerica "Like for like"	3.151	3.151	63,34%	59,72%	6,06%	63,23	69,09	-8,48%	40,05	41,26	-2,94%
LATINOAMERICA CONSOLIDADO	3.288	3.288	63,43%	58,67%	8,11%	63,93	69,93	-8,58%	40,55	41,03	-1,17%
NH HOTELES "LIKE FOR LIKE"	42.814	42.783	66,92%	65,05%	2,87%	76,45	78,67	-2,82%	51,16	51,17	-0,03%
TOTAL CONSOLIDADO	45.096	46.032	66,23%	63,99%	3,50%	77,41	79,51	-2,64%	51,27	50,88	0,77%



Resultados Recurrentes

En el tercer trimestre del año los ingresos se reducen €-7,4M (-2,3%), consiguiendo una mejora frente a una caída acumulada en el primer semestre del año del -3,1%. Acumulado a septiembre, la reducción de los ingresos es de €-27,75M (-2,8%) como consecuencia de:

- Caída de la actividad hotelera en un -2,2% (€-21,44M), motivado principalmente por:
 - Salida del perímetro de consolidación de hoteles. Los cierres más significativos del año anterior son: NH Cándor (1 abril), NH Mercader (16 de abril) y NH Trier (2 de julio). Los cambios en el perímetro en este año son: cierre de los hoteles en arrendamiento NH Abashiri, NH Girona y NH La Perdiz; cambio a franquicia de los hoteles NH Villa de Coslada, NH Califa, NH Puerto de Sagunto y NH Campo Cartagena que eran contratos de arrendamiento y el hotel NH Krasnapolsky que pasa a ser un hotel en gestión desde el 26 de junio. El efecto conjunto de todas estas salidas del perímetro alcanzan los €16,0M, que representan un 75% de la caída de las ventas.
 - Caída de la venta de F&B (-3,18%). El deterioro en la venta de F&B tiene un menor impacto en GOP que la venta de habitaciones. Europa Central, España y Benelux han sufrido una reducción más intensa en estos negocios, con caídas de entre un -4% y -6%, mientras que Italia registra ventas similares al año anterior (+0,21%). Latinoamérica destaca positivamente, con incremento en Restauración de +14,54%, a pesar del decremento en la venta de habitaciones.
 - Descenso del ADR.
- Disminución de los ingresos de la actividad inmobiliaria un -42,0% (€-6,31M) 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 una reducción de los mismos en un -0,2% en términos absolutos a pesar del incremento del porcentaje de ocupación (+2,87% en términos LFL) pasando de un porcentaje de ocupación del 65,05% en 2012 al 66,92% en 2013, además del efecto de la absorción de la inflación.

En el tercer trimestre del 2013 la reducción de los gastos operativos es aún mayor -1,6% como consecuencia de los procesos de despidos colectivo implantados en España desde mediados del segundo trimestre.

- Los gastos de personal, gracias a los planes de contención lanzados durante 2012, presentan una reducción respecto al año anterior del -0,6%, 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 de 2013 empiezan a tener visibilidad en el tercer trimestre, en el cual los gastos de personal se reducen un -3,3% respecto al mismo trimestre del año anterior.
- Los otros gastos directos de gestión aumentan un +2,0% 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. En el tercer trimestre la tendencia es similar, +2,2%.
- Los costes de la actividad inmobiliaria se reducen un 97,5% por el cambio de normativa explicado en el primer párrafo del apartado de la Actividad Inmobiliaria.

Acumulado a septiembre, como consecuencia de todo lo anterior, el EBITDA recurrente se sitúa en €+80,48M, consiguiendo un ratio de absorción de la caída de ventas de un 42%.

En el tercer trimestre, el ratio de absorción de la caída de ventas ha sido de un 107%, consiguiendo un EBITDA ligeramente superior al del año anterior +1,7% a pesar de la reducción de los ingresos en un -2,3%.

Por mercados (actividad hotelera LFL):

- **España** es la unidad de negocio que presenta la mayor caída de ingresos del grupo (-4,5%) a 9 meses, debido fundamentalmente a la caída de los precios medios y a la reducción de los ingresos de restauración. A pesar de la reducción obtenida de los gastos operativos (-1,8%), vía reducción tanto de los gastos de personal (-2,2%) como del resto de gastos operativos (-1,3%), la fuerte caída de los ingresos hace que la unidad de negocio no consiga obtener crecimiento a nivel de GOP. Sin embargo, el efecto conjunto de la reducción de los gastos comentados anteriormente y de la fuerte reducción conseguida de los gastos de arrendamiento (-11,1%), produce que la unidad de negocio consiga crecimiento del EBITDA de un 102,7% (+€1,5M) respecto al año anterior. En el tercer trimestre ha conseguido reducir los gastos operativos (-3,4%) por encima de la caída de ingresos (-1,9%), logrando incrementar el GOP un +2,0% respecto al año anterior y el EBITDA un +180,5%.
- **Italia** consigue un nivel de los ingresos similar al año anterior (-0,0%) a 9 meses y es la única unidad de negocio que consigue aumentar el GOP frente al año pasado (+6,0%), alcanzando un margen de GOP del 30,5% frente a un 28,8% del año anterior. Con la reducción obtenida en los gastos de arrendamiento (-6,9%) consigue también una mejora del EBITDA del +38,2% (+€4,6M). Resaltamos la mejora de eficiencia de la unidad de negocio, que presenta una reducción de sus gastos operativos del -2,5%, destacando la reducción de los gastos de personal en un -9,1%. También ha conseguido reducir los gastos de arrendamiento un -6,9%.
- **Benelux** experimentó la segunda mayor caída en ingresos a 9 meses (-1,1%) debido fundamentalmente al descenso de los precios medios. Los gastos operativos aumentan un +3,1% produciendo un deterioro de los resultados, como consecuencia del incremento del gasto de personal (+3,4%) por el incremento de las cargas sociales y del convenio colectivo y por el incremento de los otros gastos operativos (+2,8%), principalmente por los gastos extraordinarios de sistemas. Es la unidad de negocio que aporta más EBITDA al grupo por la mayor proporción de hoteles en propiedad. En el tercer trimestre consigue un incremento de los ingresos del 4,2% y mejora tanto del GOP (+4,8%) como del EBITDA (+2,7%), ayudando a compensar la reducción de los resultados de los trimestres anteriores.
- **Europa Central** consigue un ligero incremento de los ingresos respecto al año pasado (+0,1%). 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 (+6,1%), como consecuencia del mayor nivel de actividad (ocupación del 71,39% acumulado septiembre 2013 frente a 67,90% del año anterior), 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), por el aumento de las comisiones y de los gastos de sistemas. Como consecuencia de lo anterior, presenta deterioro tanto a nivel de GOP como de EBITDA.
- **Las Américas** presenta la mejor evolución de los ingresos a 9 meses con un incremento del (+0,8%) como consecuencia del buen comportamiento de los niveles de ocupación (+6,06%) y del incremento de los ingresos de restauración (+14,5%) aunque se ve afectada negativamente por la depreciación del peso argentino que ha sido de un 20% respecto al año anterior. La espiral inflacionista en Argentina y el mayor nivel de actividad incrementa los costes de la unidad de negocio (+6,3%), lo que ha llevado a un descenso tanto del GOP como del EBITDA.

ACTIVIDAD HOTELERA RECURRENTE 2013 VS 2012						
(€ millones)	2013 3T	2012 3T	%DIF	2013 9 meses	2012 9 meses	%DIF
ESPAÑA	71,98	73,37	(1,9%)	219,93	230,33	(4,5%)
ITALIA	48,48	47,86	1,3%	145,11	145,14	(0,0%)
BENELUX	71,48	68,61	4,2%	208,00	210,26	(1,1%)
EUROPA CENTRAL	90,10	91,56	(1,6%)	265,52	265,25	0,1%
AMERICA	19,52	18,55	5,3%	52,63	52,21	0,8%
INGRESOS HOTELES "LIKE FOR LIKE"	301,57	299,95	0,5%	891,19	903,18	(1,3%)
APERTURAS, CIERRES, REFORMAS Y OTROS 13/12	14,79	22,36	(33,9%)	51,88	61,33	(15,4%)
INGRESOS	316,36	322,31	(1,8%)	943,07	964,51	(2,2%)
ESPAÑA	51,57	53,37	(3,4%)	160,14	163,08	(1,8%)
ITALIA	34,20	33,83	1,1%	100,82	103,35	(2,5%)
BENELUX	47,49	45,72	3,9%	140,28	136,04	3,1%
EUROPA CENTRAL	57,93	56,48	2,6%	173,38	163,39	6,1%
AMERICA	13,18	12,83	2,7%	38,11	35,87	6,3%
GASTOS OPERATIVOS HOTELES "LIKE FOR LIKE"	204,38	202,23	1,1%	612,73	601,74	1,8%
APERTURAS, CIERRES, REFORMAS Y OTROS 13/12	14,09	17,36	(18,8%)	42,09	47,64	(11,7%)
GASTOS OPERATIVOS	218,47	219,59	(0,5%)	654,82	649,38	0,8%
ESPAÑA	20,41	20,00	2,0%	59,79	67,25	(11,1%)
ITALIA	14,29	14,03	1,8%	44,29	41,78	6,0%
BENELUX	23,99	22,89	4,8%	67,72	74,22	(8,8%)
EUROPA CENTRAL	32,17	35,08	(8,3%)	92,14	101,86	(9,5%)
AMERICA	6,34	5,71	10,9%	14,52	16,34	(11,2%)
GOP HOTELES "LIKE FOR LIKE"	97,19	97,71	(0,5%)	278,46	301,45	(7,6%)
APERTURAS, CIERRES, REFORMAS Y OTROS 13/12	0,70	5,01	(86,1%)	9,79	13,68	(28,5%)
GOP	97,89	102,72	(4,7%)	288,25	315,13	(8,5%)
RENTAS E IMPUESTOS DE PROPIEDAD "LIKE FOR LIKE"	66,82	69,44	(3,8%)	200,18	209,28	(4,3%)
APERTURAS, CIERRES, REFORMAS Y OTROS 13/12	2,59	4,26	(39,2%)	8,21	9,05	(9,2%)
RENTAS E IMPUESTOS DE PROPIEDAD	69,41	73,70	(5,8%)	208,39	218,33	(4,6%)
ESPAÑA	1,31	(1,63)	180,5%	2,96	1,46	102,7%
ITALIA	5,21	4,08	27,7%	16,54	11,97	38,2%
BENELUX	12,44	12,11	2,7%	33,59	41,52	(19,1%)
EUROPA CENTRAL	6,45	9,27	(30,4%)	14,74	24,57	(40,0%)
AMERICA	4,96	4,44	11,8%	10,45	12,64	(17,3%)
EBITDA HOTELES "LIKE FOR LIKE"	30,37	28,28	7,4%	78,28	92,16	(15,1%)
APERTURAS, CIERRES, REFORMAS Y OTROS 13/12	(1,89)	0,74	(355,4%)	1,58	4,64	(66,0%)
EBITDA	28,48	29,02	(1,9%)	79,86	96,80	(17,5%)

Cuenta de Pérdidas y Ganancias

NH HOTELES, S.A. CUENTA DE PYG						
(millones de €)	3T 2013	3T 2012	2013/2012	9 M 2013	9M 2012	2013/2012
Ingresos de la Actividad Hotelera	316,4	322,3	(1,8%)	943,1	964,5	(2,2%)
Ingresos de la Actividad Inmobiliaria	3,9	5,4	(27,4%)	8,7	15,0	(42,0%)
TOTAL INGRESOS	320,3	327,7	(2,3%)	951,8	979,6	(2,8%)
Coste de Ventas Inmobiliaria	(0,1)	(2,0)	(97,0%)	(0,2)	(6,0)	(97,5%)
Coste de Personal	(114,7)	(118,7)	(3,3%)	(348,4)	(350,4)	(0,6%)
Gastos Directos de Gestión	(106,3)	(104,0)	2,2%	(313,9)	(307,7)	2,0%
BENEFICIO DE GESTIÓN	99,2	103,0	(3,8%)	289,4	315,5	(8,3%)
Reversion Provision Contratos Onerosos	3,1	(1,0)	(403,9%)	9,4	0,9	(943,3%)
Arrendamientos y Contribución Urb.	(72,7)	(72,9)	(0,3%)	(218,3)	(219,8)	(0,7%)
EBITDA	29,6	29,1	1,7%	80,5	96,5	(16,6%)
Amortizaciones	(23,5)	(28,3)	(16,9%)	(71,3)	(84,5)	(15,6%)
EBIT	6,1	0,8	653,1%	9,2	12,1	(23,7%)
Gastos Financieros	(9,1)	(14,7)	(37,7%)	(44,0)	(39,3)	11,7%
Resultados Puesta en Equivalencia	(1,9)	(0,7)	(162,5%)	(5,4)	(1,1)	(391,7%)
EBT	(4,9)	(14,6)	66,2%	(40,1)	(28,4)	(41,3%)
Impuesto sobre Sociedades	(4,0)	(4,2)	(4,5%)	(5,3)	(7,1)	24,7%
Resultado antes de Minoritarios	(8,9)	(18,8)	52,4%	(45,4)	(35,5)	(28,1%)
Intereses Minoritarios	0,5	2,3	(79,1%)	2,0	6,2	(67,2%)
RESULTADO NETO recurrente	(8,4)	(16,4)	48,6%	(43,4)	(29,2)	(48,5%)
EBITDA no recurrente	(3,0)	(2,4)	(24,4%)	32,4	(10,1)	419,4%
Otros elementos no recurrentes	1,0	(3,5)	128,3%	0,7	(10,6)	106,6%
RESULTADO NETO incluyendo no-recurrente	(10,4)	(22,4)	53,3%	(10,3)	(50,0)	79,3%

Evolución financiera y otros hechos relevantes

- Arrendamientos:** La compañía ha logrado reducir los gastos de arrendamiento a lo largo de los 9 meses de 2013 respecto al año anterior (reducción del -0,7%), compensando incrementos provenientes de negociaciones en años anteriores y revisiones de IPC. En los primeros 9 meses del año se han realizado 51 actuaciones sobre hoteles en arrendamiento con EBITDA negativo, logrando asimismo la cancelación de 8 contratos de arrendamiento. Con estas actuaciones se consiguen ahorros anualizados cercanos a los €15 millones, de los cuales €7 millones son temporales. En el último trimestre se prevén reducciones de rentas adicionales a las ya obtenidas.
- Amortizaciones:** El gasto por amortizaciones se ha reducido un (-16%) como consecuencia de la provisión de impairment registrada en el año 2012.
- Deuda Neta y Gastos Financieros:** Los niveles de deuda del Grupo al cierre de septiembre del 2013, €686,0M, se mantienen en niveles similares a los del cierre de junio de 2013, €686,2M, debido a que la caja operativa generada ha bastado para atender los compromisos de repago del Grupo y el capex durante el último trimestre. El incremento del gasto financiero a 9 meses 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. En el tercer trimestre los gastos financieros se reducen respecto al tercer trimestre del año anterior por las amortizaciones de deuda acometidas en el primer semestre de este año, por la

reducción de los diferenciales en el préstamo sindicado desde finales del mes junio y por la remuneración de los fondos disponibles por la ampliación de capital de HNA (ingreso financiero que compensa parte del gasto financiero).

- **Intereses Minoritarios:** muestran principalmente las pérdidas atribuibles al socio de NH Hoteles en la unidad de negocio italiana que se reducen por la mejora de los resultados obtenidos.

EBITDA no recurrente

Acumulado a septiembre 2012, a nivel de EBITDA €-10,1M, se incluían gastos no recurrentes que incorporaban mayoritariamente indemnizaciones por reestructuración de plantillas.

En el año 2013 se incluye a nivel de EBITDA €+32,4M de ingresos que incorporan principalmente la plusvalía por la venta del hotel NH Krasnapolsky.

Otros elementos no recurrentes

- **Impairment:** Acumulado a septiembre 2012 se registró una provisión de impairment por €-22,94 millones, que neto del efecto impositivo y otros efectos menores totaliza (€-10,6M). 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 €3,82) tiene signo positivo (€+7,24M). Como consecuencia de la nueva estructura financiera comentada abajo, el Equity Swap quedará cancelado con efecto noviembre 2013. 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 año, contribuyen negativamente en esta línea (€-1,74M).
- **Otros elementos:** incluye gastos financieros no recurrentes (€-4,33) por la reversión de la diferencia de conversión por reparto de dividendos de Latinoamérica, depreciación no recurrente (€-3,38M) por la baja de activos relacionados con los cambios de sistemas e impuestos no recurrentes (€+2,91) por la aplicación de impuestos a los gastos no recurrentes. Todos los conceptos suman €-4,8M y compensan el punto anterior (valor razonable en instrumentos financieros (€+5,5M)).

Nueva Estructura Financiera

NH Hoteles ha completado tres operaciones de financiación por importe conjunto de €700 millones con el objetivo de establecer una nueva estructura de balance más flexible, sustituir el crédito sindicado de 2012 y disponer de fondos adicionales para llevar a cabo sus planes de negocio, incluyendo inversiones de hasta €200 millones.

- Emisión de Obligaciones Senior Garantizadas por importe de €250 millones con vencimiento a 6 años en noviembre de 2019 y cupón de interés fijo del 6,875%.
- Emisión de Obligaciones Convertibles a opción de sus tenedores en acciones de NH Hoteles, S.A., no garantizadas ("unsecured convertible bonds"), por importe de €250 millones, con vencimiento a 5 años en noviembre de 2018, cupón fijo de interés del 4% anual y precio de conversión en acciones de NH Hoteles a € 4,919 euros por acción (30% prima conversión).
- Financiación "Club Deal" por un importe que quedará cuantificado en € 200 millones, (distribuido en un tramo de préstamo del que se dispondrá inicialmente, y un tramo de crédito), con vencimiento final a 4 años en noviembre de 2017, y tipo de interés variable igual al Euribor trimestral más 4% de margen.

La financiación “Club Deal” y las Obligaciones Senior Garantizadas compartirán, en régimen de concurrencia regulado por un Contrato entre Acreedores, las mismas garantías: garantía solidaria de distintas filiales del grupo íntegramente participadas y derechos reales de garantía (hipotecas y prendas) sobre distintos activos de NH Hoteles o de sociedades filiales íntegramente participadas.

Finalmente, NH Hoteles ha solicitado a las agencias “Standard & Poors” y “Fitch” una calificación crediticia de la propia sociedad emisora, NH Hoteles, S.A., y de las Obligaciones Senior Garantizadas. Las calificaciones emitidas, con carácter provisional hasta la consumación de las operaciones de refinanciación y la revisión de la documentación final por las agencias, ha sido la siguiente:

	<i>NH Hoteles</i>	<i>Obligaciones Senior Garantizadas</i>
<i>Standard & Poors</i>	<i>B-</i>	<i>B</i>
<i>Fitch</i>	<i>B-</i>	<i>B+</i>

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 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 €8,73M frente a los €15,03M alcanzados en el mismo periodo del año anterior. En los primeros nueve meses de 2013 se han escriturado 12 apartamentos de Residencial Marlin por importe de €2,34M*, frente a un total de 14 viviendas por un importe de €6,56M 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, el incremento de las ventas sería del 3%, equivalente a €0,25M.

- El EBITDA fue de €0,62M, comparados con los €-0,26M en el mismo periodo del año pasado. Si en el resultado del año pasado hacemos un restatement aplicando la misma normativa, el EBITDA habría sido de €0,13M. Esta mejora del EBITDA en el ejercicio 2013 corresponde fundamentalmente a la mayor venta de parcelas y atraques, así como la reducción de gastos operativos. El Resultado Neto es de €-4,49M, comparado con los €-9,03M del año anterior. El resultado neto de la sociedad ha mejorado porque a septiembre de 2012 la sociedad había dotado una provisión por depreciación de existencias por €-9,44M y había incurrido en un gasto de indemnizaciones por despidos de €-0,66M, además, el resultado de las sociedades valoradas por el método de la participación ha sido de €-2,90M frente a €-0,45 del mismo periodo del ejercicio 2012.
- A 30 de septiembre de 2013, Sotogrande cuenta con unas ventas comprometidas, pendientes de contabilizar, por importe de €2,33M, correspondientes al producto Ribera del Marlin pendiente de escriturar por parte de los compradores (€2,02M) y atraques de La Marina (€0,31M).

Firmas y Aperturas

Desde el 1 de enero de 2013 hasta el 30 de septiembre de 2013, NH Hoteles ha firmado un contrato en arrendamiento en Curitiba (Brasil) con 180 habitaciones y fecha prevista de apertura en el año 2016 y un contrato de gestión en Punta Cana (República Dominicana) de 750 habitaciones y apertura prevista en noviembre 2013.

Ciudad/País	Contrato	# Habitaciones	Apertura
Curitiba, Brasil	Arrendamiento	180	2016
Punta Cana, Rep. Dominicana	Gestión	750	2013
		930	

Nuevas Incorporaciones

Durante los primeros nueve meses del año 2013 se han producido dos extensiones de hoteles, 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 septiembre de 2013

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

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 septiembre 2013

Hoteles	Ciudad/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
NH La Perdiz	Jaen, España	Renta	81
NH Rincon de Pepe	Murcia, España	Gestión	146
Hesperia Ferrol	Ferrol, España	Gestión	95
Total Salidas			1.077

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.

El 1 de agosto se ha cancelado el contrato de arrendamiento del hotel NH La Perdiz, en Jaén, España, con 81 habitaciones.

El 5 de septiembre el hotel NH Campo de Cartagena, de España, con 100 habitaciones, pasa de ser un contrato de arrendamiento a un contrato de franquicia.

El 30 de septiembre se ha dejado de gestionar dos hoteles en gestión: el NH Rincón de Pepe, de Murcia, España, con 146 habitaciones y el hotel Hesperia Ferrol, en España, de 95 habitaciones.

En el último trimestre se ha cancelado 1 proyecto firmado en Milán, en régimen de arrendamiento y pendiente de apertura, con 193 habitaciones y que no tenía inversión por parte de NH.

HOTELES ABIERTOS DEL GRUPO NH HOTELES POR PAÍSES A 30 DE SEPTIEMBRE 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	165	19.754	3	87	10.084	16	2.428	53	6.549	9	693
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. EUROPA CENTRAL	ESTADOS UNIDOS	1	242	-	-	-	1	242	-	-	-	-
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	URUGUAY	1	136	-	-	-	1	136	-	-	-	-
B.U. LAS AMERICAS	COLOMBIA	1	137	-	-	-	1	137	-	-	-	-
B.U. LAS AMERICAS	CHILE	1	122	-	-	-	1	122	-	-	-	-
HOTELES ABIERTOS		383	57.846	20	214	31.240	82	13.352	77	12.468	10	786

PROYECTOS FIRMADOS DEL GRUPO NH HOTELES A 30 DE SEPTIEMBRE 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.

PAÍS	TOTAL		ARRENDAMIENTO			PROPIEDAD		GESTIÓN	
	Hoteles	Habs.	con Opción Compra	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.
ESPAÑA	1	96	-	-	-	-	-	1	96
ITALIA	3	481	-	2	322	-	-	1	159
PAISES BAJOS	1	278	-	-	-	-	-	1	278
VENEZUELA	-	25	-	-	-	-	-	-	25
PANAMA	1	200	-	-	-	1	200	-	-
HAITI	1	72	-	-	-	-	-	1	72
REPUBLICA DOMINICANA	1	750	-	-	-	-	-	1	750
BRASIL	1	180	-	1	180	-	-	-	-
MEXICO	1	135	-	-	-	-	-	1	135
	10	2.217	-	3	502	1	200	6	1.515

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

	2013	2014	2015	2016
Inversión esperada (€ millones)	1,5	2,9	1,5	0,7