

En cumplimiento de los deberes de información previstos en los artículos 17 del Reglamento (EU) No. 596/2014, de Abuso de Mercado y 228 del texto refundido de la Ley de Mercado de Valores aprobado por Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y normativa complementaria, NH Hotel Group, S.A. (en adelante, “**NH**” o “la **Sociedad**”) pone en conocimiento de la Comisión Nacional del Mercado de Valores el siguiente

HECHO RELEVANTE

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

Se acompaña Nota de Prensa, Presentación y Nota de Resultados para Analistas elaborada por la Compañía, así como convocatoria para conferencia telefónica con el mercado sobre los resultados.

En Madrid, a 15 de Noviembre de 2017.

Carlos Ulecía
Secretario General

- Claves: Aumentan ingresos en todos los mercados, mejora la eficiencia y se reduce el endeudamiento-

NH HOTEL GROUP INCREMENTA SU EBITDA UN 37% Y EL BENEFICIO NETO CRECE UN 135% EXCLUYENDO EL EFECTO DE PLUSVALIAS EN 2016



-Resultados NH Hotel Group a 9 meses de 2017-

- Favorable comportamiento de la actividad hotelera en todos los mercados, particularmente positivo en Benelux (+13,2%) y España (+13,1%), que impulsa un sólido crecimiento de los ingresos del Grupo hasta los €1.168,6 millones, un 6,7% más que en el mismo período del año anterior
- La estrategia impulsada para mejorar la experiencia de cliente sigue permitiendo una evolución superior a los competidores en el conjunto de destinos donde opera la Compañía, logrando un crecimiento de los ingresos medios por habitación disponible (RevPAR) del 9,5%, gracias al incremento del ingreso medio del 5,7% hasta los 96€ y al aumento de la demanda del 3,6%
- A pesar de un mayor nivel de actividad, la eficiente política de control de costes ha permitido un excelente crecimiento del EBITDA recurrente del 37% hasta los €170 millones, €46 millones más que en el mismo período de 2016, con un ratio de conversión de ingresos a EBITDA del 63%, mejorando el margen sobre ingresos en 3,2 puntos porcentuales (14,6%)
- El resultado neto recurrente aumenta en €22,6 millones respecto al año anterior hasta los €27,1 millones, una mejora significativa explicada en su totalidad por la buena evolución del negocio
- El beneficio neto total alcanzó los €24,5 millones, un 13,7% más que el año anterior, a pesar de que el resultado neto a nueve meses de 2016 incluye un incremento de €26 millones en plusvalías netas por rotación de activos sobre las registradas este año en el mismo período. Aislado dicho efecto temporal, el beneficio neto total hubiese crecido en €29 millones, equivalente a un crecimiento del 135%

-Objetivos financieros –

- Desde cierre del pasado ejercicio, la favorable generación de caja permite la reducción del endeudamiento en €53 millones hasta los €694 millones, al tiempo que la Compañía continúa

Para más información:

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

NH
HOTELS


NH COLLECTION

nhow

Hesperia
RESORTS

disminuyendo dicho endeudamiento con la amortización anticipada y cancelación íntegra del saldo vivo (€100 millones) de sus obligaciones sénior garantizadas con vencimiento en 2019

- 1er NH Investor Day de NH Hotel Group -

- **La Compañía ha marcado sus prioridades hasta 2019 concentrada en la estrategia comercial y de gestión de precios y la eficiencia y reducción de deuda, a la vez que aprovechará sus fortalezas actuales para nuevas oportunidades de reposicionamiento y la expansión orgánica como vía de crecimiento adicional**
- **Eleva desde 225 hasta 230 millones de euros su previsión de EBITDA para cierre de 2017, que se confirma con la buena evolución registrada a nueve meses de 2017 y la tendencia en el mes de octubre, y confía en situar esta partida en un EBITDA normalizado de en torno a €300 millones y un beneficio neto recurrente en el entorno de los €100 millones en 2019**

Madrid, 15 de noviembre de 2017. NH Hotel Group ha presentado hoy sus resultados correspondientes a los nueve primeros meses del año, que vuelven a reflejar un crecimiento sólido y sostenible de los ingresos en todos los mercados, un comportamiento superior a los competidores en el conjunto de los destinos principales donde opera la Compañía y una eficiente gestión en el control de los costes operativos.

-Resultados NH Hotel Group a 9 meses de 2017-

Un trimestre más, **los ingresos consolidados del Grupo vuelven a superar los reportados en el mismo período del año anterior**, con un **incremento del 6,7%**, hasta los **€1.168,6 millones**.

La Compañía está creciendo en todos los mercados de manera sólida y en conjunto lo hace por encima de los competidores directos en los principales destinos. Como consecuencia, NH Hotel Group ha incrementado en €73,1 millones sus ingresos alcanzados en los nueve primeros meses del pasado año.

Para el Consejero Delegado de NH Hotel Group, Ramón Aragonés, las claves de los resultados del período han sido el **buen comportamiento de los ingresos de la Compañía en todos los mercados y la eficiencia alcanzada en la gestión**, que se ha puesto de manifiesto en un excelente ratio de conversión de ingresos a EBITDA del 63%. Aragonés destaca que “NH Hotel Group se encuentra en unas condiciones muy ventajosas para alcanzar sus objetivos de los próximos años, gracias a la positiva evolución que experimenta su actividad actualmente y a los planes anunciados recientemente”. En referencia a estos últimos, el Consejero Delegado de NH Hotel Group ha manifestado que “impulsaremos la rentabilidad de las marcas *premium* del Grupo; promoveremos una estrategia comercial y de *pricing* dinámica; daremos continuidad a nuestra política activa de rotación de activos y de análisis de oportunidades en reposicionamiento de hoteles con mayor potencial; nos centraremos en la gestión eficaz de la operativa de la Compañía y seguiremos comprometidos con la generación de caja y la reducción del endeudamiento”.

Respecto a la evolución de los ingresos comparables por mercados, cabe destacar el excelente comportamiento del Grupo en mercados como Benelux, donde crecen un 13,2% por la total recuperación de

Para más información:

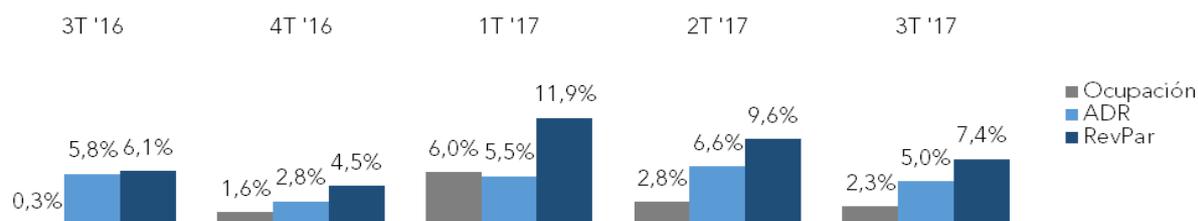
Datos del Departamento
T: +34 91 3960506
T: +34 91 4519718 (centralita)
comunicacion@nh-hotels.com
www.nh-hotels.com



la plaza de Bruselas y la favorable evolución de ciudades principales y secundarias en Holanda. Con crecimientos similares se muestra España, donde aumentan los ingresos unos 13,1%, impulsados por la extraordinaria evolución de los precios y la demanda en todos los destinos durante los primeros nueve meses del año. Por su parte, Italia logra un incremento de sus ingresos del 3,5% y Europa Central, afectado en su comparativa frente al año pasado por el calendario favorable de ferias de 2016 en Alemania y la reforma de tres hoteles clave en Berlín, Múnich y Hamburgo en 2017, crece un 0,1%. Por último, Latinoamérica aumenta sus ingresos un 5,5%, gracias al buen comportamiento de la actividad en México y Argentina, a pesar de la devaluación de la moneda en estos mercados.

La estrategia de gestión de precios implementada en el período ha permitido alcanzar un **aumento del ingreso medio por habitación disponible (RevPAR) del 9,5%, con evolución positiva en todos los mercados**. Cabe señalar que el incremento de RevPAR en el período ha sido impulsado por una estrategia conjunta de crecimiento del ingreso medio del 5,7% hasta los 95,6€, así como de la ocupación que aumenta un 3,6% hasta alcanzar el 71,2% en el conjunto de los hoteles de la Compañía. La estrategia llevada a cabo sigue permitiendo que **NH Hotel Group supere a sus competidores directos** en el conjunto de los principales destinos donde opera, con un precio medio, ocupación y RevPAR relativo: 1,4; 2,0; y 3,6 puntos porcentuales respectivamente por encima de los competidores, además de una evolución especialmente favorable en las ciudades clave.

Evolución de los indicadores por trimestres



ADR: Ingreso medio
RevPAR: Ingresos por habitación disponible

Evolución frente a competidores a nueve meses de 2017

| 9M 2017 | ADR % var. | | ADR "Relativo" | Ocupación "Relativa" | RevPar % var. | | RevPar "Relativo" |
|-----------------------|-------------|-------------|----------------|----------------------|---------------|-------------|-------------------|
| | NH | Compset | Var. | Var. | NH | Compset | Var. |
| Total NH | 5,3% | 3,9% | 1,4p.p. | 2,0p.p. | 10,2% | 6,6% | 3,6p.p. |
| España | 13,3% | 12,4% | 0,9p.p. | 4,3p.p. | 19,4% | 13,6% | 5,8p.p. |
| Italia | 4,1% | -0,8% | 4,9p.p. | -2,5p.p. | 7,2% | 4,6% | 2,5p.p. |
| Benelux | 6,4% | 2,0% | 4,4p.p. | 4,3p.p. | 16,3% | 7,1% | 9,2p.p. |
| Europa Central | -2,6% | 1,2% | -3,8p.p. | 0,7p.p. | -0,6% | 2,5% | -3,1p.p. |

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

Para más información:

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

A pesar del incremento de actividad en los primeros nueve meses del año, la eficiencia implementada y el control de costes ha permitido una **excelente conversión de ingresos a beneficio operativo del 63%**, logrando reportar un **significativo incremento de EBITDA del 37%** en los nueve primeros meses del ejercicio, hasta los **€170,4 millones**. La Compañía mejora así el margen sobre ingresos en 3,2 puntos porcentuales.

Como consecuencia, el Grupo ha logrado presentar un **resultado neto recurrente positivo de €27,1 millones a nueve meses**, €22,6 millones más que el ejercicio pasado. Una mejora significativa explicada en su totalidad por la buena evolución del negocio

El beneficio neto total alcanzó los €24,5 millones, un 13,7% más que el año anterior, a pesar de que el resultado neto a nueve meses de 2016 incluye un incremento de €26 millones en plusvalías netas por rotación de activos sobre las registradas este año. Aislado dicho efecto temporal, el beneficio neto total hubiese crecido en €29 millones, equivalente a un crecimiento del 135%.

Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada de NH Hotel Group:

| NH HOTEL GROUP CUENTA DE PYG | | | | |
|------------------------------------------|----------------|----------------|-------------|--------------|
| (millones de €) | 9M 2017 | 9M 2016 | Var. | |
| | € m. | € m. | € m. | % |
| TOTAL INGRESOS | 1.168,6 | 1.095,5 | 73,1 | 6,7% |
| BENEFICIO DE GESTIÓN | 406,4 | 354,6 | 51,9 | 14,6% |
| EBITDA ANTES DE ONEROSOS | 170,4 | 124,6 | 45,8 | 36,8% |
| RESULTADO NETO recurrente | 27,1 | 4,5 | 22,6 | N/A |
| RESULTADO NETO incluyendo no-rec. | 24,5 | 21,5 | 3,0 | 13,7% |

Evolución de la actividad hotelera por mercados

(Datos de hoteles comparables + hoteles en reforma)

Benelux muestra la mejor evolución de todos los mercados donde opera el Grupo, gracias a un significativo aumento de la actividad, a beneficiarse de las reformas ejecutadas durante la primera parte del año pasado y a la recuperación total de la plaza de Bruselas y el buen comportamiento de Amsterdam y ciudades secundarias. Así, Benelux presenta un incremento de ocupación del 6,8% y de precios del 7,8%, permitiendo alcanzar un crecimiento del 15,1% en RevPAR. El crecimiento de los ingresos en este mercado ha sido del

Para más información:

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



13,2%, hasta los €250,8 millones. El EBITDA de este mercado en nueve meses alcanza los €49,2m, lo que supone un incremento de €14,7 millones respecto al mismo período del año anterior.

España destaca por experimentar una excelente evolución a lo largo de los nueve primeros meses del año, impulsada por el buen comportamiento de ciudades principales como Madrid y Barcelona, donde los ingresos han crecido un 15,0% y un 12,9% respectivamente, y las ciudades secundarias, donde aumentan un 7,9%. El RevPAR de España crece en términos comparables un 16,5%, con un crecimiento de los precios del 11,2% y de ocupación del 4,8%. Los ingresos totales en España aumentan un 13,1% hasta los €297,8 millones y el EBITDA se duplica alcanzando los €45,2 millones.

Italia muestra un aumento de los ingresos por habitación disponible comparables (RevPAR) del 5,8%, con un crecimiento de los precios del 5,3% y de 0,4% en ocupación. El comportamiento de este mercado ha sido particularmente favorable en las ciudades secundarias. Los ingresos de este mercado crecen un 3,5%, hasta los €203,7 millones y el EBITDA crece un 21,1% hasta los €39,5 millones.

Europa Central reporta un aumento del 2,5% en RevPAR en el período, impulsado totalmente por un incremento de la ocupación del 3,4%. El comportamiento ligeramente inferior en precios (-0,9%) se explica fundamentalmente por el desfavorable calendario de ferias de Alemania durante este año en la comparativa con el ejercicio anterior. Europa Central registró unos ingresos de €288,4 millones, un 0,1% más. A nivel de EBITDA, la Compañía reporta €16,5 millones, un 4,3% más que el año anterior.

Latinoamérica reflejó una tendencia positiva a pesar del impacto desfavorable del cambio de divisa en México y Argentina. En nueve meses de 2017 el RevPAR creció un 5,3%, con un crecimiento de los precios del 4,0% y del 1,2% en ocupación. A nueve meses se incrementan los ingresos un 5,5%, hasta los €100,7 millones en este mercado. Por regiones, México muestra un crecimiento de los ingresos del 6,9% a tipo de cambio real, a pesar de la depreciación de la divisa y el impacto del terremoto en el mes de septiembre; en Argentina los ingresos crecen a tipo de cambio real un 17,5%, debido a mayor actividad (ocupación aumenta un 11,7%) e incremento de precios (5,6%); y por último Colombia, que registra menores eventos corporativos por la mayor oferta en Bogotá con una reducción de ingresos del 1,6% frente al año anterior.

-Objetivos financieros-

La favorable generación de caja en el período ha permitido que la Compañía haya reducido su endeudamiento en €53 millones desde final del pasado ejercicio, situándose este en €694 millones a final del tercer trimestre de 2017.

Por otro lado, el pasado 30 de octubre la Compañía anunció una operación encaminada a continuar reduciendo su endeudamiento, con la amortización anticipada y cancelación íntegra del saldo vivo (€100 millones) de sus obligaciones sénior garantizadas emitidas por €250 millones y con vencimiento en 2019. La amortización se realizará el 30 de noviembre con cargo a tesorería disponible. Potencial uso temporal con líneas de crédito por la estacionalidad del negocio. Aportará un ahorro neto de intereses de en torno a €9,6 millones desde el 30 de noviembre de este año hasta el 15 de noviembre de 2019, cuando deberían haber vencido de forma natural.

Para más información:

Datos del Departamento

T: +34 91 3960506

T: +34 91 4519718 (centralita)

comunicacion@nh-hotels.com

www.nh-hotels.com



Tras la amortización anunciada, y sin considerar el uso temporal de líneas de crédito a corto plazo, el coste medio de la deuda se reducirá del 4,2% al 3,8%, la vida media se prolongará desde los 4,1 a 4,4 años, y la deuda bruta a largo plazo se situará en el entorno de €740 millones.

- 1er NH Investor Day de NH Hotel Group -

El pasado 28 de septiembre, la Compañía celebró su primer Investor Day en el que ha marcado sus prioridades hasta 2019 concentrada en la gestión de ingresos, eficiencia y reducción de deuda, a la vez que aprovechará sus fortalezas actuales para nuevas oportunidades de reposicionamiento y la expansión orgánica como vía de crecimiento adicional.

Asimismo, en el marco del mismo evento, **la Compañía elevó desde €225 millones hasta €230 millones su previsión de EBITDA para cierre de este año**, un 27% más que los €186 millones de 2016. **La favorable evolución registrada a nueve meses de 2017 y la tendencia registrada en el mes de octubre permite al Grupo reconfirmar este significativo incremento en sus previsiones.** Cabe aquí señalar el buen comportamiento que NH Hotel Group ha mostrado en España durante este último mes, en el que el país se ha visto inmerso en un conflicto político en la región de Cataluña, cuyo impacto ha sido compensado sobradamente con la excelente evolución del Grupo en otras ciudades principales y secundarias del país. Así los ingresos de NH Hotel Group han crecido en España en el mes de octubre un 4,0% y un 4,7% a nivel de todo el Grupo, impulsados adicionalmente por Italia (6,1%) y Benelux (12,9%).

Por último, NH Hotel Group expresó su confianza en alcanzar un EBITDA normalizado de en torno a **€300 millones en 2019**, con la contribución de la expansión orgánica y reposicionamiento del período del plan. Como consecuencia, la Compañía confía en alcanzar un **beneficio neto recurrente en el entorno de los €100 millones en 2019.**

Sobre NH Hotel Group

NH Hotel Group (www.nhhotelgroup.com) es un consolidado operador multinacional y una de las compañías hoteleras urbanas de referencia a nivel mundial. La Compañía opera cerca de 400 hoteles y 60.000 habitaciones en 31 países de Europa, América y África, en destinos tales como Ámsterdam, Barcelona, Berlín, Bogotá, Bruselas, Buenos Aires, Düsseldorf, Frankfurt, Londres, Madrid, México DF, Milán, Múnich, Nueva York, Roma o Viena.

Departamento de Comunicación de NH Hotel Group

Tel: +34 91 451 9718 (centralita)

Email: communication@nh-hotels.com

Web corporativa: www.nhhotelgroup.com

Social Media :

www.nh-hotels.com/social-media

Twitter | LinkedIn | YouTube



Para más información:

Datos del Departamento

T: +34 91 3960506

T: +34 91 4519718 (centralita)

comunicacion@nh-hotels.com

www.nh-hotels.com





9M 2017
PRESENTACIÓN
DE RESULTADOS

NH
NH | HOTEL GROUP

NH
HOTELS


NH COLLECTION
HOTELS

nhow
HOTELS

Hesperia
RESORTS

15 de Noviembre 2017

“Estimados accionistas,

Estoy orgulloso de presentar otros excelentes resultados trimestrales. El fuerte crecimiento del Grupo continúa con un incremento de los ingresos del +6,7% y del +37% en EBITDA en los primeros nueve meses. NH ha tenido un buen comportamiento en todas las unidades de negocio destacando los resultados de España y Benelux, generando un significativo Beneficio Neto Recurrente con una mejora de +€23m en el periodo, gracias a un excelente ratio de conversión de los ingresos incrementales a EBITDA del 63%. Respecto al Beneficio Neto Total la comparativa se ve afectada por las significativas plusvalías netas reportadas en el 2016 por operaciones de rotación de activos, que el Grupo prevé realizar en el último trimestre de este año (€15m registradas en el mes de octubre y noviembre 2017).

Cumpliendo con nuestro objetivo de reducción del endeudamiento, el Grupo amortizará en su totalidad los €100m del bono 2019 efectivo desde el 30 de noviembre 2017, reduciendo el nivel de deuda bruta y su coste medio, así como extendiendo el vencimiento del RCF disponible de €250m hasta septiembre de 2021 y ganando flexibilidad en los covenants.

En el “Investor Day” celebrado el 28 de septiembre, el guidance de EBITDA recurrente para 2017 se incrementó de €225m a €230m, ya que el Grupo continúa beneficiándose del reposicionamiento y de la ejecución de la fase de inversión en un entorno macroeconómico favorable.

El nuevo plan 2017 - 2019 se sustenta en nuestras fortalezas:

- *Estrategia comercial y de precios basada en la mejora de la calidad y experiencia del cliente*
- *Activa gestión de activos con oportunidades de reposicionamiento selectivo y reestructuración de contratos de arrendamiento*
- *Constante foco en eficiencia y control de costes mejorando los márgenes y la generación de caja*
- *Compromiso de continuar con la reducción del endeudamiento impulsando el retorno de los accionistas*

Los objetivos financieros del Grupo para el 2019 son: EBITDA “pro forma” de c.€300m y Beneficio Neto Recurrente de c.€100m, sustentados por las iniciativas de crecimiento orgánico y reposicionamiento contempladas en el nuevo plan.

Con la visibilidad actual del negocio, el Grupo confirma todos los objetivos financieros 2017-2019 presentados en el “Investor Day”.

*Ramón Aragonés
CEO, NH Hotel Group*

▪ **9M: Solida evolución de los ingresos +6,7% (+€73m)**

- Ingresos Like for Like (“LFL”): +6,1%
- Excelente comportamiento en Benelux (+13,2%) y España (+13,1%)
- Difícil comparativa en Alemania debido al calendario de ferias de 2016
- RevPar: +9,5%, 60% a través de ADR que creció +5,7%

▪ **3T: Ingresos +6,3% (+€24m)**

- Ingresos Like for Like (“LFL”) +5,8%
- RevPar: +7,4%, 68% a través de ADR que creció +5,0%

▪ **9M EBITDA de €170m, +€46m ó +37%, alcanzando un margen de 14,6% (+3,2 p.p.)**

- Excelente ratio de conversión del 63% de los ingresos incrementales a EBITDA a pesar del mayor nivel de ocupación (+4,6%)

▪ **Crecimiento significativo del Beneficio Neto Recurrente en 9M explicado por la mejora del negocio**

- +€22,6m de mejora alcanzando €27,1m desde los €4,5m en 9M 2016

▪ **Incluyendo la actividad no recurrente, el Beneficio Neto Total alcanza los €24,5m**

- Mejora de +€3,0m (+13,7%) respecto a 9M 2016. La comparativa está afectada principalmente por el impacto de la rotación de activos en 2016 (efecto temporal). Aislado dicho impacto, el Beneficio Neto Total hubiese crecido +€29m equivalente a un +135%

▪ **Continúa la reducción de endeudamiento**

- La deuda neta disminuyó a €694m desde €747m en dic. 2016
- Amortización anticipada voluntaria del saldo vivo de €100m del Bono 2019 con caja y potencial uso temporal de líneas de crédito a corto plazo por efecto estacional en circulante
- Mejora del Rating de Moody's a “B2 con perspectiva positiva”

▪ **“Investor Day 2017”: Nuevos objetivos financieros 2017-2019**

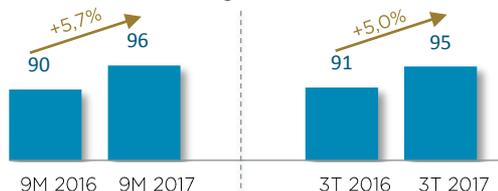
- Confirmación del guidance de EBITDA⁽¹⁾ para 2017, incrementado desde €225m a €230m
- Objetivos 2019: EBITDA⁽¹⁾ pro forma de c.€300m y Beneficio Neto Recurrente de c.€100m

⁽¹⁾ EBITDA recurrente antes de reversión de onerosos y plusvalías por rotación de activos

Principales magnitudes: la tendencia positiva continúa en 3T

ADR (€)

- 9M: +5,7% de incremento de precios (+€5,2) alcanzando los €96 y contribuyendo con el 60% del crecimiento de RevPar
- 3T: +5,0% de crecimiento de precios (+€4,6; 68% del incremento del RevPar) a pesar de no ser un trimestre fuerte en el segmento urbano



Ocupación (%)

- 9M: +3,6% de incremento de actividad ó +2,5 p.p.. Fuerte demanda en España (+4,6%) y Benelux (+6,7%) impulsada por la recuperación de Bruselas
- 3T: +2,3% de aumento de actividad ó +1,7 p.p.



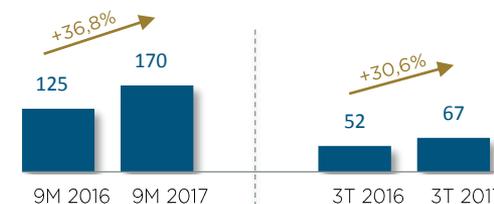
Ingresos (€m)

- 9M: +€73m de crecimiento de ingresos (+6,7%) con un excelente comportamiento en Benelux y España
- 3T: +€24m ó +6,3%



EBITDA Recurrente (€m)

- 9M: +€46m ó +37% debido a un sólido ratio de conversión del 63% del ingreso incremental a EBITDA. El margen EBITDA alcanzó el 14,6% (+3,2 p.p.)
- 3T: +€16m ó +31%, con un ratio de conversión del 66%



Sólida evolución de los ingresos en 9M

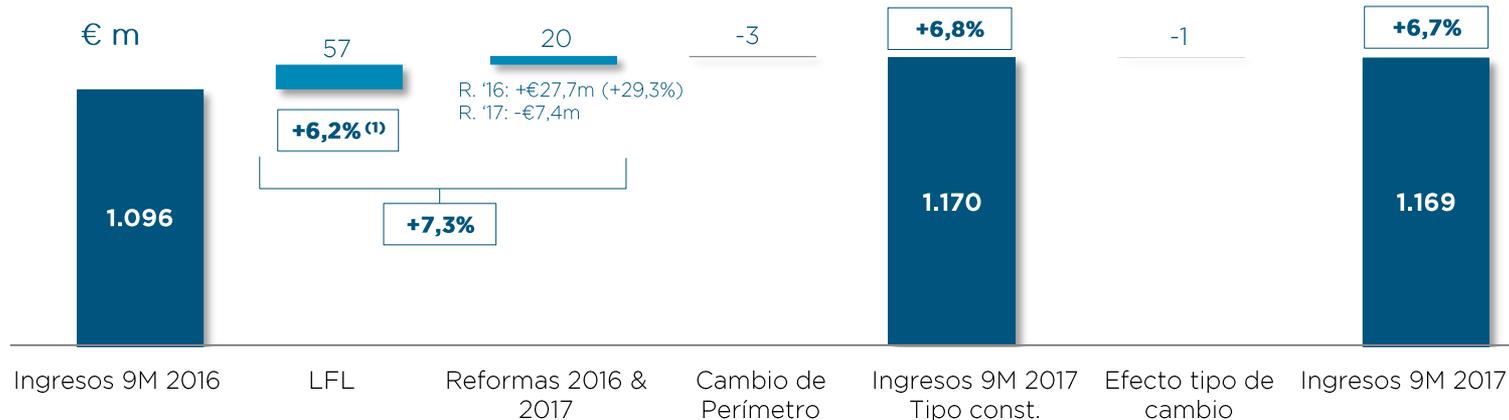
▪ **Incremento total de los ingresos de +6,7% vs. 9M 2016 alcanzando €1.169m (+€73m)**

- Ingresos Like for Like (“LFL”): +6,2% a tipo de cambio constante (+6,1% reportado)
- LFL & Reformas +7,3% (+7,1% reportado)
 - Excelente comportamiento en Benelux (+13,2%) y España (+13,1%)
 - Los hoteles reformados en 2016 aumentaron los ingresos en +€27,7m
 - Coste de oportunidad de las reformas de 2017: -€7,4m, principalmente en Alemania y en menor medida en Italia y LatAm

| Desglose de Ingresos | 6M 2017 | 3T 2017 | 9M 2017 |
|---------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Ingresos de habitaciones | +9,0% | +7,7% | +8,6% |
| Otros ingresos | +3,6% | +3,3% | +3,5% |
| Total Ingresos Hoteleros | +7,4% | +6,5% | +7,1% |
| Ingresos no-hoteleros* | -€2,7m | -€0,3m | -€3,1m |
| Total Ingresos | +6,9% | +6,3% | +6,7% |

* Rebates + Capitalización de salarios por capex

Menor contribución de los ingresos no hoteleros



| | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------|-------|---|-------|---|-------|---|-------|---|-------|---|-------|
| Contribución Crecimiento | +5,2% | + | +1,8% | + | -0,3% | = | +6,8% | + | -0,1% | = | +6,7% |
|---------------------------------|-------|---|-------|---|-------|---|-------|---|-------|---|-------|

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

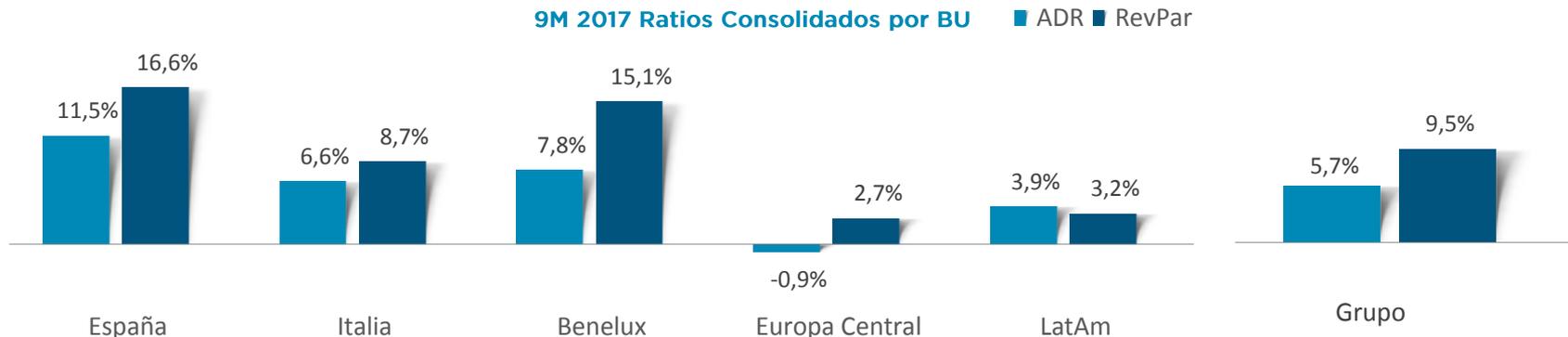
Incremento de RevPar vía ADR (60% contribución)

▪ +9,5% crecimiento de RevPar en 9M 2017, 60% a través de ADR

- Crecimiento de RevPar en todos los mercados destacando el crecimiento de doble dígito en España y Benelux
- ADR: +5,7% de incremento de precios (+€5,2) alcanzando €96
- Ocupación: +3,6% incremento de actividad ó +2,5 p.p. Fuerte demanda en España (+4,6%) y Benelux (+6,7%) impulsada por la recuperación de Bruselas

▪ Crecimiento del RevPar LFL (excluyendo reformas) de +8,5%:

- España: Muy buena evolución en ciudades principales y secundarias: Madrid +20%, Barcelona +15% y ciudades secundarias +11%
- Italia: Roma +5%, Milán +6% y excelente evolución de las ciudades secundarias con +9% de crecimiento
- Benelux: La recuperación de Bruselas continúa con +23%, pero a una tasa menor de la esperada. Buen comportamiento en Ámsterdam de +8% y de las ciudades secundarias holandesas +11%
- Europa Central: Berlín +7%, Frankfurt -2% y Múnich -8%. Difícil comparativa debido al calendario de ferias 2016
- LatAm (tipo de cambio real): Buenos Aires +15%, Bogota +1% impactada por la mayor oferta, México DF +2% afectado por el terremoto



Y por encima de nuestros competidores apoyado en el foco en calidad

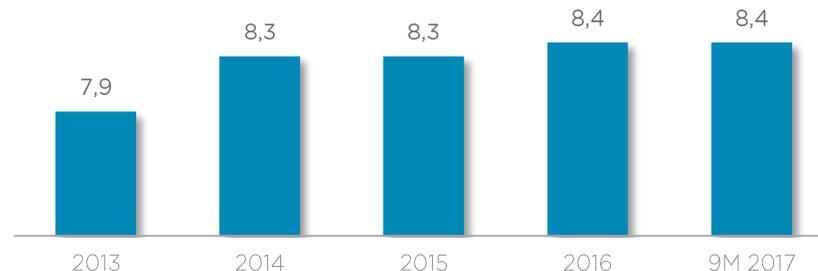
- Mayor crecimiento del RevPar relativo de +3,6 p.p. en las ciudades principales frente a los competidores a través de la combinación de un mayor ADR (+1,4 p.p.) y ocupación relativa (+2.0 p.p.)

| 9M 2017 | ADR % var. | | ADR "Relativo" | Ocupación "Rel." | RevPar "Rel." |
|-----------------|-------------|-------------|----------------|------------------|----------------|
| | NHH | Comp.Set | Var. | Var. | Var. |
| España | 13,3% | 12,4% | 0,9p.p. | 4,3p.p. | 5,8p.p. |
| Italia | 4,1% | -0,8% | 4,9p.p. | -2,5p.p. | 2,5p.p. |
| Benelux | 6,4% | 2,0% | 4,4p.p. | 4,3p.p. | 9,2p.p. |
| Europa Central | -2,6% | 1,2% | -3,8p.p. | 0,7p.p. | -3,1p.p. |
| Total NH | 5,3% | 3,9% | 1,4p.p. | 2,0p.p. | 3,6p.p. |

Fuente: STR/MKG/Fairmas crecimiento medio del Set competitivo

- Buen resultado en España con un incremento de RevPar relativo de +5,8% vs. set competitivo, principalmente por mejora de la ocupación relativa y evolución positiva en ADR
- Destaca el crecimiento de la BU de Benelux con un RevPar relativo de +9,2 p.p. explicado por incremento de ocupación y ADR
- Difícil comparativa en Europa Central por ferias de 2016 (aumento de precios por encima de los competidores), y grupos de militares hospedados durante la crisis de refugiados en 2016
- Comportamiento en ciudades principales:**
 - Ámsterdam:** ADR relativo +5,1 p.p.; RevPar +11,8 p.p.
 - Madrid:** Ocupación relativa +7,3 p.p.; RevPar +9,9 p.p.
 - Milán:** ADR relativo +4,3 p.p.; RevPar +0,4 p.p.
 - Bruselas:** ADR relativo +1,0 p.p.; RevPar -0,1 p.p.

Foco en calidad



Fuente: TripAdvisor

Mejora de la puntuación relativa

| % hoteles | Dic. 2013 | Dic. 2015 | Dic. 2016 | Sept. 2017 |
|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| Top 10 | 24% | 27% | 34% | 36% |
| Top 30 | 47% | 49% | 53% | 55% |

Fuente: TripAdvisor

Excelente comportamiento de los ingresos en todos los mercados

- **España:** +13,1% de crecimiento en LFL&R, siendo LFL +10,8%. Destaca el comportamiento LFL de Madrid (+15,0%), Barcelona (+12,9%) y ciudades secundarias (+7,9%)
- **Italia:** +5,6% de crecimiento en LFL y +3,5% incluyendo la reforma de dos hoteles en alquiler en Turín y Roma a cargo de los propietarios. Destacar el crecimiento LFL de las ciudades secundarias (+7,5%)
- **Benelux:** los ingresos LFL crecen +6,9% apoyado por el mayor nivel de actividad en Bruselas (+18,9%) el buen comportamiento de Ámsterdam (+6,1%) y ciudades secundarias holandesas (+7,1%). Incluyendo las reformas de 2016, los ingresos crecen +13,2%
- **Europa Central:** Incremento LFL +2,1% a pesar de la difícil comparativa por el calendario de ferias 2016 en Alemania. Incluyendo el coste de oportunidad en ingresos por la reforma de 3 hoteles en Berlín, Múnich y Hamburgo por importe de -€5,1m en 2017, los ingresos crecen +0,1% en LFL&R ó +1,8% excluyendo el coste de oportunidad. Los ingresos totales disminuyen -1,5% por la salida de dos hoteles con 192 habitaciones en H2 2016
- **LatAm:** +7,1% de crecimiento en LFL&R a tipo de cambio constante (+5,5% reportado). Por regiones, México incrementa los ingresos +7% a pesar de la depreciación de la divisa del -3% y el terremoto (-€0,3m vs 2016). Argentina crece +17% a pesar de la fuerte depreciación de la moneda (-10%). La evolución positiva de la divisa en Colombia (+6%) no ha compensado la reforma de un hotel clave en Chile y los menores eventos corporativos debido a la mayor oferta en Bogotá, por lo que los ingresos bajan -2%



| | | | | | |
|----------------|--------|-------|--------|-------|-------|
| Ingresos LFL | +10,8% | +5,6% | +6,9% | +2,1% | +7,5% |
| Total Ingresos | +11,6% | +1,9% | +15,8% | -1,5% | +8,1% |

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

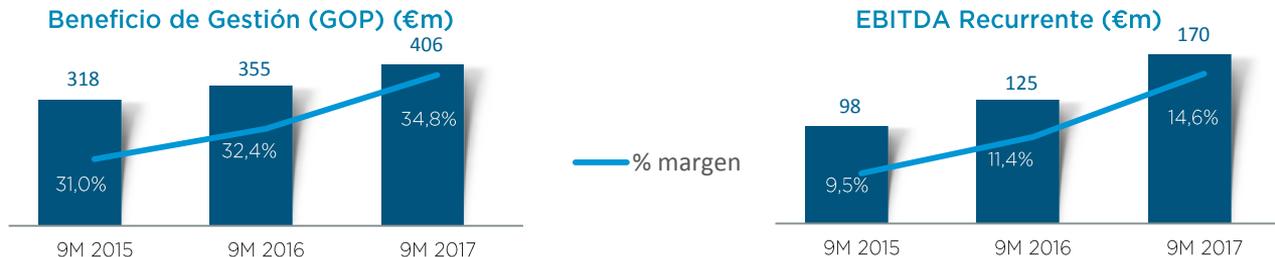
| | |
|-----------|-------|
| Reportado | +6,1% |
| | +6,7% |

9M EBITDA crece +37% con un ratio de conversión del 63%

| € millones / Actividad Recurrente | 9M 2017 | 9M 2016 | VAR. | |
|------------------------------------|----------------|----------------|-------------|--------------|
| | €m. | €m. | €m. | %. |
| TOTAL INGRESOS | 1.168,6 | 1.095,5 | 73,1 | 6,7% |
| Gasto de Personal | (393,9) | (384,7) | (9,3) | 2,4% |
| Gastos Directos de Gestión | (368,2) | (356,3) | (11,9) | 3,3% |
| BENEFICIO DE GESTIÓN | 406,4 | 354,6 | 51,9 | 14,6% |
| Arrendamientos y Contribución Urb. | (236,0) | (230,0) | (6,1) | 2,6% |
| EBITDA ANTES DE ONEROSOS | 170,4 | 124,6 | 45,8 | 36,8% |

Control de costes en 9M a pesar del crecimiento de la ocupación (+3,6%)

- +2,4% en **Gasto de Personal** y +3,3% en **Gastos Operativos** debido a mayor actividad, gastos variables como las comisiones por la evolución del mix de canales de ventas y las provisiones de cobro de aerolíneas (+€1,2m). El impacto de los hoteles reformados en 2016 y 2017 explica el 37% del incremento de los gastos operativos
- Mejora en GOP de +€51,9m (+14,6%). El margen GOP mejora en +2,4 p.p., alcanzando el 34,8%
- Los alquileres e impuestos de propiedad aumentan en -€6,1m (+2,6%), explicado en un 55% por los componentes variables de los contratos
- El EBITDA recurrente antes de onerosos** en 9M alcanza €170,4m, +€45,8m ó +36,8% debido a una alta conversión de los ingresos incrementales a EBITDA del 63%. El margen de EBITDA alcanzó el 14,6% (+3,2 p.p.)



Beneficio Neto Recurrente: €27,1m, incremento de +€23m

| € million | 9M 2017 9M 2016 | | VAR. | |
|------------------------------------------------|-----------------|--------------|---------------|--------------|
| | €m. | €m. | €m. | %. |
| EBITDA ANTES DE ONEROSOS | 170,4 | 124,6 | (45,8) | 36,8% |
| Margen % de Ingresos | 14,6% | 11,4% | | 3,2p.p. |
| Reversión Provisión C. Onerosos | 3,1 | 4,2 | (1,2) | -27,5% |
| EBITDA CON ONEROSOS | 173,4 | 128,8 | 44,7 | 34,7% |
| Amortización y Depreciación | (81,0) | (75,3) | (5,6) | 7,5% |
| EBIT | 92,5 | 53,4 | 39,0 | 73,1% |
| Gastos Financieros Netos | (41,5) | (37,0) | (4,5) | 12,2% |
| Resultados Puesta en Equivalencia | 0,0 | (0,0) | 0,0 | N/A |
| EBT | 51,0 | 16,4 | 34,6 | N/A |
| Impuesto sobre Sociedades | (21,2) | (9,2) | (12,0) | 130,8% |
| RESULTADO ANTES DE MINORITARIOS | 29,8 | 7,2 | 22,5 | N/A |
| Intereses Minoritarios | (2,7) | (2,7) | 0,1 | -2,3% |
| RESULTADO NETO recurrente | 27,1 | 4,5 | 22,6 | N/A |
| EBITDA no recurrente | 8,8 | 42,1 | (33,3) | N/A |
| Otros elementos no recurrentes | (11,4) | (25,1) | 13,7 | N/A |
| RESULTADO NETO incluyendo no-recurrente | 24,5 | 21,5 | 3,0 | 13,7% |

- El EBITDA recurrente antes de onerosos alcanza los €170,4m, un incremento de +€45,8m**
- Amortizaciones y Depreciaciones:** el incremento de -€5,6m incluye -€2,7m del nuevo contrato de gestión con Hesperia y el resto corresponde al impacto temporal del capex de reposicionamiento del 2016
- Gastos financieros:** el incremento de -€4,5m se explica principalmente por:
 - Refinanciación 3T 2016: La emisión del Bono 2023 (cupón de 3,75%) para refinanciar deuda bancaria con vencimientos en 2017 y 2018 más la firma de una línea de crédito a L/P de €250m (no dispuesta), explica un aumento de -€4,5m
 - Refinanciación 2T 2017: -€0,7m por a la refinanciación de €150m del Bono 2019 (cupón 6,875%) con un TAP de €115m del Bono 2023 (cupón 3,75%, coste a vencimiento 3,17%) y caja. Prima pagada incluida
 - Amortización anticipada voluntaria de €100m del Bono 2019 (fecha efectiva 30 Noviembre 2017): el impacto en P&L en 4T '17 será -€4,2m (ahorros de cupón +€0,6m, amortización acelerada gastos de formalización -€1,4m y prima de recompra -€3,4m)
 - En 2018 el impacto en P&L será de €12,9m por ahorro de cupón
- Impuestos:** el incremento de -€12,0m se debe principalmente a la mejora del negocio (-€8,4m) y al impuesto más elevado debido a la reversión de la provisión de cartera(-€3,8m) en España (RD3/2016)

La comparativa del Resultado Neto Total afectada por la rotación de activos en 9M 2016, un efecto temporal

+ Resultado Neto Recurrente (€m)



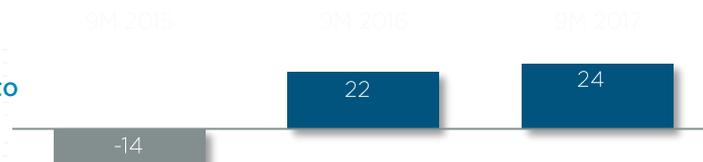
- **Resultado Neto recurrente:** mejora de +€22,6m alcanzando **€27,1m en 9M 2017 comparado con €4,5m en 9M 2016** explicado por la mejora del negocio

+ No Recurrentes (€m)



- **9M 2017:** incorpora plusvalías de la rotación de activos en 1T 2017, indemnizaciones e impactos del nuevo contrato de gestión con Hesperia
- **Plusvalías por importe de €15m** se han alcanzado durante los meses de **octubre y noviembre 2017**
- **9M 2016** incluye principalmente las **plusvalías netas** por rotación de activos

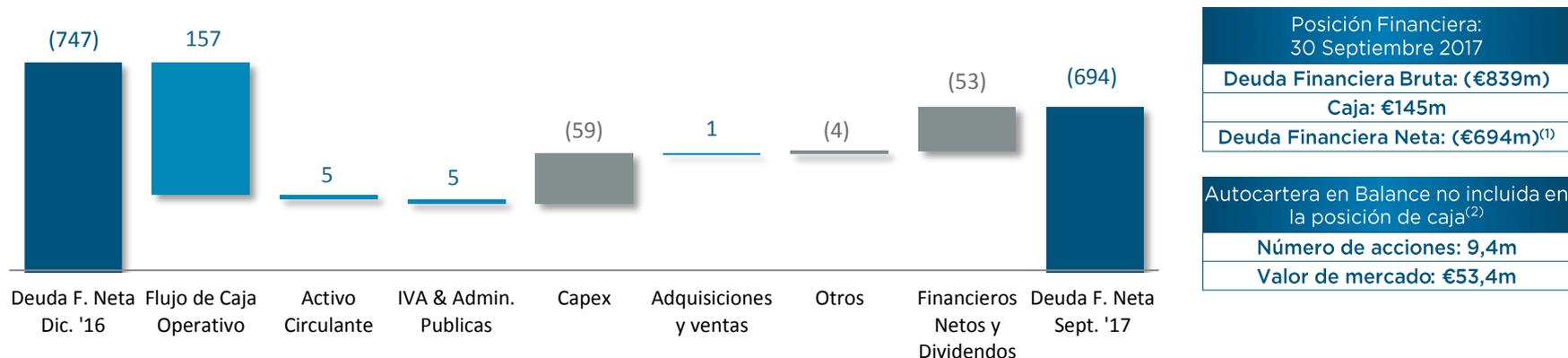
= Resultado Neto Total (€m)



- **Resultado Neto Total:** Alcanzó los **€24,5m en 9M 2017, explicado por la mejora del negocio, superior en +€3,0m (+13,7%) a 9M 2016**, a pesar que 9M 2016 incluye plusvalías por rotación de activos (+€26m vs 9M 2017, efecto temporal). Aislado dicho impacto el Beneficio Neto Total hubiese crecido +€29m (+135%)

Continúa la reducción de endeudamiento

La favorable generación de caja operativa más que compensa el capex y los gastos financieros y dividendos pagados



- **(+) Flujo de caja operativo:** +€157m, incluyendo -€12,1m de gasto financiero de tarjetas de crédito e impuestos pagados de -€13,0m
- **(+) Capital Circulante:** mejora por la reducción del período medio de cobro (desde 23 días en Diciembre 2016 a 20 días en Septiembre 2017)
- **(-) Pagos de Capex:** -€59m en 9M 2017 de capex de reposicionamiento y mantenimiento
- **(+) Adquisiciones & Ventas:** +€33,1m por rotación de activos, -€19,6m del último pago de la adquisición de Hoteles Royal en 2015, primer pago de -€11,0m por el contrato de Hesperia y otros -€1,2m
- **(-) Otros:** pago de provisiones legales
- **(-) Financieros Netos & Dividendos:** -€52,5m, incluyendo -€10,1m relativos a la refinanciación en 2T 2017 (prima de recompra, gastos de transacción netos de emisión por encima de la par) y -€17,1m de dividendo pagado en Julio a cargo del 2016

(1) Deuda Financiera Neta excluyendo ajustes contables por la parte del bono convertible tratado como Equity, gastos de formalización e intereses devengados. Incluyendo dichos ajustes contables la deuda neta ajustada sería de (€678m) a 30 de septiembre de 2017 frente de (€725m) a 31 de diciembre de 2016

(2) A 30 septiembre de 2017, el Grupo contaba con 9.423.924 de acciones propias en el balance, de las cuales 9m de acciones corresponden al préstamo de acciones de la emisión del bono convertible en noviembre 2013. De los 9m de acciones, a 30 septiembre 2017, 7.615.527 han sido devueltas y por lo tanto están actualmente en poder de NH aunque permanecen a disposición de las entidades financieras. Adicionalmente, en agosto 2016 la Sociedad compró 600,000 acciones propias y en 2017 se han entregado 176.076 acciones a empleados bajo el Plan de Incentivos, resultando en un neto de 423.924 acciones. El valor de la autocartera en € calculado a 30 septiembre 2017 (€5,67/acción) asciende a €53,4m

Amortización completa y repago anticipado del Bono 2019

Amortización anticipada de €100m del Bono Nov. 2019 @ 103,4% Efectiva desde 30 Nov. 2017

- Repago voluntario con caja. Potencial uso temporal de líneas de crédito a corto plazo por efecto estacional en circulante
- Principales ventajas:
 - ✓ Vida media deuda de 4,1 a 4,4 años^{(1)/(2)}
 - ✓ Coste medio deuda de 4,2% a 3,8%⁽²⁾
 - ✓ Ahorro anual de cupón de €6,9m
 - ✓ Ahorro neto de intereses de €9,6m desde 30 Nov. 2017 – a 15 Nov. 2019 (ahorro cupón – prima recompra)
- €250m RCF extensión automática del vencimiento desde Sept. 2019 a Sept. 2021
- Flexibilización del ratio de colateralización de la deuda garantizada

⁽¹⁾Excluye deuda subordinada (2023+)

⁽²⁾ Pro-forma a 30.09.17 sin incluir las potenciales líneas de crédito a corto plazo utilizadas temporalmente para mantener una caja mínima operativa

Calendario de vencimientos Pre & Post repago €100m Bono 2019

30 Sept. 2017: Deuda bruta (€839m)



30 Sept. 2017 pro-forma post repago: Deuda bruta (€739m⁽²⁾)



Con este repago, NH cumple su compromiso de refinanciación

Sept. 2016

Abril-Mayo 2017

30 Nov. 2017

Emisión Bono €285m

- Cupón: 3,75%
- Vencimiento: 2023
- Aplicación: refinanciación deuda bancaria



RCF €250m, 3+2 años

- Línea de liquidez

€115m TAP Bono 2023

- Cupón: 3,75%
- Yield a vencimiento: 3,17%
- Vencimiento: 2023
- Aplicación: refinanciación de €150m del Bono 2019 @6,875% con caja

Amortización anticipada @103,4% del Bono 2019 @6,875% con caja. Potencial uso temporal de líneas de crédito a corto plazo por efecto estacional en circulante

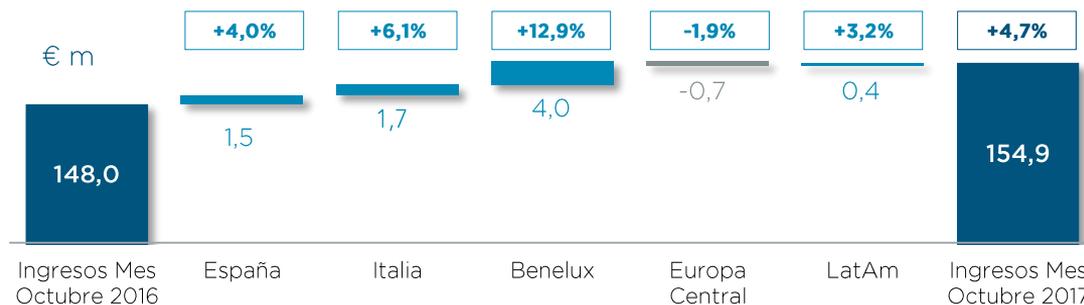
- ✓ Extiende vida media deuda
- ✓ Mejora liquidez
- ✓ Simplifica estructura de deuda
- ✓ Flexibilidad operativa y financiera

- ✓ Reduce coste medio deuda
- ✓ Reduce deuda bruta en €35m
- ✓ Simplifica estructura de deuda
- ✓ Extiende vida media deuda

- ✓ Reduce coste medio deuda
- ✓ Reduce deuda bruta en €100m
- ✓ Flexibiliza LTV y otros covenants
- ✓ Extiende vencimiento RCF 2 años
- ✓ Extiende vida media deuda

Continúa la positiva tendencia de los ingresos en el mes de octubre confirmando el guidance de EBITDA 2017

- **España:** +4,1% de crecimiento en LFL, siendo Madrid +9,1%, Barcelona -9,3% (difícil comparativa con un mes Oct. 2016 +15,0%) y ciudades secundarias +4,5%. Los ingresos totales crecen +4,0%.
- Cataluña:
 - Representa el 5% de los ingresos del grupo acumulado a octubre 2017
 - 25 hoteles (2 propiedad, 14 alquiler y 9 gestión) con 3.250 habitaciones
 - La demanda "leisure" representa más del 50% de la actividad en Cataluña
 - Mes de octubre -€0,5m vs 2016 y sólo -€0,2m vs Presupuesto a nivel de ingresos LFL. Incluyendo el resto de hoteles en reforma, los ingresos caen -€0,8m vs 2016 y -€0,6m vs Presupuesto
 - La demanda para el primer trimestre de 2018 es ligeramente inferior a la del año anterior, debido a la tendencia positiva en el segmento "leisure"
- **Italia:** +9,7% de crecimiento en LFL y +6,1% en ingresos totales por la reforma de un hotel importante en alquiler en Roma por el propietario. Destaca el crecimiento de Milán con un +28,7%
- **Benelux:** crecimiento de los ingresos LFL de +11,9% apoyado por el mayor nivel de actividad en Bruselas (+24,7%), el buen comportamiento de Ámsterdam (+6,0%) y ciudades secundarias holandesas (+5,7%). Incluyendo las reformas de 2016, los ingresos totales crecen +12,9%
- **Europa Central:** +1,5% de crecimiento en LFL a pesar de la difícil comparativa por el calendario alemán de ferias en 2016. Incluyendo el coste de oportunidad de los hoteles en reforma en Hamburgo, Dusseldorf y Berlín en el mes de octubre por un total de -€0,8m y la salida de un hotel (-€0,2m), los ingresos totales disminuyen -1,9%
- **LatAm:** +1,9% de crecimiento en LFL y +3,2% en ingresos totales apoyados por el buen comportamiento de Argentina



| Ingresos LFL | +4,1% | +9,7% | +11,9% | +1,5% | +1,9% | +5,8% |
|--------------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|
|--------------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|

“Investor Day 2017”: Nuevos objetivos financieros 2017-2019

Fuerte posicionamiento de marcas

Mayor peso en el segmento superior
Reposicionamiento exitoso

Foco en experiencia del cliente y calidad

Mejora de la experiencia del cliente
Fidelización a través de aplicaciones

Gestión de precios con foco en ADR Neto

Optimización de canales y captura total de la curva de demanda
Precios dinámicos
Reuniones y eventos

EBITDA

2017E: €230m
2018E: €260m
2019E: €285-290m
2019 proforma:
c.€300m⁽¹⁾

Dividendos

2017: 0,10€
2018: 0,15€
Desde 2019: c. 50%
Beneficio Neto Recurrente

Beneficio Neto Recurrente 2019

c. €100m

Endeudamiento⁽²⁾

2019: <1,5-2,0x

Asset Management

Política activa de “Asset Management”
Contratos sostenibles a largo plazo
Crecimiento orgánico “asset light”
Oportunidades de reposicionamiento

Eficiencia en el ADN

Transformación Digital
Nuevo modelo operativo

Generación de caja & Balance Eficiente para impulsar el retorno al accionista

Crecimiento del Beneficio
Reducción del endeudamiento

⁽¹⁾ Proforma 2019 con “Run rate” de las Reformas & Aperturas 2018 – 2019

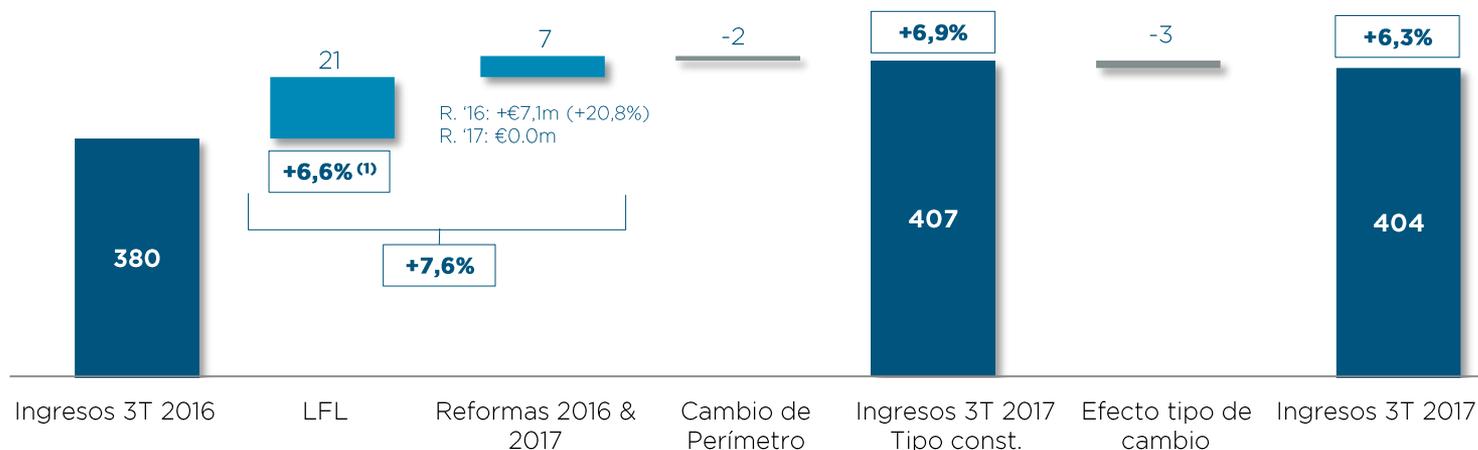
⁽²⁾ Deuda Financiera excluyendo ajustes contables IFRS / Rango sujeto a la conversión del Bono 2018

Anexos

- Ingresos 3T:
 - Por perímetro
 - Por Unidad de Negocio
- RevPar 3T
- P&L 3T
- Calendario de vencimientos de deuda

Continúa el sólido crecimiento de ingresos en 3T 2017

- **Crecimiento total de los ingresos de +6,3%** vs. Q3 2016 alcanzando €404m (+€24m)
 - Ingresos Like for Like (“LFL”) +6,6% a tipo de cambio constante (+5,8% reportado)
 - LFL & Reformas +7,6% (+6,9% reportado)
 - Excelente comportamiento en España (+14,1%) y Benelux (+10,7%)
 - Los hoteles reformados en 2016 aumentaron sus ingresos en +€7,1m en 3T 2017

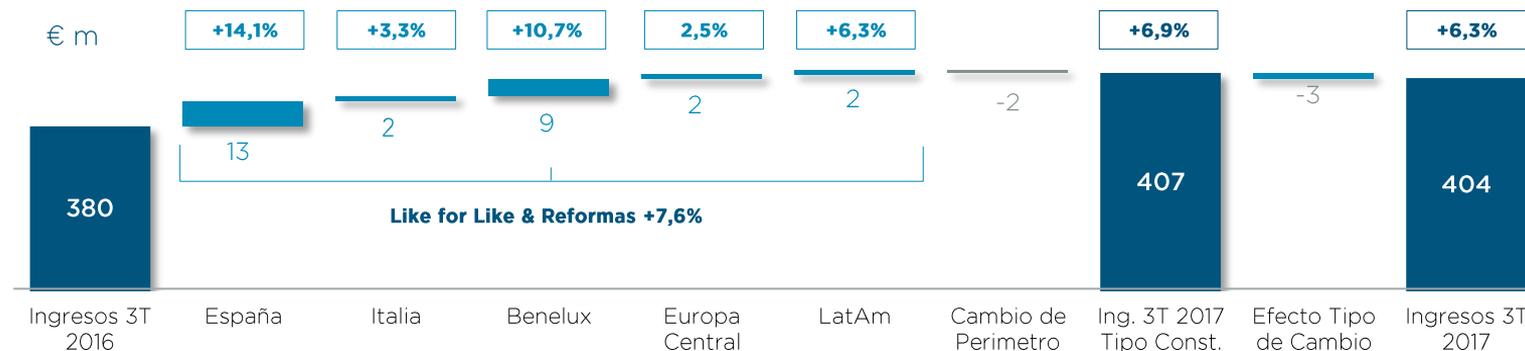


| | | | | | | | | | | | |
|--------------------------|-------|---|-------|---|-------|---|-------|---|-------|---|-------|
| Contribución Crecimiento | +5,5% | + | +1,9% | + | -0,4% | = | +6,9% | + | -0,7% | = | +6,3% |
|--------------------------|-------|---|-------|---|-------|---|-------|---|-------|---|-------|

(1) Sobre su base de 2016. A tipo de cambio real el crecimiento es de +5,8%

Excelente evolución en todos los mercados

- **España:** +14,1% en LFL&R, siendo LFL +12,1%. Destaca el crecimiento LFL de Madrid (+21,7%) y Barcelona (+16,0%)
- **Italia:** +6,5% de crecimiento en LFL y +3,3% incluyendo la reforma de un hotel en alquiler en Roma a cargo del propietario. Destaca el crecimiento LFL de las ciudades secundarias (+6,2%). El cierre de 2 hoteles in 2016 explica la diferencia con los ingresos totales
- **Benelux:** crecimiento LFL de los ingresos de +8,8% soportado por un mayor nivel de actividad en Bruselas (+28,9%) y el buen comportamiento de Ámsterdam (+8,6%) y ciudades secundarias (+9,0%). Incluyendo "ramp-up" de las reformas de 2016, los ingresos crecen +10,7%
- **Europa Central:** +2,5% de crecimiento en LFL&R, siendo LFL +2,9% por la reforma de 3 hoteles en Berlín, Hamburgo y Dusseldorf con un coste de oportunidad de -€1,6m en ingresos. Los ingresos totales crecen +0,9% impactados por la salida de 2 hoteles con 192 habitaciones en H2 2016
- **LatAm:** +6,3% en LFL&R a tipo de cambio constante. Incluyendo el impacto negativo de la divisa, los ingresos LFL&R caen -0,7%. Por regiones, México (-1%) afectado por el terremoto del mes de septiembre (-€0,3m) y Argentina (+15%) a pesar de la depreciación de la moneda del -18%. Hoteles Royal en Colombia afectado la reforma de un hotel en Chile y los menores eventos corporativos por el incremento de la oferta en Bogotá hace que los ingresos caigan -7%



| | | | | | |
|----------------|--------|-------|--------|-------|-------|
| Ingresos LFL | +12,1% | +6,5% | +8,8% | +2,9% | +0,1% |
| Total Ingresos | +13,4% | +1,3% | +11,3% | +0,9% | +7,8% |

| | |
|-----------|-------|
| Ex-Divisa | +6,6% |
| | +6,9% |

| | |
|-----------|-------|
| Reportado | +5,8% |
| | +6,3% |

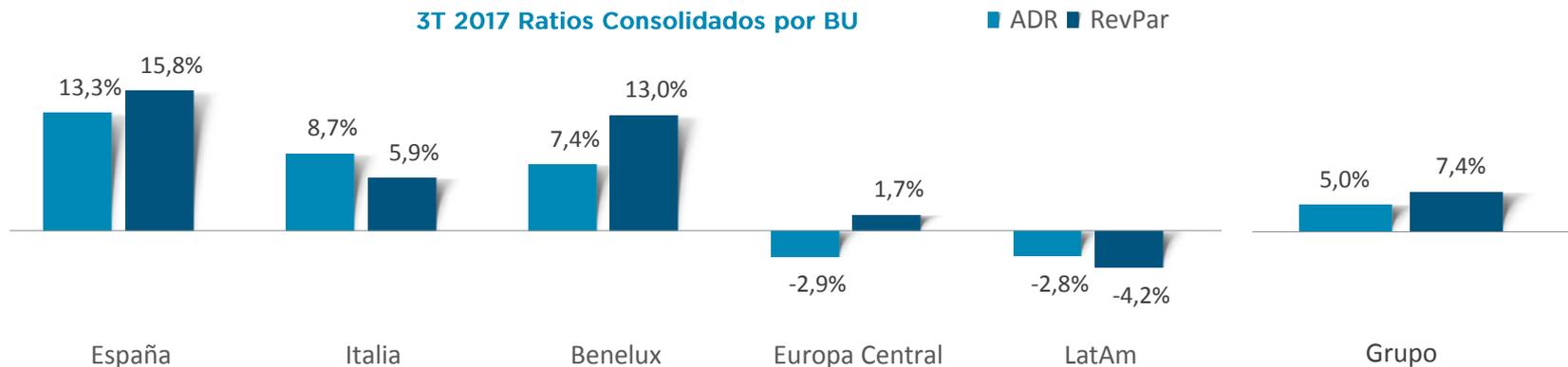
Crecimiento de RevPar vía ADR, 68% de contribución

▪ +7,4% crecimiento de RevPar en 3T 2017, 68% a través de ADR

- Crecimiento de RevPar en todos los mercados excepto en LatAm destacando el crecimiento de doble dígito en España y Benelux
- ADR: +5,0% de crecimiento en precios (+€4,6) alcanzando €95
- Ocupación: +2,3% de incremento de actividad ó +1,7 p.p. Fuerte demanda en Benelux (+5,2%), Europa Central (+4,7%) y España (+2,2%)

▪ Crecimiento del RevPar LFL de +8,1%:

- España: Muy buen comportamiento en ciudades principales y secundarias: Madrid +26%, Barcelona +19% y ciudades secundarias +7%
- Italia: Excelente evolución en Milán +11% y ciudades secundarias +7%
- Benelux: Bruselas +31% explicado por la recuperación de los niveles de ocupación, Ámsterdam +10% y ciudades secundarias +12%
- Europa Central: Berlín +2% y ciudades secundarias alemanas +4%. Difícil comparativa por el calendario de ferias 2016 en Alemania
- LatAm (FX reportado): Buenos Aires +7%, Bogota -13% y México DF -3%



66% ratio de conversión de ingresos a EBITDA en 3T

NH Hotel Group P&L

| € million | 3T 2017 | 3T 2016 | VAR. | |
|------------------------------------------|--------------------------|--------------|--------------------------|---------------|
| | €m. | €m. | €m. | %. |
| TOTAL INGRESOS | 404,4 | 380,5 | 23,9 ₁ | 6,3% |
| Gastos de Personal | (133,0) | (130,2) | (2,8) | 2,2% |
| Gastos Directos de Gestión | (125,5) | (122,2) | (3,3) | 2,7% |
| BENEFICIO DE GESTIÓN | 145,9 | 128,0 | 17,9 | 13,9% |
| Arrendamientos y Contribución Urb. | (78,6) | (76,5) | (2,1) | 2,7% |
| EBITDA ANTES DE ONEROSOS | 67,3 | 51,5 | 15,8 ₂ | 30,6% |
| Margen % de Ingresos | 16,6% | 13,5% | | 3,1p.p. |
| Reversión Provisión C. Onerosos | 1,0 | 1,2 | (0,3) | -20,0% |
| EBITDA CON ONEROSOS | 68,3 | 52,8 | 15,5 | 29,4% |
| Amortizaciones y Depreciaciones | (27,1) | (25,7) | (1,4) | 5,5% |
| EBIT | 41,2 | 27,1 | 14,1 | 52,0% |
| Gastos Financieros Netos | (11,9) | (12,9) | 1,0 | -7,8% |
| Resultados Puesta en Equivalencia | (0,0) | (0,2) | 0,1 | -83,1% |
| EBT | 29,2 | 14,0 | 15,2 | 109,1% |
| Impuesto sobre Sociedades | (9,8) | (3,1) | (6,6) | N/A |
| RESULTADO ANTES DE MINORITARIOS | 19,4 | 10,8 | 8,6 | 79,3% |
| Intereses Minoritarios | (1,0) | (0,9) | (0,2) | 17,6% |
| RESULTADO NETO recurrente | 18,4 ₃ | 10,0 | 8,5 | 84,6% |
| EBITDA no recurrente | (1,1) | 7,6 | (8,7) | N/A |
| Otros elementos no recurrentes | (0,5) | (5,8) | 5,3 | N/A |
| RESULTADO NETO incluyendo no-rec. | 16,8 ₄ | 11,8 | 5,0 | 42,5% |

- Los ingresos crecen +6,3% alcanzando €404,4m (+€23,9m)**
- EBITDA:** el control de costes permite reportar en 3T un **crecimiento del EBITDA recurrente de +30,6% alcanzando €67,3m**, lo que representa un **aumento de +€15,8m** comparado con 3T 2016. El ratio de conversión del incremento de ingresos a EBITDA es del 66%
- Beneficio Neto recurrente de €18,4m**, lo que implica una mejora de **+€8,5m comparado con 3T 2016** a pesar de los mayores impuestos por la mejora del negocio
- Beneficio Neto Total de €16,8m** impactado por la actividad no recurrente (-€1,6m), explicado principalmente por las indemnizaciones. La comparativa con 3T 2016 está afectada por la contribución de las actividad no recurrente de la rotación de activos (€8,7m en 3T '16) y la amortización acelerada de los gastos de formalización de la deuda refinanciada en 3T' 16 (-€3,4m)

Extensión de vencimientos hasta 2023. Sólo el Bono Convertible en el medio plazo

31 Dic. 2015: Deuda bruta €915m



31 Dic. 2016: Deuda bruta €884m



30 Sept. 2017: Deuda bruta €839m



30 Sept. 2017 pro-forma post repago:
Deuda bruta €739m⁽²⁾



⁽¹⁾ Excluye deuda subordinada (2023+)

⁽²⁾ Pro-forma a 30.09.17 sin incluir líneas de crédito a corto plazo utilizadas temporalmente para mantener una caja mínima operativa

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

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

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

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

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

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

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

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

VENTAS Y RESULTADOS

Tercer Trimestre 2017

15 de noviembre de 2017



nh
HOTELS


NH COLLECTION

nhow

Hesperia
RESORTS

Principales aspectos financieros de los primeros 9 meses 2017

- **Sólido crecimiento de los ingresos del +6,7%** (+6,8% a tipo de cambio constante) alcanzando €1.169m (+€73m) en los primeros nueve meses del año. Los ingresos hoteleros crecen +7,1% sin considerar otros ingresos no hoteleros que disminuyen por menor nivel de inversiones de capex.
 - En el **perímetro Like for Like** ("LFL"), excluyendo reformas, los ingresos crecen **+6,1%**.
 - **Excelente comportamiento de Benelux (+13,2%) y España (+13,1%)** y difícil comparativa en Alemania por el calendario de ferias de 2016 y reformas de tres hoteles.
 - Crecimiento superior al mercado +3,6 p.p. de RevPar relativo en las top ciudades por incremento relativo de ADR (+1,4p.p.) y ocupación (+2,0 p.p.), apoyado por la mejora de la calidad percibida.
 - **3T:** los ingresos crecen un +6,3% alcanzando €404m (+€24m). El buen comportamiento de España (+14,1%) y Benelux (+10,6%) hace que el crecimiento LFL&R sea del +6,9% (+7,6% a tipo de cambio constante). Menor contribución de Europa Central (Alemania) impactado por la reforma de 3 hoteles en el tercer trimestre de 2017 (-€1,6m de menor ingreso por coste de oportunidad).
- **Incremento de RevPar del +9,5%** en 9M a través de una estrategia conjunta de **crecimiento de ADR** (+5,7%, +€5,2) y **Ocupación** (+3,6%), aprovechando el incremento de demanda en Benelux (+6,7%) y en España (+4,6%). En 9M **el crecimiento de precios aporta el 60% del incremento del RevPar**. Crecimiento en todos los mercados y de doble dígito en España y Benelux.
 - **3T:** +7,4% de crecimiento de RevPar, con un 68% de contribución a través de precios (ADR +5,0%). Crecimiento en todos los mercados menos en LatAm, por el impacto de la divisa y mayor oferta en Bogotá, y Benelux y España continúan creciendo a doble dígito. El incremento de ocupación del Grupo en 3T es de +2,3%, destacando Benelux (+5,2%), Europa Central (+4,7%) y España (+2,2%).
- El crecimiento de los ingresos junto al control de costes permite cerrar en los primeros 9 meses del año con un **crecimiento del EBITDA recurrente de +37% alcanzando €170m**, lo que supone un **incremento de +€46m y un ratio de conversión del 63%** del incremento de ingresos a EBITDA a pesar del mayor nivel de ocupación (+3,6%) y alcanzando un margen del 14,6% (+3,2 p.p.).
 - **3T:** +30,6% de crecimiento de EBITDA lo que supone un incremento de +€16m. A pesar del mayor nivel de ocupación (+2,3%) se alcanza un ratio de conversión del 66% en el tercer trimestre.
- **El Beneficio Neto recurrente de €27,1m** supone una **mejora de +€22,6m** en los primeros nueve meses del año, explicado en su totalidad por la mejora del negocio.
- **El Beneficio Neto Total alcanzó los €24,5m**, superior en +€3,0m (**+13,7%**) a 9M 2016, a pesar que 9M 2016 incluye plusvalías netas por rotación de activos (+€26m vs 9M 2017, efecto temporal). Aislado dicha aportación el Beneficio Neto Total hubiese crecido en +€29m equivalente a un +135%. Durante los meses de octubre y noviembre de 2017 se han registrado plusvalías netas por rotación de activos de €15m.
- **Reducción del endeudamiento financiero neto hasta €694m** (€747m a 31 Dic. 2016), por la favorable generación de caja operativa, compensando el capex, los gastos financieros y el pago de dividendos.
- **Repago anticipado y amortización completa voluntaria del saldo vivo del Bono 2019 por importe de €100m** efectiva desde el 30 Nov. 2017, con caja. Potencial uso temporal de líneas de crédito a corto plazo por efecto estacional en circulante. Ventajas:
 - Reducir el coste medio de deuda financiera
 - Reducir el nivel de deuda bruta y alargar vida media
 - Flexibilización del ratio de colateralización requerido por la deuda garantizada
 - Extensión automática de 2 años del vencimiento del RCF disponible por importe de €250m hasta Septiembre 2021

Nuevos objetivos financieros 2017-2019

- Confirmación del guidance de EBITDA recurrente (antes de reversión de onerosos y plusvalías por rotación de activos de 2017) para 2017, incrementado desde €225m a €230m en el “Investor Day” del 28 de septiembre.
- Objetivos 2019: EBITDA “pro forma” en niveles de €300m y un Beneficio Neto Recurrente próximo a los €100m, sustentados en las fortalezas del Grupo (estrategia comercial y de precios, gestión de activos, foco en eficiencia y reducción del endeudamiento) y por las iniciativas de crecimiento orgánico y reposicionamiento contempladas en el nuevo plan.

Otros aspectos relevantes

➤ **Plan de Reposicionamiento:**

Desde el inicio del plan hasta Septiembre del 2017 se ha completado la reforma global de 61 hoteles. La tasa anual de crecimiento compuesto del RevPar de los hoteles reposicionados entre 2014 y 2016 y con más de 12 meses en operación post reforma para el periodo enero–septiembre 2017 es del +13,1%. Los hoteles recogidos en dicha muestra son: NH Collection Gran Hotel, NH Alonso Martínez, NH Collection Abascal, NH Collection Eurobuilding, NH Collection Aránzazu, NH Iruña Park, NH Firenze, NH Ventas, NH Nacional, NH Turcosa, NH Atocha, NH Utrecht, NH Collection Brussels Centre, NH Collection Hamburg City, NH Genova Centro, NH Milano Congress Centre, NH Lagasca, NH Collection Paseo del Prado, NH Florida, NH Latino, NH Grand Place Arenberg, NH The Lord Charles, NH Collection Wien Zentrum, NH Danube City, NH München Messe, NH Collection Palazzo Barocci, NH La Spezia, NH Milano Touring, NH Zurbano, NH Collection Colón, NH Collection Pódium, NH Collection Barbizon Palace, NH Schiphol Airport, NH Collection Köln Mediapark, NH Collection Berlin Friedrichstrasse, NH Collection Frankfurt City y NH City Centre.

- **Marca:** NH cuenta con 381 hoteles y 59.030 habitaciones a 30 de Septiembre de 2017, de los cuales 69 hoteles y 11.016 habitaciones son NH Collection (19% del portfolio), mostrando en los primeros nueve meses su potencial en precios (+43% de precio superior; ADR NH Collection €126 vs ADR NH €89) y en calidad (con mejoras también en hoteles no reformados). A nivel Grupo el 36% del portfolio está posicionado en el top 10 de la ciudad (44% para los NH Collection) y el 55% en el top 30 (64% en NH Collection), lo que demuestra los mayores niveles de calidad percibidos por los clientes.

| % hoteles NH | Dic. '14 | Dic. '15 | Dic. '16 | Sept. '17 |
|--------------|----------|----------|----------|-----------|
| En top 10 | 24% | 27% | 34% | 36% |
| En top 30 | 47% | 49% | 53% | 55% |

Fuente: TripAdvisor

- **Pricing & Revenue Management:** Evolución positiva de ADR y ocupación del Grupo en 9M y en las ciudades principales frente a los competidores directos. El incremento de precios relativos del Grupo ha sido +1,4 p.p. vs. competidores y el incremento de RevPar de +3,6 p.p..

- Destaca el comportamiento de la BU de Benelux con un RevPar relativo de +9,2 p.p. explicado por incremento de ocupación y ADR. NH continúa mejorando su posicionamiento y ganando cuota de mercado en Ámsterdam (RevPar relativo +11,8 p.p.).

- Buen comportamiento de España con un incremento de RevPar relativo del +5,8% vs. el set de competidores, principalmente por mejora de la ocupación relativa y manteniendo evolución positiva en ADR.
- Díficil comparativa en 9M en Europa Central debido al calendario de ferias del año anterior, donde NH aumentó los precios por encima de los competidores, y la menor contribución por los grupos de militares hospedados durante la crisis de refugiados del 2016.

| 9M 2017 | ADR % var. | | ADR "Relativo" | Ocupación "Relativa" | RevPar % var. | | RevPar "Relativo" |
|-----------------------|-------------|-------------|----------------|----------------------|---------------|-------------|-------------------|
| | NH | Compset | Var. | Var. | NH | Compset | Var. |
| Total NH | 5,3% | 3,9% | 1,4p.p. | 2,0p.p. | 10,2% | 6,6% | 3,6p.p. |
| España | 13,3% | 12,4% | 0,9p.p. | 4,3p.p. | 19,4% | 13,6% | 5,8p.p. |
| Italia | 4,1% | -0,8% | 4,9p.p. | -2,5p.p. | 7,2% | 4,6% | 2,5p.p. |
| Benelux | 6,4% | 2,0% | 4,4p.p. | 4,3p.p. | 16,3% | 7,1% | 9,2p.p. |
| Europa Central | -2,6% | 1,2% | -3,8p.p. | 0,7p.p. | -0,6% | 2,5% | -3,1p.p. |

➤ **Optimización del portfolio:**

- A 30 de septiembre de 2017 se han materializado operaciones de rotación de activos por una caja neta de €33,1m. Adicionalmente, durante los meses de octubre y noviembre de 2017 se ha materializado operaciones de rotación de activos generando una plusvalía neta de €15m.
- Por otro lado, durante 2017 se han firmado 5 hoteles, 3 en alquiler (dos en Frankfurt y Cancún) y 2 en gestión (Valencia y Lima) con un total de 1.243 habitaciones. 4 de las firmas son el segmento superior de marca NH Collection y NHOW.

Evolución RevPar del Tercer Trimestre

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

NH HOTEL GROUP REVPAR 3T 2017/2016

| | HAB. MEDIAS | | OCUPACION % | | | ADR | | | REVPAR | | |
|------------------------------------------|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|-------------|--------------|
| | 2017 | 2016 | 2017 | 2016 | % Var | 2017 | 2016 | % Var | 2017 | 2016 | % Var |
| España & Portugal LFL & R | 10.882 | 10.787 | 75,4% | 73,5% | 2,6% | 96,1 | 85,1 | 12,9% | 72,5 | 62,5 | 15,9% |
| B.U. España Consolidado | 11.106 | 11.062 | 75,4% | 73,7% | 2,2% | 95,7 | 84,5 | 13,3% | 72,2 | 62,3 | 15,8% |
| Italia LFL & R | 7.008 | 7.025 | 71,8% | 74,1% | -3,2% | 118,4 | 109,4 | 8,3% | 85,0 | 81,1 | 4,9% |
| B.U. Italia Consolidado | 7.185 | 7.412 | 72,0% | 73,9% | -2,6% | 120,5 | 110,9 | 8,7% | 86,8 | 81,9 | 5,9% |
| Benelux LFL & R | 8.442 | 8.313 | 75,9% | 72,3% | 5,0% | 103,3 | 96,1 | 7,5% | 78,4 | 69,5 | 12,9% |
| B.U. Benelux Consolidado | 8.763 | 8.591 | 75,4% | 71,7% | 5,2% | 103,5 | 96,4 | 7,4% | 78,0 | 69,0 | 13,0% |
| Europa Central LFL & R | 12.207 | 12.056 | 79,5% | 75,9% | 4,7% | 84,3 | 86,9 | -3,0% | 67,1 | 66,0 | 1,6% |
| Europa Central Consolidado | 12.207 | 12.222 | 79,5% | 75,9% | 4,7% | 84,3 | 86,8 | -2,9% | 67,1 | 65,9 | 1,7% |
| Total Europa LFL & R | 38.539 | 38.182 | 76,2% | 74,1% | 2,8% | 97,6 | 92,5 | 5,5% | 74,3 | 68,6 | 8,4% |
| Total Europa Consolidado | 39.261 | 39.287 | 76,1% | 74,0% | 2,8% | 98,0 | 92,7 | 5,7% | 74,6 | 68,6 | 8,7% |
| Latinoamerica LFL & R | 5.245 | 5.233 | 63,6% | 63,3% | 0,5% | 71,7 | 73,8 | -2,7% | 45,6 | 46,7 | -2,3% |
| Latinoamerica Consolidado | 5.425 | 5.233 | 62,4% | 63,3% | -1,4% | 71,7 | 73,8 | -2,8% | 44,7 | 46,7 | -4,2% |
| NH Hotels LFL & R | 43.784 | 43.415 | 74,7% | 72,8% | 2,5% | 95,0 | 90,5 | 4,9% | 70,9 | 65,9 | 7,6% |
| Total NH Consolidado | 44.686 | 44.520 | 74,4% | 72,7% | 2,3% | 95,4 | 90,8 | 5,0% | 70,9 | 66,0 | 7,4% |

- **Incremento de RevPar del +7,4%** con un **68% de contribución a través de precios** (ADR +5,0%) alcanzando los €95 (+€4,6). Crecimiento del RevPar en todos los mercados menos en Latinoamérica. Crecimientos de doble dígito en España y Benelux, por el buen comportamiento de las ciudades principales y secundarias.
- En cuanto al **nivel de actividad** del Grupo se reporta en el 3T una ocupación superior de **+2,3% o +1,7p.p.**, destacando Benelux (+5,2%), Europa Central (+4,7%) y España (+2,2%).
 - En la **BU de España**, el excelente comportamiento del RevPar de Madrid LFL +26% y de Barcelona +19%, así como el buen comportamiento de las ciudades secundarias +7%, permite obtener un incremento del RevPar consolidado del +15,8%.
 - La **BU de Benelux** ha tenido un incremento del RevPar consolidado del +13,0% por un mayor nivel de precios +7,4% y un buen incremento de actividad (+5,2%), explicado por las reformas ejecutadas durante la primera parte del 2016, la recuperación de Bruselas con un crecimiento del RevPar LFL de +31% (en su totalidad por incremento de ocupación) y el buen comportamiento de Ámsterdam LFL (+10%) y ciudades secundarias (+7%).
 - En **Italia**, la caída en ocupación se explica por la reforma de un hotel en alquiler en Roma a cargo del propietario.

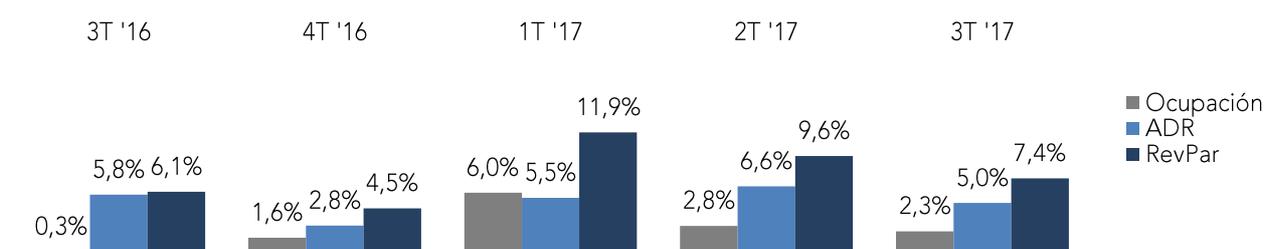
Evolución RevPar 9 meses:

- Incremento de RevPar del +9,5% a través de una estrategia de crecimiento conjunto de ADR (+5,7%, +€5,2) y Ocupación (+3,6%), aprovechando la fuerte demanda en Benelux (+6,7%), España (+4,6%) y Europa Central (+3,6%). En los primeros nueve meses el crecimiento de precios aporta el 60% del incremento del RevPar. Sin incluir las reformas, el RevPar LFL crece un +8,5%, un 50% explicado por la subida de precios del +4,2%.
- Crecimiento de RevPar en todos los mercados destacando doble dígito en España y Benelux.

NH HOTEL GROUP REVPAR 9M 2017/2016

| | HAB. MEDIAS | | OCUPACION % | | | ADR | | | REVPAR | | |
|------------------------------------------|---------------|---------------|--------------|--------------|-------------|--------------|--------------|--------------|-------------|-------------|--------------|
| | 2017 | 2016 | 2017 | 2016 | % Var | 2017 | 2016 | % Var | 2017 | 2016 | % Var |
| España & Portugal LFL & R | 10.843 | 10.781 | 74,3% | 70,9% | 4,8% | 93,8 | 84,3 | 11,2% | 69,7 | 59,8 | 16,5% |
| B.U. España Consolidado | 11.107 | 11.208 | 74,1% | 70,8% | 4,6% | 93,3 | 83,7 | 11,5% | 69,2 | 59,3 | 16,6% |
| Italia LFL & R | 6.979 | 7.027 | 69,5% | 69,2% | 0,4% | 115,3 | 109,5 | 5,3% | 80,1 | 75,8 | 5,8% |
| B.U. Italia Consolidado | 7.156 | 7.503 | 69,6% | 68,2% | 2,0% | 117,1 | 109,8 | 6,6% | 81,5 | 74,9 | 8,7% |
| Benelux LFL & R | 8.433 | 8.164 | 71,3% | 66,8% | 6,8% | 104,4 | 96,9 | 7,8% | 74,5 | 64,7 | 15,1% |
| B.U. Benelux Consolidado | 8.725 | 8.288 | 71,0% | 66,6% | 6,7% | 104,6 | 97,0 | 7,8% | 74,3 | 64,6 | 15,1% |
| Europa Central LFL & R | 12.115 | 12.300 | 74,0% | 71,6% | 3,4% | 86,2 | 87,0 | -0,9% | 63,9 | 62,3 | 2,5% |
| Europa Central Consolidado | 12.115 | 12.492 | 74,0% | 71,5% | 3,6% | 86,2 | 87,0 | -0,9% | 63,9 | 62,2 | 2,7% |
| Total Europa LFL & R | 38.370 | 38.273 | 72,7% | 69,9% | 3,9% | 97,4 | 92,3 | 5,5% | 70,8 | 64,6 | 9,6% |
| Total Europa Consolidado | 39.103 | 39.490 | 72,6% | 69,6% | 4,2% | 97,7 | 92,3 | 5,9% | 70,9 | 64,3 | 10,3% |
| Latinoamerica LFL & R | 5.232 | 5.207 | 62,4% | 61,6% | 1,2% | 77,2 | 74,2 | 4,0% | 48,1 | 45,7 | 5,3% |
| Latinoamerica Consolidado | 5.373 | 5.207 | 61,2% | 61,6% | -0,7% | 77,1 | 74,2 | 3,9% | 47,2 | 45,7 | 3,2% |
| NH Hotels LFL & R | 43.602 | 43.480 | 71,4% | 68,9% | 3,7% | 95,3 | 90,4 | 5,4% | 68,1 | 62,3 | 9,2% |
| Total NH Consolidado | 44.476 | 44.697 | 71,2% | 68,7% | 3,6% | 95,6 | 90,4 | 5,7% | 68,1 | 62,1 | 9,5% |

Evolución de Ratios Consolidados por trimestres:



| Ratios Consolidados | Ocupación | | | | | ADR | | | | | RevPar | | | | | |
|------------------------------|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | % Var | 3T '16 | 4T '16 | 1T '17 | 2T '17 | 3T '17 | 3T '16 | 4T '16 | 1T '17 | 2T '17 | 3T '17 | 3T '16 | 4T '16 | 1T '17 | 2T '17 | 3T '17 |
| España | | 3,5% | 1,3% | 7,2% | 3,6% | 2,2% | 11,5% | 6,1% | 5,6% | 14,4% | 13,3% | 15,4% | 7,5% | 13,1% | 18,5% | 15,8% |
| Italia | | -0,8% | 0,7% | 5,7% | 5,8% | -2,6% | -2,0% | -8,4% | 3,9% | 6,3% | 8,7% | -2,9% | -7,7% | 9,9% | 12,5% | 5,9% |
| Benelux | | -6,4% | 3,2% | 10,9% | 3,0% | 5,2% | 6,3% | 8,1% | 6,7% | 9,4% | 7,4% | -0,4% | 11,5% | 18,3% | 12,7% | 13,0% |
| Europa Central | | 3,4% | 3,3% | 4,4% | 1,9% | 4,7% | 8,5% | 3,2% | 4,3% | -2,9% | -2,9% | 12,2% | 6,7% | 8,9% | -1,0% | 1,7% |
| TOTAL EUROPA | | 0,4% | 2,2% | 6,6% | 3,3% | 2,8% | 5,9% | 2,3% | 5,1% | 6,7% | 5,7% | 6,4% | 4,6% | 12,0% | 10,3% | 8,7% |
| Latinoamérica to real | | -1,1% | -2,8% | 1,4% | -1,1% | -1,4% | 4,5% | 6,5% | 9,6% | 5,5% | -2,8% | 3,3% | 3,5% | 11,2% | 4,3% | -4,2% |
| NH HOTEL GROUP | | 0,3% | 1,6% | 6,0% | 2,8% | 2,3% | 5,8% | 2,8% | 5,5% | 6,6% | 5,0% | 6,1% | 4,5% | 11,9% | 9,6% | 7,4% |

| ACTIVIDAD HOTELERA RECURRENTE | | | | | | | | |
|-------------------------------------------------------|--------------|--------------|---------------|----------------|----------------|----------------|---------------|----------------|
| (€ millones) | 2017 3T | 2016 3T | DIF. 17/16 | %DIF. | 2017 9M | 2016 9M | DIF. 17/16 | %DIF. |
| ESPAÑA | 101,8 | 89,2 | 12,6 | 14,1% | 297,8 | 263,4 | 34,4 | 13,1% |
| ITALIA | 70,8 | 68,5 | 2,3 | 3,3% | 203,7 | 196,9 | 6,8 | 3,5% |
| BENELUX | 88,5 | 80,0 | 8,5 | 10,6% | 250,8 | 221,5 | 29,2 | 13,2% |
| EUROPA CENTRAL | 100,7 | 98,4 | 2,3 | 2,3% | 288,4 | 288,3 | 0,1 | 0,1% |
| AMERICA | 32,8 | 33,0 | (0,2) | (0,7%) | 100,7 | 95,4 | 5,3 | 5,5% |
| INGRESOS HOTELES RECURRENTES LFL&R | 394,5 | 369,1 | 25,4 | 6,9% | 1.141,4 | 1.065,5 | 75,9 | 7,1% |
| APERTURAS, CIERRES Y OTROS | 9,9 | 11,4 | (1,5) | (13,1%) | 27,2 | 30,0 | (2,8) | (9,4%) |
| INGRESOS RECURRENTES | 404,4 | 380,5 | 23,9 | 6,3% | 1.168,6 | 1.095,5 | 73,1 | 6,7% |
| ESPAÑA | 63,3 | 59,6 | 3,7 | 6,2% | 186,8 | 178,1 | 8,7 | 4,9% |
| ITALIA | 44,1 | 44,4 | (0,3) | (0,8%) | 128,7 | 129,1 | (0,4) | (0,3%) |
| BENELUX | 55,8 | 52,9 | 2,9 | 5,5% | 162,4 | 150,2 | 12,1 | 8,1% |
| EUROPA CENTRAL | 65,5 | 64,1 | 1,4 | 2,2% | 192,6 | 193,1 | (0,5) | (0,3%) |
| AMERICA | 23,6 | 23,4 | 0,2 | 0,8% | 73,2 | 68,9 | 4,3 | 6,3% |
| GASTOS OPERATIVOS RECURRENTES LFL&R | 252,2 | 244,3 | 7,8 | 3,2% | 743,6 | 719,4 | 24,2 | 3,4% |
| APERTURAS, CIERRES Y OTROS | 6,4 | 8,1 | (1,7) | (21,4%) | 18,6 | 21,6 | (3,0) | (14,0%) |
| GASTOS OPERATIVOS RECURRENTES | 258,5 | 252,5 | 6,1 | 2,4% | 762,2 | 741,0 | 21,2 | 2,9% |
| ESPAÑA | 38,4 | 29,5 | 8,9 | 30,1% | 111,0 | 85,3 | 25,7 | 30,2% |
| ITALIA | 26,7 | 24,1 | 2,6 | 10,9% | 75,0 | 67,8 | 7,2 | 10,6% |
| BENELUX | 32,8 | 27,2 | 5,6 | 20,6% | 88,4 | 71,3 | 17,1 | 24,0% |
| EUROPA CENTRAL | 35,2 | 34,3 | 0,9 | 2,7% | 95,9 | 95,2 | 0,7 | 0,7% |
| AMERICA | 9,2 | 9,6 | (0,4) | (4,4%) | 27,5 | 26,6 | 0,9 | 3,6% |
| GOP RECURRENTES LFL&R | 142,3 | 124,7 | 17,6 | 14,1% | 397,7 | 346,1 | 51,7 | 14,9% |
| APERTURAS, CIERRES Y OTROS | 3,5 | 3,3 | 0,2 | 7,3% | 8,7 | 8,5 | 0,2 | 2,5% |
| GOP RECURRENTE | 145,9 | 128,0 | 17,8 | 13,9% | 406,4 | 354,6 | 51,9 | 14,6% |
| ESPAÑA | 21,7 | 20,3 | 1,5 | 7,2% | 65,8 | 62,0 | 3,8 | 6,1% |
| ITALIA | 11,5 | 11,7 | (0,2) | (1,6%) | 35,5 | 35,2 | 0,3 | 0,8% |
| BENELUX | 13,0 | 12,3 | 0,6 | 5,2% | 39,2 | 36,8 | 2,4 | 6,5% |
| EUROPA CENTRAL | 26,9 | 26,3 | 0,5 | 2,0% | 79,4 | 79,4 | (0,0) | (0,0%) |
| AMERICA | 3,1 | 3,5 | (0,4) | (12,5%) | 9,8 | 10,0 | (0,2) | (1,8%) |
| RENTAS E IMPUESTOS DE PROPIEDAD REC. LFL&R | 76,2 | 74,2 | 2,0 | 2,7% | 229,6 | 223,3 | 6,3 | 2,8% |
| APERTURAS, CIERRES Y OTROS | 2,4 | 2,3 | 0,1 | 3,6% | 6,4 | 6,7 | (0,2) | (3,5%) |
| RENTAS E IMPUESTOS DE PROPIEDAD REC. | 78,6 | 76,5 | 2,1 | 2,7% | 236,0 | 230,0 | 6,1 | 2,6% |
| ESPAÑA | 16,7 | 9,3 | 7,4 | 80,2% | 45,2 | 23,3 | 21,9 | 94,2% |
| ITALIA | 15,2 | 12,4 | 2,8 | 22,8% | 39,5 | 32,6 | 6,9 | 21,1% |
| BENELUX | 19,8 | 14,8 | 4,9 | 33,3% | 49,2 | 34,4 | 14,7 | 42,8% |
| EUROPA CENTRAL | 8,3 | 8,0 | 0,4 | 4,9% | 16,5 | 15,8 | 0,7 | 4,3% |
| AMERICA | 6,1 | 6,1 | 0,0 | 0,2% | 17,7 | 16,6 | 1,1 | 6,8% |
| EBITDA RECURRENTE LFL&R | 66,1 | 50,6 | 15,6 | 30,8% | 168,1 | 122,8 | 45,4 | 37,0% |
| APERTURAS, CIERRES Y OTROS | 1,1 | 1,0 | 0,2 | 16,2% | 2,2 | 1,8 | 0,4 | 24,4% |
| EBITDA RECURRENTE ANTES DE ONEROSOS | 67,3 | 51,5 | 15,8 | 30,6% | 170,4 | 124,6 | 45,8 | 36,8% |

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

B.U. España:

- 3T: Crecimiento del RevPar del +15,9% en el 3T, 81% vía precios (+12,9%) y un incremento de +2,6% en ocupación, alcanzando un crecimiento de ventas del +14,1%.
- 9M: el RevPar crece un +16,5% con un crecimiento de los precios del +11,2% (68% de peso) y de +4,8% en ocupación.
 - Excelente evolución de los ingresos que crecen +13,1% (+€34,4m) en 9M. El perímetro LFL, excluyendo las reformas de 2016 y 2017, creció +10,8% destacando la evolución LFL de Madrid (+15,0%), Barcelona (+12,9%) y las ciudades secundarias (+7,9%). Adicionalmente los hoteles reformados aportan +€9,9m de ingresos adicionales respecto a 9M 2016.
 - Los gastos operativos en 9M se incrementan +4,9% (+€8,7m), explicado por el incremento de ocupación en el periodo (+4,8% y alcanzando el 74,3%), las mayores comisiones por el cambio de segmentación y mayores gastos por los hoteles que estaban en reforma en el 2016, este último concepto explica el 33% del incremento.
 - El GOP en 9M alcanza €111,0m incrementándose un 30,2% (+€25,7m). El incremento de rentas en 9M es de +€3,8m (+6,1%) explicado por el componente variable.
 - Con todo ello el EBITDA 9M casi se duplica y alcanza los €45,2m, lo que supone una mejora de +€21,9m y un ratio de conversión de los ingresos incrementales del 64% a EBITDA.

B.U. Italia:

- 3T: Crecimiento del RevPar del +4,9% en el 3T con un incremento en precios de +8,3% y un descenso de la ocupación explicado por la reforma de un hotel en Roma a cargo del propietario que empezó en el 3T. Destaca la evolución del RevPar LFL en Milán +11% y ciudades secundarias +7%. Todo ello permite reportar un crecimiento de ingresos del +3,3% (+€2,3m).
- 9M: El RevPar crece en 9M un +5,8% con un crecimiento de los precios del +5,3% y de +0,4% en ocupación, incrementando las ventas un +3,5% equivalente a +€6,8m, afectado por las reformas acometidas por terceros en dos hoteles en alquiler en Turín y Roma en los primeros 9 meses. Excluyendo dichas reformas el crecimiento de los ingresos LFL es de +5,6%, destacando el crecimiento de las ciudades secundarias (+7,5%).
 - Los gastos operativos se reducen ligeramente (-€0,4m) en 9M por la contención en costes. Todo esto permite mejorar el GOP incrementándose en un +10,6% (+€7,2m).
 - La mejora del margen por el control de costes operativos permite que el EBITDA 9M alcance los €39,5m (+€6,9m).

B.U. Benelux:

- 3T: Crecimiento del RevPar del +12,9% en el 3T con un incremento en precios de +7,5% (58% de peso) por las reformas realizadas durante 2016, la recuperación de Bruselas (+31% explicado por la recuperación de los niveles de ocupación) y el buen comportamiento de Ámsterdam (+10%) y las ciudades secundarias (+12%). Esto permite un crecimiento de ingresos del +10,6% (+€8,5m).
- 9M: Incremento de ocupación en 9M de +6,8% y de +7,8% en precios, reportando un crecimiento del RevPar del +15,1%, explicado a su vez por las reformas del 2016, recuperación de Bruselas (a nivel LFL RevPar +23%, en su totalidad por incrementos de actividad) y el buen comportamiento de Ámsterdam (+8%) y de las ciudades secundarias (+11%).

- El crecimiento LFL de los ingresos de la BU en 9M excluyendo las reformas ha sido del +7,0% apoyado por el crecimiento de Bruselas LFL (+18,9%), Ámsterdam (+6,1%) y ciudades secundarias (+7,1%). Incluyendo los hoteles reformados en el 2016 el crecimiento reportado es de +13,2% (+€29,2m).
- Los gastos operativos de 9M se incrementan +8,1% (+€12,1m) por el mayor nivel de actividad (ocupación +6,8%), las mayores comisiones por el cambio de segmentación y mayores gastos por los hoteles que estaban en reforma en el 2016, este último concepto explica el 45% del incremento.
- Con todo ello se reporta incremento del GOP de 24,0% (+€17,1m) y el EBITDA 9M alcanza los €49,2m, lo que supone una mejora del +42,8% equivalente a +€14,7m.

B.U. Europa Central:

- 3T: Crecimiento del RevPar del +1,6% en el 3T 2017 con un incremento en ocupación de +4,7% y un descenso de precios de -3,0%, debido al calendario de ferias de 2016 en Alemania (RevPar Q3 2016: +12,3%) y la reforma de hoteles en 2017 (coste de oportunidad de -€1,6m en ingresos). Con todo los ingresos en el 3T se incrementan un +2,3% (+€2,3m).
- 9M: Incremento del RevPar del +2,5% en 9M con un incremento de ocupación de +3,4% y un descenso de precios del -0,9%, por la difícil comparativa por el calendario de ferias del 2016. A nivel LFL los ingresos crecen +2,1% a pesar de la difícil comparativa de ferias comentada. Incluyendo el coste de oportunidad por la reforma de 3 hoteles en Berlín, Múnich y Hamburgo por importe de -€5,1m en 2017, los ingresos crecen +0,1% en LFL&R.
 - La ligera reducción en los gastos operativos de -0,3% (-€0,5m) hace que el EBITDA 9M alcance €16,5m implicando una mejora de +€0,7m (+4,3%).

B.U. Las Américas:

- 3T: Descenso del RevPar del -2,3% en el 3T 2017, explicado en su totalidad por la caída de precios del -2,7% por el impacto negativo de la divisa principalmente en Argentina por una depreciación del -18%. A tipo de cambio constante el crecimiento de los ingresos de la BU es de +6,3% en 3T y a tipo de cambio real los ingresos se reducen -0,7%.
- 9M: El RevPar creció un +5,3% con un crecimiento de los precios del +4,0% (75% de peso) y de +1,1% en ocupación. En 9M se incrementan los ingresos +5,5% (+€5,3m). Excluyendo el impacto negativo de la divisa (-€1,5m), los ingresos a tipo de cambio constante hubiesen crecido +7,1% equivalente a +€6,8m, por la depreciación del peso argentino y mexicano.
 - Por regiones, México muestra un crecimiento de los ingresos de +6,9% (+€1,7m) a pesar de la depreciación del -3% de la divisa en 9M y el impacto del terremoto -€0,3m. El crecimiento se explica principalmente por la reforma en el 2016 del hotel NH Collection México City Reforma, con una alta conversión a EBITDA. A tipo de cambio constante el crecimiento de los ingresos es de +9,9%.
 - En Argentina, los ingresos a 9M crecen +17,5% (+€4,0m) a tipo de cambio real a pesar de la depreciación de la divisa del -10%. El incremento se explica por un mayor nivel de actividad (+11,7% en ocupación) como por un incremento de los precios medios del +5,6%.
 - En Hoteles Royal, la evolución positiva de la divisa en Colombia (+6%) no ha compensado la reforma de un hotel clave en Chile y los menores eventos corporativos debido a la mayor oferta en Bogotá, por lo que los ingresos bajan un -1,6% en 9M.

Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada

| NH HOTEL GROUP CUENTA DE PYG | | | | | | | | |
|------------------------------------------|--------------|--------------|-------------|---------------|----------------|----------------|-------------|--------------|
| (millones de €) | 3T 2017 | 3T 2016 | Var. | | 9M 2017 | 9M 2016 | Var. | |
| | € m. | € m. | € m. | % | € m. | € m. | € m. | % |
| TOTAL INGRESOS | 404,4 | 380,5 | 23,9 | 6,3% | 1.168,6 | 1.095,5 | 73,1 | 6,7% |
| Coste de Personal | (133,0) | (130,2) | (2,8) | 2,2% | (393,9) | (384,7) | (9,3) | 2,4% |
| Gastos Directos de Gestión | (125,5) | (122,2) | (3,3) | 2,7% | (368,2) | (356,3) | (11,9) | 3,3% |
| BENEFICIO DE GESTIÓN | 145,9 | 128,0 | 17,9 | 13,9% | 406,4 | 354,6 | 51,9 | 14,6% |
| Arrendamientos y Contribución Urb. | (78,6) | (76,5) | (2,1) | 2,7% | (236,0) | (230,0) | (6,1) | 2,6% |
| EBITDA ANTES DE ONEROSOS | 67,3 | 51,5 | 15,8 | 30,6% | 170,4 | 124,6 | 45,8 | 36,8% |
| Margen % de Ingresos | 16,6% | 13,5% | | 3,1p.p. | 14,6% | 11,4% | | 3,2p.p. |
| Reversion Provisión C. Onerosos | 1,0 | 1,2 | (0,3) | (20,0%) | 3,1 | 4,2 | (1,2) | (27,5%) |
| EBITDA CON ONEROSOS | 68,3 | 52,8 | 15,5 | 29,4% | 173,4 | 128,8 | 44,7 | 34,7% |
| Depreciaciones | (27,1) | (25,7) | (1,4) | 5,5% | (81,0) | (75,3) | (5,6) | 7,5% |
| EBIT | 41,2 | 27,1 | 14,1 | 52,0% | 92,5 | 53,4 | 39,0 | 73,1% |
| Gastos Financieros Netos | (11,9) | (12,9) | 1,0 | (7,8%) | (41,5) | (37,0) | (4,5) | 12,2% |
| Resultados Puesta en Equivalencia | (0,0) | (0,2) | 0,1 | (83,1%) | 0,0 | (0,0) | 0,0 | N/A |
| EBT | 29,2 | 14,0 | 15,2 | 109,1% | 51,0 | 16,4 | 34,6 | N/A |
| Impuesto sobre Sociedades | (9,8) | (3,1) | (6,6) | N/A | (21,2) | (9,2) | (12,0) | 130,8% |
| Resultado antes de Minoritarios | 19,4 | 10,8 | 8,6 | 79,3% | 29,8 | 7,2 | 22,5 | N/A |
| Intereses Minoritarios | (1,0) | (0,9) | (0,2) | 17,6% | (2,7) | (2,7) | 0,1 | (2,3%) |
| RESULTADO NETO recurrente | 18,4 | 10,0 | 8,5 | 84,6% | 27,1 | 4,5 | 22,6 | N/A |
| EBITDA no recurrente | (1,1) | 7,6 | (8,7) | N/A | 8,8 | 42,1 | (33,3) | N/A |
| Otros elementos no recurrentes | (0,5) | (5,8) | 5,3 | N/A | (11,4) | (25,1) | 13,7 | N/A |
| RESULTADO NETO incluyendo no-rec. | 16,8 | 11,8 | 5,0 | 42,5% | 24,5 | 21,5 | 3,0 | 13,7% |

Comentarios de 9M 2017

- **Sólido crecimiento de los ingresos del +6,7%** (+6,8% a tipo de cambio constante) alcanzando €1.169m (+€73m) en los primeros nueve meses. Los ingresos hoteleros crecen +7,1% sin considerar otros ingresos no hoteleros que disminuyen -€3,1m por menor nivel de inversiones de capex que afecta al registro de ingresos por activación de gastos de personal y descuentos por volumen de compras.
 - En el perímetro Like for Like ("LFL"), excluyendo reformas, el crecimiento de ingresos es del +6,1%.
- **Evolución de gastos:** control de costes en 9M a pesar del crecimiento de la ocupación (+3,6%)
 - Los **gastos de personal** suben un +2,4% (+€9,3m), explicado por el mayor nivel de actividad en España, Benelux y Europa Central y los hoteles reformados en 2016 que explican el 40% del incremento.
 - Los **otros gastos directos de gestión** se incrementan un +3,3% (+€11,9m) principalmente por el mayor nivel de actividad, el incremento de comisiones por la evolución del mix de los canales de ventas y dotaciones de provisión de cobro de aerolíneas (+€1,2m). El impacto de los hoteles reformados en 2016 y 2017 explican el 37% de dicho incremento.
- **Mejora de +€51,9m (+14,6%) a nivel de GOP.** El margen sobre ventas mejora en +2,4p.p alcanzado el 34,8%. Los arrendamientos e impuestos de propiedad se incrementan en -€6,1m (+2,6%), explicado en un 55% por los componentes variables de los alquileres.

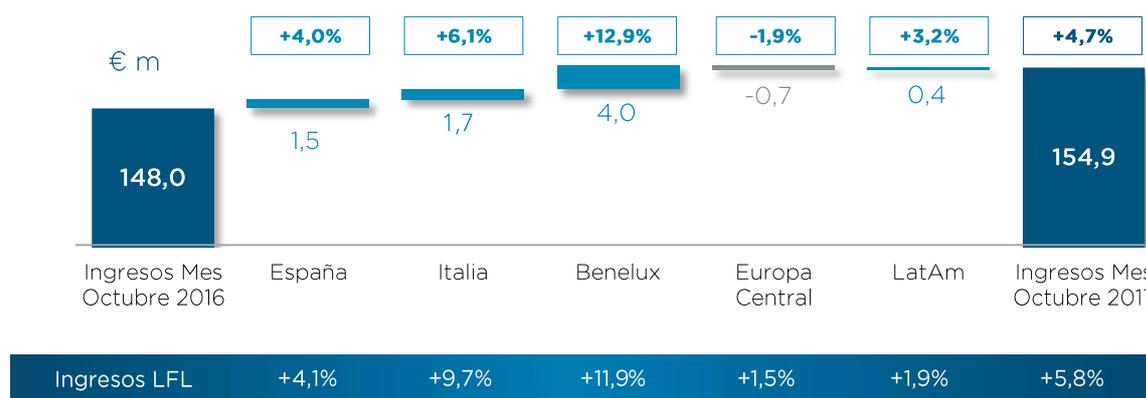
- El crecimiento de los ingresos junto al control de costes permite cerrar en los primeros 9 meses con un **crecimiento del EBITDA recurrente de +37% alcanzando €170m**, lo que supone un **incremento de +€46m y un ratio de conversión del 63%** del incremento de ingresos a EBITDA a pesar del mayor nivel de ocupación (+3,6%) y alcanzando un margen del 14,6% (+3,2 p.p.).
- **Depreciaciones:** el incremento de -€5,6m a 9M incluye -€2,7m de la amortización del nuevo contrato de gestión con Hesperia y el resto corresponde al impacto temporal de las inversiones de reposicionamiento de 2016.
- **Gastos Financieros:** el incremento de -€4,5m se explica principalmente por:
 - Refinanciación 3T 2016: La emisión del Bono 2023 (cupón de 3,75%) para refinanciar deuda bancaria con vencimientos en 2017 y 2018 más la firma de una línea de crédito a L/P de €250m (no dispuesta), explica un aumento de -€4,5m.
 - Refinanciación 2T 2017: -€0,7m por a la refinanciación de €150m del Bono 2019 (cupón 6,875%) con un TAP de €115m del Bono 2023 (cupón 3,75%, coste a vencimiento 3,17%) y caja.
 - Amortización anticipada voluntaria de €100m del Bono 2019 (fecha efectiva 30 Noviembre 2017): el impacto en P&L en 4T '17 será -€4,2m (ahorros de cupón +€0,6m, amortización acelerada gastos de formalización -€1,4m y prima de recompra -€3,4m).
 - En 2018 el reflejo en P&L será de -€12,9m por ahorro de cupón.
- **Impuesto de Sociedades:** El mayor Impuesto sobre Sociedades (-€12,0m) se debe principalmente a la mejora del negocio (-€8,4m) y al impuesto más elevado debido a la reversión de la provisión de cartera (-€3,8m) en España (RD3/2016).
- **El Beneficio Neto recurrente de €27,1m** supone una **mejora de +€22,6m** en los primeros nueve meses del año, explicado en su totalidad por la mejora del negocio.
- **El Beneficio Neto Total alcanzó los €24,5m**, superior en +€3,0m (+13,7%) a 9M 2016, a pesar que 9M 2016 incluye plusvalías por rotación de activos (+€26m vs 9M 2017, efecto temporal). Aislado dicha aportación el Beneficio Neto Total hubiese crecido en +€29m equivalente a un +135%. Durante los meses de octubre y noviembre de 2017 se han registrado plusvalías netas por rotación de activos por importe de €15m.

Comentarios de 3T 2017

- Los **ingresos** crecen **+6,3% alcanzando €404,4m (+€23,9m)**. En el perímetro Like for Like ("LFL"), excluyendo reformas, el crecimiento de ingresos es del +6,6% a tipo de cambio constante (+5,8% reportado) e incluyendo las reformas el crecimiento es +7,6% a tipo constante (+6,9% reportado). Destaca el crecimiento de doble dígito de España (+14,1%) y Benelux (+10,6%).
- El buen control de costes permite reportar en el tercer trimestre un crecimiento del **EBITDA recurrente de +30,6% alcanzando €67,3m**, lo que supone un **incremento de +€15,8m** respecto al tercer trimestre de 2016. **El ratio de conversión del incremento de ingresos a EBITDA es del 66%** teniendo en cuenta el mayor nivel de ocupación (+2,3%).
- El mayor impuesto por la mejora del negocio hace que el **Beneficio Neto Recurrente del 3T alcance €18,4m, lo que supone una mejora de +€8,5m (+84,6%) respecto al tercer trimestre de 2016.**

- **Beneficio Neto Total de €16,8m** impactado por la actividad no recurrente (-€1,6m), explicado principalmente por las indemnizaciones del Plan de Eficiencia. La mejora respecto al 3T 2016 equivalente a +€5,0m, está afectada por la contribución de la actividad no recurrente de la rotación de activos (€8,7m en 3T '16) y la amortización acelerada de los gastos de formalización de la deuda refinanciada en 3T' 16 (-€3,4m).

Continúa la positiva tendencia de los ingresos en el mes de octubre confirmando el guidance de EBITDA 2017



España: +4,1% de crecimiento en LFL, siendo Madrid +9,1%, Barcelona -9,3% (difícil comparativa con un mes Oct. 2016 +15,0%) y ciudades secundarias +4,5%. Los ingresos totales crecen +4,0%.

➤ **Cataluña:**

- Representa el 5% de los ingresos del grupo acumulado a octubre 2017.
- 25 hoteles (2 propiedad, 14 alquiler y 9 gestión) con 3.250 habitaciones.
- La demanda "leisure" representa más del 50% de la actividad en Cataluña.
- Mes de octubre -€0,5m vs 2016 y sólo -€0,2m vs Presupuesto a nivel de ingresos LFL. Incluyendo el resto de hoteles en reforma, los ingresos caen -€0,8m vs 2016 y -€0,6m vs Presupuesto.
- La demanda para el primer trimestre de 2018 es ligeramente inferior a la del año anterior, debido a la tendencia positiva en el segmento "leisure"

Italia: +9,7% de crecimiento en LFL y +6,1% en ingresos totales por la reforma de un hotel importante en alquiler en Roma por el propietario. Destaca el crecimiento de Milán con un +28,7%.

Benelux: Crecimiento de los ingresos LFL de +11,9% apoyado por el mayor nivel de actividad en Bruselas (+24,7%), el buen comportamiento de Ámsterdam (+6,0%) y ciudades secundarias holandesas (+5,7%). Incluyendo las reformas de 2016, los ingresos totales crecen +12,9%.

Europa Central: +1,5% de crecimiento LFL a pesar de la difícil comparativa por el calendario alemán de ferias en 2016. Incluyendo el coste de oportunidad de los hoteles en reforma en Hamburgo, Dusseldorf y Berlín en el mes de octubre por un total de -€0,8m y la salida de un hotel (-€0,2m), los ingresos totales disminuyen -1,9%.

LatAm: +1,9% de crecimiento en LFL y +3,2% en ingresos totales apoyados por el buen comportamiento de Argentina.

Deuda Financiera y Liquidez

| A 30/09/2017 Cifras en millones de Euros | Límite | Disponible | Dispuesto | Calendario de vencimientos | | | | | | | | | |
|-----------------------------------------------------------------------|----------------|--------------|--------------|----------------------------|--------------|--------------|------------|------------|------------|--------------|--------------|------------|-------------|
| | | | | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | Resto | |
| Deuda Senior | | | | | | | | | | | | | |
| Bonos Senior con Garantía (Vencimiento 2019) ⁽¹⁾ | 100,0 | - | 100,0 | - | - | 100,0 | - | - | - | - | - | - | - |
| Bonos Senior con Garantía (Vencimiento 2023) | 400,0 | - | 400,0 | - | - | - | - | - | - | - | 400,0 | - | - |
| Línea de Crédito Sindicada con Garantía (3+2 años) | 250,0 | 250,0 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Total deuda garantizada por el Colateral | 750,0 | 250,0 | 500,0 | - | - | 100,0 | - | - | - | - | 400,0 | - | - |
| Otra deuda con Garantía ⁽²⁾ | 32,8 | - | 32,8 | 1,0 | 6,7 | 2,3 | 1,8 | 1,7 | 1,5 | 1,3 | 1,4 | 1,4 | 15,1 |
| Total deuda con garantía | 782,8 | 250,0 | 532,8 | 1,0 | 6,7 | 102,3 | 1,8 | 1,7 | 1,5 | 401,3 | 1,4 | 1,4 | 15,1 |
| Bonos Convertibles con vencimiento 2018 | 250,0 | - | 250,0 | - | 250,0 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Préstamos y créditos sin garantía ⁽³⁾ | 71,4 | 55,4 | 15,9 | 13,3 | 1,8 | 0,6 | 0,3 | - | - | - | - | - | - |
| Préstamos subordinados | 40,0 | - | 40,0 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 40,0 |
| Total deuda sin garantía | 361,4 | 55,4 | 305,9 | 13,3 | 251,8 | 0,6 | 0,3 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 40,0 |
| Total Deuda Bruta | 1.144,1 | 305,4 | 838,7 | 14,2 | 258,5 | 102,9 | 2,1 | 1,7 | 1,5 | 401,3 | 1,4 | 1,4 | 55,1 |
| Tesorería y otros activos líquidos equivalentes ⁽⁴⁾ (Caja) | | | (144,7) | | | | | | | | | | |
| Deuda financiera neta | | | 694,0 | | | | | | | | | | |
| Porción equity del bono convertible | | | (6,9) | (1,5) | (5,4) | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Gastos de formalización | | | (21,0) | (1,3) | (5,4) | (3,9) | (2,5) | (2,6) | (2,8) | (2,2) | (0,0) | (0,4) | |
| Intereses devengados no pagados | | | 12,0 | 12,0 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Total deuda financiera neta ajustada | | | 678,1 | | | | | | | | | | |

(1) Amortización anticipada voluntaria el 30/11/2017

(2) Préstamos hipotecarios bilaterales

(3) Incluye €7,2 millones del importe dispuesto de una línea de crédito renovada en Oct.17 por un año más y otros instrumentos de deuda con calendario de amortización

(4) No incluidas en la posición de caja. A 30 Septiembre 2017, el Grupo contaba con 9.423.924 de acciones propias, de las cuales 9.000.000 de acciones corresponden al préstamo de acciones de la emisión del bono convertible en Noviembre 2013. De los 9m de acciones, a 30 Septiembre 2017, 7.615.527 han sido devueltas y por lo tanto están actualmente en poder de NH aunque permanecen a disposición de las entidades financieras. Adicionalmente, en Agosto 2016 la Sociedad compró 600.000 acciones propias y en 2017 se han entregado 176.076 acciones a empleados bajo el Plan de Incentivos, resultando en un neto de 423.924 acciones. El valor de la autocartera en € calculado a 30 Septiembre 2017 (€5,67/acción) asciende a 53,4M€

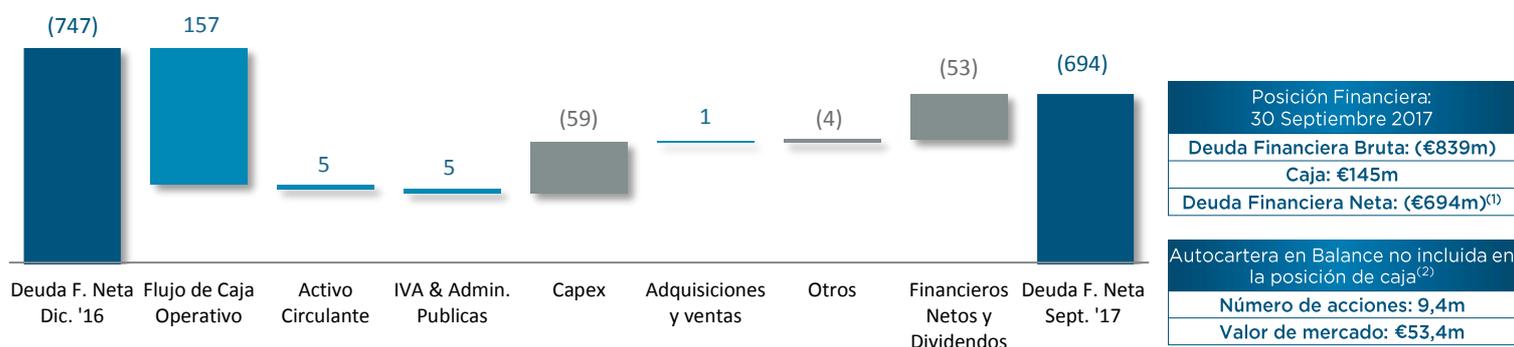
- **Reducción del endeudamiento financiero hasta (€694m) vs (€747m) a 31 Dic. 2016**, debido a la favorable generación de caja operativa del periodo (+€157m) que más que compensan el capex (-€59m) y los gastos financieros netos y dividendos pagados (-€53m) en el periodo. La entrada de caja por rotación de activos (+€33m) compensan el último pago por la adquisición de Hoteles Royal, S.A. (-€19,6m) y el primer pago del acuerdo con Hesperia (-€11,0m).
- A 30 de septiembre de 2017 la Compañía tenía €144,7m de tesorería y líneas de crédito disponibles por €305,4m de las que €250m corresponden a la línea de crédito sindicada a largo plazo firmada en septiembre 2016 (vencimiento 2021).
- **Repago anticipado y amortización completa voluntaria del saldo vivo del Bono 2019 por importe de €100m efectiva desde el 30 Nov. 2017, con caja.** Potencial uso temporal de líneas de crédito a corto plazo por efecto estacional en circulante. Ventajas:
 - Reducir el nivel de deuda bruta y alargar vida media de 4,1 a 4,4 años⁽¹⁾ / ⁽²⁾
 - Reducir el coste promedio de financiación del 4,2% al 3,8%⁽²⁾
 - Ahorro neto de intereses de €9,6m desde el 30 de noviembre de 2017 al 15 de noviembre de 2019
 - Flexibilización del ratio de colateralización requerido por la deuda garantizada
 - Extensión automática de 2 años del vencimiento del RCF disponible por importe de €250m hasta Septiembre 2021

(1) Excluye deuda subordinada (2023+)

(2) Pro-forma a 30.09.17 sin incluir líneas de crédito a corto plazo utilizadas temporalmente para mantener una caja mínima operativa

- El 27 de septiembre de 2017 la agencia de Rating Moodys mejoró la perspectiva del rating corporativo del Grupo de “B2 con perspectiva estable” a “B2 con perspectiva positiva”, debido fundamentalmente a la mejora operativa, al plan de reposicionamiento de sus hoteles que ha permitido a NH incrementar sus ingresos y rentabilidad, al plan de ahorro de costes y a la mejora significativa de su posición de liquidez.
- El 27 de septiembre de 2017 la agencia de Rating Standard & Poors mejoró su opinión sobre el perfil de negocio del Grupo debido fundamentalmente a su exitoso plan de reposicionamiento que ha supuesto la mejora en ventas y rentabilidad.

Evolución Deuda Financiera Neta 9M 2017



- (1) Deuda Financiera Neta excluyendo ajustes contables por la parte del bono convertible tratado como Equity, gastos de formalización e intereses devengados. Incluyendo dichos ajustes contables la deuda neta ajustada sería de (€678m) a 30 de septiembre de 2017 frente de (€725m) a 31 de diciembre de 2016.
- (2) A 30 Septiembre 2017, el Grupo contaba con 9.423.924 de acciones propias, de las cuales 9.000.000 de acciones corresponden al préstamo de acciones de la emisión del bono convertible en Noviembre 2013. De los 9m de acciones, a 30 Septiembre 2017, 7.615.527 han sido devueltas y por lo tanto están actualmente en poder de NH aunque permanecen a disposición de las entidades financieras. Adicionalmente, en Agosto 2016 la Sociedad compró 600.000 acciones propias y en 2017 se han entregado 176.076 acciones a empleados bajo el Plan de Incentivos, resultando en un neto de 423.924 acciones. El valor de la autocartera en balance calculado a 30 de Septiembre 2017 (€5,67/acción) asciende a 53,4m€.

Generación de caja en los nueve primeros meses del año:

- (+) Flujo de caja operativo +€157,2m incluyendo los -€12,1m de gasto financiero de tarjetas de crédito y los impuestos pagados por -€13,0m.
- (+) Capital circulante: Mejora por la reducción del periodo medio de cobro (desde 23 días en diciembre 2016 a 20 días en septiembre 2017).
- (-) Pagos de Capex: -€59,5m por capex de reposicionamiento y mantenimiento en 2017.
- (+) Adquisiciones y ventas: +€33,1m por rotación de activos, -€19,6m del último pago de la adquisición de Hoteles Royal en 2015, primer pago del contrato de Hesperia -€11,0m y otros por -€1,2m
- (-) Otros: pago de provisiones legales.
- (-) Financieros Netos & Dividendos: -€52,5m, incluidos -€10,1m relativos a la refinanciación en 2T 2017 (prima de recompra, gastos de transacción y emisión por encima de la par) y -€17,1m del dividendo a cargo del 2016 pagado en el mes de julio.

Anexos

nh | HOTEL GROUP

nh
HOTELS


NH COLLECTION

nhow

Hesperia
RESORTS

www.nh-hotels.com

Anexo I: De acuerdo a las Directrices publicadas por el ESMA en relación a las Medidas Alternativas del Rendimiento (APM) se definen y concilian las APMs utilizadas por el Grupo dentro de la Publicación de Resultados de 9 meses 2017.

Adicionalmente, a continuación se incluyen los Estados Financieros Intermedios Consolidados al 30 de septiembre de 2017:

NH HOTEL GROUP, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES
ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADOS RESUMIDOS AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2017 Y AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016
(Miles de Euros)

| ACTIVO | 30/09/2017 (*) | 31/12/2016 (**) | PATRIMONIO NETO Y PASIVO | 30/09/2017 (*) | 31/12/2016 (**) |
|---------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|--------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|
| ACTIVO NO CORRIENTE: | | | PATRIMONIO NETO: | | |
| Fondo de comercio | 113.573 | 117.736 | Capital social | 700.544 | 700.544 |
| Activos intangibles | 152.333 | 126.453 | Reservas de la Sociedad Dominante | 525.461 | 412.827 |
| Inmovilizado material | 1.655.826 | 1.701.428 | Reservas en sociedades consolidadas por integración global | 39.458 | 137.512 |
| Inversiones valoradas por el método de la participación | 10.686 | 10.646 | Reservas en sociedades consolidadas por el método de la participación | (23.087) | (23.206) |
| Inversiones financieras no corrientes- | 84.287 | 91.056 | Otros instrumentos de patrimonio neto | 27.230 | 27.230 |
| <i>Préstamos y cuentas a cobrar no disponibles para negociación</i> | 71.618 | 78.385 | Diferencias de conversión | (148.094) | (133.765) |
| <i>Otras inversiones financieras no corrientes</i> | 12.669 | 12.671 | Acciones y participaciones en patrimonio propias | (39.250) | (39.983) |
| Activos por impuestos diferidos | 138.122 | 152.389 | Beneficio consolidado del período | 24.467 | 30.750 |
| Otros activos no corrientes | 19.117 | 18.939 | Patrimonio neto atribuible a accionistas de la Sociedad Dominante | 1.106.729 | 1.111.909 |
| Total activo no corriente | 2.173.944 | 2.218.647 | Intereses minoritarios | 43.901 | 43.967 |
| | | | Total patrimonio neto | 1.150.630 | 1.155.876 |
| | | | PASIVO NO CORRIENTE: | | |
| | | | Obligaciones y otros valores negociables | 735.483 | 763.637 |
| | | | Deudas con entidades de crédito | 72.059 | 72.720 |
| | | | Otros pasivos financieros | 12.945 | 1.435 |
| | | | Otros pasivos no corrientes | 39.223 | 34.037 |
| | | | Provisiones para riesgos y gastos | 50.287 | 52.900 |
| | | | Pasivos por impuestos diferidos | 166.471 | 174.987 |
| | | | Total pasivo no corriente | 1.076.468 | 1.099.716 |
| ACTIVO CORRIENTE: | | | PASIVO CORRIENTE: | | |
| Activos no corrientes mantenidos para la venta | 44.283 | 46.685 | Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta | 2.372 | 2.661 |
| Existencias | 9.893 | 9.870 | Obligaciones y otros valores negociables | 825 | 2.233 |
| Deudores comerciales | 150.975 | 146.197 | Deudas con entidades de crédito | 14.412 | 23.226 |
| Deudores no comerciales- | 54.158 | 54.510 | Otros pasivos financieros | 11.230 | 1.076 |
| <i>Administraciones Públicas deudoras</i> | 31.205 | 29.231 | Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar | 225.980 | 229.769 |
| <i>Otros deudores no comerciales</i> | 22.953 | 25.279 | Administraciones Públicas acreedoras | 57.466 | 44.938 |
| Inversiones financieras a corto plazo | - | 1.918 | Provisiones para riesgos y gastos | 9.242 | 11.462 |
| Tesorería y otros activos líquidos equivalentes | 144.748 | 136.733 | Otros pasivos corrientes | 40.528 | 56.280 |
| Otros activos corrientes | 11.152 | 12.677 | Total pasivo corriente | 362.055 | 371.645 |
| Total activo corriente | 415.209 | 408.590 | | | |
| TOTAL ACTIVO | 2.589.153 | 2.627.237 | PATRIMONIO NETO Y PASIVO | 2.589.153 | 2.627.237 |

(*) Saldos no auditados.

(**) Se presentan, única y exclusivamente, a efectos comparativos. Saldos auditados.

NH HOTEL GROUP, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

ESTADOS DEL RESULTADO INTEGRAL CONSOLIDADOS RESUMIDOS DE LOS PERIODOS DE NUEVE MESES TERMINADOS EL 30 DE SEPTIEMBRE 2017 Y 2016

(Miles de Euros)

| | 2017 (*) | 2016 (**) |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|
| Importe neto de la cifra de negocios | 1.150.615 | 1.076.291 |
| Otros ingresos de explotación | 9.533 | 4.383 |
| Resultado neto de la enajenación de activos no corrientes | 9.781 | 46.351 |
| Aprovisionamientos | (56.019) | (48.950) |
| Gastos de personal | (316.322) | (311.470) |
| Dotación a la amortización | (83.818) | (81.259) |
| Beneficios/(Pérdidas) netas por deterioro de activos | 1.916 | (338) |
| Otros gastos de explotación | (605.265) | (596.714) |
| <i>Variación de la provisión de onerosos</i> | <i>3.053</i> | <i>4.210</i> |
| <i>Otros gastos de explotación</i> | <i>(608.318)</i> | <i>(600.924)</i> |
| Resultado por enajenación de inversiones financieras y otras | 3 | 7.745 |
| Resultado de entidades valoradas por el método de la participación | 3 | (22) |
| Ingresos financieros | 1.868 | 2.577 |
| Variación de valor razonable en instrumentos financieros | (7) | (165) |
| Gastos financieros | (55.511) | (53.899) |
| Diferencias netas de cambio (Ingresos/(Gastos)) | (5.689) | (1.932) |
| BENEFICIOS / (PÉRDIDAS) ANTES DE IMPUESTOS DE LAS ACTIVIDADES CONTINUADAS | 51.088 | 42.598 |
| Impuesto sobre Sociedades | (24.071) | (16.977) |
| BENEFICIOS / (PÉRDIDAS) DEL EJERCICIO CONTINUADAS | 27.017 | 25.621 |
| <i>Resultados del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos</i> | <i>127</i> | <i>(1.368)</i> |
| BENEFICIOS / (PÉRDIDAS) DEL EJERCICIO | 27.144 | 24.253 |
| Diferencias de conversión | (16.390) | (3.203) |
| Ingresos y gastos imputados directamente en el patrimonio neto | (16.390) | (3.203) |
| BENEFICIO INTEGRAL TOTAL | 10.754 | 21.050 |
| Beneficios / Pérdidas del ejercicio atribuibles a: | | |
| <i>Accionistas de la Sociedad Dominante</i> | <i>24.467</i> | <i>21.513</i> |
| <i>Intereses minoritarios</i> | <i>2.677</i> | <i>2.740</i> |
| Pérdida integral atribuible a: | | |
| <i>Accionistas de la Sociedad Dominante</i> | <i>10.138</i> | <i>5.820</i> |
| <i>Intereses minoritarios</i> | <i>616</i> | <i>1.827</i> |

(*) Saldos no auditados.

(**) Se presentan, única y exclusivamente, a efectos comparativos. Saldos no auditados.

NH HOTEL GROUP, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

ESTADOS DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO RESUMIDO CONSOLIDADO

CORRESPONDIENTES AL PERÍODO DE NUEVE MESES TERMINADO

EL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2017 Y EL PERIODO DE DOCE MESES TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2016

(Miles de Euros)

| | Patrimonio Neto Atribuido a la Sociedad Dominante | | | | | | | Intereses Minoritarios | Total Patrimonio Neto |
|--------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|-----------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|---------------------------------------|------------------------------|---------------|------------------------|-----------------------|
| | Fondos Propios | | | | | Ajustes por Cambios de Valor | | | |
| | Capital | Prima de Emisión y Reservas | Acciones y participaciones en Patrimonio Propias | Resultado del Período Atribuido a la Entidad Dominante | Otros Instrumentos de Patrimonio Neto | | | | |
| Saldo final ajustado al 31/12/2016 | 700.544 | 527.133 | (39.983) | 30.750 | 27.230 | (133.765) | 43.967 | 1.155.876 | |
| Resultado neto del ejercicio 2017 | - | - | - | 24.467 | - | - | 2.677 | 27.144 | |
| Diferencias de conversión | - | - | - | - | - | (14.329) | (2.061) | (16.390) | |
| Total ingresos / (gastos) reconocidos | - | - | - | 24.467 | - | (14.329) | 616 | 10.754 | |
| Operaciones con socios o propietarios | - | (16.330) | 733 | - | - | - | (682) | (16.279) | |
| Distribución de dividendos | - | (17.056) | - | - | - | - | (682) | (17.738) | |
| Operaciones con acciones o participaciones en patrimonio propias (netas) | - | - | - | - | - | - | - | - | |
| Plan de retribución en acciones | - | 726 | 733 | - | - | - | - | 1.459 | |
| Otras variaciones de patrimonio neto | - | 31.029 | - | (30.750) | - | - | - | 279 | |
| Trasposos entre partidas de patrimonio neto | - | 30.750 | - | (30.750) | - | - | - | - | |
| Otras variaciones | - | 279 | - | - | - | - | - | 279 | |
| Saldo final al 30/09/2017 (*) | 700.544 | 541.832 | (39.250) | 24.467 | 27.230 | (148.094) | 43.901 | 1.150.630 | |

(*) Saldos no auditados.

| | Patrimonio Neto Atribuido a la Sociedad Dominante | | | | | | | Intereses Minoritarios | Total Patrimonio Neto |
|--------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|-----------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|---------------------------------------|------------------------------|---------------|------------------------|-----------------------|
| | Fondos Propios | | | | | Ajustes por Cambios de Valor | | | |
| | Capital | Prima de Emisión y Reservas | Acciones y participaciones en Patrimonio Propias | Resultado del Período Atribuido a la Entidad Dominante | Otros Instrumentos de Patrimonio Neto | | | | |
| Saldo final ajustado al 31/12/2015 | 700.544 | 527.317 | (37.561) | 938 | 27.230 | (130.347) | 37.963 | 1.126.084 | |
| Resultado neto del ejercicio 2016 | - | - | - | 30.750 | - | - | 3.399 | 34.149 | |
| Diferencias de conversión | - | - | - | - | - | (3.418) | 215 | (3.203) | |
| Total ingresos / (gastos) reconocidos | - | - | - | 30.750 | - | (3.418) | 3.614 | 30.946 | |
| Operaciones con socios o propietarios | - | 1.927 | (2.422) | - | - | - | 1.533 | 1.038 | |
| Distribución de dividendos | - | - | - | - | - | - | (1.056) | (1.056) | |
| Operaciones con acciones o participaciones en patrimonio propias (netas) | - | - | (2.422) | - | - | - | - | (2.422) | |
| Plan de retribución en acciones | - | 1.927 | - | - | - | - | - | 1.927 | |
| Combinación de negocios | - | - | - | - | - | - | 2.589 | 2.589 | |
| Otras variaciones de patrimonio neto | - | (2.111) | - | (938) | - | - | 857 | (2.192) | |
| Trasposos entre partidas de patrimonio neto | - | 938 | - | (938) | - | - | - | - | |
| Otras variaciones | - | (3.049) | - | - | - | - | 857 | (2.192) | |
| Saldo final al 31/12/2016 (**) | 700.544 | 527.133 | (39.983) | 30.750 | 27.230 | (133.765) | 43.967 | 1.155.876 | |

(**) Se presentan, única y exclusivamente, a efectos comparativos. Saldos auditados.

NH HOTEL GROUP, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

**ESTADOS DE FLUJOS DE EFECTIVO RESUMIDOS CONSOLIDADOS
GENERADOS EN LOS PERÍODOS DE NUEVE Y DOCE MESES TERMINADOS
EL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2017 Y 31 DE DICIEMBRE DE 2016**

(Miles de Euros)

| | 30.09.2017 (*) | 31.12.2016 (**) |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|
| 1. ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN | | |
| Resultado consolidado antes de impuestos: | 51.088 | 44.358 |
| Ajustes al resultado: | | |
| Amortizaciones de activos materiales e inmateriales (+) | 83.818 | 114.171 |
| (Beneficios)/Pérdidas por deterioro de activos (neto) (+/-) | (1.916) | 2.685 |
| Dotaciones a provisiones (neto) (+/-) | (3.053) | (4.163) |
| Ganancias/Pérdidas por venta de activo material e intangible (+/-) | (9.781) | (41.526) |
| Ganancias/Pérdidas de inversiones valoradas por el método de la participación (+/-) | (3) | (119) |
| Ingresos financieros (-) | (1.868) | (3.310) |
| Gastos financieros y variación de valor razonable en instrumentos financieros (+) | 55.518 | 71.869 |
| Diferencias netas de cambio (Ingresos / (Gastos)) | 5.689 | 3.561 |
| Resultado por enajenación de inversiones financieras | (3) | (9.856) |
| Otras partidas no monetarias (+/-) | 2.785 | 19.692 |
| Resultado ajustado | 182.274 | 197.362 |
| Variación neta en los activos / pasivos: | | |
| (Aumento)/Disminución de existencias | (23) | (290) |
| (Aumento)/Disminución de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar | (6.888) | 28.622 |
| (Aumento)/Disminución de otros activos corrientes | 5.476 | 13.960 |
| Aumento/(Disminución) de acreedores comerciales | 3.089 | (24.586) |
| Aumento/(Disminución) de otros pasivos corrientes | 5.877 | (23.478) |
| Aumento/(Disminución) de provisiones para riesgos y gastos | (3.723) | (7.710) |
| (Aumento)/Disminución Activos no corrientes | 64 | 291 |
| Aumento/(Disminución) Pasivos no corrientes | 565 | 5.784 |
| Impuestos sobre las ganancias pagados | (12.993) | (13.381) |
| Total flujos de efectivo netos de las actividades de explotación (I) | 173.718 | 176.574 |
| 2. ACTIVIDADES DE INVERSIÓN | | |
| Ingresos financieros | 794 | 2.013 |
| Inversiones (-): | | |
| Empresas del grupo, negocios conjuntos y asociadas | (20.265) | (5.597) |
| Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias | (70.687) | (139.392) |
| | (90.952) | (144.989) |
| Desinversiones (+): | | |
| Empresas del grupo, negocios conjuntos y asociadas | 62 | - |
| Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias | 32.692 | 88.590 |
| Inversiones financieras no corrientes | - | 30.723 |
| | 32.754 | 119.313 |
| Total flujos de efectivo netos de las actividades de inversión (II) | (57.404) | (23.663) |
| 3. ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN | | |
| Dividendos pagados (-) | (17.738) | (1.056) |
| Intereses pagados por deudas (-) | (45.334) | (53.926) |
| Intereses pagados por medios de pago | (12.094) | (14.472) |
| Intereses pagados por financiación y otros | (33.240) | (39.454) |
| Variaciones en (+/-): | | |
| Instrumentos de patrimonio | | |
| Instrumentos de pasivo: | | |
| - Obligaciones y otros valores negociables + | 115.000 | 285.000 |
| - Obligaciones y otros valores negociables + | (150.000) | - |
| - Deudas con entidades de crédito (+) | - | 28.217 |
| - Deudas con entidades de crédito (-) | (9.823) | (349.874) |
| - Arrendamientos financieros | (353) | (1.133) |
| - Otros pasivos financieros (+/-) | - | 761 |
| Total flujos de efectivo netos de las actividades de financiación (III) | (108.248) | (94.433) |
| 4. AUMENTO/ DISMINUCIÓN BRUTA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES (I+II+III) | 8.066 | 58.478 |
| 5. Efecto de las variaciones de los tipos de cambio en el efectivo o equivalentes (IV) | - | 591 |
| 6. Efecto de las variaciones al perímetro de consolidación (V) | (51) | (35) |
| 7. AUMENTO/ DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES (I+II+III+IV+V) | 8.015 | 59.034 |
| 8. Efectivo o equivalentes al comienzo del ejercicio | 136.733 | 77.699 |
| 9. Efectivo o equivalentes al final del ejercicio | 144.748 | 136.733 |

(*) Saldos no auditados

(**) Saldos auditados

A) Definiciones

EBITDA: Resultado antes de impuestos de las actividades continuadas antes de: resultado neto de la enajenación de activos no corrientes, dotación a la amortización, pérdidas netas por deterioro de activos, resultado por enajenación de inversiones financieras, resultado de entidades valoradas por el método de la participación, ingresos financieros, variación de valor razonable de instrumentos financieros, gastos financieros (con la excepción de los gastos de tarjetas de crédito que se consideran resultado operativo) y diferencias netas de cambio. Este APM se utiliza para medir los resultados puramente operativos del Grupo.

RevPAR: Es el resultado de multiplicar el precio medio diario para un periodo específico por la ocupación en ese periodo. Éste APM se utiliza para comparar con empresas del sector los ingresos medios por habitación de los hoteles.

Average Daily Rate (ADR): es el cociente del ingreso total de habitaciones para un periodo específico dividido por las habitaciones vendidas en ese periodo específico. Éste APM se utiliza para comparar con empresas del sector los precios medios por habitación de los hoteles.

LFL&R (Like for like con reformas): Se define LFL con reformas como el grupo de hoteles completamente operados en un periodo de 24 meses más las reformas realizadas en los dos últimos años. Se excluyen aquellos hoteles que se acaben de abrir o cerrar y que, por tanto, no hayan estado en pleno funcionamiento durante 24 meses. Éste APM se utiliza para analizar los resultados operativos del ejercicio de forma comparable con periodos anteriores, al excluir el impacto de las reformas de hoteles.

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

| | | 9M 2017 | 9M 2016 |
|-------------------------------------|-----|----------------|----------------|
| | | M Eur. | M Eur. |
| Total ingresos | A+B | 1.168,6 | 1.095,5 |
| Ingresos Recurrentes LFL y Reformas | A | 1.141,4 | 1.065,5 |
| Aperturas, Cierres y Otros | B | 27,2 | 30,0 |

A su vez, se concilia la línea de “Total ingresos” en el punto II para el periodo de 9 meses terminado el 30 de septiembre de 2017.

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

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

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

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

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

Dentro de la Publicación de Resultados de 9 meses de 2017 se muestran los siguientes APMs significativos:

I. ADR y RevPar

Dentro de la Publicación de Resultados de 9 meses de 2017 se detalla la evolución acumulada del RevPar y ADR en el siguiente cuadro:

NH HOTEL GROUP REVPAR 9M 2017/2016

| | AVERAGE ROOMS | | OCCUPANCY % | | | ADR | | | REVPAR | | |
|-----------------------------------------|---------------|---------------|--------------|--------------|-------------|--------------|--------------|--------------|-------------|-------------|--------------|
| | 2017 | 2016 | 2017 | 2016 | % Var | 2017 | 2016 | % Var | 2017 | 2016 | % Var |
| Spain & Portugal LFL & R | 10.843 | 10.781 | 74,3% | 70,9% | 4,8% | 93,8 | 84,3 | 11,2% | 69,7 | 59,8 | 16,5% |
| Total B.U. Spain | 11.107 | 11.208 | 74,1% | 70,8% | 4,6% | 93,3 | 83,7 | 11,5% | 69,2 | 59,3 | 16,6% |
| Italy LFL & R | 6.979 | 7.027 | 69,5% | 69,2% | 0,4% | 115,3 | 109,5 | 5,3% | 80,1 | 75,8 | 5,8% |
| Total B.U. Italy | 7.156 | 7.503 | 69,6% | 68,2% | 2,0% | 117,1 | 109,8 | 6,6% | 81,5 | 74,9 | 8,7% |
| Benelux LFL & R | 8.433 | 8.164 | 71,3% | 66,8% | 6,8% | 104,4 | 96,9 | 7,8% | 74,5 | 64,7 | 15,1% |
| Total B.U. Benelux | 8.725 | 8.288 | 71,0% | 66,6% | 6,7% | 104,6 | 97,0 | 7,8% | 74,3 | 64,6 | 15,1% |
| Central Europe LFL & R | 12.115 | 12.300 | 74,0% | 71,6% | 3,4% | 86,2 | 87,0 | -0,9% | 63,9 | 62,3 | 2,5% |
| Total B.U. Central Europe | 12.115 | 12.492 | 74,0% | 71,5% | 3,6% | 86,2 | 87,0 | -0,9% | 63,9 | 62,2 | 2,7% |
| Total Europe LFL & R | 38.370 | 38.273 | 72,7% | 69,9% | 3,9% | 97,4 | 92,3 | 5,5% | 70,8 | 64,6 | 9,6% |
| Total Europe & EEUU Consolidada | 39.103 | 39.490 | 72,6% | 69,6% | 4,2% | 97,7 | 92,3 | 5,9% | 70,9 | 64,3 | 10,3% |
| Latinamerica LFL & R | 5.232 | 5.207 | 62,4% | 61,6% | 1,2% | 77,2 | 74,2 | 4,0% | 48,1 | 45,7 | 5,3% |
| Latinamerica Consolidated | 5.373 | 5.207 | 61,2% | 61,6% | -0,7% | 77,1 | 74,2 | 3,9% | 47,2 | 45,7 | 3,2% |
| NH Hotels LFL & R | 43.602 | 43.480 | 71,4% | 68,9% | 3,7% | 95,3 | 90,4 | 5,4% | 68,1 | 62,3 | 9,2% |
| Total Consolidated | 44.476 | 44.697 | 71,2% | 68,7% | 3,6% | 95,6 | 90,4 | 5,7% | 68,1 | 62,1 | 9,5% |

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

| | 9M 2017 Mill Eur. | 9M 2016 Mill Eur. |
|--------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|
| A Venta de habitaciones | 824,4 | 759,3 |
| Otros ingresos | 326,2 | 316,8 |
| Importe neto de la cifra de negocios s/ Estados financieros | 1.150,6 | 1.076,1 |
| B Miles de Habitaciones vendidas | 8.624 | 8.403 |
| A / B = C ADR | 95,6 | 90,4 |
| D Ocupación | 71,2% | 68,7% |
| C x D RevPar | 68,1 | 62,1 |

II. CUENTA PYG 9 MESES DE 2017 Y 2016

Dentro de la Publicación de Resultados de 9 meses de 2017 se detalla el cuadro de “Actividad Hotelera recurrente” obtenido del cuadro “Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada” que aparece en la misma Publicación de Resultados anteriormente mencionada.

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

9 meses 2017

| | Cuenta de resultados Gestión | Reclasificación según criterio Estados Financieros Consolidados | Rebates | Gastos de medios de pago | Personal externalizado | Ventas de activos | Bajas de activo por enajenación inmovilizado y deterioros | Litigios, indemnizaciones y otros no recurrentes | PyG según Estados Financieros Consolidados |
|-----------------------------------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------------------------------------|---------------|--------------------------|------------------------|-------------------|-----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| APM Total ingresos | 1.168,6 | (1.168,6) | - | - | - | - | - | - | |
| Importe neto de la cifra de negocios | - | 1.163,5 | (12,9) | - | - | - | - | - | 1.150,6 Importe neto de la cifra de negocios |
| Otros ingresos de explotación | - | 9,5 | - | - | - | - | - | - | 9,5 Otros ingresos de explotación |
| APM TOTAL INGRESOS | 1.168,6 | 4,5 | (12,9) | - | - | - | - | - | |
| Resultado neto de la enajenación de activos no corrientes | - | - | - | - | - | 11,8 | (2,0) | - | 9,8 Rdo neto de la enajenación de activos no corrientes |
| APM Coste de personal | (393,9) | 0,1 | - | - | 82,8 | - | - | (5,2) | (316,3) Gastos de personal |
| APM Gastos Directos de Gestión | (368,2) | (164,9) | - | 12,1 | (82,8) | (0,9) | - | (3,6) | (608,3) Otros gastos de explotación |
| Aprovisionamientos | - | (68,9) | 12,9 | - | - | - | - | - | (56,0) Aprovisionamientos |
| APM BENEFICIO DE GESTION | 406,4 | (226,4) | - | 12,1 | - | 10,9 | (2,9) | (8,9) | |
| APM Arrendamientos y Contribución Urb. | (236,0) | 236,0 | - | - | - | - | - | - | - |
| APMEBITDA ANTES DE ONEROSOS | 170,4 | 9,6 | - | 12,1 | - | 10,9 | (2,9) | (8,9) | |
| APM Reversión Provisión C.Onerosos | 3,1 | - | - | - | - | - | - | - | 3,1 Variación de la provisión de onerosos |
| APMEBITDA CON ONEROSOS | 173,4 | 9,6 | - | 12,1 | - | 10,9 | (2,9) | (8,9) | |
| impairment provision | - | 2,9 | - | - | - | - | (0,9) | - | 1,9 Beneficios/(Pérdidas) netas por deterioro de activos |
| APM Amortizaciones | (81,0) | (2,9) | - | - | - | - | - | - | (83,8) Dotación a la amortización |
| APMEBIT | 92,5 | 6,8 | - | 12,1 | - | 10,9 | (2,9) | (8,9) | |
| Resultado enajenación inversiones financieras | - | - | - | - | - | - | - | - | 0,0 Resultado enajenación inversiones financieras |
| APM Gastos Financieros Netos | (41,5) | (2,0) | - | (12,1) | - | - | - | - | (55,5) Gastos financieros |
| Ingresos financieros | - | 1,9 | - | - | - | - | - | - | 1,9 Ingresos financieros |
| Variación de valor razonable en instrumentos financieros | - | - | - | - | - | - | - | - | (0,0) Variación de valor razonable en instrumentos financieros |
| Diferencias netas de cambio (Ingresos/(Gastos)) | - | (5,7) | - | - | - | - | - | - | (5,7) Diferencias netas de cambio (Ingresos/(Gastos)) |
| APM Resultados Puesta en Equivalencia | 0,0 | - | - | - | - | - | - | - | 0,0 Resultado de entidades valoradas por el método |
| APMEBT | 51,0 | 1,0 | - | - | - | 10,9 | (2,9) | (8,9) | 51,1 Beneficio antes de impuestos |
| APM Impuesto Sobre Sociedades | (21,2) | (2,8) | - | - | - | - | - | - | (24,1) Impuesto sobre Sociedades |
| APM Resultado Antes de Minoritarios | 29,8 | (1,8) | - | - | - | 10,9 | (2,9) | (8,9) | 27,0 Beneficio del ejercicio actividad continuada |
| APM Disponible para la venta | - | 0,1 | - | - | - | - | - | - | 0,1 Rdos operaciones interrumpidas neto de impuestos |
| APM Resultado Antes de Minoritarios | 29,8 | (1,6) | - | - | - | 10,9 | (2,9) | (8,9) | 27,1 Beneficio Integral Total |
| APM Intereses Minoritarios | (2,7) | - | - | - | - | - | - | - | (2,7) Intereses minoritarios |
| APM Resultado Neto recurrente | 27,1 | (1,6) | - | - | - | 10,9 | (2,9) | (8,9) | 24,5 Beneficio atribuible a la Sociedad Dominante |
| APM Ebitda no recurrente | 8,8 | (6,8) | - | - | - | (10,9) | - | 8,9 | |
| APM Otros elementos no recurrentes | (11,4) | 8,4 | - | - | - | - | 2,9 | - | |
| APM Resultado Neto incluyendo no recurrente | 24,5 | - | - | - | - | - | - | - | 24,5 Beneficio atribuible a la Sociedad Dominante |

9 meses de 2016

| | Cuenta de resultados Gestión | Reclasificación según criterio | | Gastos de medios de pago | Personal externalizado | Ventas de activos | Bajas de activo por enajenación inmovilizado y deterioros | Litigios, indemnizaciones y otros no recurrentes | PyG según Estados Financieros Consolidados |
|-----------------------------------------------------------|------------------------------|----------------------------------|---------------|--------------------------|------------------------|-------------------|-----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| | | Estados Financieros Consolidados | Rebates | | | | | | |
| APM Total ingresos | 1.095,5 | (1.095,5) | - | - | - | - | - | - | - |
| Importe neto de la cifra de negocios | - | 1.089,3 | (13,0) | - | - | - | - | - | 1.076,3 Importe neto de la cifra de negocios |
| Otros ingresos de explotación | - | 4,4 | - | - | - | - | - | - | 4,4 Otros ingresos de explotación |
| APM TOTAL INGRESOS | 1.095,5 | (1,9) | (13,0) | - | - | - | - | - | |
| Resultado neto de la enajenación de activos no corrientes | - | 0,4 | - | - | - | 50,5 | (4,5) | - | 46,4 Rdo neto de la enajenación de activos no corrientes |
| APM Coste de personal | (384,7) | 0,1 | - | - | 82,5 | - | - | (9,3) | (311,5) Gastos de personal |
| APM Gastos Directos de Gestión | (356,3) | (166,4) | - | 10,6 | (82,5) | - | - | (6,4) | (600,9) Otros gastos de explotación |
| Aprovisionamientos | - | (61,9) | 13,0 | - | - | - | - | - | (49,0) Aprovisionamientos |
| APM BENEFICIO DE GESTION | 354,6 | (229,8) | - | 10,6 | - | 50,5 | (4,5) | (15,7) | |
| APM Arrendamientos y Contribución Urb. | (230,0) | 230,0 | - | - | - | - | - | - | - |
| APMEBITDA ANTES DE ONEROSOS | 124,6 | 0,3 | - | 10,6 | - | 50,5 | (4,5) | (15,7) | |
| APM Reversión Provisión C.Onerosos | 4,2 | - | - | - | - | - | - | - | 4,2 Variación de la provisión de onerosos |
| APMEBITDA CON ONEROSOS | 128,8 | 0,3 | - | 10,6 | - | 50,5 | (4,5) | (15,7) | |
| Pérdidas netas por deterioro de activos | - | 3,2 | - | - | - | - | (3,6) | - | (0,3) Pérdidas netas por deterioro de activos |
| APM Amortizaciones | (75,3) | (3,5) | - | - | - | - | (2,5) | - | (81,3) Dotación a la amortización |
| APMEBIT | 53,4 | - | - | 10,6 | - | 50,5 | (10,6) | (15,7) | |
| Resultado enajenación inversiones financieras | - | 0,5 | - | - | - | 7,27 | - | - | 7,7 Resultado enajenación inversiones financieras |
| APM Gastos Financieros Netos | (37,0) | (6,3) | - | (10,6) | - | - | - | - | (53,9) Gastos financieros |
| Ingresos financieros | - | 2,6 | - | - | - | - | - | - | 2,6 Ingresos financieros |
| Variación de valor razonable en instrumentos financieros | - | (0,2) | - | - | - | - | - | - | (0,2) Variación de valor razonable en instrumentos financieros |
| Diferencias netas de cambio (Ingresos/(Gastos)) | - | (1,9) | - | - | - | - | - | - | (1,9) Diferencias netas de cambio (Ingresos/(Gastos)) |
| APM Resultados Puesta en Equivalencia | - | - | - | - | - | - | - | - | Resultado de entidades valoradas por el método |
| APMEBT | 16,4 | (5,4) | - | - | - | 57,80 | (10,58) | (15,7) | 42,6 Beneficio antes de impuestos |
| APM Impuesto Sobre Sociedades | (9,2) | (7,8) | - | - | - | - | - | - | (17,0) Impuesto sobre Sociedades |
| APM Resultado Antes de Minoritarios | 7,2 | (13,1) | - | - | - | 57,80 | (10,58) | (15,7) | 25,6 Beneficio del ejercicio actividad continuada |
| APM Disponible para la venta | - | (1,4) | - | - | - | - | - | - | (1,4) Rdos. operaciones interrumpidas neto de impuestos |
| APM Resultado Antes de Minoritarios | 7,2 | (14,5) | - | - | - | 57,8 | (10,6) | (15,7) | 24,2 Beneficio Integral Total |
| APM Intereses Minoritarios | (2,7) | - | - | - | - | - | - | - | (2,7) Intereses minoritarios |
| APM Resultado Neto recurrente | 4,5 | (14,5) | - | - | - | 57,80 | (10,58) | (15,7) | 21,5 Beneficio atribuible a la Sociedad Dominante |
| APM Ebitda no recurrente | 42,1 | - | - | - | - | (57,8) | - | 15,7 | - |
| APM Otros elementos no recurrentes | (25,1) | 14,5 | - | - | - | - | 10,6 | - | - |
| APM Resultado Neto incluyendo no recurrente | 21,5 | - | - | - | - | - | - | - | 21,5 Beneficio atribuible a la Sociedad Dominante |

III. DEUDA Y ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO A 30 DE SEPTIEMBRE DE 2017 Y 31 DE DICIEMBRE DE 2016

III.1 Deuda presentada en la publicación de resultados de 9 meses de 2017.

| A 30/09/2017 Cifras en millones de Euros | Límite | Disponible | Dispuesto | Calendario de vencimientos | | | | | | | | | | |
|--------------------------------------------------------|----------------|--------------|----------------|----------------------------|--------------|--------------|------------|------------|------------|--------------|--------------|-------------|-------------|------|
| | | | | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | Resto | | |
| Deuda Senior | | | | | | | | | | | | | | |
| Bonos Senior con Garantía (Vencimiento 2019) | 100,0 | - | 100,0 | - | - | 100,0 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Bonos Senior con Garantía (Vencimiento 2023) | 400,0 | - | 400,0 | - | - | - | - | - | - | - | 400,0 | - | - | - |
| Línea de Crédito Sindicada con Garantía (3+2 años) | 250,0 | 250,0 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Total deuda garantizada por el Colateral | 750,0 | 250,0 | 500,0 | - | - | 100,0 | - | - | - | - | 400,0 | - | - | - |
| Otra deuda con Garantía | 32,8 | - | 32,8 | 1,0 | 6,7 | 2,3 | 1,8 | 1,7 | 1,5 | 1,3 | 1,4 | 1,4 | 15,1 | - |
| Total deuda con garantía | 782,8 | 250,0 | 532,8 | 1,0 | 6,7 | 102,3 | 1,8 | 1,7 | 1,5 | 401,3 | 1,4 | 15,1 | - | - |
| Bonos Convertibles con vencimiento 2018 | 250,0 | - | 250,0 | - | 250,0 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Préstamos y créditos sin garantía | 71,4 | 55,4 | 15,9 | 13,3 | 1,8 | 0,6 | 0,3 | - | - | - | - | - | - | - |
| Préstamos subordinados | 40,0 | - | 40,0 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 40,0 |
| Total deuda sin garantía | 361,4 | 55,4 | 305,9 | 13,3 | 251,8 | 0,6 | 0,3 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 40,0 | - |
| Total Deuda Bruta | 1.144,1 | 305,4 | 838,7 | 14,2 | 258,5 | 102,9 | 2,1 | 1,7 | 1,5 | 401,3 | 1,4 | 55,1 | - | - |
| Tesorería y otros activos líquidos equivalentes (Caja) | | | (144,7) | | | | | | | | | | | |
| Deuda financiera neta | | | B 694,0 | | | | | | | | | | | |
| Porción equity del bono convertible | | | b (6,9) | (1,5) | (5,4) | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Gastos de formalización | | | a (21,0) | (1,3) | (5,4) | (3,9) | (2,5) | (2,6) | (2,8) | (2,2) | (0,0) | (0,4) | | |
| Intereses devengados no pagados | | | c 12,0 | 12,0 | - | - | - | - | - | - | - | - | | |
| Total deuda financiera neta ajustada | | | 678,1 | | | | | | | | | | | |

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

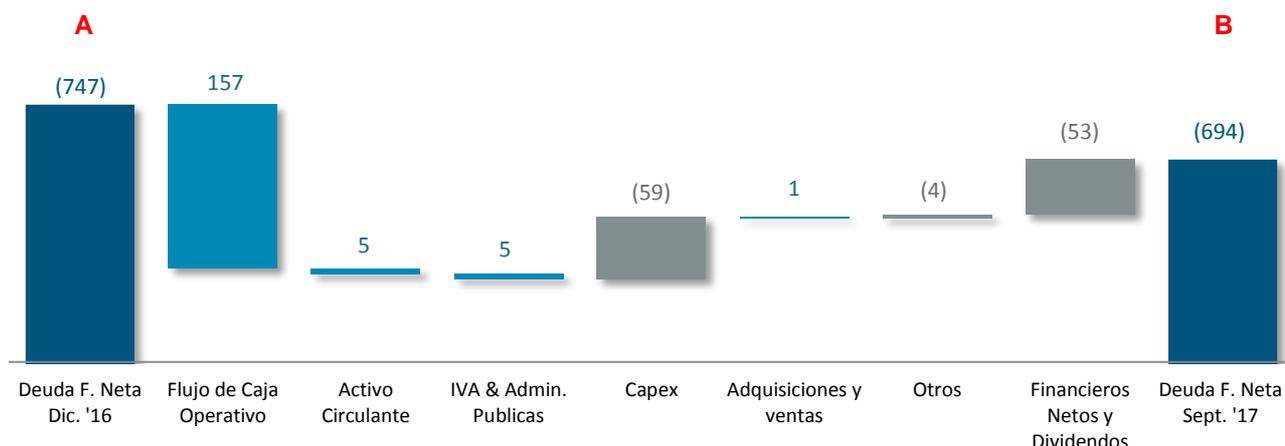
III.2 Estado de flujos presentado en la presentación de resultados de 9 meses de 2017.

La deuda financiera neta a 30 de septiembre de 2017 y a 31 de diciembre de 2016 se obtiene del balance de situación consolidado a 30 de septiembre 2017 y de las cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2016, el detalle es el siguiente:

| | 30/09/2017 | 31/12/2016 | VAR. |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|-----------------|
| <i>Obligaciones y otros valores negociables s/ EEFF</i> | 735.483 | 763.637 | |
| <i>Deudas con entidades de crédito s/ EEFF</i> | 72.059 | 72.720 | |
| <i>Deudas con entidades de crédito y obligaciones y otros valores negociables s/ EEFF</i> | 807.542 | 836.357 | |
| <i>Obligaciones y otros valores negociables s/ EEFF</i> | 825 | 2.233 | |
| <i>Deudas con entidades de crédito s/ EEFF</i> | 14.412 | 23.226 | |
| <i>Deudas con entidades de crédito y obligaciones y otros valores negociables s/ EEFF</i> | 15.237 | 25.459 | |
| <i>Total deudas con entidades de crédito y obligaciones y otros valores negociables s/ EEFF</i> | 822.779 | 861.816 | |
| <i>Gastos formalización</i> | a 21.025 | 17.633 | |
| <i>Pasivo convertible</i> | b 6.904 | 11.276 | |
| <i>Periodificación de intereses</i> | c(11.976) | (7.149) | |
| <i>APM Deuda Financiera Bruta</i> | 838.732 | 883.576 | |
| <i>Efectivo y otros activos líquidos equivalentes s/ EEFF</i> | (144.748) | (136.733) | |
| <i>APM Deuda Financiera Neta</i> | B 693.984 | A 746.843 | (52.859) |

A continuación, se concilia la variación de la deuda financiera neta mostrada en la publicación de resultados de 9 meses de 2017 en el siguiente gráfico:

Evolución Deuda Financiera Neta 9 meses 2017



Para ello se toma el estado de flujos de efectivo al 30 de septiembre de 2017, a continuación se muestra la agrupación:

| | Fujo de caja operativo | Capital Circulante | IVA y Administraciones Pcas | Capex | Adquisiciones y ventas | Otros | Financieros Netos | Total |
|--------------------------------------------------------------------------|------------------------|--------------------|-----------------------------|--------|------------------------|-------|-------------------|--------|
| Total | 157,2 | 5,3 | 4,7 | (59,5) | 1,3 | (3,6) | (52,5) | 52,9 |
| Resultado ajustado | 182,3 | | | | | | | 182,3 |
| Impuestos sobre las ganancias pagados | (13,0) | | | | | | | (13,0) |
| Gastos tarjetas | (12,1) | | | | | | | (12,1) |
| (Aumento)/Disminución de existencias | | (0,0) | | | | | | (0,0) |
| (Aumento)/Disminución de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar | | (6,9) | | | | | | (6,9) |
| Aumento/(Disminución) de acreedores comerciales y otros pasivos | | 12,2 | | | | | | 12,2 |
| (Aumento)/Disminución VAT&Public Admin | | | 4,7 | | | | | 4,7 |
| Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias | | | | (59,5) | | | | (59,5) |
| Empresas del grupo, negocios conjuntos y asociadas | | | | | (20,2) | | | (20,2) |
| Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias | | | | | 21,5 | | | 21,5 |
| (Aumento)/Disminución de otros activos corrientes | | | | | | (0,2) | | (0,2) |
| Aumento/(Disminución) de provisiones para riesgos y gastos | | | | | | (3,7) | | (3,7) |
| - Arrendamientos financieros | | | | | | (0,4) | | (0,4) |
| Aumento/(Disminución) otros activos y pasivos no corrientes y otros | | | | | | 0,6 | | 0,6 |
| Intereses pagados por deudas (sin tarjetas) | | | | | | | (33,2) | (33,2) |
| Dividendos pagados | | | | | | | (17,7) | (17,7) |
| Gastos liquidado emisión bonos | | | | | | | (2,3) | (2,3) |
| Ingresos financieros | | | | | | | 0,8 | 0,8 |

Toda la información anterior se obtiene del estado resumido de flujos de efectivo consolidado al 30 de septiembre de 2017 que incluimos al principio de este documento.

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

Anexo II: Variación del portfolio en los primeros 9 meses & portfolio actual

Firmas, aperturas y cierres

Hoteles Firmados desde el 1 de enero al 30 de septiembre del 2017

| Ciudad/País | Contrato | # Habitaciones | Apertura |
|-------------------------------|----------|----------------|----------|
| Frankfurt / Alemania | Renta | 416 | 2020 |
| Frankfurt / Alemania | Renta | 375 | 2021 |
| Valencia / España | Gestión | 47 | 2018 |
| Nhow Lima / Perú | Gestión | 265 | 2020 |
| NH Cancún / México | Renta | 140 | 2019 |
| Total Hoteles Firmados | | 1.243 | |

Hoteles Abiertos desde el 1 de enero al 30 de septiembre del 2017

| Hoteles | Ciudad/País | Contrato | # Habitaciones |
|----------------------------------|-----------------------------|----------|----------------|
| NH Curitiba The Five | Curitiba / Brasil | Renta | 180 |
| NH San Luis Potosí | San Luis de Potosí / México | Gestión | 110 |
| NH Marseille Palm Beach | Marseille / Francia | Gestión | 160 |
| NH Shijiazhuang Financial Center | Shijiazhuang / China | Gestión | 78 |
| NH Collection Eindhoven Centre | Eindhoven / Holanda | Renta | 132 |
| NH San Luis Potosí | San Luis de Potosí / México | Gestión | 111 |
| NH Puebla Finsa | Puebla / México | Gestión | 138 |
| Total Nuevas Aperturas | | | 909 |

Hoteles que salen del Grupo desde el 1 de enero al 30 de septiembre del 2017

| Hoteles | Ciudad/País | Mes | Contrato | # Habitaciones |
|----------------------|--------------------|---------|----------|----------------|
| NH Brescia | Brescia / Italia | Febrero | Renta | 87 |
| NH El Toro | Pamplona / España | Marzo | Renta | 65 |
| NH Belagua | Barcelona / España | Marzo | Renta | 72 |
| NH Ciutat de Vic | Bracelona / España | Julio | Renta | 36 |
| Total Salidas | | | | 260 |

HOTELES ABIERTOS POR PAÍS A 30 DE SEPTIEMBRE DE 2017

| Unidad de Negocio | País | TOTAL | | Arrendamiento | | | Propiedad | | Gestion | | Franquicia | |
|------------------------------------------|-----------------|------------|---------------|---------------|------------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|------------|------------|
| | | Hoteles | Habs. | Opción compra | Hoteles | Habs. | Hoteles | Hab. | Hoteles | Habs. | Hoteles | Habs. |
| BU Benelux | Bélgica | 11 | 1.619 | | 3 | 502 | 8 | 1.117 | | | | |
| | Francia | 3 | 557 | | 2 | 397 | | | 1 | 160 | | |
| | Luxemburgo | 1 | 148 | 1 | 1 | 148 | | | | | | |
| | Sudafrica | 1 | 198 | | 1 | 198 | | | | | | |
| | Holanda | 36 | 6.841 | 2 | 19 | 3.083 | 16 | 3.290 | 1 | 468 | | |
| | Inglaterra | 1 | 121 | | 1 | 121 | | | | | | |
| BU Benelux | | 53 | 9.484 | 3 | 27 | 4.449 | 24 | 4.407 | 2 | 628 | | |
| BU Europa Central | Austria | 6 | 1.183 | 1 | 6 | 1.183 | | | 2 | 577 | | |
| | República Checa | 2 | 577 | | | | | | | | | |
| | Alemania | 58 | 10.365 | 4 | 53 | 9.365 | 5 | 1.000 | | | | |
| | Hungría | 1 | 160 | | 1 | 160 | | | | | | |
| | Polonia | 1 | 93 | | | | | | | | 1 | 93 |
| | Rumania | 2 | 161 | | 1 | 83 | | | 1 | 78 | | |
| | Eslovaquia | 1 | 117 | | | | | | 1 | 117 | | |
| | Suiza | 4 | 522 | | 3 | 400 | | | | | 1 | 122 |
| BU Europa Central | | 75 | 13.178 | 5 | 64 | 11.191 | 5 | 1.000 | 4 | 772 | 2 | 215 |
| BU Italia | Italia | 51 | 7.904 | 1 | 34 | 5.395 | 13 | 1.880 | 4 | 629 | | |
| BU Italia | | 51 | 7.904 | 1 | 34 | 5.395 | 13 | 1.880 | 4 | 629 | | |
| BU España, Portugal & Andorra | Andorra | 1 | 60 | | | | | | 1 | 60 | | |
| | Portugal | 3 | 278 | | 2 | 171 | | | 1 | 107 | | |
| | España | 132 | 16.641 | 2 | 75 | 9.143 | 11 | 1.790 | 39 | 5.117 | 7 | 591 |
| | USA | 1 | 242 | | | | 1 | 242 | | | | |
| BU España, Portugal & Andorra | | 137 | 17.221 | 2 | 77 | 9.314 | 12 | 2.032 | 41 | 5.284 | 7 | 591 |
| BU America | Argentina | 15 | 2.144 | | | | 12 | 1.524 | 3 | 620 | | |
| | Brasil | 1 | 180 | | 1 | 180 | | | | | | |
| | Chile | 4 | 498 | | | | 4 | 498 | | | | |
| | Colombia | 15 | 1.700 | | 15 | 1.700 | | | | | | |
| | Cuba | 1 | 220 | | | | | | 1 | 220 | | |
| | Rep. Dominicana | 6 | 2.503 | | | | | | 6 | 2.503 | | |
| | Ecuador | 1 | 124 | | 1 | 124 | | | | | | |
| | Haiti | 1 | 72 | | | | | | 1 | 72 | | |
| | Mexico | 15 | 2.402 | | 4 | 581 | 4 | 685 | 7 | 1.136 | | |
| | Uruguay | 1 | 136 | | | | 1 | 136 | | | | |
| | Venezuela | 4 | 1.186 | | | | | | 4 | 1.186 | | |
| BU America | | 64 | 11.165 | 0 | 21 | 2.585 | 21 | 2.843 | 22 | 5.737 | | |
| BU China | China | 1 | 78 | | | | | | 1 | 78 | | |
| BU China | | 1 | 78 | 0 | | | | | 1 | 78 | | |
| TOTAL ABIERTOS | | 381 | 59.030 | 11 | 223 | 32.934 | 75 | 12.162 | 74 | 13.128 | 9 | 806 |

PROYECTOS FIRMADOS A 30 DE SEPTIEMBRE 2017

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

| Unidad de Negocio | País | TOTAL | | Arrendamiento | | | Propiedad | | Gestion | |
|------------------------------------------|------------|-----------|--------------|---------------|-----------|--------------|-----------|------------|-----------|--------------|
| | | Hoteles | Habs. | Opción compra | Hoteles | Habs. | Hoteles | Hab. | Hoteles | Habs. |
| BU Benelux | Bélgica | 1 | 180 | | 1 | 180 | | | | |
| | Francia | 2 | 324 | | 2 | 324 | | | | |
| | Holanda | 1 | 650 | | 1 | 650 | | | | |
| | Inglaterra | 1 | 190 | | | | | | 1 | 190 |
| BU Benelux | | 5 | 1.344 | | 4 | 1.154 | | | 1 | 190 |
| BU Europa Central | Austria | 1 | 144 | | 1 | 144 | | | | |
| | Alemania | 5 | 1.391 | | 5 | 1.391 | | | | |
| BU Europa Central | | 6 | 1.535 | | 6 | 1.535 | | | | |
| BU Italia | Italia | 3 | 394 | | 2 | 244 | | | 1 | 150 |
| BU Italia | | 3 | 394 | | 2 | 244 | | | 1 | 150 |
| BU España, Portugal & Andorra | España | 3 | 205 | | 2 | 158 | | | 1 | 47 |
| BU España, Portugal & Andorra | | 3 | 205 | | 2 | 158 | | | 1 | 47 |
| BU América | Argentina | 1 | 78 | | | | | | 1 | 78 |
| | Chile | 3 | 361 | | | | | | 3 | 361 |
| | México | 5 | 674 | | 4 | 530 | | | 1 | 144 |
| | Panamá | 2 | 283 | | 1 | 83 | 1 | 200 | | |
| | Peru | 2 | 429 | | | | | | 2 | 429 |
| BU América | | 13 | 1.825 | | 5 | 613 | 1 | 200 | 7 | 1.012 |
| TOTAL FIRMADOS | | 30 | 5.303 | | 19 | 3.704 | 1 | 200 | 10 | 1.399 |

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

| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|---------------------------------|------|------|------|------|
| Inversión esperada (€ millones) | 9,0 | 12,4 | 7,4 | 2,1 |

nh | HOTEL GROUP

nh
HOTELS


NH COLLECTION

nhow

Hesperia
RESORTS

www.nh-hotels.com

2017 9M Results Presentation Conference Call

Thursday 16th of November 2017, 12.00pm (CET)

NH Hotel Group invites you to take part in a conference call to discuss its results presentation:

Speakers **Mr. Ramón Aragonés (CEO) and
Ms. Beatriz Puente (CFO)**

Date **16/11/2017**

Time **12.00pm (CET)**

TELEPHONE NUMBER FOR THE CONFERENCE

Participant's access - 10 minutes before the conference starts

SPAIN

+34 91 414 20 21

PLAYBACK

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

Conference reference: **311335#**