



HBX Group International plc (la “Sociedad”), en cumplimiento de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, en relación con el artículo 17 del Reglamento (UE) n.º 596/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril de 2014, pone en conocimiento de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) la siguiente:

INFORMACIÓN PRIVILEGIADA

El Consejo de Administración celebrado el 28 de julio de 2026 ha aprobado la siguiente información sobre la evolución del negocio de la Sociedad correspondiente al tercer trimestre del ejercicio 2026. Se adjunta nota de prensa.

Londres, 29 de julio de 2026

HBX GROUP ANUNCIA LA EVOLUCIÓN DE SU NEGOCIO EN EL TERCER TRIMESTRE DE 2026

Londres, 29 de julio de 2026 — HBX Group International plc (HBX Group, la Sociedad, el Grupo, HBX.SM) ha publicado hoy la información relativa a la evolución de su negocio correspondiente al tercer trimestre, finalizado el 30 de junio de 2026.

- El Valor Total de Transacciones (TTV) se incrementó un 12 % hasta alcanzar los 2.400 millones de euros, mientras que los ingresos, de 177 millones de euros han descendido un -3% interanual a tipos de cambio constantes (c.c.). Estas cifras reflejan la resiliencia de la demanda en el segmento de viajes de ocio, el impacto de las acciones comerciales selectivas y la recuperación gradual en los corredores de viaje anteriormente afectados.
- El Grupo continuó progresando en sus prioridades estratégicas, destacando el crecimiento de la oferta de alojamiento, la expansión del ecosistema, la integración de tecnologías, la inteligencia artificial y la ampliación de alianzas clave.
- Una asignación disciplinada de capital, con el programa de recompra de acciones por un importe de 100 millones de euros avanzando según lo previsto. Asimismo, en junio se abonó el primer dividendo provisional a cuenta de la historia de la compañía (7,5 céntimos de euro por acción, por un total de 18 millones de euros) y se completó la adquisición de Bridgify.
- Los márgenes de las provisiones para el ejercicio fiscal 2026 se han reducido en torno a los valores medios, gracias al alentador dinamismo de las reservas y a la mejora de las tendencias en los corredores de viaje que anteriormente se habían visto afectados, lo que refuerza la confianza en el cumplimiento de los objetivos para todo el año.
- Inicio de la transición en la dirección de la compañía con motivo de la jubilación de Nicolas Huss como consejero delegado (CEO), con efecto a partir del 30 de septiembre de 2026, y del nombramiento de Brendan Brennan, actual director financiero (CFO), como consejero delegado interino.

Nicolas Huss, consejero delegado (CEO), ha señalado:

«Durante el tercer trimestre hemos mantenido una sólida ejecución, registrando un crecimiento resiliente del TTV en un entorno de mercado complejo.

Este crecimiento refleja la claridad de nuestra estrategia y la determinación en su cumplimiento, respaldadas por alianzas estratégicas, la expansión de nuestro ecosistema y la implantación progresiva de la inteligencia artificial en toda la organización. Asimismo, el pago en junio de nuestro primer dividendo y la ejecución en curso del programa de recompra de acciones ponen de manifiesto nuestro firme compromiso con una asignación disciplinada del capital.

Tal como preveíamos, el entorno operativo durante el trimestre continuó viéndose condicionado por el conflicto en Oriente Medio. No obstante, resulta alentador constatar la resiliencia de la demanda de

ocio, la mejora paulatina de las tendencias de reserva a medida que avanzaba el periodo y observamos los primeros indicios de recuperación en varios de los corredores turísticos afectados. Nuestra presencia diversificada, la solidez de las relaciones con nuestros socios y la agilidad de nuestro modelo comercial nos permitieron responder de forma eficaz, lo que refuerza nuestra confianza en el cumplimiento de las previsiones marcadas para el ejercicio 2026.

Liderar HBX Group ha sido un gran privilegio, y afronto mi jubilación con plena confianza en nuestro éxito futuro. Seguimos centrados en la ejecución, el aumento de la cuota de mercado, la ampliación de nuestro ecosistema y la integración transversal de la inteligencia artificial para sustentar un crecimiento sostenible a largo plazo, la rentabilidad y la generación de caja.»

Resumen de los resultados financieros del tercer trimestre y de los nueve primeros meses de 2026

Magnitud (M€)	3T 2026	3T 2025	Var. reportada	Var. t.c.c. ¹	9M 2026	9M 2025	Var. reportada	Var. t.c.c. ¹
TTV (Valor Total de Transacciones)	2.418	2.176	+11%	+12%	6.188	5.546	+12%	+15%
Ingresos	177	182	-3%	-3%	486	501	-3%	-1%

El TTV del Grupo aumentó hasta €2.400 millones en el tercer trimestre del año, un incremento del +12 % respecto al periodo anterior a tipo de cambio constante, reflejando los cambios estratégicos en la composición de la cartera y medidas comerciales específicas destinadas a dar prioridad al crecimiento mediante una mayor exposición a los canales de suministro y distribución de crecimiento más rápido. El crecimiento se vio respaldado por una mayor contribución de las reservas con poca antelación, de los proveedores externos (TPS) y de las agencias de viajes en línea (OTA).

La disrupción en Oriente Medio supuso un impacto negativo estimado de -4 puntos porcentuales (p. p.) en el crecimiento del TTV trimestral del Grupo. Excluyendo este efecto, el TTV habría crecido un 16 % y los ingresos habrían registrado un incremento de aproximadamente el 1% a tipos de cambio constantes (c.c.).

Los ingresos, que se situaron en 177 millones de euros, descendieron un -3 % a c.c. El take rate, (calculado como la proporción de ingresos sobre el TTV) fue del 7,3 %, suponiendo una contracción interanual de 1,1 p. p., lo que refleja cambios deliberados en el mix de negocio para priorizar el crecimiento, así como la implantación de medidas comerciales e inversiones estratégicas. No obstante, el ritmo de descenso interanual del take rate mejoró respecto al primer semestre y al segundo trimestre, en línea con la previsión del Grupo de una moderación progresiva en las variaciones de esta métrica.

El desempeño durante el trimestre estuvo impulsado por el crecimiento continuado del TTV en la mayoría de los principales mercados emisores del Grupo, incluidos Estados Unidos, Reino Unido y

¹ Las variaciones a tipos de cambio constantes (t.c.c.) excluyen el impacto de las fluctuaciones de las divisas al convertir los resultados del ejercicio actual a los tipos de cambio aplicados en el ejercicio anterior.

Cifras de ingresos consolidadas no auditadas correspondientes al periodo de tres meses comprendido entre el 1 de abril de 2026 y el 30 de junio de 2026, y al periodo de nueve meses comprendido entre el 1 de octubre de 2025 y el 30 de junio de 2026.

China, respaldado por la puesta en marcha de acciones comerciales específicas con los socios de distribución clave.

TTV por destino (M€)	3T 2026	3T 2025	Variación reportada	Variación t.c.c.	9M 2026	9M 2025	Variación reportada	Variación t.c.c.
Europa	1.324	1.211	+9%	+10%	2.895	2.601	+11%	+13%
Las	721	597	+21%	+22%	1.974	1.728	+14%	+19%
Américas								
MEAPAC ²	373	368	+1%	+2%	1.319	1.217	+8%	+12%

Ingresos por destino (M€)	3T 2026	3T 2025	Variación reportada	Variación t.c.c.	9M 2026	9M 2025	Variación reportada	Variación t.c.c.
Europa	94	98	-4%	-5%	223	227	-2%	-1%
España	24	25	-4%	-4%	57	56	+2%	+2%
Resto de Europa	70	73	-4%	-5%	166	171	-3%	-2%
Las Américas	54	52	+4%	+4%	161	164	-2%	+2%
EE. UU.	33	29	+14%	+14%	92	92	0%	+5%
Resto de las Américas	21	23	-9%	-9%	69	72	-4%	-1%
MEAPAC³	29	32	-9%	-6%	102	110	-7%	-4%

El ágil modelo operativo del Grupo, su plataforma global y la diversificación de su base de demanda respaldaron un comportamiento resiliente en la región MEAPAC y un fuerte crecimiento en el resto de las geografías. En respuesta a la disrupción en Oriente Medio, HBX Group reorientó con rapidez su foco comercial y sus recursos hacia los segmentos y corredores de viaje con mayor crecimiento. Las iniciativas específicas en materia de precios, ventas e iniciativas comerciales impulsaron los volúmenes y el compromiso de los socios, capturando las oportunidades emergentes del mercado.

En Europa, el crecimiento a doble dígito del TTV estuvo impulsado por la resiliencia de la demanda de viajes intrarregionales y nacionales. El sur de Europa actuó como un motor clave de los resultados, sustentado por la sólida demanda de los viajeros británicos hacia destinos del Mediterráneo.

En Las Américas, la actividad comercial se mantuvo sólida, apoyada en una demanda generalizada tanto en Norteamérica como en Latinoamérica. La región se benefició del fuerte impulso registrado en EE. UU. y Canadá, favorecido por los desplazamientos vinculados al Mundial de Fútbol y por la solidez de las relaciones con los socios de distribución local.

En MEAPAC, la actividad se vio condicionada por el conflicto en Oriente Medio. En Asia-Pacífico, los viajeros optaron cada vez más por los desplazamientos intrarregionales tras las alteraciones sufridas

² Oriente Medio, África y Asia-Pacífico.

en determinadas rutas de larga distancia a principios del trimestre, observándose una mejora paulatina en las tendencias de reserva a medida que se recuperaba la capacidad aérea. En Oriente Medio, el negocio evolucionó de forma progresiva a lo largo del trimestre, mostrando los primeros indicios de recuperación hacia el final del periodo, coincidiendo con la tregua

En el conjunto de las geografías, el Grupo continuó aprovechando su escala, su red global de contratación y sus capacidades comerciales para adaptarse con agilidad a las dinámicas cambiantes del mercado, lo que contribuyó a los resultados comerciales y reforzar la colaboración con sus socios en un periodo de volatilidad continuada.

Cumplimiento de los hitos comerciales alineados con la estrategia

Durante el tercer trimestre continuó el avance comercial, con un progreso sostenido en la ejecución de las prioridades estratégicas del Grupo en los ámbitos de alojamiento, expansión del ecosistema e inteligencia artificial. Estas iniciativas impulsan el crecimiento a largo plazo, al tiempo que optimizan la eficacia comercial, la productividad y la eficiencia operativa.

El crecimiento en el segmento del alojamiento estuvo respaldado por:

- El fortalecimiento de alianzas estratégicas, como la ampliación de la colaboración con lastminute.com y Sabre, que incrementan el acceso a la demanda en los principales mercados europeos de viajes de ocio.
- La ejecución continuada de los acuerdos anunciados previamente, lo que favorece la expansión en mercados de alto crecimiento, amplía el alcance de la distribución y refuerza la red global diversificada de socios del Grupo.

La expansión del ecosistema se está llevando a cabo a través de:

- La ampliación de la oferta de movilidad del Grupo mediante el refuerzo de la colaboración con Emerging Travel Group, extendiendo la alianza existente en alojamiento hacia el segmento de transfers para ofrecer una experiencia de viaje más integrada.
- Las nuevas alianzas estratégicas en los ecosistemas de aerolíneas y agencias de viajes en línea (OTA), entre las que figuran Pelago (Singapore Airlines), Gulf Air, Tigerair Taiwan y De VakantieDiscounter. Estas alianzas amplían el alcance de la distribución, refuerzan las vías de monetización e incrementan la adopción de múltiples productos a lo largo del viaje.
- La finalización de la adquisición de Bridgify, que aporta capacidades tecnológicas nativas en inteligencia artificial y amplía la oferta de experiencias del Grupo con un catálogo de contenidos más extenso.

La aceleración en el uso de la inteligencia artificial (IA) se vio impulsada por:

- Los avances en las iniciativas de conectividad basadas en MCP y en acuerdos comerciales, sustentando el desarrollo de soluciones impulsadas por IA en todo el ecosistema del Grupo.
- El desarrollo de una Connectivity Factory basada en IA, diseñada para automatizar de principio a fin el proceso de integración de proveedores y agilizar los tiempos de incorporación de nuevos socios, lo que favorece la escalabilidad y reduce el tiempo de salida al mercado.
- El desarrollo de agentes virtuales, especializados en finanzas, para automatizar la conciliación de facturas, elevar la eficiencia operativa y agilizar los ciclos de pago a los socios.

Durante el trimestre, HBX Group continuó ejecutando su estrategia de asignación de capital, devolviendo aproximadamente 38 millones de euros a sus accionistas a través del pago de su primer dividendo a cuenta (por un importe de 18 millones de euros) y de la recompra de acciones por importe de unos 20 millones de euros dentro del programa de 100 millones de euros. En el acumulado del ejercicio 2026, la retribución total al accionista alcanza aproximadamente los 50 millones de euros.

Cambio de liderazgo

HBX Group ha publicado hoy un comunicado independiente en el que anuncia que Nicolas Huss se jubilará como consejero delegado y dejará el Consejo de Administración con efecto a partir del 30 de septiembre de 2026. Hasta entonces, Nicolas permanecerá en el cargo para garantizar una transición ordenada. El Consejo de Administración ha nombrado a Brendan Brennan, actual director financiero, consejero delegado interino con efecto a partir del 1 de octubre de 2026. Brendan aporta una sólida experiencia en la alta dirección de compañías y un profundo conocimiento del negocio, lo que garantizará la continuidad de la gestión mientras la compañía sigue centrada en la ejecución de su estrategia. Asimismo, el Consejo de Administración ha puesto en marcha un proceso exhaustivo para seleccionar al futuro consejero delegado, que incluirá tanto candidatos internos como externos. Está previsto que el nombramiento se anuncie antes de la próxima Junta General Anual de la compañía, que se celebrará en febrero de 2027.

Perspectivas

El desempeño del Grupo durante el tercer trimestre superó ligeramente las hipótesis que sustentaban sus estimaciones anteriores. A solo dos meses que finalice el año, las previsiones para el ejercicio 2026 se ha acotado en torno a su punto medio y refleja ahora un impacto negativo estimado de -3 puntos porcentuales (p. p.) en el conjunto del ejercicio derivado de la coyuntura en Oriente Medio, lo que supone una mejora frente al impacto de -4 p. p. previsto previamente. La tendencia positiva en las reservas es alentadora y refuerza la confianza en el cumplimiento de los objetivos fijados para el cierre del ejercicio fiscal de 2026, mientras que las perspectivas del Grupo a medio plazo se mantienen sin cambios.

Previsiones de la compañía t.c.c.	Ejercicio 2026	Medio-plazo ³
TTV	+13% a +15% (anteriormente +11% a +15%)	Doble dígito bajo%
Ingresos	-2% a sin variación (anteriormente -4% a +1%)	Dígito único alto%
EBITDA ajustado	-5% a -2% (sin cambios)	Margen EBITDA en la franja del 60%
Conversión del FCF operativo	90% a 100% (sin cambios)	Aproximadamente el 100%

³ El término *medio plazo* hace referencia a los ejercicios anuales posteriores al ejercicio en curso, con un horizonte temporal de entre dos y tres años.



A las 09:00 (hora del Reino Unido) se celebrará una retransmisión por internet dirigida a la comunidad inversora, en la que la dirección presentará el resumen de los resultados del tercer trimestre de 2026, seguida de una sesión de preguntas y respuestas. Para registrarse, utilice el siguiente enlace: [HBX Group Q3 Trading Update](#).

Londres, 29 de julio de 2026

###

Más información:

www.hbxgroup.com

Relaciones con Inversores

Isabel Green – directora de Relaciones con Inversores
igreen@hbgroup.com / investorrelations@hbgroup.com
M. +44 7826 910691

Medios

Brunswick Group
hb@brunswickgroup.com

Acerca de HBX Group

HBX Group es un marketplace tecnológico B2B de viajes líder a nivel mundial, propietario y operador de firmas como Hotelbeds, Bedsonline, The Luxurist, Roiback, Civitfun y PerfectStay. La compañía ofrece una red interconectada de productos y servicios de tecnología turística dirigida a socios comerciales como marketplaces en línea, turoperadores, agencias y asesores de viajes, aerolíneas, programas de fidelización, destinos y proveedores del sector.

Nuestra visión es simplificar la complejidad y fragmentación de la industria del viaje mediante la combinación de soluciones tecnológicas en la nube, datos cualificados y una amplia cartera de productos concebidos para maximizar los ingresos. HBX Group está presente en más de 170 países y cuenta con una plantilla de más de 3.500 profesionales en todo el mundo. Mantenemos el compromiso de hacer de los viajes un motor de impacto positivo (a force for good), generando un valor social y medioambiental duradero.

HBX Group International PLC (HBX.SM) cotiza en las Bolsas de Valores españolas (ISIN: GBO0BNXJB679).

Más información: www.hbxgroup.com **Síguenos en:** [LinkedIn](#), [Facebook](#), [X](#), [Instagram](#).

Aviso legal

Este comunicado regulatorio contiene información privilegiada a efectos del UK MAR y del EU MAR.

Contiene información cuya divulgación es obligatoria para HBX Group International plc en virtud de la normativa de mercado aplicable, incluyendo el UK MAR, el EU MAR y la Ley 6/2023, de 17 de marzo, del Mercado de Valores y de los Servicios de Inversión. La información contenida en el presente documento se facilita únicamente con fines informativos de carácter general y no constituye, ni debe interpretarse como, una oferta o invitación para adquirir o suscribir valores, ni pretende proporcionar asesoramiento de inversión, fiscal, jurídico o de cualquier otra índole.



Este anuncio puede incluir manifestaciones o declaraciones prospectivas, basadas en las expectativas y proyecciones actuales sobre acontecimientos futuros, e implica riesgos e incertidumbres conocidos y desconocidos. Los resultados y desarrollos reales podrían diferir de manera sustancial de los expresados o implícitos en el presente anuncio. HBX Group International plc no asume obligación alguna de actualizar o revisar dichas declaraciones prospectivas, ya sea como consecuencia de nueva información, acontecimientos futuros o por cualquier otra causa, salvo en la medida en que lo exijan la legislación o la normativa aplicable.

La información contenida en este comunicado está dirigida exclusivamente a personas que no se encuentren ubicadas o no residan en una jurisdicción en la que su distribución, publicación o utilización resulte contraria a la ley o a la normativa aplicable.