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 29 de julio de 2025 ha aprobado la siguiente información sobre la evolución del negocio de la Sociedad correspondientes al tercer trimestre del año 2025. Se adjunta nota de prensa.

Londres, 30 de Julio de 2025

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO EN EL TERCER TRIMESTRE FINALIZADO EL 30 DE JUNIO DE 2025

HBX Group (HBX.SM), una empresa B2B líder independiente en el sector de traveltech, publica hoy una actualización de los resultados del negocio en el tercer trimestre, finalizado el 30 de junio de 2025.

- Ingresos de 182 millones de euros, incremento de un 3% (6% en moneda constante) en el tercer trimestre; ingresos de 501 millones de euros en los últimos 9 meses, representando un aumento del 7% (8% en moneda constante) reflejando un crecimiento robusto
- Ejecutando el crecimiento estratégico con la adquisición de Civitfun, así como la expansión de The Luxurist en nuevos mercados y su integración en la plataforma retail del Grupo, Bedsonline.
- Se espera ahora un crecimiento del valor total de las transacciones (TTV) de un solo dígito medio-alto y un crecimiento de ingresos de un digito medio para todo el año y se ha estrechado la previsión de EBITDA ajustado, como reflejo del actual entorno del mercado e impacto en las divisas.

Nicolas Huss, CEO de la compañía, ha comentado: *"El negocio de HBX Group ha demostrado resiliencia en el tercer trimestre, a pesar de un entorno geopolítico complejo que ha causado cambios en los corredores turísticos. Adoptamos medidas decisivas a principios del trimestre con iniciativas específicas para impulsar el crecimiento. Estas iniciativas, potenciadas por nuestro análisis avanzado de datos y alcance global, nos han permitido adaptarnos rápidamente y superar el rendimiento del mercado".*

Resumen del rendimiento de las operaciones

Millones de EUR	**T3 de 2025**	T3 de 2024	Variación	Variación en moneda constante	**9m 2025**	9m 2024	Variación	Variación en moneda constante
TTV (valor total de las transacciones)	**2176**	2063	5%	8%	**5546**	5086	9%	10%
Ingresos del Grupo	**182**	177	3%	6%	**501**	468	7%	8%

Ingresos por destino

Millones de EUR	**T3 de 2025**	T3 de 2024	Variación		**9m 2025**	9m 2024	Variación	
España	*25*	24	*4%*		*56*	51	*10%*	
Resto de Europa	*73*	75	*(3)%*		*171*	161	*6%*	
EE. UU.	*29*	30	*(3)%*		*92*	92	*0 %*	
Resto de América	*23*	20	*15%*		*72*	68	*6%*	
MEAPAC [(1)]	*32*	*28*	*14%*		*110*	*96*	*15%*	

[(1)] Oriente Medio y Asia Pacífico

Ingresos consolidados no auditados para el periodo de tres meses comprendido entre el 1 de abril de 2025 y el 30 de junio de 2025, y para el periodo de nueve meses comprendido entre el 1 de octubre de 2024 y el 30 de junio de 2025.

Resiliencia en el crecimiento de los ingresos y de la evolución comercial

Los ingresos del tercer trimestre del Grupo alcanzaron los 182 millones de euros, representando un aumento del 3% (6% en moneda constante) con respecto al periodo anterior. Las fechas más tardías de Semana Santa este año contribuyeron aproximadamente 1 punto porcentual al crecimiento del trimestre. Considerando los 9 meses de este año fiscal, finalizado el 30 de junio de 2025, los ingresos del Grupo han aumentado un 7% (8% en moneda constante). Esta resiliencia en los resultados del trimestre pone de manifiesto la importancia de la escalabilidad y de la diversificación geográfica en un mercado desafiante, con cambios en los corredores de viajes y en las tendencias de las reservas de los viajeros como reacción a los eventos geopolíticos.

El crecimiento del TTV (total transaction value) fue del 5% en el tercer trimestre (8% en moneda constante), ligeramente por encima del crecimiento de los ingresos y en línea con la tendencia de la primera mitad del año. El crecimiento en Alojamientos estuvo impulsado principalmente por los volúmenes, ya que las noches de estancia subieron más rápido que las tarifas medias diarias (ADR). Esto dio lugar a mayores descuentos en algunos mercados en los que la demanda se debilitó, así como un cambio en el mix geográfico de la actividad y cambios de moneda. Se ha observado un fuerte aumento en las búsquedas de corto plazo en el mercado, mientras que los datos de reservas del Grupo HBX han mostrado un mayor crecimiento en las reservas con plazos medios de 3 a 6 meses, reflejando la tendencia del Grupo hacia canales de distribución de alto valor. Alojamientos creció más rápido que Movilidad y Experiencias, que se vieron afectadas por una mayor competencia en el espacio B2B, donde la escalabilidad es cada vez más importante.

Se adoptaron medidas a comienzos del trimestre para generar crecimiento en los ingresos, incluyendo objetivos específicos de expansión geográfica, la venta cruzada y la combinación de productos auxiliares, así como la inversión en nuevos productos y acciones tácticas en los precios. Dichas iniciativas ayudaron a HBX Group a superar el rendimiento del mercado[1] hotelero mundial en el tercer trimestre, con un crecimiento del TTV del 8% en moneda constante, superior al 5% del mercado.

Los hitos estratégicos y comerciales del trimestre posicionan de manera favorable al Grupo HBX para su futuro crecimiento. Estos incluyeron la adquisición de Civitfun en mayo y el desarrollo positivo del producto de lujo potenciado por la IA, The Luxurist, lanzado a nuevos mercados e integrado en la plataforma retail del Grupo, Bedsonline, haciéndolo accesible a todos los socios del Grupo HBX a través de interfaces web y API (Interfaces de Programación de Aplicaciones)

Tendencias de los ingresos por destino geográfico

En España, los ingresos aumentaron un 4% en el tercer trimestre, con un especial crecimiento en los corredores de Reino Unido y China hacia España, que compensaron un turismo doméstico más débil. Los ingresos del resto de Europa disminuyeron un 3%, reflejando una reducción en los viajes a Alemania y Reino Unido, así como un crecimiento ralentizado en Grecia, Portugal y Turquía, parcialmente compensado por un mayor crecimiento en Francia . Las llegadas desde EE.UU a Europa disminuyeron, mientras que las procedentes de China aumentaron.

En EE. UU., los ingresos disminuyeron un 3%, lo que refleja el debilitamiento del dólar además de una menor demanda que llevó a una mayor presión sobre los precios, ya que los proveedores aumentaron la actividad promocional para asegurar los volúmenes y unas tarifas medias diarias (ADR) más bajos. Los viajes domésticos en Estados Unidos superaron a los internacionales, con menores llegadas desde Canadá y Europa en particular.

[1] Estimación del crecimiento del mercado según el modelo interno del Grupo HBX (basado en Euromonitor, Phocuswright, informes de corredores de empresas de viajes, entrevistas con expertos y estimaciones de la dirección)

En el resto de las Américas, el crecimiento alcanzó el 15%, acelerándose con respecto al primer semestre, como resultado de un fuerte crecimiento en viajes intrarregionales, reflejando el reciente acuerdo con Despegar, la mayor OTA de América Latina.

Oriente Medio y Asia Pacífico (MEAPAC) creció un 14%, con un buen crecimiento en Asia Pacífico generado por la expansión de aerolíneas, un entorno económico favorable y la inversión estratégica en mercados clave como Japón. En Oriente Medio, el buen comienzo del periodo se vio deteriorado debido al aumento de los conflictos y la incertidumbre que dieron lugar a descensos de dos dígitos en los viajes a destinos como Arabia Saudita y Jordania.

El cambio repentino en los corredores de viaje en el tercer trimestre pone un mayor foco en el valor de la extensa red global de HBX Group, tanto para el suministro como para la distribución, así como la capacidad de los sistemas, los datos y la agilidad para actuar rápidamente a los cambios del mercado.

Centrados en el crecimiento rentable

La compañía ha puesto un continuo foco en la rentabilidad para lograr una expansión del margen EBITDA ajustado y la sólida conversión de caja. Algunas iniciativas para impulsar la productividad y la eficiencia han incluido el uso de IA y ML (aprendizaje automático) para proporcionar información y análisis que respalden las decisiones comerciales y ayuden a los equipos operativos a manejar mayores volúmenes sin incrementar los costes. Se han reforzado los controles de costes, con especial atención al gasto variable y discrecional, manteniendo al mismo tiempo la inversión estratégica necesaria para seguir siendo la compañía líder en sus segmentos incluso en un entorno de mercado desafiante.

Perspectiva

Tras un sólido inicio de año con un crecimiento del 12% en TTV y 10% en los ingresos en el primer semestre, el negocio se ha deteriorado en el tercer trimestre debido al impacto de los cambios en el entorno macroeconómico y geopolítico, y al impacto de tipo de cambio de un dólar más débil. Considerando estos retos generales del mercado y las medidas adoptadas por la compañía esperamos alcanzar un crecimiento de TTV de un dígito medio-alto, y un crecimiento de ingresos de un digito-medio resultando en un crecimiento de EBITDA ajustado de al menos un dígito alto en el año. Nuestra previsión de conversión de caja de aproximadamente el 100%, se mantiene sin cambios. Contamos con una estrategia de expansión clara para beneficiarnos de nuestra tecnología escalable y red global B2B para captar futuras oportunidades de crecimiento en el mercado e impulsar un crecimiento rentable a medida que el entorno se estabiliza. Nuestra perspectiva a medio plazo se mantiene sin cambios.

Previsión de la empresa para EF25	**Previsión revisada**	**Previsión anterior**
TTV	6%-9%	10%-16%
Ingresos	€720m-€740m	€740m-€790m
EBITDA ajustado	€430m-€440m	€430m-€450m
Conversión de FCL operativo	c.100%	c.100%

Se celebrará un webcast dirigido a inversores a las 09:00 horas del Reino Unido, en el que proporcionaremos un resumen general del rendimiento del tercer trimestre de 2025, seguido de una ronda de preguntas y respuestas. Para registrarse para el webcast, utilice el siguiente enlace: HBX Group Trading Update Q3 FY 2025.

Nuestro próximo anuncio de Resultados Financieros para el año fiscal 2025 está programado para el 26 de noviembre de 2025 (sujeto a cambios).

Contacto de Relaciones con el Inversor
Isabel Green
Directora de Relaciones con Inversores
igreen@hbxgroup.com / investorrelations@hbxgroup.com
M. +44 7826 910691

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Descargo de responsabilidad

La información contenida en este documento ha sido elaborada por HBX Group International, plc ("HBX Group" o la "Compañía", junto con sus filiales y otras afiliadas, el "Grupo"). Este documento tiene fines meramente informativos y la información aquí contenida puede ser utilizada, divulgada o publicada por terceros con un fin distinto sin el consentimiento previo por escrito de HBX Group. La información aquí contenida no pretende contener toda la información necesaria para evaluar la Compañía o el Grupo ni su situación financiera y, por lo tanto, debe complementarse con la información pública disponible de la Compañía. En particular, esta información se proporciona en el contexto de los resultados financieros del Grupo correspondientes al tercer trimestre de 2025. Cualquier decisión de inversión debe basarse en la información pública disponible de la Compañía y el Grupo, y no en esta información. La Compañía no está obligada a mantenerlo actualizado para reflejar, por ejemplo, cualquier cambio sustancial, ni a corregirlo si se detecta alguna deficiencia, error u omisión. Este documento no constituye, bajo ninguna circunstancia, asesoramiento de inversión, recomendación ni una oferta o invitación para comprar, vender, intercambiar o negociar valores u otros instrumentos de la Compañía o de cualquier otro miembro del Grupo. La información, las declaraciones y las opiniones aquí contenidas están sujetas a cambios sin previo aviso. No pretende proporcionar, ni debe interpretarse como, un análisis completo y exhaustivo de la situación comercial o financiera de la Compañía y del Grupo, ni de sus perspectivas o resultados futuros. La Compañía, el Grupo, sus filiales, sus respectivos directores, funcionarios, empleados, asesores, representantes o agentes (los «Representantes») o cualquier otra persona no realizan ninguna declaración, garantía ni compromiso, explícito o implícito, en cuanto a la veracidad, imparcialidad, exactitud, integridad o corrección de la información, las declaraciones u opiniones aquí contenidas (o si se ha omitido cualquier otra información) ni de ninguna otra declaración realizada o pretendidamente realizada en relación con la Compañía o el Grupo, para ningún propósito, incluyendo, entre otros, consideraciones de inversión, ya sean escritas, orales, visuales o electrónicas, y transmitidas o puestas a disposición por cualquier medio. Ni la Compañía, ni sus Representantes, ni ninguna otra persona serán responsables de ninguna pérdida derivada del uso de esta información ni de ninguna otra circunstancia relacionada con ella. Los valores de la Compañía no se han registrado conforme a la Ley de Valores de los Estados Unidos de 1933 y no pueden ofrecerse ni venderse en Estados Unidos, salvo que se cumpla con una declaración de registro vigente o se acoja a una exención válida de los requisitos de registro. Asimismo, estos valores no pueden ofrecerse ni venderse en otras jurisdicciones, salvo que se cumpla con las leyes y regulaciones aplicables de dichas jurisdicciones.

Declaraciones prospectivas

Este documento contiene ciertos objetivos o estimaciones de beneficios y puede incluir declaraciones prospectivas. Los objetivos o estimaciones de beneficios y las declaraciones prospectivas incluyen ciertas estimaciones, proyecciones y pronósticos que, por su naturaleza, son inciertos y podrían o no materializarse en el futuro. Si bien la Compañía considera que las expectativas reflejadas en los pronósticos son razonables, dichos pronósticos se basan en eventos futuros o incertidumbres cuya materialización es imposible de determinar en el momento de su aprobación. Los pronósticos pueden verse afectados por la ocurrencia de diversos factores, algunos de los cuales escapan al control del Grupo. En consecuencia, estos pronósticos no deben considerarse como base para una inversión ni como garantía de resultados futuros, y la Compañía no asume ninguna responsabilidad por las desviaciones que puedan producirse en los diversos factores que influyen en el rendimiento futuro del Grupo. Cualquier desviación sustancial o significativa de las suposiciones podría provocar que los resultados y las tendencias difieran significativamente de los reflejados en las expectativas. La Compañía no se compromete a actualizar, revisar ni mantener actualizada la información contenida en dichas declaraciones como resultado de nueva información, eventos futuros o cualquier otra circunstancia, a menos que así lo exija la legislación aplicable. Asimismo, este documento puede contener información estimada o prospectiva, elaborada con fines ilustrativos y, por lo tanto, que refleja una situación hipotética que no representa la realidad. Las declaraciones prospectivas incluyen declaraciones sobre objetivos, metas, estrategias, perspectivas y potencial de crecimiento; planes, eventos o rendimiento futuros y potencial de crecimiento futuro; liquidez, recursos de capital e inversiones de capital; perspectivas económicas y tendencias del sector; desarrollo de los mercados de la Compañía o del Grupo; el impacto de las iniciativas regulatorias; y la solidez de la Compañía o de cualquier otro miembro del Grupo frente a sus competidores. Las declaraciones prospectivas se identifican generalmente con términos como "planea", "objetivos", "aspira", "cree", "espera", "anticipa", "pretende", "estima", "pronostica", "proyecta", "planea", "hará", "podría", "continúa", "debería" y expresiones similares. Estas declaraciones reflejan, en el momento de su formulación, las creencias, intenciones y objetivos actuales de la Compañía o el Grupo con respecto, entre otros aspectos, a sus operaciones, situación financiera, liquidez, perspectivas, crecimiento y estrategias. Dicha información se ha preparado con base en suposiciones que podrían no materializarse y está sujeta a riesgos e incertidumbres que podrían causar que los resultados difieran. La Compañía no se compromete a actualizar, revisar ni mantener la información prospectiva o estimada aquí contenida ni las opiniones expresadas al respecto, y dicha información está sujeta a cambios sin previo aviso. Por lo tanto, no se debe confiar en esta información al tomar decisiones de inversión. Algunos datos aquí contenidos representan únicamente los objetivos de la Compañía y no se garantiza su cumplimiento; por lo tanto, no deben interpretarse como una indicación de los resultados o el rendimiento esperados o reales. Todas las declaraciones prospectivas posteriores, orales o escritas, atribuibles a HBX Group, a cualquiera de sus representantes o a cualquier otra persona que actúe en su nombre, quedan expresamente condicionadas en su totalidad por las declaraciones anteriores. Salvo que lo exija la legislación aplicable, la Compañía no se compromete a actualizar ni revisar públicamente ninguna declaración prospectiva, ya sea como resultado de nueva información, eventos futuros o cualquier otra causa.

Información financiera

Cierta información financiera y estadística contenida en este documento está sujeta a ajustes de redondeo. Por consiguiente, cualquier discrepancia entre los totales y las sumas de los importes indicados se debe al redondeo. Ciertos datos financieros y operativos relacionados con la Compañía y el Grupo aquí contenidos no han sido auditados ni revisados por los auditores del Grupo HBX ni por terceros independientes y, en algunos casos, se basan en información y estimaciones de la gerencia del Grupo HBX y están sujetos a cambios. Por lo tanto, no se ofrece ninguna garantía, expresa o implícita, sobre la imparcialidad, exactitud, integridad o corrección de la información, las declaraciones o las opiniones aquí contenidas. Asimismo, las declaraciones sobre el rendimiento histórico o las tasas de crecimiento no deben interpretarse como una sugerencia de que el rendimiento, los precios de las acciones o los resultados futuros (incluidas las ganancias por acción) necesariamente igualarán o superarán los de cualquier período anterior.

Medidas Alternativas de Rendimiento (MAR)

Este documento incluye información financiera elaborada por la Compañía bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), así como ciertas medidas y ratios financieros considerados MAR, según se definen en el Reglamento Delegado (UE) 2019/979, de 14 de marzo de 2019, y de conformidad con las directrices de la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA) publicadas en octubre de 2015 (ESMA/2015/1415en). Las MAR se presentan para proporcionar una mejor evaluación del rendimiento financiero, los flujos de caja y la situación financiera del Grupo, en la medida en que la Compañía las utiliza en la toma de decisiones financieras, operativas o estratégicas del Grupo. Sin embargo, las MAR generalmente no se auditan y no son requeridas ni presentadas según las NIIF emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), adoptadas por la Unión Europea en virtud del Reglamento (CE) n.º 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, por lo que no deben considerarse de forma aislada, sino como información complementaria a la información financiera auditada elaborada de conformidad con las NIIF. Además, las MAR pueden diferir, tanto en su definición como en su cálculo, de otras medidas similares calculadas por otras empresas y podrían no ser comparables.

Información no financiera

Este documento contiene, además de información financiera, información no financiera, incluyendo métricas, declaraciones, objetivos, compromisos y opiniones sobre aspectos ambientales, sociales y de gobernanza. Esta información no ha sido auditada ni revisada por un auditor externo y se ha preparado utilizando diversos umbrales de materialidad, análisis, estimaciones, supuestos, prácticas y metodologías de recopilación y verificación de datos, tanto internas como externas, que pueden diferir de las utilizadas por otras empresas, pueden diferir significativamente de las aplicables a la información financiera y, en muchos casos, se encuentran en una etapa emergente y en evolución.