

RESULTADOS DEL TERCER TRIMESTRE 2021

ME Ibiza I Ibiza, Spain

RESULTADOS TERCER TRIMESTRE 2021

€ 290,8M

INGRESOS
Sin plusvalías 3T
+161,7% vs AA

€ 520,6M

INGRESOS
Sin plusvalías 9M
+21,0% vs AA

€ 35,8

REVPAR PAG 9M
-8,7% vs AA

€ 63,1M

EBITDA
Sin Plusvalías 3T
+329,1% vs AA

€ 0,7M

EBITDA
Sin Plusvalías 9M
+100,9% vs AA

55,1%

MELIA.COM

€(0,07)

BPA
3T
+0,42 vs AA

€(0,75)

BPA
9M
+1,30 vs AA

€ 2.811,9M

DEUDA NETA
+208,1M vs cierre 2020

EVOLUCIÓN NEGOCIO

- Durante el tercer trimestre, el número de **habitaciones disponibles** respecto al mismo periodo del ejercicio anterior se incrementó en un +50,2% (-22,6% vs 2019), mostrando la progresiva reapertura de hoteles, si bien parte de ellos tuvieron limitaciones de aforo debido a las restricciones impuestas por los diferentes países, afectando al porcentaje de ocupación media.
- Los **Ingresos Consolidados excluyendo plusvalías**, se han incrementado en un **+161,7%** respecto al tercer trimestre del 2020 (-43,7% vs 3T 2019).
- A nivel de **Ebitda**, el tercer trimestre estanco ha reportado **€63,1M**, con un margen del 21,7%, lo que evidencia la positiva tendencia de recuperación mostrada en los últimos meses.
- Destacar el comportamiento del canal propio, **melia.com**, así como el programa de fidelidad, donde se han llegado a concentrar más del **55%** de las ventas centralizadas del trimestre.

DEUDA Y LIQUIDEZ

- La compañía ha generado caja positiva desde el mes de junio.
- La situación de liquidez (incluyendo la tesorería, así como las líneas de crédito no dispuestas) asciende aproximadamente a **€439,5M**.
- A cierre de septiembre, la **Deuda Neta** se ha situado en los **€2.811,9M**, impactada por las nuevas incorporaciones y extensiones de varios contratos de alquiler, así como los efectos de la pandemia. La Deuda Neta financiera pre-NIIF 16 ha alcanzado los **€1.261,2M**, lo que supone una reducción de **-€2M** vs cierre de junio.
- El **Resultado Financiero Neto** ha mejorado en un **29,4%** frente al mismo periodo del año anterior.
- La compañía sigue manteniendo como una de sus prioridades reducir la deuda, por lo que sigue contemplando alguna rotación de activos adicional a la ya realizada a cierre de junio.

PERSPECTIVAS

- Continuamos con una visibilidad limitada y con reservas de último minuto, si bien, en este último trimestre del ejercicio esperamos apuntalar la recuperación que hemos observado durante el tercer trimestre. Seguimos viendo recuperaciones a distintas velocidades según el destino, dependiendo mucho de su componente urbano/vacacional/"bleisure", así como su segmentación. En todos los destinos podemos ver una generalizada relajación de las restricciones derivadas del Covid. Esperamos también un crecimiento en los viajes internacionales, lo que debería ayudar en aquellos mercados con menor potencial de cliente doméstico.
- En los mercados vacacionales ya hemos visto una importante recuperación en el tercer trimestre, que proyectamos continúe en el cuarto trimestre, destacando la evolución del ritmo de reservas en Canarias así como en el Caribe.
- Vemos una recuperación significativa en la mayoría de las ciudades principales y secundarias, a excepción de Londres y Barcelona que muestran una tendencia de recuperación más lenta, en general seguimos dependiendo de los segmentos de Viajes Corporativos y MICE.
- La compañía prevé un crecimiento orgánico de su portfolio en los próximos meses, tanto en la región del Caribe como en la del Mediterráneo y el Sudeste Asiático.

PRINCIPALES ESTADISTICOS: PROPIEDAD, ALQUILER Y GESTIÓN

€121,9
ARR 3T
+18,8% vs AA

43,8%
% OCUPACIÓN 3T
+15,2pp vs AA

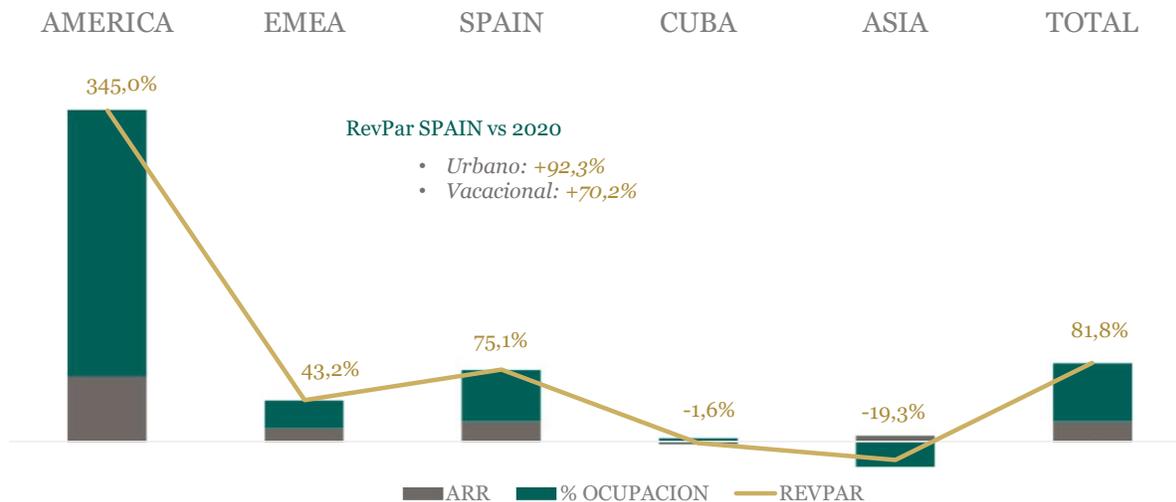
€53,4
REVPAR 3T
+81,8% vs AA

€108,1
ARR 9M
+6,9% vs AA

33,1%
% OCUPACIÓN 9M
-5,7pp vs AA

€35,8
REVPAR 9M
-8,7% vs AA

EVOLUCIÓN 3T 2021 vs 3T 2020



Durante el tercer trimestre, el número de habitaciones disponibles respecto al mismo periodo del ejercicio anterior se incrementó en un +78,3% en los hoteles de propiedad y alquiler, y en un +50,2% teniendo en cuenta todos los hoteles de la compañía. Si comparamos contra el mismo periodo del 2019, las variaciones han sido del -16,0% y del -22,6% respectivamente.

En términos generales, el negocio hotelero continúa con la tendencia positiva de trimestres anteriores. Hemos cerrado una sólida temporada de verano en los destinos vacacionales, si bien ciertas restricciones de algunos destinos no nos han permitido apuntar a los resultados pre-pandemia. La recuperación sigue llegando a distintas velocidades. En relación con los destinos vacacionales, mientras el Caribe logra acercarse a los resultados de 2019, la recuperación en España Vacacional, aunque prometedora, se ve lastrada por las restricciones de mercados emisores, fundamentalmente Reino Unido. Respecto a los destinos urbanos, el verano ha sido positivo en aquellos destinos secundarios “bleisure” que se alimentan de mercado doméstico y de proximidad. Las grandes ciudades tendrán que esperar al cuarto trimestre, aunque se han empezado a percibir signos de mejora durante el mes de septiembre.

NEGOCIO HOTELERO

- En **España**, al igual que en el resto de destinos, la evolución del negocio es distinta entre Urbano y Vacacional. En los hoteles vacacionales, tal y como anticipábamos en el último release, hay que destacar la gran respuesta del cliente nacional, superando el 50% de las ventas. Los hoteles con dependencia del cliente británico (Calviá, Benidorm, Torremolinos y Tenerife Sur) son los que más han sufrido. Las reservas han ido mejorando semana a semana, debido al pick-up de último minuto. Los ingresos en habitaciones superiores y suites han superado en un 5% los de 2019. Hay que destacar también el incremento de doble dígito en el ARR de la región vs 2019, así como las ventas a través de nuestro canal propio, que han supuesto el 52% del total. En los hoteles urbanos, hay que destacar positivamente los destinos secundarios “bleisure” que han cerrado este trimestre con ocupaciones, en algunos casos, superiores a 2019, gracias al mercado local. Los hoteles vinculados a MICE son los que más siguen sufriendo por falta de eventos. Si bien en septiembre se ha visto una leve recuperación del segmento, con reuniones de pequeño formato. A cierre del trimestre tenemos prácticamente todo el porfolio urbano abierto.
- En **EMEA**, en **Alemania** los hoteles con un fuerte componente “leisure” han tenido un buen verano gracias al cliente doméstico, como ya lo hicieron en 2020, la mayor dificultad de la región es la falta de grandes ferias y MICE, así como a la prohibición de viajar en la mayoría de las empresas, que aún no han reactivado sus viajes, si bien en septiembre se apreció una lenta recuperación de la demanda del segmento negocios. Destacar en dicho país las ayudas directas recibidas por parte del Gobierno para mitigar el impacto del Covid en el negocio. En el **Reino Unido**, el verano en Londres se vio afectado negativamente por las restricciones de los semáforos (Covid), dificultando la recuperación del cliente internacional. Por su parte, Manchester consiguió superar los ingresos de 2019, gracias al cliente nacional cautivo. En la misma línea, las aperturas de Newcastle y Liverpool han registrado números esperanzadores. El cliente local ha representado más del 95%. En **Francia** este trimestre ha sido el inicio de la recuperación, en el que hemos visto un incremento de la demanda, especialmente en “bleisure” a partir de septiembre, mes en el cual hemos reabierto 2 más de nuestros hoteles, que se unen a los 4 que estaban ya operativos. En **Italia** el buen ritmo de vacunación redujo las restricciones lo que permitió que se llevaran a cabo todos los eventos programados. Esto provocó un repunte en todos los destinos del país.
- En la región **América, México** ha sido el primer país en recuperar los ingresos pre-Covid, a pesar de los 3 huracanes que han sacudido el país, sin consecuencias graves, pero si con interrupciones puntuales de demanda y cancelaciones. El buen comportamiento de los segmentos individuales ha compensado la caída de otros segmentos, principalmente el MICE. El cliente de EE.UU ha representado un 78% del negocio, echando en falta sobre todo la contribución de los mercados de Canadá, LATAM y Europa. **República Dominicana**, continúa experimentado dificultades en la recuperación total de la capacidad aérea. La mayoría de las llegadas provienen de EE.UU, lo que refleja la paulatina recuperación de este mercado, pero también evidencia la actual debilidad de los mercados complementarios. A nivel de ingresos, excluyendo del comparativo el Paradisus Punta Cana que permanece cerrado, estos han sido muy similares a los de 2019, año que el destino se vio afectado por la alarma mediática. La menor ocupación ha venido compensada por una mejora en los precios medios. En **EEUU**, por una parte, Orlando comenzó con un julio muy positivo a nivel de ingresos vs 2019 con un retroceso lógico y esperado en agosto por la variante Delta y por la vuelta a la escuela, aun así, los resultados del trimestre superaron a los de 2019 por segundo trimestre consecutivo, donde el cliente nacional ha supuesto el 89% de las reservas. Por otra parte, Nueva York tendrá que esperar un poco más, mirando muy de cerca los mensajes de los CEOs de las compañías, sobre el plan de regreso a las oficinas, que reactivará el segmento “Corporate” y en la parte de “leisure” pendiente de la reapertura de las fronteras anunciada para el 8 de noviembre. Finalmente, en el **resto de los países de Latinoamérica**, en líneas generales tuvimos un crecimiento en ingresos comparado con los trimestres anteriores, llevado principalmente por el mes de septiembre. La mayoría de los países siguieron con sus fronteras cerradas en estos meses, así que toda demanda recibida fue de mercado nacional.

NEGOCIO HOTELERO

- En **Cuba**, la situación con los vuelos y la llegada de viajeros en el tercer trimestre del año se proyectó en una discreta línea ascendente. La primera noticia positiva llegó a inicios de julio por el lado del mercado de Canadá, con el reinicio de conexiones semanales a Varadero y a Cayo Coco, sumándose así a las operaciones ya existentes de los TT.OO. Rusos. Durante este trimestre, doce hoteles tuvieron ya algún nivel de operación, comparado con seis del año anterior en las mismas fechas. Por otra parte, continúan las reformas en importantes hoteles de la división.
- En **Asia**, los hoteles en **China** se vieron afectados por diferentes brotes en varias provincias del país durante los meses de agosto y septiembre. En **Vietnam** la mayor parte de nuestros hoteles estuvieron cerrados por la situación actual de Covid-19. **El resto de los países** (Indonesia, Malasia, Tailandia y Myanmar) no presentan mayores diferencias versus 2020 debido a que el negocio sigue estando totalmente limitado por la falta de mercado internacional.

PERSPECTIVAS

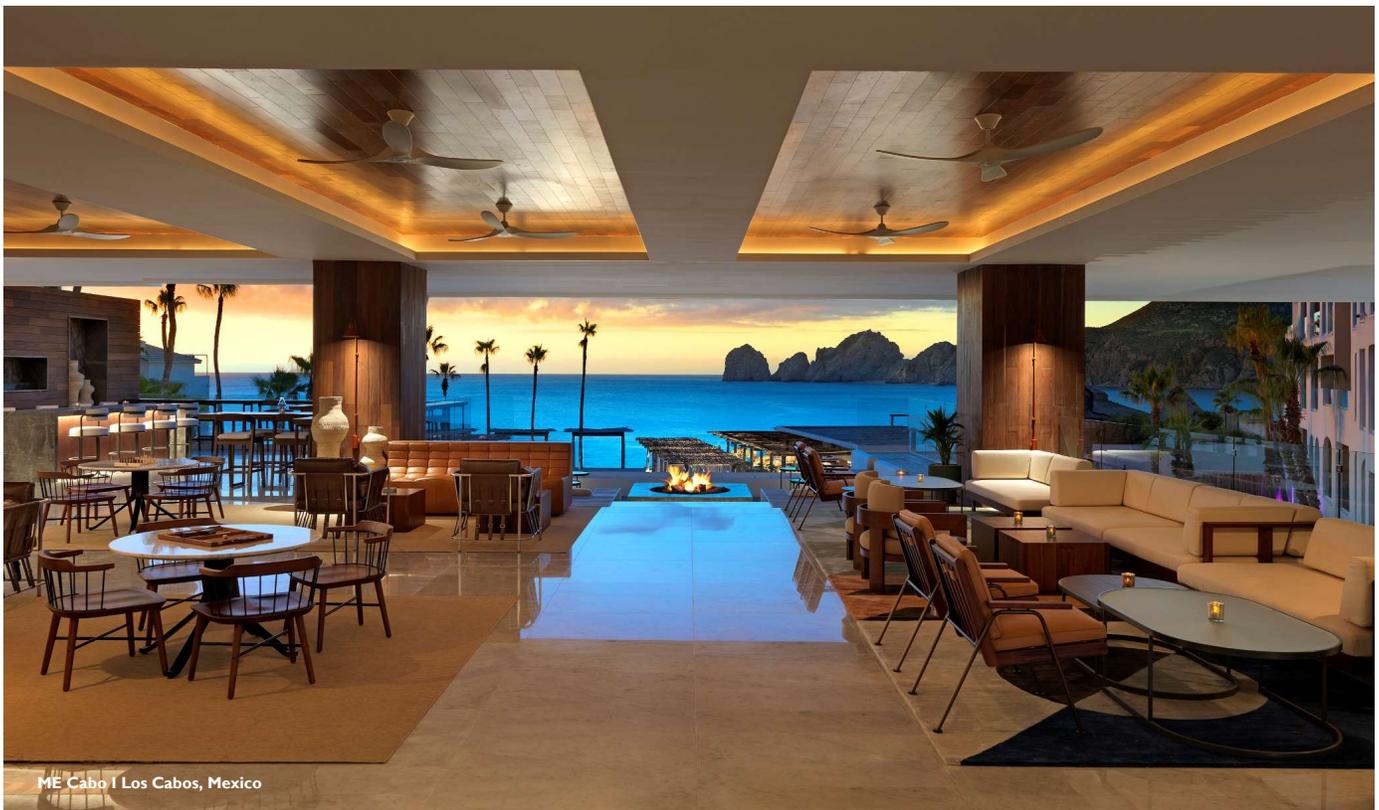
Continuamos con una visibilidad limitada y con reservas de último minuto, si bien, en este último trimestre del ejercicio esperamos apuntalar la recuperación que hemos observado durante el tercer trimestre. Seguimos viendo recuperaciones a distintas velocidades según el destino, dependiendo mucho de su componente urbano/vacacional/"bleisure", así como su segmentación. En todos los destinos podemos ver una generalizada relajación de las restricciones derivadas del Covid. Esperamos también un crecimiento en los viajes internacionales, lo que debería ayudar en aquellos mercados con menor potencial de cliente doméstico.

- En **España destino vacacional**, gracias a la retirada progresiva de restricciones, empezamos a notar una mayor demanda del cliente internacional, con una recuperación de la tour operación en cuentas de Reino Unido y Alemania, destacando la importancia del destino Canarias en estos próximos meses. Hasta el momento, dicho destino no se ha visto afectado por la erupción del volcán en la isla de La Palma, con la excepción del único hotel que tenemos en la isla y que permanece cerrado desde el pasado 19 de septiembre. En nuestros **hoteles urbanos**, continuamos con poca visibilidad. Octubre ha arrancado con una situación mejor que septiembre, lo que nos arroja cierto optimismo. En cuanto a noviembre y diciembre son meses que tradicionalmente dependen más del MICE, que a día de hoy no tenemos confirmado. Por este motivo, la recuperación vendrá en gran medida determinada por la recuperación de este segmento y las reservas de último minuto. Tenemos buen feedback por parte de los "Top Accounts" de Corporate, que esperan volver a viajar a partir de octubre.
- **EMEA**; en **Alemania** somos optimistas en cuanto al aumento del negocio gracias a la mayor relajación de las restricciones de viaje y a las decisiones gubernamentales, generando un repunte de última hora en el segmento MICE, así como una recuperación de los viajes de negocios y corporativos en todos nuestros hoteles; también esperamos un crecimiento en el segmento de ocio a medida que los teatros y museos vuelvan a abrir y los restaurantes suavicen sus medidas. En el **Reino Unido**, la mayor parte de las restricciones se están levantando lo que está permitiendo ver un incremento de los viajes internacionales, el segmento MICE está volviendo con eventos pequeños y medianos, con confirmaciones en muy corto plazo. En **Francia**, durante el mes de octubre hemos abierto el Melia Paris Champs Elysées, y ya tenemos 6 de los 7 hoteles abiertos. Continúa la mejora de la demanda de Corporate en octubre, y acompaña la recuperación del turismo de ocio. Nuestro mayor reto será la lenta recuperación de los mercados emisores más lejanos, así como el segmento MICE. En **Italia**, como en el resto de Europa, el segmento Corporate está mostrando signos de recuperación, aunque a un ritmo diferente según la ciudad. Por otro lado, el segmento MICE será el principal motor en este trimestre, con una contribución estimada de aproximadamente el 30%.

NEGOCIO HOTELERO

PERSPECTIVAS

- **América;** en **México**, tras el incremento en los contagios en EEUU de la variante Delta, se ha registrado un freno en la demanda de los viajeros procedentes de dicho país, por otro lado, gracias a que Canadá flexibilizó las restricciones para viajes internacionales, hemos comenzado a tener un incremento de reservas a partir de noviembre. Destacar que en octubre hemos reabierto el ME Cabo, con instalaciones renovadas y una gran apuesta dentro del Lujo Lylifestyle de la zona. En **República Dominicana**, entramos en un cuarto trimestre con un mercado americano y canadiense aletargado, debido a la incertidumbre que enfrentan los pasajeros ante la variante Delta. Las reservas para el periodo de Navidades presentan ya ocupaciones de importancia, principalmente en habitaciones con categoría superior. En **Estados Unidos**, gracias a la relajación de las restricciones de viajes internacionales se espera que Nueva York continúe su recuperación. En **el resto de los países de Latinoamérica**, se proyecta un crecimiento comparado con el tercer trimestre, gracias a la reapertura de fronteras.
- Para el cuarto trimestre, en **Cuba**, ante el anuncio oficial del país de la reapertura de fronteras a partir del 15 de noviembre, se espera continuar con una mejoría en la disponibilidad de vuelos y llegada de viajeros.
- En **Asia**, se espera que los hoteles de **China** tengan una mayor recuperación en la parte del segmento MICE, con mayor crecimiento para los meses de noviembre y diciembre. En **Vietnam** se llevará a cabo una reapertura paulatina de los hoteles de aquí a final del 2021. En el caso de **Tailandia**, Melia Koh Samui reabrió sus puertas en octubre y en diciembre se abrirán dos hoteles más en este país, unido a la reapertura sin cuarentena a partir del 1 de Noviembre a un importante número de nacionalidades aún por confirmar, en cambio en **el resto de los países**, la reapertura del mercado internacional no se espera hasta el segundo semestre de 2022.



OTROS NEGOCIOS

CIRCLE by MELIÁ

Las ventas, durante el trimestre, reportaron un crecimiento de +613,9% versus el mismo periodo del año anterior, y un incremento del 18% sobre lo logrado en el segundo trimestre, dicho crecimiento entre trimestres fue factible gracias a una mayor ocupación hotelera del verano. De igual manera, se ha seguido explorando canales alternos para generar mayor volumen de ventas destacando: i) la apertura de una sala de ventas Circle en Los Cabos y ii) la comercialización del producto Destinations en Punta Cana y Nueva York.

A nivel de ingresos (NIIF 15), durante este trimestre la variación fue prácticamente en línea con respecto al mismo periodo del año anterior, y un acumulado a los 9 meses de +13,6%.

+115,5%

Evolución 9M 2021
Ventas Circle by Meliá

+13,6%

Evolución 9M 2021
Ingresos NIIF 15
Circle by Meliá

NEGOCIO INMOBILIARIO

A cierre de junio, la compañía anunció la venta de 6 hoteles de su propiedad y de su participación sobre otros 2 activos hoteleros, por un importe neto en caja de 170 millones de euros, generando plusvalías contables, a nivel de EBITDA, por importe aproximado de 64 millones de euros.

Durante este trimestre, no se ha producido ninguna operación de venta de activos. La compañía, sigue valorando como opciones para reducir deuda, una venta adicional de activos.



Paradisus Los Cabos | Los Cabos, Mexico

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS

€595,2M

INGRESOS CONSOLIDADOS

9M
+38,3% vs AA

€(527,2)M

GASTOS DE EXPLOTACIÓN

9M
+0,2% vs AA

€64,6M

EBITDA

9M
+165,3% vs AA

€(130,3)M

EBIT

9M
+68,7% vs AA

€(47,2)M

RESULTADO

FINANCIERO

9M
+29,4% vs AA

€(166,3)M

RESULTADO

NETO ATRIBUIDO

9M
+64,6% vs AA

INGRESOS OPERATIVOS Y GASTOS DE EXPLOTACIÓN:

Los Ingresos Consolidados excluyendo plusvalías, se han incrementado en un +21,0% respecto a los 9 meses de 2020, un -62,4% comparado contra el mismo periodo del 2019. En el tercer trimestre estanco estos se incrementaron en un +161,7% respecto al 2020, y disminuyeron en un -43,7% comparado contra el mismo periodo del 2019. Tal y como se avanzó en el informe del primer semestre, destacar que durante el segundo trimestre de 2021 la compañía cobró €18,8M por las ayudas directas del Gobierno Alemán para compensar parte de las pérdidas de negocio durante la pandemia en 2020.

Los Gastos de Explotación, tuvieron un ahorro del 0,2% respecto al mismo periodo del año anterior y del 47,0% vs 2019. Excluyendo los gastos asociados a las plusvalías de este ejercicio, así como los gastos extraordinarios del 2020 (deterioros de las inversiones inmobiliarias y provisiones de créditos) respecto a 2020 se ha producido un incremento del 1,8% y una reducción del 48,1% vs 2019.

El EBITDA se situó en +€64,6M vs -€98,9M en 2020 (+€374,9M en 9M2019).

El EBITDA sin plusvalías ni deterioros se situó en €0,7M que compara con los -€77,8M de 2020.

El epígrafe "Depreciación y Amortización" disminuyó en -€122,5M vs el mismo periodo del año anterior. Siendo la principal diferencia los deterioros contabilizados en 2020 (-€104M).

Por su parte el Resultado de Explotación (EBIT) fue de -€130,3M lo que compara con los -€416,2M de 2020, (+€187,9M en 9M2019).

El RESULTADO NETO ATRIBUIDO alcanzó los -€166,3M frente a los -€469,6M de 2020 (+€101,0M en 9M2019).

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS

CUENTA DE RESULTADOS						
% cambio 3T 21 vs 3T 20	3T 2021	3T 2020	(Millones de Euros)	9M 2021	9M 2020	% cambio 9M 21 vs 9M 20
Segmentación de Ingresos						
	308,0	109,6	TOTAL HOTELES	524,8	431,5	
	39,9	16,7	Modelo Gestora	68,6	61,9	
	263,8	91,3	Hoteles Propiedad y Alquiler	446,9	353,3	
	4,3	1,6	Otros Negocios Hoteleros	9,3	16,3	
	1,4	1,6	Ingresos y Plusvalías Negocio Inmobiliario	78,8	5,9	
	12,9	9,8	Ingresos Club Meliá	38,7	37,0	
	24,3	13,2	Corporativos	63,9	41,5	
	346,6	134,1	Ingresos Totales Agregados	706,2	515,9	
	-55,8	-23,0	Eliminaciones en consolidación	-111,0	-85,6	
161,7%	290,8	111,1	Ingresos Operativos y Plusvalías	595,2	430,3	38,3%
	-32,3	-11,3	Consumos	-58,7	-50,5	
	-88,1	-65,0	Gastos de Personal	-206,6	-220,3	
	-104,9	-62,1	Otros gastos operativos	-262,0	-257,7	
-62,8%	(225,3)	(138,4)	Total Gastos Operativos	(527,2)	(528,5)	0,2%
340,0%	65,5	(27,3)	EBITDAR	68,0	(98,3)	169,2%
	-2,4	-0,3	Arrendamientos	-3,4	-0,6	
328,8%	63,1	(27,6)	EBITDA	64,6	(98,9)	165,3%
	-26,9	-35,6	Depreciación y Amortización	-90,1	-125,9	
	-39,6	-44,6	Depreciación y Amortización (ROU)	-104,7	-191,5	
96,7%	(3,5)	(107,8)	EBIT (BENEFICIO OPERATIVO)	(130,3)	(416,2)	68,7%
	-10,2	-8,4	Financiación Bancaria	-30,5	-24,3	
	-7,3	-6,1	Gasto Financiero de Arrendamientos	-20,1	-25,5	
	2,9	1,5	Otros Resultados Financieros	6,0	-11,3	
	-1,7	7,2	Resultado Cambiario	-2,6	-5,7	
-185,3%	(16,3)	(5,7)	Resultado Financiero Total	(47,2)	(66,9)	29,4%
	3,0	-2,7	Resultado de Entidades Valoradas por el Método de la Participación	-7,7	-25,7	
85,6%	(16,8)	(116,2)	Beneficio antes de Impuestos	(185,2)	(508,8)	63,6%
	6,2	1,7	Impuestos	18,5	23,4	
90,7%	(10,6)	(114,5)	Resultado Consolidado	(166,7)	(485,4)	65,7%
	4,5	-3,4	Atribuido a Intereses Minoritarios	-0,4	-15,8	
86,4%	(15,1)	(111,1)	Resultado Consolidado Atribuido	(166,3)	(469,6)	64,6%

RESULTADO FINANCIERO, DEUDA Y LIQUIDEZ

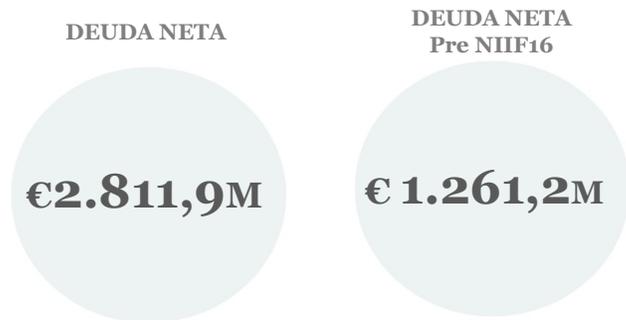
RESULTADO FINANCIERO

RESULTADO FINANCIERO



El Resultado Financiero Neto ha mejorado en un 29,4% frente al mismo periodo del año anterior, explicado principalmente por la evolución de las diferencias de cambio, por la mejora en Otros Resultados Financieros, donde, en el mismo periodo del año anterior, se recogió el impacto por el deterioro de otros créditos financieros (€-14M) así como la mejora en los Gastos financieros asociados a los arrendamientos, motivado por la reestimación de las tasas derivadas de las renegociaciones de algunos contratos de alquiler con motivo del Covid. El Gasto por financiación bancaria, se ha incrementado respecto al mismo periodo del año anterior en un 25,4%, motivado por el incremento de la deuda bancaria.

DEUDA Y LIQUIDEZ



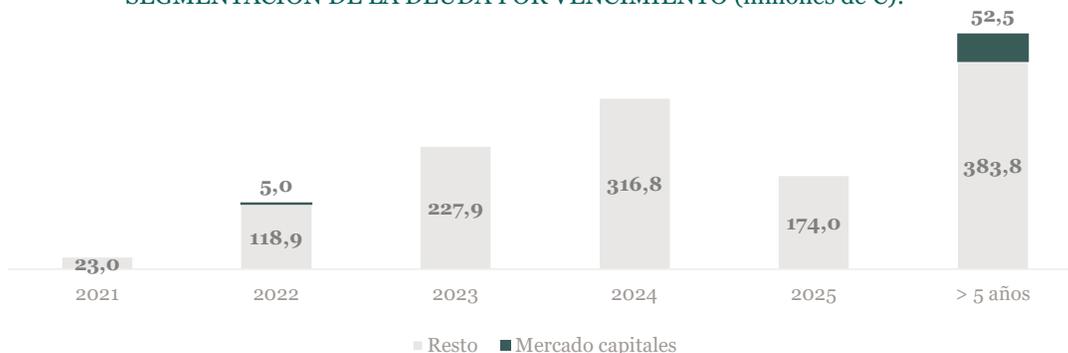
A cierre de septiembre, la Deuda Neta se ha situado en los €2.811,9M, lo que supone un incremento en +€208,1M respecto a diciembre 2020, dicho incremento viene motivado, principalmente, por las nuevas incorporaciones, así como las prórrogas de varios contratos de alquiler. Durante este mismo periodo la Deuda Neta financiera pre-NIIF 16 aumentó en +€6,0M, alcanzando los €1.261,2M. Durante el tercer trimestre, la compañía ha generado caja por importe de €10,5M. Una vez impactadas las diferencias de cambio, en el valor de la deuda en moneda extranjera, la reducción de Deuda Neta ha sido de €2,0M.

La situación de liquidez (incluyendo la tesorería, así como las líneas de crédito no dispuestas) asciende aproximadamente a €439,5M.

La compañía sigue manteniendo como una de sus prioridades reducir la deuda, por lo que sigue contemplando alguna rotación de activos adicional a la ya realizada a cierre de junio.

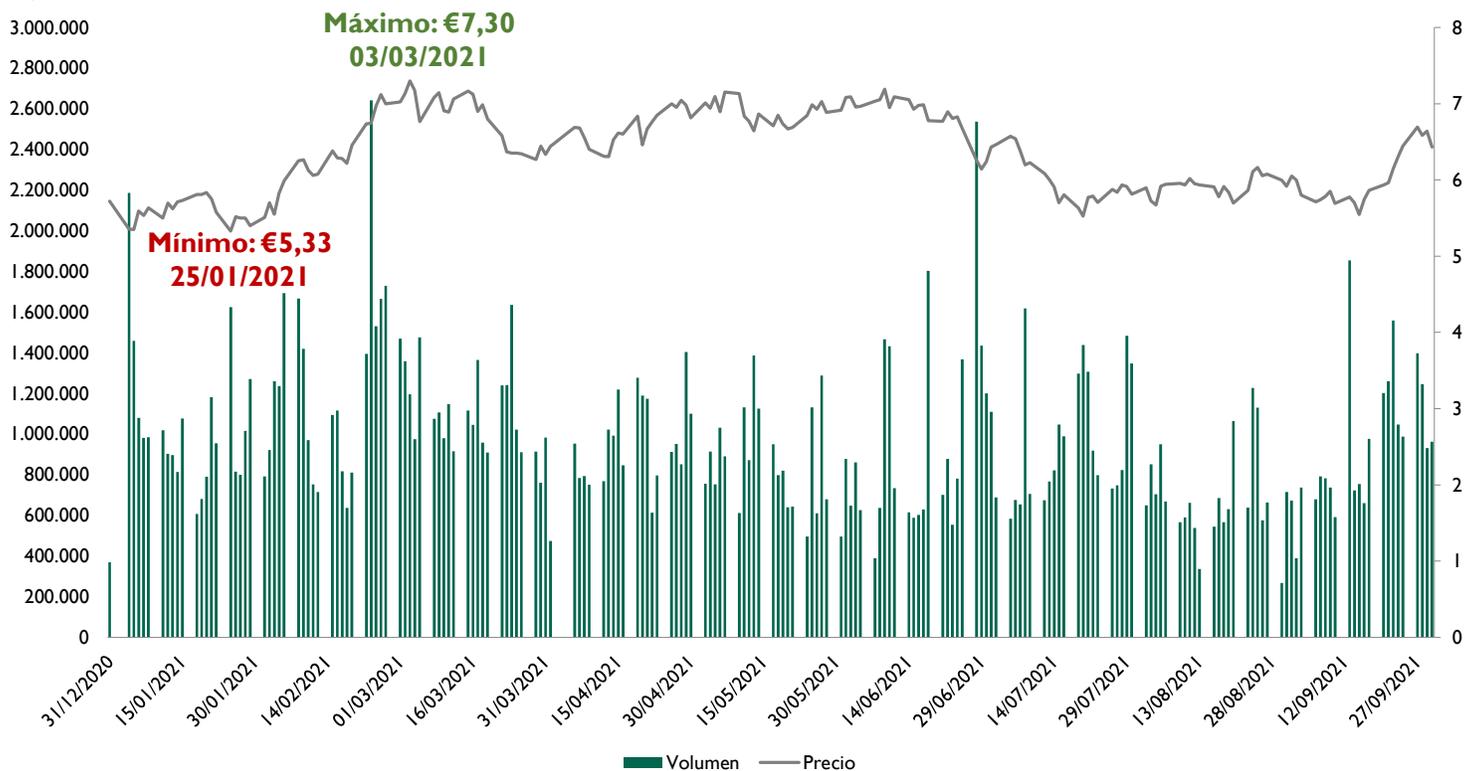
La segmentación de nuestros instrumentos de deuda por fecha de vencimiento se recoge a continuación:

SEGMENTACION DE LA DEUDA POR VENCIMIENTO (millones de €):



Excluyendo pólizas de crédito y papel comercial

MELIA en BOLSA



ACCIONES

3,04%
Evolución MHI 3T

(0,28)%
Evolución IBEX-35 3T

	1T 2021	2T 2021	3T 2021	4T 2021	2021
Volumen medio diario (miles de acciones)	1.139,35	924,49	869,42		972,92
Meliá (% cambio)	10,75%	-1,50%	3,04%		12,41%
Ibex 35 (% cambio)	6,27%	2,81%	-0,28%		8,95%

	sep-21	sep-20
Número de acciones (millones)	220,40	220,40
Volumen medio diario (miles de acciones)	972,92	1.397,20
Precio máximo (euros)	7,30	8,34
Precio mínimo (euros)	5,33	2,74
Último precio (euros)	6,43	3,13
Capitalización de mercado (millones de euros)	1.417,17	690,70
Dividendo (euros)	-	-

Fuente: Bloomberg.

Nota: Las acciones de Meliá cotizan en el Ibex 35 y en el Índice FTSE4Good Ibex.



Inside Liverpool | United Kingdom

ANEXO

NEGOCIO HOTELERO

INDICADORES FINANCIEROS (cifras en millones de €)

	9M 2021	9M 2020	%		9M 2021	9M 2020	%
	€M	€M	cambio		€M	€M	cambio
HOTELES PROPIEDAD Y ALQUILER				MODELO GESTORA			
Ingresos agregados totales	446,9	353,3	26,5%	Ingresos Modelo Gestora Totales	68,6	61,9	10,7%
Propiedad	221,4	176,0		Comisiones de terceros	11,0	9,8	
Alquiler	225,5	177,3		Comisiones hoteles propiedad y alquiler	21,4	15,9	
De los cuales ingresos de habitaciones	251,9	206,7	21,9%	Otros ingresos	36,2	36,2	
Propiedad	112,2	89,7		EBITDA Modelo Gestora Total	-2,7	-5,8	54,3%
Alquiler	139,7	117,1		EBIT Modelo Gestora Total	-7,6	-16,1	52,6%
EBITDAR	41,3	-38,0	208,8%				
Propiedad	15,7	-22,1					
Alquiler	25,7	-15,9					
EBITDA	38,0	-38,6	198,4%				
Propiedad	15,7	-22,1					
Alquiler	22,3	-16,5					
EBITD	-135,0	-326,7	58,7%				
Propiedad	-33,8	-128,2					
Alquiler	-101,2	-198,4					

	9M 2021	9M 2020	%
	€mn	€mn	change
OTROS NEGOCIOS HOTELEROS			
Ingresos	9,3	16,3	-42,7%
EBITDAR	-0,1	-3,9	
EBITDA	-0,2	-4,0	
EBIT	-1,0	-4,8	

ESTADISTICOS PRINCIPALES

	PROPIEDAD Y ALQUILER						PROPIEDAD, ALQUILER Y GESTIÓN					
	Ocupación		ARR		RevPAR		Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Chg pts.	€	Chg %	€	Chg %	%	Chg pts.	€	Chg %	€	Chg %
TOTAL HOTELS	37,8%	-7,1	115,4	1,8%	43,6	-14,3%	33,1%	-5,7	108,1	6,9%	35,8	-8,7%
AMERICA	38,2%	-4,3	99,5	-15,9%	38,0	-24,3%	32,8%	0,1	88,3	-19,0%	29,0	-18,7%
EMEA	27,9%	-11,7	112,6	-5,6%	31,4	-33,5%	28,2%	-9,6	123,2	0,1%	34,7	-25,3%
SPAIN	43,6%	-6,3	125,2	15,9%	54,6	1,4%	42,9%	-3,5	125,8	24,5%	54,0	15,2%
Cuba							16,1%	-20,3	53,6	-42,9%	8,6	-74,7%
Asia							25,5%	-5,9	70,5	-1,2%	18,0	-19,9%

* Habitaciones disponibles 9M: 5.779,4k (vs 4.064,4 k in 9M 2020) in P y A // 11.454,9k (vs 10.069,2 in 9M 2020) in P,A y G.

INDICADORES FINANCIEROS POR DIVISIÓN 9M 2021

(cifras en millones de €)

INDICADORES FINANCIEROS POR ÁREA

	HOTELES PROPIEDAD Y ALQUILER										MODELO GESTORA					
	Ingresos Agregados		Ingresos de Habitaciones		EBITDAR		EBITDA		EBIT		Honorarios Terceras Partes		Honorarios Propiedad y Alquiler		Otros	
	€	% cambio	€	% cambio	€	% cambio	€	% cambio	€	% cambio	€	% cambio	€	% cambio	€	% cambio
AMÉRICA	137,8	37,4%	60,9	35,9%	7,7	167,8%	6,2	151,0%	-18,3	70,7%	0,6	-60,1%	7,4	42,6%	2,0	-57,7%
Propiedad	127,5	34,6%	53,0	31,4%	7,3	185,1%	7,3	185,1%	-13,3	66,6%						
Alquiler	10,3	84,4%	7,9	76,7%	0,4	115,0%	-1,1	71,0%	-5,0	78,0%						
EMEA	105,1	1,7%	50,0	-21,6%	4,4	144,4%	4,4	145,1%	-50,9	46,5%	0,8	144,1%	2,9	-33,3%	3,1	530,6%
Propiedad	18,5	-9,6%	7,3	-36,4%	-2,1	66,3%	-2,1	66,3%	-15,5	58,4%						
Alquiler	86,6	4,6%	42,7	-18,3%	6,5	279,3%	6,5	290,9%	-35,4	38,9%						
SPAIN	204,0	36,3%	141,0	43,7%	29,2	274,8%	27,4	264,4%	-65,8	61,1%	7,4	45,6%	11,2	72,0%	1,3	45,1%
Propiedad	75,4	23,9%	51,9	37,3%	10,5	245,0%	10,5	245,0%	-5,0	79,3%						
Alquiler	128,7	44,8%	89,1	47,7%	18,7	297,6%	16,9	279,3%	-60,8	58,1%						
CUBA	-		-		-		-		-		1,0	-45,1%			0,1	111%
ASIA	-		-		-		-		-		1,2	10,3%			0,8	27%
TOTAL	446,9	26,5%	251,9	21,9%	41,3	-208,8%	38,0	-198,5%	-135,0	-58,7%	11,0	12,3%	21,4	34,2%	7,3	16,2%

HABITACIONES DISPONIBLES (cifras en miles)

	PROPIEDAD Y ALQUILER		PROPIEDAD, ALQUILER Y GESTIÓN	
	9M 2021	9M 2020	9M 2021	9M 2020
	AMERICA	1.603,8	893,0	2.480,6
EMEA	1.592,2	1.349,2	1.782,8	1.509,3
SPAIN	2.583,5	1.822,3	4.443,6	3.504,9
CUBA	-	-	1.389,8	1.930,4
ASIA	-	-	1.358,2	1.272,6
TOTAL	5.779,4	4.064,4	11.454,9	10.069,2

SEGMENTACIÓN Y TIPOS DE CAMBIO

SEGMENTACIÓN (cifra en miles de €)

9M 2021	Total Hoteles	Negocio Inmobiliario	Club Meliá	Corporativos	Total Agregados	Eliminaciones en Consolidación	Total Consolidado
Ingresos	524,8	78,8	38,7	63,9	706,2	(111,0)	595,2
Gastos	486,2	14,6	32,6	104,8	638,3	(111,0)	527,2
EBITDAR	38,5	64,2	6,1	(40,9)	68,0	0,0	68,0
Arrendamientos	3,4	0,0	0,0	0,0	3,4	0,0	3,4
EBITDA	35,2	64,2	6,1	(40,9)	64,6	0,0	64,6
D&A	76,4	0,1	0,3	13,3	90,1	0,0	90,1
D&A (ROU)	102,3	0,2	0,0	2,2	104,7	0,0	104,7
EBIT	(143,6)	63,9	5,8	(56,4)	(130,3)	0,0	(130,3)

9M 2020	Total Hoteles	Negocio Inmobiliario	Club Meliá	Corporativos	Total Agregados	Eliminaciones en Consolidación	Total Consolidado
Ingresos	431,5	5,9	37,0	41,5	515,9	(85,6)	430,3
Gastos	479,3	26,0	30,7	78,2	614,1	(85,6)	528,5
EBITDAR	(47,7)	(20,1)	6,3	(36,8)	(98,3)	0,0	(98,3)
Arrendamientos	0,6	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0	0,6
EBITDA	(48,3)	(20,1)	6,3	(36,8)	(98,9)	0,0	(98,9)
D&A	110,3	0,1	0,2	15,3	125,9	0,0	125,9
D&A (ROU)	188,9	0,3	0,0	2,3	191,5	0,0	191,5
EBIT	(347,5)	(20,5)	6,1	(54,3)	(416,2)	0,0	(416,2)

TIPOS DE CAMBIO 9M 2021

	9M 2021	9M 2020	9M 2021 VS 9M 2020
I unidad de divisa extranjera = X€	Tipo de cambio medio	Tipo de cambio medio	% cambio
Libra Esterlina (GBP)	1,1580	1,1295	2,52%
Dólar Americano (USD)	0,8358	0,8887	-5,95%

TIPOS DE CAMBIO 3T 2021

	3T 2021	3T 2020	3T 2021 VS 3T 2020
I unidad de divisa extranjera = X€	Tipo de cambio medio	Tipo de cambio medio	% cambio
Libra Esterlina (GBP)	1,1690	1,1047	5,82%
Dólar Americano (USD)	0,8481	0,8557	-0,89%

PRINCIPALES ESTADÍSTICAS POR MARCA Y PAÍS 9M 2021

PRINCIPALES ESTADÍSTICAS POR MARCA

	PROPIEDAD Y ALQUILER						PROPIEDAD, ALQUILER Y GESTIÓN					
	Ocupación		ARR		RevPAR		Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Chg pts.	€	%	€	%	%	Chg pts.	€	%	€	%
Paradiseus	42,7%	-6,4	119,0	-15,0%	50,8	-26,1%	42,1%	-5,1	119,2	-13,7%	50,2	-23,0%
Me by Meliá	37,2%	-8,9	298,8	11,7%	111,1	-10,0%	36,5%	-7,4	272,8	16,8%	99,7	-2,9%
Gran Meliá	36,6%	-10,0	278,0	34,4%	101,9	5,6%	36,7%	-1,4	200,7	9,5%	73,7	5,4%
Meliá	36,2%	-7,3	109,1	-4,9%	39,4	-21,0%	29,6%	-6,9	105,1	2,1%	31,1	-17,3%
Innside	31,9%	-9,8	98,8	-3,7%	31,5	-26,3%	35,0%	-6,4	95,0	5,3%	33,3	-10,9%
Tryp by Wyndham	46,6%	-1,2	60,5	-8,5%	28,2	-10,9%	27,6%	-3,4	42,3	-34,0%	11,7	-41,3%
Sol	44,9%	-6,1	99,2	35,3%	44,5	19,1%	36,3%	-42,3	94,2	26,9%	34,2	8,1%
TOTAL	37,8%	-7,1	115,4	1,8%	43,6	-14,3%	33,1%	-5,7	108,1	6,9%	35,8	-8,7%

PRINCIPALES ESTADÍSTICAS POR PAISES RELEVANTES

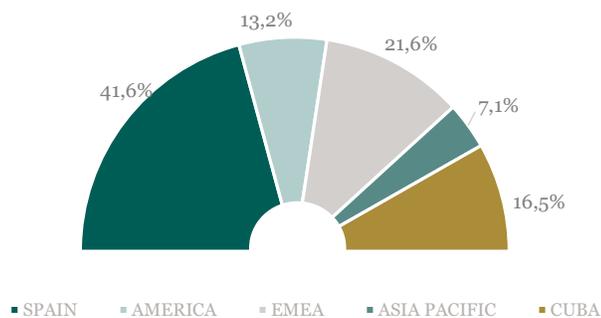
	PROPIEDAD Y ALQUILER						PROPIEDAD, ALQUILER Y GESTIÓN					
	Ocupación		ARR		RevPAR		Ocupación		ARR		RevPAR	
	%	Chg pts.	€	%	€	%	%	Chg pts.	€	%	€	%
AMERICA	38,2%	-4,3	99,5	-15,9%	38,0	-24,3%	26,8%	-7,8	80,8	-19,9%	21,7	-37,9%
República Dominicana	36,1%	-22,5	79,5	-28,3%	28,7	-55,8%	36,1%	-22,5	79,5	-28,3%	28,7	-55,8%
Mexico	46,5%	-1,1	109,3	-19,6%	50,8	-21,4%	46,5%	-1,1	109,3	-19,6%	50,8	-21,4%
USA	42,9%	4,7	112,8	-3,7%	48,4	8,0%	42,9%	4,7	112,8	-3,7%	48,4	8,0%
Venezuela	11,9%	2,7	123,2	18,2%	14,6	53,4%	11,9%	2,7	123,2	18,2%	14,6	53,4%
Cuba	-	-	-	-	-	-	16,1%	-20,3	53,6	-42,9%	8,6	-74,7%
Brasil	-	-	-	-	-	-	24,3%	7,0	43,1	-36,5%	10,5	-10,7%
ASIA	-	-	-	-	-	-	25,5%	-5,9	70,5	-1,2%	18,0	-19,9%
Indonesia	-	-	-	-	-	-	14,2%	-8,0	34,4	-43,4%	4,9	-63,8%
China	-	-	-	-	-	-	49,1%	1,5	78,1	28,0%	38,4	31,9%
Vietnam	-	-	-	-	-	-	18,7%	-16,1	109,3	11,3%	20,5	-40,2%
EUROPE	37,6%	-7,9	121,6	8,4%	45,8	-10,4%	38,7%	-5,1	125,3	17,3%	48,5	3,7%
Austria	24,4%	-2,5	150,8	6,1%	36,8	-3,9%	24,4%	-2,5	150,8	6,1%	36,8	-3,9%
Alemania	25,8%	-13,4	83,3	-16,4%	21,5	-45,0%	25,8%	-13,4	83,3	-16,4%	21,5	-45,0%
Francia	41,9%	-13,8	101,9	-22,8%	42,7	-41,9%	41,9%	-13,8	101,9	-22,8%	42,7	-41,9%
Reino Unido	27,4%	-9,0	163,3	-2,9%	44,7	-27,0%	27,6%	-8,0	164,3	-1,6%	45,4	-23,7%
Italia	40,4%	-0,5	202,0	12,0%	81,6	10,6%	40,4%	-0,5	202,0	12,0%	81,6	10,6%
ESPAÑA	43,6%	-6,3	125,2	15,9%	54,6	1,4%	43,1%	-3,4	126,1	22,9%	54,4	13,9%
Hoteles Vacacionales	45,2%	-6,5	156,3	33,8%	70,6	17,0%	46,8%	-0,2	145,8	35,3%	68,2	34,6%
Hoteles Urbanos	42,2%	-6,1	95,6	-4,2%	40,3	-16,3%	39,2%	-6,9	100,4	4,3%	39,3	-11,2%
TOTAL	37,8%	-7,1	115,4	1,8%	43,6	-14,3%	33,1%	-5,7	108,1	6,9%	35,8	-8,7%

EXPANSIÓN

CARTERA ACTUAL

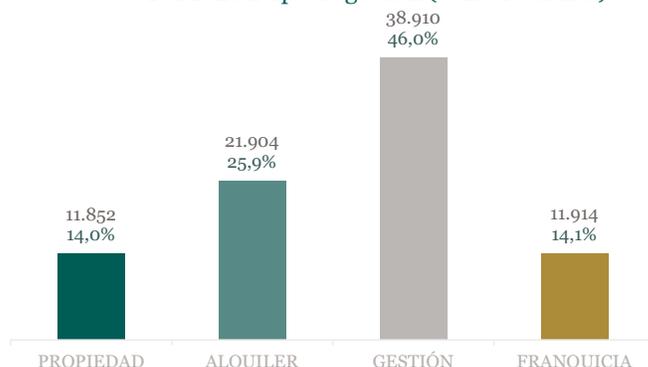
322
Hoteles

Portafolio por área (% habitaciones)



84.580
Habitaciones

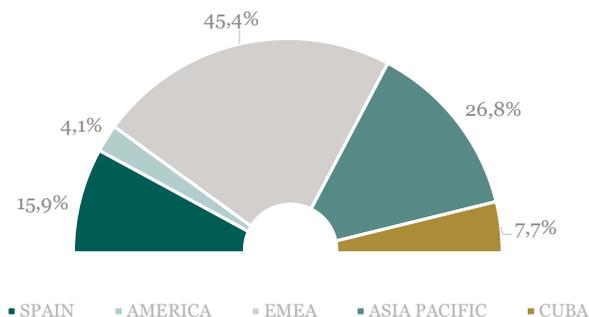
Portafolio x tipo de gestión (% habitaciones)



PROYECTOS

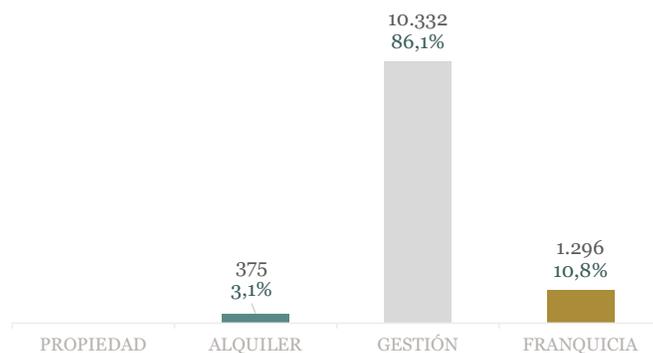
+50
Nuevos
Hoteles

Aperturas por área (% habitaciones)



+12.003
Habitaciones
+14,2%

Aperturas x tipo de gestión (% habitaciones)



Aperturas en 01/01/2021 – 30/09/2021

HOTEL	PAIS/CIUDAD	GESTIÓN	HABITACIONES	REGIONAL
AMSTERDAM	Países Bajos / Amsterdam	Alquiler	328	Europa
CHONGQING	China / Chongqing	Gestión	230	Asia
PLAYA ESPERANZA RESORT	España / Mallorca	Franquicia	565	Europa
COSMOPOLITAN	Grecia / Rhodes	Franquicia	377	Europa
NEWCASTLE	Reino Unido / Newcastle	Alquiler	161	Europa
I. LUXEMBURGO	Luxemburgo / Luxemburgo	Alquiler	123	Europa
OASIS MARRAKECH	Marruecos / Marrakech	Gestión	211	Africa
FRANKFURT CITY	Alemania / Frankfurt am Main	Alquiler	431	Europa
PALACIO DE AVILES	España / Aviles	Franquicia	78	Europa
APARTAMENTOS HALLEY	España / Benidorm	Franquicia	106	Europa
LIVERPOOL	Reino Unido / Liverpool	Alquiler	207	Europa

Desafiliación en 01/01/2021 – 30/09/2021

HOTEL	PAIS/CIUDAD	GESTIÓN	HABITACIONES	REGIONAL
MEDELLIN	Colombia/ Medellin	Franquicia	140	America
TAGHAZOUT BAY SURF	Marruecos/Agadir	Gestión	91	Africa
SAIDIA GARDEN ALL INCL. GOLF RESORT	Marruecos/ Saidia	Gestión	150	Africa
SAIDIA GARDEN GOLF RESORT	Marruecos/ Saidia	Gestión	397	Africa
GIRONA	España/ Girona	Gestión	111	Europa
MADRID CHAMBERI	España/ Madrid	Alquiler	72	Europa

EXPANSIÓN

CARTERA ACTUAL Y PROYECTOS

	CARTERA ACTUAL				PROYECTOS										TOTAL GRUPO			
	YTD 2021		2020		2021		2022		2023		En adelante		TOTAL Proyectos					
	H	R	H	R	H	R	H	R	H	R	H	R	H	R	H	R		
AMERICA	36	11.160	37	11.171			1	498						1	498	37	11.658	
Propiedad	16	6.500	16	6.403												16	6.500	
Alquiler	2	594	2	549												2	594	
Management	17	3.920	17	3.933			1	498						1	498	18	4.418	
Franquicia	1	146	2	286												1	146	
CUBA	32	13.916	32	13.916			1	401	3	523				4	924	36	14.840	
Management	32	13.916	32	13.916			1	401	3	523				4	924	36	14.840	
EMEA	88	18.291	82	16.664			6	1.734	17	3.290	2	430	25	5.454	113	23.745		
Propiedad	7	1.395	7	1.395												7	1.395	
Alquiler	40	7.176	35	5.926					2	211				2	211	42	7.387	
Management	8	812	8	812			4	1.112	11	2.585	1	250	16	3.947	24	4.759		
Franquicia	33	8.908	32	8.531			2	622	4	494	1	180	7	1.296	40	10.204		
SPAIN	140	35.187	141	35.052	1	164	1	308					4	1.435	6	1.907	146	37.094
Propiedad	14	3.957	20	5.328												14	3.957	
Alquiler	64	14.134	66	14.509	1	164								1	164	65	14.298	
Management	46	14.236	42	13.104			1	308				4	1.435	5	1.743	51	15.979	
Franquicia	16	2.860	13	2.111												16	2.860	
ASIA PACIFIC	26	6.026	25	5.773	2	360	3	752	4	1.021	5	1.087	14	3.220	40	9.246		
Management	26	6.026	25	5.773	2	360	3	752	4	1.021	5	1.087	14	3.220	40	9.246		
TOTAL HOTELES EN PROPIEDAD	37	11.852	43	13.126					2	211				3	375	37	11.852	
TOTAL HOTELES EN ALQUILER	106	21.904	103	20.984	1	164										109	22.279	
TOTAL MANAGEMENT	129	38.910	124	37.538	2	360	10	3.071	18	4.129	10	2.772	40	10.332	169	49.242		
TOTAL FRANQUICIA	50	11.914	47	10.928			2	622	4	494	1	180	7	1.296	57	13.210		
TOTAL MELIÁ HOTELS INT.	322	84.580	317	82.576	3	524	12	3.693	24	4.834	11	2.952	50	12.003	372	96.583		



Meliá Hotels International
Investor relations Team

Contact details:

Stéphane Baos

stephane.baos@melia.com

+34 971 22 45 81

DEFINICIONES

EBITDA y EBITDA sin plusvalías

El EBITDA (*Earnings Before Interest expense, Taxes and Depreciation and Amortization*) hace referencia al beneficio o pérdida derivada de las operaciones continuadas, antes de impuestos, intereses y gastos de depreciación y amortización.

Por su parte, el EBITDA sin plusvalías se calcula como EBITDA, tal y como se ha definido anteriormente, ajustado para excluir determinados conceptos como ganancias, pérdidas o costes asociados a ventas de activos, tanto los que consolidan globalmente, como los que no.

Márgenes EBITDAR y EBITDA sin plusvalías

El margen EBITDAR se obtiene dividiendo el EBITDAR entre los ingresos totales, excluyendo toda aquella plusvalía que haya podido generarse por ventas de activos a nivel de ingresos.

Por otro lado, el margen EBITDA sin plusvalías se obtiene dividiendo el EBITDA sin plusvalías entre los ingresos totales, excluyendo aquellas plusvalías que se hayan generado a nivel de ingresos por ventas de activos.

Deuda Neta

La Deuda Neta es una métrica financiera que la Compañía utiliza para evaluar su apalancamiento financiero. Se obtiene como la suma de la deuda a largo plazo más la deuda a corto plazo, todo ello minorado por el efectivo y otros activos equivalentes. En este sentido, nuestra definición de Deuda Neta puede que no sea totalmente comparable a la usada por otras compañías.

Ratio Deuda Neta / EBITDA

La ratio Deuda Neta / EBITDA es una métrica empleada habitualmente por analistas financieros, inversores y otros terceros para comparar la condición financiera de una determinada compañía. Como su propio nombre indica, se obtiene dividiendo la Deuda Neta entre el EBITDA. Del mismo modo que sucede con la Deuda Neta, nuestra definición de la métrica Deuda Neta / EBITDA puede que no sea totalmente comparable con la usada por otras compañías.

Tasa de Ocupación

La Tasa de Ocupación se obtiene como el cociente entre el total de noches de habitación vendidas entre el total de noches de habitación disponibles durante un periodo analizado. Mide el uso de la capacidad disponible de los hoteles y es usada por el equipo gestor para medir la demanda de un hotel o grupo de hoteles específicos en un determinado periodo. Asimismo, también sirve para fijar la tarifa promedio por habitación en función de si la demanda de habitaciones aumenta o decrece.

Tarifa Promedio por Habitación (Average Room Rate o ARR)

La Tarifa Promedio por Habitación, comúnmente conocida como ARR, se obtiene dividiendo los ingresos obtenidos por venta de habitaciones entre las noches de habitación vendidas en un determinado periodo. Mide el precio medio por habitación alcanzado por un hotel y proporciona una valiosa información relativa a dinámicas de precios y naturaleza de los clientes de un determinado hotel o grupo de hoteles. Es una métrica utilizada ampliamente en la industria y por el equipo gestor para evaluar los precios que la Compañía es capaz de cobrar en función del tipo de cliente. Asimismo, los cambios en la tarifa promedio por habitación tienen un impacto diferente tanto en ingresos, como en la rentabilidad del negocio, de aquellos producidos en la tasa de ocupación.

Ingreso por Habitación Disponible (Revenue Per Available Room o RevPAR)

El Ingreso por Habitación Disponible, comúnmente conocido como RevPAR, se obtiene dividiendo los ingresos de habitaciones entre el número de noches de habitación disponibles para la venta. Es una métrica primordial para el equipo gestor a la hora de evaluar el comportamiento del negocio, ya que está correlacionada con los dos indicadores principales de las operaciones de un hotel o grupo de hoteles: la tasa de ocupación y la tarifa promedio por habitación. Asimismo, el RevPAR se utiliza para medir y comparar el comportamiento en periodos comparables entre hoteles similares.

Flow Through

El *Flow Through* es una métrica financiera que se obtiene dividiendo los cambios en el EBITDA entre los cambios en los ingresos de un determinado periodo. Es un indicador relacionado con los márgenes que es evaluado por el equipo gestor habitualmente que indica, en porcentaje, qué parte del incremento de los ingresos fluye hacia el EBITDA.

