

VENTAS Y RESULTADOS
12 meses 2015
26 de Febrero de 2016



NH
HOTELS


NH COLLECTION

nhow

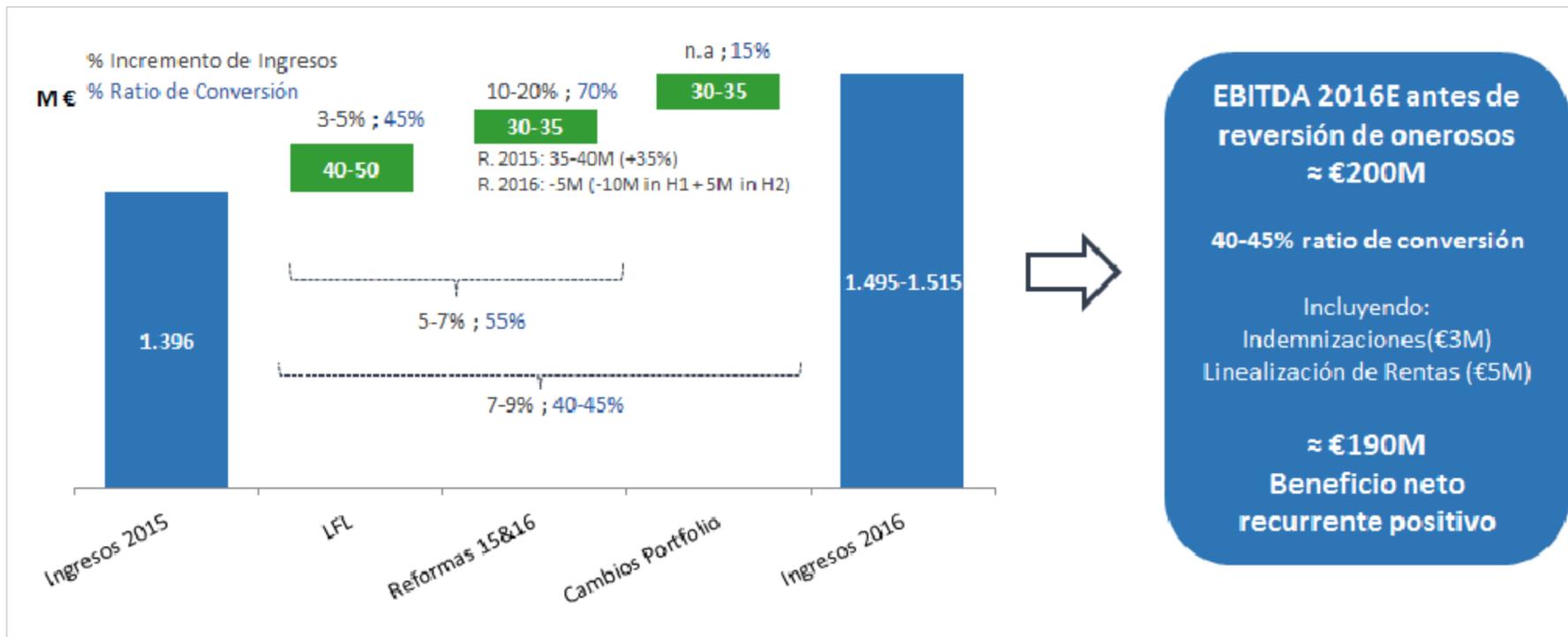
Hesperia
RESORTS

Principales Magnitudes Ejercicio 2015

- **NH cumple con su objetivo cerrando el ejercicio 2015 con un EBITDA recurrente antes de onerosos de €150M (+€40M; +36%) y alcanzando Beneficio Neto positivo (+€0,9M), primer año desde 2011.**
- **La base del ejercicio 2015 y la evolución de las iniciativas por delante del plan tras dos años de inversiones permiten apuntar en el horizonte de 2017-2018 a niveles de EBITDA en el entorno de los €250M y reducir el apalancamiento a niveles entre 3,0-3,5x, reforzado por unas desinversiones adicionales dentro de la estrategia de rotación de activos.**

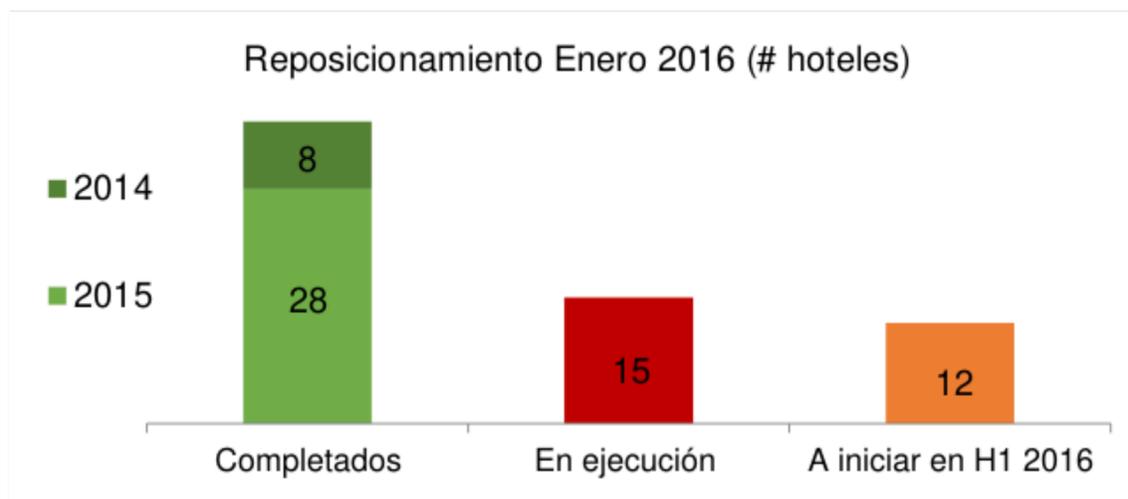
- **Incremento del RevPar consolidado del +11,0%**, superando el rango alto del objetivo para el año. **El crecimiento de los precios de +10,4%** (+€8,2: desde los €78,9 hasta €87,1) **representa el 95% del crecimiento del RevPar en el año. Los ingresos crecieron en el año +€80M (+6,3%)** alcanzando los €1.345M e **incorporando Hoteles Royal** desde el 4 de marzo el crecimiento fue de **+€130M (+10,3%) llegando a los €1.395M.**
- En este **segundo año de implementación del Plan Estratégico** se pone en valor la **estrategia de precios** obteniendo un **mayor crecimiento del Grupo en las top ciudades (+12,4%)** frente a los competidores directos (+7,0%), la **finalización de las inversiones de reposicionamiento en España e Italia y el inicio en Benelux y Alemania** hacia el final del año.
- El **mejor comportamiento del segundo semestre** del año aporta una base más alta para los objetivos de 2016. Los **ingresos recurrentes crecieron en H2 un +7,7%** (vs. +4,8% en H1) debido a un **incremento del RevPar del +12,2%** (vs. +9,7% en H1), destacando el comportamiento de las unidades de negocio de Italia y España, con un incremento conjunto de ingresos en el año de €68M (+13,0%). Alemania estuvo afectada negativamente por un cambio en la ejecución de las reformas al segundo semestre. Tanto en Alemania como en Benelux el cambio de segmentación es más difícil de compensar en los meses de menor actividad.
- Las menores habitaciones disponibles en el año 2015 (-1,9%), explicado por el **cierre de 10 hoteles en alquiler en España durante 2014 & 2015 y por las reformas acometidas** (678 habitaciones medias bloqueadas en el 2015), y el **cambio de segmentación hacia tarifas más rentables** pero con menores consumos de restauración, son las causas principales de la **diferencia entre el crecimiento de los ingresos (+6,3%) y el RevPar (+11,0%)** en el año.
- Los **gastos de personal** suben un **+ 4,5%** (+ €20,7 millones), **el 25% del aumento se explica por el aumento de la actividad y un 30% por subida ligadas a convenios colectivos.** El resto de la subida se explica por la baja absorción de los hoteles renovados en Alemania por el cambio en la fecha de ejecución y por el refuerzo de los equipos comerciales y de revenue management.
- Los **otros gastos directos de gestión se incrementan un +5,6%** (+23,1M €) que se explica por un mayor **esfuerzo en marketing** (+€5,1 millones) **y en mantenimiento & reparaciones** (+€2,1M) vinculados al programa de remodelación. Las **comisiones** crecieron +€10,2M, un 42% del aumento se explica por los mayores ingresos y un 58% por el efecto del cambio de segmentación con foco en los clientes más rentables.
- El **margen de EBITDA antes de reversión de onerosos se incrementa al 11%** (vs. 9% en el 2014) con un **ratio de conversión del 41%** en el año. Destacan Italia y España con ratios de conversión del 65% y 51% respectivamente incluyendo las reformas. En Alemania excluyendo el impacto de los hoteles reformados en el año alcanzarían una tasa de conversión del 45% y en Benelux quitado el impacto negativos de Bruselas por problemas de inseguridad y el impacto de los hoteles en reformas la tasa de conversión sería del 42%.

- **La deuda financiera neta alcanza los €838M** a cierre del año incluyendo Hoteles Royal, impactada por el esfuerzo en capex (-€176M), adquisiciones y ventas (-€62M) y gastos no recurrentes (-€23M).
- **Perspectivas 2016:** crecimiento de los **ingresos del +7-9%** incluyendo las aperturas previstas en el año. El perímetro **LFL crecerá +3-5% e incluyendo las reformas +5-7%. El EBITDA crecerá hasta los €190M** (€200M con criterio comparable de 2015) con un incremento del margen del 11% al 13%, implicando una conversión del 55% (LFL + Reformas) y del 40-45% asumiendo los cambios de perímetro (entradas y salidas, sale & lease back; -€3M).



Status Plan Estratégico 2014 - 2018

- **Plan de Reposicionamiento:**



Desde el inicio del plan hasta diciembre del 2015 se ha completado la reforma global de 36 hoteles. El **incremento promedio del RevPar en el año 2015** comparado con el mismo periodo de 2013 (2014 año de reforma) **es del +24,5%**. Los hoteles recogidos en esta muestra son: NH Collection Eurobuilding, NH Collection Abascal, NH Alonso Martínez, NH Collection Aránzazu, NH Madrid Atocha, NH Pamplona Iruña, NH Canciller Ayala Victoria, NH Berlín Mitte, NH München Messe, NH München-Dornach, NH Danube City, NH Collection Palazzo Barocci y NH Firenze.

A finales de 2015, los hoteles en "perfecto estado" representan el 59% de las habitaciones y el 64% del EBITDA. Una vez que se haya completado el €237M de posicionamiento, el 74% de las habitaciones y el 81% del EBITDA del Grupo estarán en "perfecto estado" (clara ventaja competitiva frente a los competidores).

Ventas y Resultados 12 meses 2015

Madrid, 26 de Febrero 2016

Se reduce el riesgo de ejecución: de los 213 hoteles que estarán en “perfecto estado” a finales de 2016, 186 están completados a cierre del año 2015.

- **Marca:** NH Collection cuenta, con 50 hoteles y 7.715 habitaciones a cierre de 2015 y continúa mostrando su potencial tanto en precios como en calidad (con mejoras también en hoteles no reformados):

ADR var. %	1T 2015	2T 2015	3T 2015	4T 2015				
NH Collection	11,9%	18,5%	14,9%	11,2%	% hoteles	2013	2014	2015
NH 4*	5,9%	9,3%	10,0%	10,3%	En top 10	19%	24%	27%
					En top 30	41%	47%	49%

A nivel grupo el 27% del portfolio está en el top 10 de la ciudad (41% para los NH Collection) y 49% en el top 30, lo que demuestra los mayores niveles de calidad percibidos.

- **Pricing & Revenue Management:** La evolución del ADR en las top ciudades del Grupo ha sido favorable en todos los trimestres de 2015 frente a los competidores directos. En el segundo semestre del año, este crecimiento relativo ha sido del 6,4%, lo que implica cerrar el año con +12,4% vs 7,0% de nuestra competencia, o una mejora del ADR relativo (ARI) de +5,4%, lo que demuestra la habilidad de NH para incrementar los precios por encima de los competidores:

H1 2015	H2 2015	FY 2015		
ADR “Relativo”	ADR “Relativo”	ADR % var		ADR “Relativo”
ARI % var	ARI % var	NH	Compset	ARI % var
4,4%	6,4%	12,4%	7,0%	5,4%

Dicho incremento se explica en parte por el cambio de segmentación efectuado en el año hacia tarifas más rentables afectando a 900.000 habitaciones en el año (TTOO, grupos y tripulaciones). Esta estrategia hacia tarifas más rentables crea una segmentación más eficiente con especial impacto en meses de alta actividad. Como consecuencia se produce una optimización de los canales de venta aumentando el peso de las OTAs respecto a canales más económicos, alcanzando un mayor ADR neto y el acceso a mercados de larga distancia.

- **Optimización del portfolio:** De los 15 hoteles de los que se preveía salir por carecer de encaje estratégico / rentabilidad se han salido de 9 y 4 han permanecido en el portfolio tras las renegociaciones acordadas. En el año 2015 se han firmado 16 nuevos proyectos con 2.660 habitaciones, de los cuales 6 son contratos de gestión y 8 de alquiler (5 con componente variable). Por otro lado 7 hoteles pertenecen al segmento superior de NH Collection & NHOW.
- **Rentas:** Se han cancelado en el año 2 contratos de arrendamiento con contribución negativa y se han renegociado otros 20 contratos, permitiendo compensar el incremento por los componentes variables de los contratos.

Evolución RevPar del Cuarto Trimestre

Nota: El criterio "Like for Like más Reformas" (LFL&R) incluye los hoteles reformados en 2014 y 2015, 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 4T 2015/14											
	HAB. MEDIAS		OCUPACION %			ADR			REVPAR		
	2015	2014	2015	2014	% Var	2015	2014	% Var	2015	2014	% Var
España & Portugal LFL & R	11.257	11.483	67,9%	63,1%	7,6%	80,7	70,8	14,0%	54,8	44,7	22,7%
B.U. España Consolidado	11.257	11.887	67,9%	62,9%	7,9%	80,7	70,3	14,8%	54,8	44,2	23,9%
Italia LFL & R	6.898	6.875	65,7%	64,2%	2,3%	113,5	96,2	17,9%	74,5	61,8	20,6%
B.U. Italia Consolidado	7.018	6.995	65,6%	64,1%	2,2%	112,9	95,9	17,7%	74,0	61,5	20,3%
Benelux LFL & R	8.221	8.384	63,8%	63,8%	0,0%	92,7	89,5	3,6%	59,1	57,1	3,6%
B.U. Benelux Consolidado	8.286	8.384	63,8%	63,8%	0,0%	92,9	89,5	3,9%	59,3	57,0	3,9%
Europa Central LFL & R	12.583	12.627	68,2%	71,5%	-4,5%	86,1	80,7	6,7%	58,7	57,7	1,9%
Europa Central Consolidado	12.583	12.627	68,2%	71,5%	-4,5%	86,1	80,7	6,7%	58,7	57,7	1,9%
Total Europa LFL & R	38.960	39.369	66,7%	66,1%	1,0%	90,6	82,4	10,0%	60,5	54,5	11,0%
Total Europa Consolidado	39.145	39.893	66,7%	66,0%	1,1%	90,6	82,1	10,4%	60,5	54,2	11,5%
Latinoamerica LFL & R	3.044	3.043	69,5%	73,7%	-5,6%	73,9	67,7	9,0%	51,4	49,9	2,9%
Latinoamerica Consolidado	3.044	3.180	69,5%	73,4%	-5,3%	73,9	67,9	8,7%	51,4	49,9	3,0%
NH Hoteles LFL & R	42.004	42.412	66,9%	66,7%	0,4%	89,3	81,2	10,0%	59,8	54,1	10,5%
Total NH Consolidado	42.189	43.073	66,9%	66,6%	0,5%	89,4	81,0	10,4%	59,8	53,9	11,0%

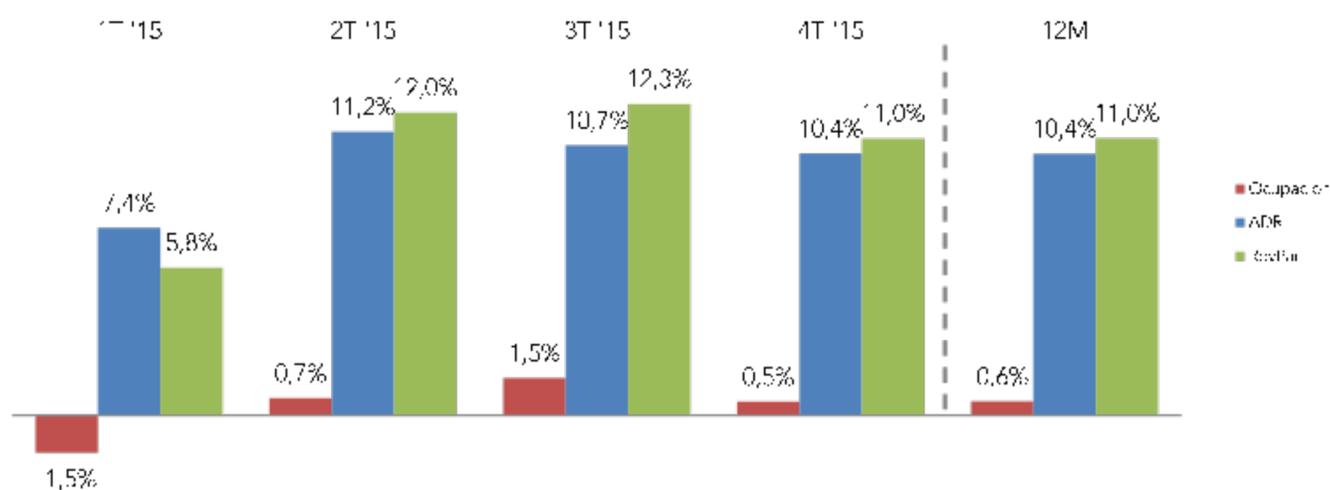
- La evolución del **RevPar Consolidado** en el 4T (**+11,0%**) muestra una tendencia muy similar a la registrada durante los primeros nueve meses del año (+10,7%). En su composición, como en trimestres anteriores, el incremento de precios (+10,4%) tiene mayor peso, representando el 95% del crecimiento del RevPar.
- A nivel de **LFL&R** el RevPar en el cuarto trimestre crece un **+10,5%**. Destaca la BU de España, que pasa de un +14,2% en el 3T a un +22,7% en el 4T y la BU de Italia con un +20,6% con un incremento del +17,9% en el nivel de precios. La BU de Benelux se vio afectada por los problemas de inseguridad en la última parte del año, especialmente en Bruselas, registrando un +3,6% en el 4T.
- **Sin incluir las reformas**, el crecimiento del RevPar LFL en el 4T ha sido del **+9,7%**, con un crecimiento de precios del +9,4%, representando el 97% del crecimiento del RevPar.
- Incremento de la ocupación del grupo de +0,5% en el cuarto trimestre. Crecimiento en España del +7,9% por el buen comportamiento tanto de las ciudades principales como secundarias en el trimestre, en Italia del +2,2% por el final de la Expo de Milán en el mes de Octubre, y un comportamiento plano de Benelux por los problemas de inseguridad sufridos en Bruselas.
- En Europa Central, el descenso de ocupación del -4,5% se debe a una menor afluencia de visitantes a las ferias por temas de seguridad relacionados con los refugiados y al cambio de segmentación que no se ha podido compensar en un trimestre de baja actividad y por un posicionamiento de marca inferior por haber iniciado el reposicionamiento de marca y producto más tarde.
- En Latinoamérica la menor ocupación (-5,3%) se produce en Mercosur (Argentina, Chile y Uruguay) por la estrategia de pricing, que ha supuesto incremento de ADR del +8,7%, y por la depreciación de la moneda en Brasil, principal mercado emisor.

Evolución 12 meses 2015

- Acumulado a 12 meses, el RevPar Consolidado se incrementa +11,0%, con un mayor nivel de precios del +10,4% y un incremento de la ocupación de +0,6%. Sin incluir las reformas, el RevPar LFL crece un +9,8%, un 91% explicado por la subida de precios del +9,3%.

NH HOTEL GROUP REVPAR 12 MESES 2015/14											
	HAB. MEDIAS		OCUPACION %			ADR			REVPAR		
	2015	2014	2015	2014	% Var	2015	2014	% Var	2015	2014	% Var
España & Portugal LFL & R	11.202	11.480	67,8%	64,3%	5,4%	77,3	70,1	10,3%	52,4	45,0	16,3%
B.U. España Consolidado	11.332	11.982	67,7%	63,9%	5,9%	77,0	69,6	10,7%	52,1	44,4	17,3%
Italia LFL & R	7.201	7.171	67,1%	65,2%	2,9%	111,4	95,6	16,5%	74,8	62,4	19,9%
B.U. Italia Consolidado	7.405	7.242	66,9%	65,2%	2,6%	111,7	95,4	17,0%	74,7	62,2	20,0%
Benelux LFL & R	8.287	8.384	68,1%	67,6%	0,8%	91,7	86,3	6,2%	62,5	58,3	7,1%
B.U. Benelux Consolidado	8.341	8.428	68,2%	67,3%	1,4%	91,8	86,2	6,5%	62,7	58,0	8,0%
Europa Central LFL & R	12.494	12.628	69,5%	72,6%	-4,4%	82,4	77,7	6,0%	57,2	56,5	1,3%
Europa Central Consolidado	12.494	12.628	69,5%	72,6%	-4,4%	82,4	77,7	6,0%	57,2	56,5	1,3%
Total Europa LFL & R	39.184	39.663	68,3%	67,8%	0,7%	88,1	80,5	9,4%	60,2	54,6	10,2%
Total Europa Consolidado	39.573	40.280	68,2%	67,6%	0,9%	88,2	80,3	9,9%	60,2	54,2	10,9%
Latinoamerica LFL & R	3.044	3.043	66,6%	69,5%	-4,1%	72,4	62,0	16,7%	48,2	43,1	11,9%
Latinoamerica Consolidado	3.044	3.180	66,6%	69,4%	-4,0%	72,4	62,4	15,9%	48,2	43,3	11,3%
NH Hoteles LFL & R	42.228	42.706	68,1%	67,9%	0,3%	87,0	79,2	9,9%	59,3	53,8	10,3%
Total NH Consolidado	42.617	43.460	68,1%	67,7%	0,6%	87,1	78,9	10,4%	59,3	53,4	11,0%

Evolución de Ratios Consolidados por trimestres 2015:



Ratios Consolidados % Var	Evolución por Trimestre y Unidad de Negocio														
	Ocupación					ADR					RevPar				
	1T '15	2T '15	3T '15	4T '15	12M	1T '15	2T '15	3T '15	4T '15	12M	1T '15	2T '15	3T '15	4T '15	12M
España	-1,0%	6,1%	8,0%	7,9%	5,9%	6,6%	12,0%	6,3%	14,0%	10,7%	7,6%	10,0%	14,9%	23,9%	17,3%
Italia	-1,5%	0,5%	7,4%	2,2%	2,6%	6,3%	17,6%	19,0%	17,7%	17,0%	6,6%	18,5%	27,7%	20,3%	20,0%
Benelux	-1,7%	0,9%	4,9%	0,0%	1,4%	4,2%	7,2%	9,7%	3,9%	6,5%	2,4%	8,2%	15,0%	3,9%	8,0%
Europa Central	-2,0%	-3,5%	-8,8%	-4,5%	-4,4%	5,1%	6,2%	5,8%	6,7%	6,0%	3,0%	2,4%	-1,5%	1,9%	1,3%
TOTAL EUROPA	-1,5%	0,8%	2,2%	1,1%	0,9%	6,7%	10,6%	10,2%	10,4%	9,9%	5,0%	11,5%	12,6%	11,5%	10,9%
Latinoamérica te real	-0,4%	-2,0%	-7,5%	-5,3%	-4,0%	18,1%	22,2%	16,4%	8,7%	15,9%	17,6%	19,7%	7,7%	3,0%	11,3%
NH HOTEL GROUP	-1,5%	0,7%	1,5%	0,5%	0,6%	7,4%	11,2%	10,7%	10,4%	10,4%	5,8%	12,0%	12,3%	11,0%	11,0%
Latinoamérica te constante	0,1%	2,0%	7,5%	5,3%	4,0%	10,3%	12,5%	17,5%	12,5%	12,9%	9,8%	10,2%	8,7%	6,6%	8,4%

Ventas y Resultados 12 meses 2015

Madrid, 26 de Febrero 2016

ACTIVIDAD HOTELERA RECURRENTE 2015 VS 2014 EXCLUYENDO HOTELES ROYAL								
(€ millones)	2015 4T	2014 4T	DIF. 15/14	%DIF.	2015 12 meses	2014 12 meses	DIF. 15/14	%DIF.
ESPAÑA	88,7	75,8	12,9	17,0%	325,8	293,6	32,2	11,0%
ITALIA	67,1	57,9	9,3	16,0%	262,9	227,4	35,5	15,6%
BENELUX	73,1	73,8	(0,7)	(1,0%)	291,6	285,1	6,4	2,3%
EUROPA CENTRAL	96,4	95,8	0,6	0,7%	367,8	368,4	(0,5)	(0,1%)
AMERICA	23,2	23,0	0,2	0,8%	81,9	74,7	7,2	9,7%
INGRESOS HOTELES RECURRENTE LFL&R	348,6	326,3	22,3	6,8%	1.330,1	1.249,3	80,8	6,5%
APERTURAS, CIERRES Y OTROS	5,2	4,0	1,2	30,2%	14,8	15,8	(1,0)	(6,2%)
INGRESOS RECURRENTE	353,8	330,3	23,5	7,1%	1.344,9	1.265,1	79,8	6,3%
ESPAÑA	57,7	51,3	6,4	12,4%	224,8	209,7	15,1	7,2%
ITALIA	42,4	40,0	2,5	6,2%	169,4	159,3	10,1	6,4%
BENELUX	49,8	49,3	0,5	1,1%	199,8	193,8	6,0	3,1%
EUROPA CENTRAL	65,0	58,7	6,3	10,7%	251,7	245,7	6,0	2,5%
AMERICA	16,0	15,1	0,9	5,9%	60,4	52,3	8,1	15,5%
GASTOS OPERATIVOS RECURRENTE LFL&R	231,0	214,5	16,5	7,7%	906,2	860,7	45,4	5,3%
APERTURAS, CIERRES Y OTROS	3,7	3,0	0,6	21,1%	10,9	12,5	(1,7)	(13,2%)
GASTOS OPERATIVOS RECURRENTE	234,7	217,5	17,2	7,9%	917,1	873,3	43,8	5,0%
ESPAÑA	31,0	24,5	6,5	26,7%	101,0	83,9	17,1	20,4%
ITALIA	24,7	17,9	6,8	38,0%	93,5	68,2	25,3	37,2%
BENELUX	23,3	24,6	(1,2)	(5,0%)	91,8	91,4	0,4	0,4%
EUROPA CENTRAL	31,4	37,0	(5,6)	(15,2%)	116,1	122,7	(6,6)	(5,4%)
AMERICA	7,2	7,9	(0,7)	(9,0%)	21,6	22,4	(0,9)	(3,9%)
GOP RECURRENTE LFL&R	117,6	111,8	5,8	5,2%	423,9	388,5	35,4	9,1%
APERTURAS, CIERRES Y OTROS	1,6	1,0	0,6	58,3%	4,0	3,3	0,7	20,5%
GOP RECURRENTE	119,1	112,8	6,3	5,6%	427,8	391,8	36,0	9,2%
ESPAÑA	20,2	19,7	0,6	2,9%	80,6	79,9	0,8	0,9%
ITALIA	11,4	10,5	0,9	8,9%	44,9	42,8	2,1	5,0%
BENELUX	10,5	10,3	0,2	2,4%	43,9	43,6	0,3	0,7%
EUROPA CENTRAL	23,9	26,1	(2,2)	(8,4%)	103,6	105,5	(1,9)	(1,8%)
AMERICA	1,5	1,5	0,1	3,7%	5,8	5,2	0,6	10,9%
RENTAS E IMPUESTOS DE PROPIEDAD REC. LFL&R	67,6	68,0	(0,4)	(0,6%)	278,9	277,0	1,9	0,7%
APERTURAS, CIERRES Y OTROS	2,3	1,4	0,9	62,0%	6,5	4,7	1,8	38,5%
RENTAS E IMPUESTOS DE PROPIEDAD RECURRENTE	69,9	69,4	0,5	0,7%	285,4	281,7	3,7	1,3%
ESPAÑA	10,8	4,8	5,9	123,9%	20,3	4,0	16,3	407,7%
ITALIA	13,3	7,4	5,9	79,0%	48,6	25,4	23,2	91,4%
BENELUX	12,8	14,3	(1,5)	(10,3%)	47,8	47,8	0,1	0,2%
EUROPA CENTRAL	7,5	10,9	(3,4)	(31,4%)	12,5	17,2	(4,7)	(27,2%)
AMERICA	5,6	6,4	(0,8)	(12,0%)	15,8	17,2	(1,4)	(8,4%)
EBITDA RECURRENTE LFL&R	50,0	43,8	6,2	14,0%	145,0	111,5	33,5	30,0%
APERTURAS, CIERRES Y OTROS	(0,7)	(0,4)	(0,3)	(70,1%)	(2,6)	(1,4)	(1,1)	(79,5%)
EBITDA RECURRENTE SIN ONEROSOS	49,2	43,4	5,8	13,5%	142,4	110,1	32,4	29,4%

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

B.U. España:

- Crecimiento del RevPar del +22,7% en el 4T con un crecimiento de los precios del +14,0%. La ocupación se incrementa un +7,6% por el buen comportamiento general de todas las plazas.
- En 12 meses el RevPar creció un +16,3% con un crecimiento de los precios del +10,3%, representando el 63,2% del crecimiento del RevPar. La ocupación se incrementa un +5,4%.
- Los ingresos crecen +11,0% (+€32,2M) por debajo del crecimiento del RevPar, explicado por la pérdida de ingresos de -€2.9M en restauración debido a la externalización de la misma en 6 hoteles.
- Los gastos operativos crecen un +7,2% (+€15,1M), por el incremento de los gastos de personal por la subida de la ocupación. El GOP de €101,0M se incrementa un +20,4% (+€17,1M).
- El pago de alquileres en el año se ha mantenido estable +0,9% (+€0,8M). El EBITDA se sitúa en €20,3M frente a €4,0M del año anterior, mejorando en +€16,3M.
- La previsión del primer trimestre de 2016 sigue siendo muy favorable, con crecimientos en los ingresos de doble dígito alto.

B.U. Italia:

- Crecimiento del RevPar del +20,6% en el 4T con un crecimiento de los precios del +17,9%, todavía afectado en el mes de Octubre por la Expo en Milán.
- En 12 meses el RevPar crece +19,9% con un incremento de los precios del +16,5%. Destaca el comportamiento de Milán por la Expo, con un incremento del +41,1%, donde se cuenta con 12 hoteles y 2.222 habitaciones. El incremento en la ciudad de Roma es del +5,4%.
- El cambio en el perfil habitual del cliente de negocios de Milán, que realiza más consumos que los visitantes de la Expo, provoca que el crecimiento de ingresos sea del +15,6%.
- Los gastos operativos crecen un +6,4% (+€10,1M), en gran medida por el incremento de los gastos de personal, comisiones y gastos de energía, todos ellos afectados por el mayor nivel de actividad. El GOP se incrementa un +37,2% (+€25,3M).
- El incremento en los alquileres de +€2,1M (+5,0%) se debe al componente variable de algunos hoteles en Milán, y hace que el EBITDA alcance los €48,6M (+€23,2M).
- Las perspectivas para el primer trimestre de 2016 siguen siendo muy buenas al no estar afectado por el inicio de la Expo. Se espera un crecimiento de los ingresos de un dígito alto.

B.U. Benelux:

- Crecimiento del RevPar del +3,6%, en el 4T debido en su totalidad al incremento en los precios. En los últimos 45 días del año se perdieron cerca de €2.5M de ingresos en Bruselas por problemas de inseguridad (desde el mes de Febrero los niveles de actividad se han recuperado).
- Crecimiento del RevPar del +7,1% en el año, debido principalmente al incremento en los precios del +6,2%.
- El cambio de segmentación hacia tarifas más rentables pero con menores consumos de restauración, hace que los ingresos +2,3% (+€6,4M) no crezcan al mismo ritmo que el incremento del RevPar.
- Los gastos operativos crecen un +3,1% (+€6,0M) por el incremento de costes de personal de +1,2% (+€1,2M), incremento de gastos marketing (+€0,7M) y mayores comisiones por incremento de ventas (+€1,9M) y cambio de segmentación. El GOP se incrementa un +0,4% (+€0,4M).
- Los alquileres se incrementan un +0,7% (+€0,3M), alcanzando un EBITDA de €47,9M (+€0,1M).

Ventas y Resultados 12 meses 2015

Madrid, 26 de Febrero 2016

- En el primer trimestre de 2016 se espera un crecimiento negativo de los ingresos por las reformas programadas. Excluyendo dichas reformas, la mejora en base comparable se estima en dígito medio. Bruselas recupera sus niveles de actividad desde el mes de Febrero. Desde el segundo trimestre de 2016 la evolución de los ingresos será positiva por la culminación de las reformas llevadas a cabo desde finales de 2015 en Ámsterdam y Bruselas.

B.U. Europa Central:

- Incremento del RevPar del 1,9%, en 4T con un incremento de precios del +6,7%, y un descenso en ocupación del -4,5%.
- Acumulado a 12 meses el incremento del RevPar es del +1,3%, con un incremento de precios del +6,0%, y un descenso en ocupación del -4,4%, debido a la menor afluencia de visitantes a ferias, al cambio de segmentación, que no se ha podido compensar, y a un peor posicionamiento de marca por haber iniciado el reposicionamiento de marca y producto más tarde.
- Los ingresos descienden un -0,1% (-€0,5M) por los menores ingresos de restauración por el cambio de segmentación y por la pérdida de ingresos de los hoteles en reformas (-€5,2M).
- Los gastos operativos se incrementan un +2,5% (+€6,0M), por la no absorción de gastos de personal de los hoteles reformados en Alemania por el retraso en su ejecución. El GOP desciende un -5,4% (-€6,6M).
- Reducción del EBITDA en -€4,7M (-27,2%), explicado en gran parte por la pérdida de EBITDA de los hoteles reformados (-€3,2M).
- Se espera una evolución ligeramente negativa en el primer trimestre de 2016 por las reformas en ejecución. Excluyendo las reformas, se espera una evolución positiva durante el trimestre de un dígito bajo. A partir del segundo trimestre de 2016, la evolución de los ingresos será positiva por las reformas ejecutadas desde finales del 2015 en Berlín, Frankfurt y Hamburgo.

B.U. Las Américas:

- En el 4T los ingresos a tipo de cambio real crecen un +0,8% (+€0,2M), alcanzando los +€23,2M.
- El crecimiento de RevPar del año a tipo de cambio real crecen un +11,9%, con un incremento de precios del +16,7%, y un descenso en ocupación del -4,1% principalmente por el problema de inflación en Argentina.
- Los ingresos en el año a tipo de cambio real crecen un +9,7% (+€7,2M), alcanzando los +€81,9M. Los gastos operativos crecen en +€8,1M (+15,5%), principalmente por el efecto de la inflación en Argentina. El GOP alcanza los +€21,6M.
- Por regiones, México muestra en el año un crecimiento del RevPar del +6,4% en moneda local, con una subida de precios de +11,4%. La ocupación se ve afectada por la reforma del hotel de mayor tamaño en la ciudad de México. Excluyendo dicha reforma la ocupación crece un +2,3%. El peor comportamiento de los otros ingresos así como el componente variable de los contratos de alquiler producen una conversión a EBITDA del 35% (52% excluyendo la reforma).
- En Mercosur, principalmente Argentina, el RevPar crece en el 2015 un +11,7% en moneda local, con incrementos de precios medios del +15,8% y una mejora de los ingresos del +12,8%. La no repercusión de en los precios de la alta inflación y las subidas salariales por convenio en Argentina (+35% en el 90% de la plantilla) es la principal explicación de la pérdida de EBITDA de -€3,2M en la región en el 2015 (-€2,5M en Argentina).
- Se espera una evolución positiva de los ingresos de la B.U en moneda local que se pueden ver afectados por la evolución de los tipos de cambio que se esperan compensar por planes de ahorros de costes.

Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada

NH HOTEL GROUP CUENTA DE PYG								
(millones de €)	NH (ex. Hoteles Royal)			NH (ex. Hoteles Royal)			NH TOTAL*	
	4T 2015	4T 2014	2015/2014	12M 2015	12M 2014	2015/2014	12M 2015	2015/2014
	M Eur.	M. Eur.	Var. %	M Eur.	M. Eur.	Var. %	M. Eur.	Var. %
TOTAL INGRESOS	353,8	330,3	7,1%	1.344,9	1.265,1	6,3%	1.395,5	10,3%
Coste de Personal	(120,4)	(114,6)	5,1%	(480,7)	(460,0)	4,5%	(496,4)	7,9%
Gastos Directos de Gestión	(114,2)	(102,9)	11,0%	(436,3)	(413,2)	5,6%	(457,0)	10,6%
BENEFICIO DE GESTIÓN	119,1	112,8	5,6%	427,8	391,8	9,2%	442,1	12,8%
Arrendamientos y Contribución Urb.	(69,9)	(69,4)	0,7%	(285,4)	(281,7)	1,3%	(292,6)	3,9%
EBITDA ANTES DE ONEROSOS	49,2	43,4	13,4%	142,4	110,1	29,4%	149,5	35,8%
Reversion Provisión C. Onerosos	2,3	3,5	(35,0%)	10,0	16,1	(38,0%)	10,0	(38,0%)
EBITDA CON ONEROSOS	51,5	46,9	9,8%	152,4	126,2	20,8%	159,5	26,4%
Amortizaciones	(24,1)	(23,7)	1,6%	(92,4)	(89,1)	3,7%	(94,8)	6,4%
EBIT	27,4	23,2	18,2%	60,0	37,0	62,0%	64,7	74,6%
Gastos Financieros Netos	(11,1)	(10,5)	5,8%	(44,8)	(49,9)	(10,2%)	(46,6)	(6,6%)
Resultados Puesta en Equivalencia	(1,3)	(1,8)	(26,8%)	(1,08)	(2,03)	(46,8%)	(1,08)	(46,8%)
EBT	14,9	10,8	37,9%	14,1	(14,9)	195,1%	17,0	214,4%
Impuesto sobre Sociedades	(11,3)	1,4	(893,0%)	(16,6)	(4,1)	310,9%	(17,3)	327,4%
Resultado antes de Minoritarios	3,7	12,2	(70,1%)	(2,5)	(18,9)	86,7%	(0,3)	98,4%
Intereses Minoritarios	0,1	(0,1)	(175,0%)	(2,0)	0,9	(322,7%)	(2,4)	(371,6%)
RESULTADO NETO recurrente	3,7	12,2	(69,4%)	(4,5)	(18,0)	75,2%	(2,7)	85,0%
EBITDA no recurrente	(3,9)	(5,2)	24,0%	(16,9)	3,0	(669,3%)	(17,9)	(704,7%)
Otros elementos no recurrentes	14,3	25,9	(44,8%)	21,5	5,5	290,2%	21,5	290,2%
RESULTADO NETO incluyendo no-rec.	14,1	32,9	(57,2%)	0,2	(9,6)	102,3%	0,9	109,9%

* Incluye Hoteles Royal desde el 4 de marzo de 2015

Comentarios del año 2015 (excluyendo Hoteles Royal):

- Los **ingresos mejoran un +6,3%**, alcanzando los €1.344,9M. A nivel LFL el crecimiento de ingresos fue de +7,0%, aumentando a lo largo del año (H1: +5,5%; H2: +8,1%), impulsados por Italia y España. En los hoteles reformados en el 2014 los ingresos crecen + 35% neutralizados por la pérdida de negocio de los hoteles en reformas durante 2015.
- Las menores habitaciones disponibles en el año 2015 (-1,9%), explicado por el cierre de 10 hoteles en alquiler en España durante 2014 & 2015 y por las reformas acometidas, y el cambio de segmentación hacia tarifas más rentables pero con menores consumos de restauración, son las causas principales de la diferencia entre el crecimiento de los ingresos y el RevPar (+11,0%) en el año.
- **Evolución de gastos:**
 - Los **gastos de personal** suben un + 4,5% (+ €20,7 millones), el 25% del aumento se explica por el aumento de la actividad y un 30% por subida ligadas a convenios colectivos. El resto de la subida se explica por la baja absorción de los hoteles renovados en Alemania por el cambio en la fecha de ejecución y por el refuerzo de los equipos comerciales y de revenue management.

Ventas y Resultados 12 meses 2015

Madrid, 26 de Febrero 2016

- Los **otros gastos directos de gestión** se incrementan un +5,6% (+€23,1M) que se explica por un mayor esfuerzo en marketing (+€5,1 millones) y en mantenimiento & reparaciones (+€2,1M) vinculados al programa de remodelación. Las comisiones crecieron +€10,2M, un 42% del aumento se explica por los mayores ingresos y un 58% por el efecto del cambio de segmentación, con foco en los clientes más rentables.
- El pago de **arrendamientos** se ha incrementado un +1,3%. En 2015 se han realizado 22 actuaciones sobre hoteles en arrendamiento incluyendo 2 cancelaciones de contratos con contribución negativa. El impacto de estas actuaciones han permitido en parte compensar los incrementos por componentes variables de los contratos.
- Se cumple el objetivo del año alcanzando un **EBITDA** antes de onerosos de €142,4M, lo que representa un incremento de +€32M en el año (+29%).
- **Gastos Financieros:** Los gastos financieros se reducen un -10,2% gracias a la reducción de los márgenes alcanzada antes del verano (préstamo sindicado a largo plazo y un préstamo hipotecario alemán).
- **Impuesto de Sociedades:** La variación del gasto por impuesto se debe principalmente a un mayor EBIT y una mayor base imponible en 2015
- **Resultado Neto Recurrente:** Beneficio neto negativo de -€4,5M comparado con -€18,0M en 2014.

Actividad no recurrente

- Las variaciones respecto al año anterior se refieren a pagos por indemnizaciones por externalización de servicios, asesorías del bono fallido, impacto por linealización de rentas, depreciación acelerada por las reformas reposicionamiento, compensadas por reversiones de dotación por deterioro de los activos y una mejora de la tasa impositiva en Italia.
- Incluyendo la actividad no recurrente, **el beneficio neto excluyendo Hoteles Royal alcanza los €0,2M. Desde el año 2011, no se registraba beneficio neto positivo.**

Principales Magnitudes (incluyendo Hoteles Royal)

Cuarto trimestre

- Hoteles Royal en el cuarto trimestre contribuye con unos ingresos de +€14,6M, un EBITDA de +€2,4M y un Resultado Neto Recurrente de +€1,3M. En el periodo octubre-diciembre, una vez ejecutadas las sinergias de 2015, el EBITDA en moneda local evoluciona positivamente respecto al plan, aunque impacte negativamente el tipo de cambio.
- El Grupo en el cuarto trimestre incluyendo Hoteles Royal, presenta una subida de ingresos de +14,9% (alcanzando los €368,4M), un +53,2% de crecimiento en EBITDA antes de onerosos (llegando a €51,6M), y una mejora del +100,8% en el Resultado Neto Recurrente de €5,0M.

Enero - Diciembre

- Hoteles Royal hasta diciembre, consolidado desde la compra el 4 de marzo, contribuye con unos ingresos de +€50,6M, un EBITDA de +€7,1M y un Resultado Neto Recurrente de +€1,8M. A pesar del fuerte incremento de la oferta hotelera en Bogotá, el Grupo Royal ha conseguido un nivel de ingresos similar al año 2014 gracias a los cambios realizados en la segmentación de las tarifas, que ha permitido compensar la caída en la ocupación.

Ventas y Resultados 12 meses 2015

Madrid, 26 de Febrero 2016

- Acumulado en los primeros doce meses del año y a nivel Grupo, los ingresos crecen un +10,3% (alcanzando €1.395,5M), el EBITDA antes de onerosos un +35,8% (reportando €149,5M) y el Resultado Neto Recurrente de -€2,7M, reflejando una mejora de +85,0% vs. -€18,0M en 2014.

Deuda Financiera y Liquidez
Deuda Financiera

A 31/12/2015 Cifras en millones de Euros	Límite	Disponible	Dispuesto	Vencimientos					
				2016	2017	2018	2019	2020	> 2020
Deuda Senior									
Préstamo Sindicado a Largo Plazo	104,8		104,8	9,5	9,5	85,8			
Crédito Sindicado a Largo Plazo	66,7		66,7			66,7			
Bonos Senior con Garantía (Vencimiento 2019)	250,0		250,0				250,0		
Total deuda garantizada por el Colateral	421,5		421,5	9,5	9,5	152,5	250,0		0,0
Otra deuda con Garantía	114,9		114,9	23,0	40,2	34,4	2,6	2,2	12,4
Línea de crédito garantizada	6,0	4,1	1,9	1,9					
Total deuda con garantía	542,4	4,1	538,2	34,4	49,7	186,9	252,6	2,2	12,4
Bonos Convertibles sin garantía (Vencimiento 2018)	250,0		250,0			250,0			
Préstamos y líneas de crédito sin garantía *	78,9	26,7	52,2	40,5	7,5	2,2	1,8	0,3	
Préstamos subordinados	75,0		75,0						75,0
Total deuda sin garantía	403,9	26,7	377,2	40,5	7,5	252,2	1,8	0,3	75,0
Total Deuda Bruta	946,3	30,8	915,4	74,8	57,2	439,1	254,3	2,5	87,4
Tesorería y otros activos líquidos equivalentes **			(77,7)						
Deuda financiera neta			837,7						
Porción equity del bono convertible			(16,7)						
Gastos de formalización			(16,9)						
Intereses devengados no pagados			5,1						
Total deuda neta ajustada			809,2						

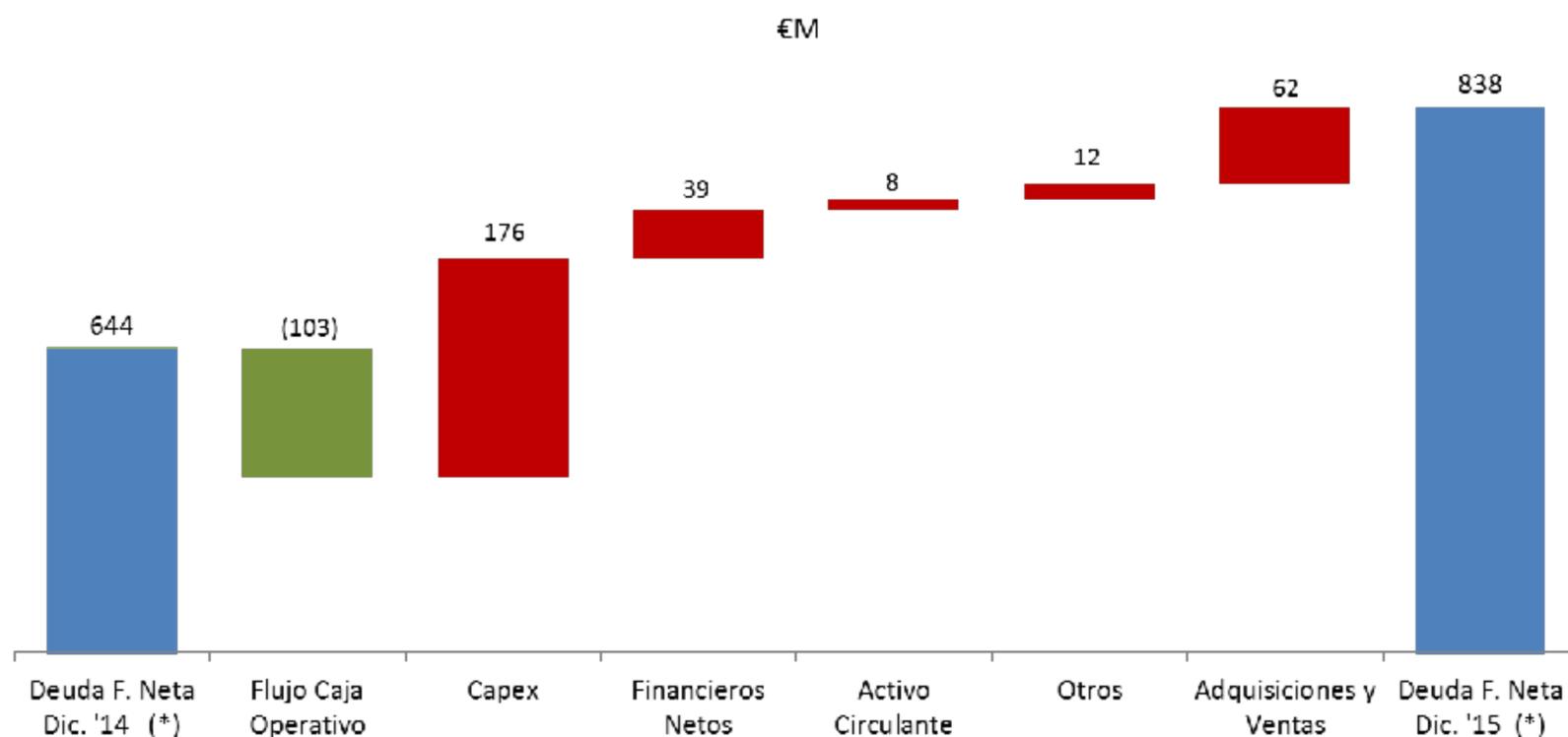
* Pólizas de crédito por €37m a renovar en el corto plazo y préstamos por €15m con amortizaciones periódicas sin garantía

** No incluye el valor de mercado de nueve millones de acciones de autocartera prestadas a los bancos organizadores del bono convertible

La Deuda Financiera Neta consolidada a 31 de diciembre de 2015 alcanza €837,7 millones, similar a la Deuda Financiera Neta consolidada reportada a 30 de septiembre de 2015. A 31 de diciembre de 2015 la Compañía tenía líneas de crédito disponibles por importe de €30,8 millones. Adicionalmente, en enero de 2016 la Compañía ha firmado dos líneas de crédito por un importe total de €9 millones.

A cierre de 2015 el ratio de endeudamiento implícito de DFN / EBITDA recurrente es de 5,6x.

Evolución Deuda Financiera Neta en 2015



(*) 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 €607M a 31 de diciembre 2014, €809,2M a 31 de Diciembre de 2015.

La variación de Deuda Financiera Neta en el año incluye cambios en el perímetro de consolidación (€21 millones de deuda bruta de Hoteles Royal a 31 de Diciembre). Por otro lado, las disposiciones netas de deuda en dicho periodo ascienden a €51,5 millones.

La salida de caja de Capex del conjunto del año, sin considerar adquisiciones, es de €176M (excluyendo IVA), de los cuales €29M se refieren a trabajos de reformas de los últimos meses del 2014.

El saldo de cuentas a cobrar a Diciembre se ha reducido significativamente en los segunda parte del año por el plan de acción que ha permitido reducir el periodo medio de cobro de 36 días en Julio a 31 días a finales de 2015.

Nota aclaratoria (ver anexo 1 Cash Flow):

Para una mejor comprensión de los distintos epígrafes en la evolución de la Deuda Financiera Neta del gráfico, se definen a continuación las partidas correspondientes en el Estado de Flujos de Efectivo:

- Flujo de caja operativo: Resultado ajustado – gasto financiero tarjetas de crédito – impuestos pagados
- Capex: Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias (incluye reposicionamiento, mantenimiento, básicos y experiencia, IT, y señalética)
- Financieros Netos: Intereses pagados por deudas (excluyendo gasto financiero tarjetas de crédito) + Ingreso financiero
- Variación de Activo Circulante: Var. Existencias + Var. Deudores comerciales + Var. Acreedores comerciales
- Adquisiciones y venta de activos: Inversiones financieras no corrientes + Desinversiones (en el caso de adquisiciones, i.e. Hoteles Royal, incorpora la deuda asociada; cuando se trata de venta de activos, se incluye la caja neta)
- Otros: Var. Otros activos y pasivos corrientes (i.e. Administraciones Públicas, IVA, indemnizaciones de personal, pagos por cancelación de rentas) y diferencias netas de cambio.

Anexo I: Cash Flow Enero –Diciembre 2015

**ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO RESUMIDO CONSOLIDADO
GENERADOS EN LOS PERÍODOS DE DOCEMESES TERMINADOS
EL 31 DE DICIEMBRE DE 2015**

(Miles de Euros)

	31.12.2015	31.12.2014
1. ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN		
Resultado consolidado antes de impuestos:	10.320	(26.338)
Ajustes al resultado:		
Amortizaciones de activos materiales e inmateriales (+)	106.159	98.516
Pérdidas por deterioro de activos (neto) (+/-)	(30.859)	(12.810)
Dotaciones a provisiones (neto) (+/-)	(19.014)	(14.721)
Ganancias/Pérdidas por venta de activo material e intangible (+/-)	843	1.005
Ganancias/Pérdidas de inversiones valoradas por el método de la participación (+/-)	663	1.341
Ingresos financieros (-)	(5.154)	(7.368)
Gastos financieros y variación de valor razonable en instrumentos financieros (+)	69.020	66.813
Diferencias netas de cambio (Ingresos / (Gastos))	(2.135)	(38)
Resultado por enajenación de inversiones financieras	(4.828)	(17.278)
Otras partidas no monetarias (+/-)	1.141	4.108
Resultado ajustado	126.156	93.230
Variación neta en los activos / pasivos:		
(Aumento)/Disminución de existencias	(801)	361
(Aumento)/Disminución de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	(17.937)	(41.500)
(Aumento)/Disminución de otros activos corrientes	6.353	(8.897)
Aumento/(Disminución) de acreedores comerciales	10.352	3.674
Aumento/(Disminución) de otros pasivos corrientes	(17.809)	(3.847)
Aumento/(Disminución) otros activos y pasivos no corrientes	(5.839)	-
Impuestos sobre las ganancias pagados	(9.707)	(3.750)
Total flujos de efectivo netos de las actividades de explotación (I)	90.298	32.113
2. ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		
Ingresos financieros	4.806	7.289
Inversiones (-):		
Empresas del grupo, negocios conjuntos y asociadas	(273)	-
Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias	(176.083)	(109.892)
Activos no corrientes mantenidos para la venta	-	(4.256)
Inversiones financieras no corrientes	(77.725)	(370)
	(254.081)	(114.518)
Desinversiones (+):		
Empresas del grupo, negocios conjuntos y asociadas	19.643	58.278
Activos materiales, intangibles e inversiones inmobiliarias	12.804	6.449
Inversiones financieras no corrientes	-	4.247
	32.447	68.974
Total flujos de efectivo netos de las actividades de inversión (II)	(216.828)	(38.255)
3. ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN		
Intereses pagados por deudas (-)	(56.750)	(59.952)
Variaciones en (+/-):		
- Autocartera	1.244	(692)
Instrumentos de pasivo:		
- Deudas con entidades de crédito (+)	177.111	10.000
- Deudas con entidades de crédito (-)	(125.617)	(37.227)
- Arrendamientos financieros	(275)	-
- Otros pasivos financieros (+/-)	(2.509)	(15.911)
Total flujos de efectivo netos de las actividades de financiación (III)	(6.796)	(103.782)
4. AUMENTO/ DISMINUCIÓN BRUTA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES (I+II+III)	(133.326)	(109.924)
5. Efecto de las variaciones de los tipos de cambio en el efectivo o equivalentes (IV)	3.064	(254)
6. Efecto de las variaciones al perímetro de consolidación (V)	7.858	176.412
7. AUMENTO/ DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES (I+II+III-IV+V)	(122.404)	66.234
8. Efectivo o equivalentes al comienzo del ejercicio	200.103	133.869
9. Efectivo o equivalentes al final del ejercicio (7+8)	77.699	200.103

Anexo II: Variación del portfolio en el año & portfolio actual

Firmas y Aperturas

Hoteles Firmados desde el 1 de enero al 31 de Diciembre del 2015

Ciudad/País	Contrato	# Habitaciones	Apertura
Bruselas / Bélgica	Renta	65	Marzo 2015
Taormina / Italia	Renta	63	Junio 2015
San Luis / Argentina	Gestión	78	2016
Graz / Austria	Renta	159	2017
Amsterdam / Holanda	Renta	650	2018
Milan / Italia	Renta	65	Q3 2015
Panama / Panama	Renta	83	Q4 2016
Iquique / Chile	Gestión	135	Q4 2017
Madrid / España	Gestión	207	Q3 2015
Roma / Italia	Renta	177	Q2 2016
San Luis Potosí / México	Gestión	110	Q2 2016
Mannheim / Alemania	Renta	220	Q4 2017
León / México	Gestión	151	H1 2017
Londres / UK	Gestión	190	H2 2018
Essen / Alemania	Renta	183	2017
Madrid / España	Renta	124	Q1 2016
		2.660	

Hoteles Abiertos desde el 1 de enero al 31 de Diciembre del 2015

Hoteles	Ciudad/País	Contrato	# Habitaciones
NH Carrefour de l'Europe	Bruselas, Bélgica	Renta	65
NH Collection Porto Batalha	Oporto, Portugal	Gestión	107
NH Antofagasta	Antofagasta, Chile	Propiedad	136
NH Collection Plaza Santiago	Santiago de Chile, Chile	Propiedad	159
NH Iquique	Iquique, Chile	Propiedad	78
NH Collection Bogotá Andino Royal	Bogotá, Colombia	Renta	70
NH Collection Bogotá Royal	Bogotá, Colombia	Renta	251
NH Collection Bogotá Hacienda Royal	Bogotá, Colombia	Renta	82
NH Collection Cartagena La Merced Royal	Cartagena, Colombia	Renta	9
NH Collection Medellín Royal	Medellín, Colombia	Renta	134
NH Collection Barranquilla Smartsuites Royal	Barranquilla, Colombia	Renta	118
NH Collection Bogotá Terra 100 Royal	Bogotá, Colombia	Renta	73
NH Collection Bogotá WTC Royal	Bogotá, Colombia	Renta	144
NH Cali Royal	Cali, Colombia	Renta	145
NH Bogotá Boheme Royal	Bogotá, Colombia	Renta	66
NH Bogotá Metrotel Royal	Bogotá, Colombia	Renta	336
NH Bogotá Pavillon Royal	Bogotá, Colombia	Renta	72
NH Bogotá Urban 26 Royal	Bogotá, Colombia	Renta	118
NH Bogotá Urban 93 Royal	Bogotá, Colombia	Renta	54
NH Cartagena Urban Royal	Cartagena, Colombia	Renta	28
NH Collection Quito Royal	Quito, Ecuador	Renta	112
NH Trento	Trento, Italia	Gestión	89
NH Collection Taormina	Taormina, Italia	Renta	63
NH Palazzo Moscova	Milán, Italia	Renta	65
Centro Formacion BBVA La Moraleja	Madrid, España	Gestión	207
Total Nuevas Aperturas			2.781

Hoteles que salen del Grupo NH desde el 1 de enero al 31 de Diciembre 2015

Hoteles	Ciudad / País	Mes	Contrato	# Habitaciones
NH Bogotá 93	Bogotá, Colombia	Enero	Propiedad	137
NH Plettenberg Bay	Plettenberg, Sudafrica	Enero	Propiedad	44
NH Ciudad de Mataró	Mataró, España	Febrero	Renta	123
Hesperia Playas de Mallorca	Mallorca, España	Abril	Gestion	212
NH Victoria Palace	Madrid, España	Julio	Renta	78
NH Practico	Madrid, España	Agosto	Renta	40
NH Monterozas	Madrid, España	Septiembre	Renta	63
Radisson Concon	Concon, Chile	Noviembre	Renta	66
NH Lazaro Cardenas	Lazaro Cardenas, Mexico	Noviembre	Gestion	118
Hesperia Hermosilla	Madrid, España	Noviembre	Gestion	67
Donnafugata Golf Resort	Sicilia, Italia	Diciembre	Gestion	202
NH Puerta de Alcalá	Madrid, España	Diciembre	Renta	146
Total Salidas				1.296

Se ha cancelado un proyecto que estaba firmado en Sao Paulo, Brasil, en arrendamiento, de 174 habitaciones y con una inversión prevista de 7 millones de euros.

HOTELES ABIERTOS DE NH HOTEL GROUP POR PAÍSES A 31 DE DICIEMBRE DE 2015

UNIDAD DE NEGOCIO	PAÍS	TOTAL		ARRENDAMIENTO			PROPIEDAD		GESTIÓN		FRANQUICIA	
		Hoteles	Habs.	con Opcion Compra	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.
B.U. ESPANA	ESPANA	138	17.510	2	76	9.183	13	1.962	42	5.780	7	585
B.U. ESPANA	PORTUGAL	3	272	-	2	165	-	-	1	107	-	-
B.U. ESPANA	ANDORRA	1	60	-	-	-	-	-	1	60	-	-
B.U. ITALIA	ITALIA	53	8.281	1	34	5.448	14	2.079	5	754	-	-
B.U. BENELUX	HOLANDA	35	6.709	4	17	2.673	16	3.290	2	746	-	-
B.U. BENELUX	BELGICA	11	1.619	-	3	502	8	1.117	-	-	-	-
B.U. BENELUX	FRANCIA	2	397	-	2	397	-	-	-	-	-	-
B.U. BENELUX	INGLATERRA	1	121	-	1	121	-	-	-	-	-	-
B.U. BENELUX	SUDAFRICA	1	198	-	1	198	-	-	-	-	-	-
B.U. BENELUX	LUXEMBURGO	1	148	1	1	148	-	-	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	ALEMANIA	59	10.438	10	54	9.438	5	1.000	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	AUSTRIA	6	1.183	1	6	1.183	-	-	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	SUIZA	4	522	-	3	400	1	122	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	REPUBLICA CHECA	2	577	-	-	-	-	-	2	577	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	RUMANIA	2	161	-	1	83	-	-	1	78	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	HUNGRIA	1	160	-	1	160	-	-	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	ESLOVAQUIA	1	117	-	-	-	-	-	1	117	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	POLONIA	1	93	-	-	-	-	-	-	-	1	93
B.U. EUROPA CENTRAL	ESTADOS UNIDOS	1	242	-	-	-	1	242	-	-	-	-
B.U. LAS AMERICAS	MEXICO	11	1.866	-	4	581	4	681	3	604	-	-
B.U. LAS AMERICAS	ARGENTINA	13	2.050	-	-	-	11	1.525	2	525	-	-
B.U. LAS AMERICAS	REPUBLICA DOMINICANA	4	2.011	-	-	-	-	-	4	2.011	-	-
B.U. LAS AMERICAS	VENEZUELA	4	1.185	-	-	-	-	-	4	1.185	-	-
B.U. LAS AMERICAS	URUGUAY	1	136	-	-	-	1	136	-	-	-	-
B.U. LAS AMERICAS	COLOMBIA	15	1.700	-	15	1.700	-	-	-	-	-	-
B.U. LAS AMERICAS	HAITI	1	72	-	-	-	-	-	1	72	-	-
B.U. LAS AMERICAS	CUBA	1	220	-	-	-	-	-	1	220	-	-
B.U. LAS AMERICAS	ECUADOR	1	112	-	1	112	-	-	-	-	-	-
B.U. LAS AMERICAS	CHILE	4	495	-	-	-	4	495	-	-	-	-
HOTELES ABIERTOS		378	58.655	19	222	32.492	78	12.649	70	12.836	8	678

PROYECTOS FIRMADOS DE NH HOTEL GROUP A 31 DE DICIEMBRE 2015

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		GESTIÓN		
		Hoteles	Habs.	con Opción Compra	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.	Hoteles	Habs.
B.U. España	ESPAÑA	1	127	-	1	127	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	AUSTRIA	1	144	-	1	144	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	AUSTRIA	2	403	-	2	403	-	-	-	-
B.U. ITALIA	ITALIA	2	381	-	2	381	-	-	-	-
B.U. BENELUX	FRANCIA	1	169	-	1	169	-	-	-	-
B.U. BENELUX	HOLANDA	1	650	-	1	650	-	-	-	-
B.U. BENELUX	UK	1	190	-	-	-	-	-	1	190
B.U. LAS AMERICAS	PERU	1	164	-	-	-	-	-	1	164
B.U. LAS AMERICAS	PANAMA	2	283	-	1	83	1	200	-	-
B.U. LAS AMERICAS	BRASIL	1	180	-	1	180	-	-	-	-
B.U. LAS AMERICAS	CHILE	2	281	-	-	-	-	-	2	281
B.U. LAS AMERICAS	ARGENTINA	1	78	-	-	-	-	-	1	78
B.U. LAS AMERICAS	MEXICO	3	403	-	-	-	-	-	3	403
PROYECTOS FIRMADOS		19	3.453	-	10	2.137	1	200	8	1.116

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

	2016	2017	2018	2019
Inversión esperada (€ millones)	6,4	7,6	1,3	3,5

nH | HOTEL GROUP

