

El Consejo de Administración ha aprobado en el día de hoy **dos acuerdos estratégicos** de enorme relevancia. Por un lado, la **incorporación del Grupo chino HNA al accionariado de la Compañía con un 20% y una aportación de €234M** (€3,8 acción), y por otro la firma de un **acuerdo de intenciones para una alianza estratégica con el fondo de inversión estadounidense Hospitality Properties Trust (HPT)**, mediante la cual, NH Hoteles recibirá un **préstamo de 170M€**, **se venderán cinco hoteles en Latinoamérica por valor de 70M\$ a través de un sale & management-back**, **y se creará un joint venture para reformar y gestionar el NH Jolly Madison de Nueva York**. Estos acuerdos persiguen obtener recursos financieros que permitan al Grupo cumplir sus compromisos, reducir su deuda y generar capacidad de inversión para reformar activos estratégicos y seguir creciendo.

Hechos Significativos

- 2012 ha sido un ejercicio marcado por un **fuerte deterioro económico** que afecta principalmente a **España y Italia**, con crecimientos de PIB en 2012 de -1,4% y -2,1% respectivamente. Tal y como se ha anunciado en las últimas publicaciones y en línea con la negativa evolución macro en España y Italia, el grupo ha **incrementado la provisión por Impairment** que venía registrando hasta un total de **€-268M**, lo que produce unos resultados no recurrentes negativos elevados y que el **resultado neto consolidado** del grupo sea una **pérdida de €-292M**.
- Se ha logrado **mantener la ocupación en niveles similares al 2011 (-0,3%)**, sin embargo **las ventas se reducen un -3,4%** como consecuencia de la **ralentización de las ventas en el negocio MICE y de restauración** (con una reducción del **-6,8%**) y de la caída de los **precios medios (-1,0%)**. El **EBITDA recurrente** sufre una **caída de -28%**.
- La compañía **ha logrado mantener estables los gastos de arrendamiento** para el año 2012, compensando aperturas de hoteles, incrementos provenientes de negociaciones en años anteriores y revisiones de IPC.
- De acuerdo a la estrategia de orientación hacia un **modelo "asset-light"**, con contratos de gestión/franquicia que no requieran compromiso de inversión, **durante el 2012 el total de las aperturas y nuevos contratos firmados son en régimen de gestión**.
- El Consejo de Administración de NH Hoteles nombró en Noviembre a **Rodrigo Echenique Gordillo nuevo Presidente no ejecutivo** del máximo órgano de gobierno de la Sociedad y a **Federico González Tejera, nuevo Consejero Delegado**. Con la incorporación de ambos, NH Hoteles se dota de un nuevo modelo de gobierno corporativo compuesto por un Presidente del Consejo no ejecutivo, cuyas funciones se concentran en el plano más alto de administración y gobierno de la Compañía, y un primer ejecutivo que, como Consejero Delegado, se enfocará en la gestión del negocio.

2013

- **Perspectivas 2013:** La ausencia de cambio de la tendencia macro nos llevan a estimar una contracción de los ingresos hoteleros de entre -1% y -3% para el primer semestre del año 2013, mientras que para el segundo semestre se estiman crecimientos de los ingresos de entre un +2% y +4%, conduciendo a un ligero incremento de las ventas para el conjunto del año respecto al año anterior. La compañía continúa aplicando ajustes en la base de coste que permitan compensar el entorno de debilidad actual. Para el acumulado del año esperamos mejoras del EBITDA recurrente respecto al año anterior entre un +5% y +10%.
- **Iniciativas Estratégicas y Operativas:** La compañía trabaja desde el comienzo del año en un plan estratégico y operativo que apuntará a un cambio sustancial de su modelo de negocio. El rediseño de la marca NH, la segmentación del portfolio y reinventar la "experiencia NH" permitirán al grupo construir

soluciones únicas para todos. Además, los planes de ventas, marketing y comunicación sufrirán importantes cambios, se potenciarán los canales directos de ventas online, y se dará un nuevo enfoque a la comunicación con los clientes, todo ello acompañado de un nuevo modelo organizativo en la compañía.

- **Venta de activos:** No hay ninguna novedad relevante respecto a la publicación de la nota de resultados de nueve meses. La compañía tiene abiertos varios procesos que se encuentran en distinto grado de avance. La compañía espera concretar estas operaciones en las próximas semanas.

Evolución del RevPar

La incertidumbre en Europa continúa lastrando la recuperación del sector, tanto en la parte de negocio de empresas y eventos como en la de ocio, aunque fundamentalmente en el segmento MICE. No obstante se identifican dos comportamientos claramente diferenciados: por un lado las economías de Europa Central y Las Américas con comportamiento positivo, aunque se ha empezado a ver deterioro en Argentina y por otro lado las economías del sur de Europa (España e Italia) con comportamiento negativo.

- En el cuarto trimestre del año el RevPar LFL evolucionó mejor (-0,93%) que en los primeros 9 meses del año (-1,41%) por el mejor comportamiento de España (9M -7,39% y Q4 -6,48%), Benelux (9M -2,56% y Q4 -1,81%) y de Latinoamérica (9M +2,54% y Q4 +2,85%).
- En el conjunto del año 2012 el RevPar LFL decreció un (-1,30%) respecto al año anterior, como consecuencia de la combinación de un descenso de los precios medios (-1,01%) y de un ligero descenso de la ocupación (-0,30%). La compañía sigue experimentando índices de actividad significativos (ocupación del 64,6% en 2012 frente al 64,8% de 2011 en términos LFL) y tanto Europa Central como Benelux siguen destacando por un comportamiento positivo en ocupación.

B.U. España

- La unidad de negocio de España es la que ha obtenido en el cuarto trimestre la peor evolución del RevPar, no obstante se ha comportado mejor que en los primeros 9 meses del año (9M -7,39% y Q4 -6,48%). En el último trimestre diferenciamos el comportamiento del mes de octubre con una caída considerablemente inferior a la tendencia del resto del año (-1,6%), como consecuencia de un calendario de festivos y eventos más favorable.
- El RevPar acumulado a 12 meses LFL ha decrecido un (-7,17%), como consecuencia de descensos tanto en ocupación (-3,66%) como en precios (-3,64%). La ciudad de Barcelona se está comportando mejor que el resto de las ciudades, manteniendo tanto el nivel de ocupación como el de los precios. En el primer trimestre prevemos que la tendencia continúe con demanda corporativa doméstica débil y reducción de los precios, con un impacto negativo en Madrid y destinos secundarios, mientras que esperamos comportamiento similar al del 2012 en Barcelona.

B.U. Italia

- Presenta un peor comportamiento en el cuarto trimestre del año que en el acumulado a 9 meses (9M -4,79% y Q4 -5,55%), como consecuencia de un mes de octubre muy complicado con un calendario de eventos menos favorable, sobretodo en la ciudad de Milán.
- El dato a 12 meses de RevPar LFL muestra una reducción del (-5,09%), explicado tanto por la caída de la ocupación (-2,62%), como por una reducción de los precios medios (-2,53%), siendo el segmento más afectado el de negocios. En el primer trimestre la tendencia continuará siendo negativa con un calendario de eventos similar en Enero y Febrero pero mucho menos favorable en Marzo.

B.U. Benelux

- El cuarto trimestre ha obtenido mejores resultados que en los primeros 9 meses (9M -2,56% y Q4 -1,81%), habiendo sido un trimestre con mucha presión sobre los precios (-4,41%) pero habiendo conseguido incrementar la cuota de mercado, alcanzando un incremento en ocupación de +2,72%.
- Acumulado a 12 meses esta unidad de negocio presenta una reducción del RevPar LFL de (-2,37%), con niveles de ocupación por encima del año anterior (+1,12%) pero con una caída de los precios medios del (-3,45%). Destaca el fuerte crecimiento del RevPar en los hoteles de UK, Luxemburgo y Francia. Para el primer trimestre del año se espera un comportamiento similar al año anterior.

B.U. Europa Central

- Esta unidad de negocio ha seguido mostrando un comportamiento muy positivo, logrando alcanzar en el cuarto trimestre el mayor crecimiento del grupo, con un incremento del RevPar LFL de (+6,04%), motivado principalmente por un fuerte crecimiento en la ocupación (+5,21%) y por un crecimiento en los precios del (+0,79%).
- Acumulado a 12 meses el RevPar LFL ha crecido un (+6,16%), con crecimiento tanto en los niveles de ocupación (+3,80%), por un calendario de ferias favorable, como en los precios medios (+2,28%). En general, todas las ciudades alemanas han tenido un fuerte aumento de la ocupación y de los precios, siendo destacable el incremento en las ciudades de Múnich y Berlín, superiores al 12%. Sin embargo, Suiza ha tenido en el año 2012 descenso del RevPar respecto al año anterior, por la caída de la demanda (con un franco suizo encarecido). Se espera que la tendencia positiva de esta unidad de negocio continúe en el primer trimestre del 2013.

B.U. Las Américas

- La unidad de negocio de Las Américas ha seguido mostrando un comportamiento positivo, logrando en el cuarto trimestre del año un mayor crecimiento del RevPar LFL (+2,85%) que en el acumulado a 9M (+2,54%), como consecuencia de crecimientos tanto en los precios (+1,84%), como en los niveles de ocupación (+1,00%). En Q4, el comportamiento ha sido positivo tanto en México, como en Mercosur.
- Acumulado a 12 meses presenta el segundo mayor crecimiento del grupo. El RevPar LFL ha crecido un (+2,79%), con caídas en el nivel de ocupación (-2,71%), que han sido compensados con aumento de los precios medios (+5,66%). Latinoamérica presenta comportamientos muy diferentes en sus mercados principales. México destaca muy positivamente con incrementos de RevPar superiores al 10% para el conjunto del año, nuevamente impulsado por un fuerte crecimiento en la ocupación en los hoteles y de sus precios medios. Argentina, sin embargo, muestra un comportamiento débil, habiéndose reducido la demanda de sus dos principales mercados emisores (Brasil y España) por haberse encarecido el destino y por el deterioro de la economía española. Las expectativas para el primer trimestre del año son negativas para Argentina y de sostenimiento de la buena marcha del negocio en México.

NH HOTELES REVPAR 12 MESES 2012											
	HAB. MEDIAS		OCUPACION %			ADR			REVPAR		
	2.012	2.011	2.012	2.011	% Var	2.012	2.011	% Var	2.012	2.011	% Var
España y Portugal "Like for like"	11.790	11.790	62,16%	64,52%	-3,66%	67,71	70,27	-3,64%	42,09	45,34	-7,17%
B.U. ESPAÑA	13.472	13.437	61,45%	64,13%	-4,18%	68,10	70,23	-3,04%	41,84	45,04	-7,09%
Italia "Like for like"	6.579	6.561	62,16%	63,84%	-2,62%	89,23	91,55	-2,53%	55,47	58,44	-5,09%
B.U. ITALIA	7.542	7.683	59,81%	61,19%	-2,26%	91,60	91,94	-0,37%	54,78	56,26	-2,62%
Benelux "Like for like"	8.428	8.428	65,62%	64,89%	1,12%	87,70	90,84	-3,45%	57,55	58,95	-2,37%
B.U. BENELUX	8.896	9.067	66,22%	65,62%	0,91%	91,62	96,66	-5,21%	60,67	63,43	-4,35%
Europa Central "like for like"	12.320	12.322	67,81%	65,32%	3,80%	76,05	74,36	2,28%	51,57	48,57	6,16%
B.U. EUROPA CENTRAL	12.492	12.841	67,63%	65,13%	3,84%	76,12	73,84	3,09%	51,48	48,09	7,05%
TOTAL EUROPA "LIKE FOR LIKE"	39.116	39.101	64,69%	64,74%	-0,09%	78,31	79,53	-1,54%	50,66	51,49	-1,62%
TOTAL EUROPA CONSOLIDADO	42.402	43.027	63,98%	64,22%	-0,37%	79,61	80,70	-1,36%	50,93	51,83	-1,72%
Latinoamerica "Like for like"	3.393	3.394	63,41%	65,18%	-2,71%	75,15	71,12	5,66%	47,65	46,35	2,79%
LATINOAMERICA CONSOLIDADO	3.530	3.425	62,47%	64,72%	-3,48%	75,69	71,16	6,36%	47,28	46,05	2,67%
NH HOTELES "LIKE FOR LIKE"	42.509	42.495	64,58%	64,78%	-0,30%	78,06	78,86	-1,01%	50,42	51,08	-1,30%
TOTAL CONSOLIDADO	45.932	46.452	63,86%	64,25%	-0,61%	79,32	80,00	-0,85%	50,65	51,40	-1,46%

Resultados Recurrentes

Los ingresos se reducen en el año 2012 €-46,08M (-3,4%) como consecuencia de:

- Caída de la actividad hotelera en un 3,8% (€-51,2M), como consecuencia de la salida del perímetro de consolidación de los hoteles vendidos el año anterior (cierres más significativos: Jolly Lotti, NH Ligure, NH Lucerna y NH Genk) que representan un 40% de la caída de las ventas (€-20,4M), de la caída de la venta de F&B (-6,8%), y por el descenso del RevPar.
- Aumento de los ingresos de la actividad inmobiliaria un 30% (€+5,1M).

El deterioro en la venta de F&B tiene sin embargo un menor margen que la venta de habitaciones, por lo que el impacto en GOP es menor. España, Italia y Benelux han sufrido una reducción más intensa en estos negocios, con caídas superiores al 8% mientras que Europa Central registra ventas ligeramente inferiores al año anterior. Latinoamérica destaca positivamente, con incremento en Restauración de +9,5%, superior al incremento en la venta de habitaciones.

En cuanto a los gastos operativos, los esfuerzos por dotar de una mayor eficiencia a la compañía, permitieron reducir los mismos en un -0,3% en términos absolutos absorbiendo por tanto el efecto de la inflación.

- Los gastos de personal, gracias a los planes de contención lanzados durante 2012, se reducen un -2,9% a pesar de tener niveles de actividad similares al año anterior, de haber reforzado los equipos comerciales y del efecto de la inflación.
- Los otros gastos directos de gestión aumentan un +0,8% como consecuencia de los aumentos de los gastos extraordinarios de sistemas (en línea con el nuevo plan de sistemas que se está realizando en la compañía) y del aumento de los gastos comerciales (principalmente comisiones debido al incremento de las ventas intermediadas). Por el contrario los gastos de consumos, publicidad, lavandería y otros se reducen respecto al año anterior. En el último trimestre del año el comportamiento ha sido peor debido por un lado al incremento de gastos de comisiones por el cambio en el mix de ventas y por otro a los gastos extraordinarios de reparaciones y a gastos relacionados con el nuevo plan de sistemas.
- Los costes de la actividad inmobiliaria subieron por el cambio en el mix de productos vendidos.

En el capítulo de gastos destacamos las mejoras de eficiencia llevadas a cabo en España e Italia que consiguieron reducir los costes considerablemente, pese a que el tercer y cuarto trimestre del año 2011 ya reconocía ahorros importantes que hacen la comparativa para la segunda mitad del año más exigente.

Tal y como se anunció en la última publicación, el grupo seguirá centrando su atención tanto en los gastos de personal de España e Italia (con un coste de personal sobre las ventas muy superior al resto de las unidades de negocio) como en las rentas de estas mismas unidades de negocio.

Por mercados (actividad hotelera LFL):

Europa Central, con un tamaño similar de habitaciones consolidadas a España, ha pasado a ser la primera unidad de negocio por ingresos y la segunda por EBITDA tras Benelux.

- **Europa Central** ha mostrado a lo largo de todo el año crecimiento en los ingresos, a 12 meses +4,4%, que permiten incrementar el EBITDA respecto al año pasado un +20,7%. Es la única unidad de negocio que presenta crecimientos a nivel de GOP y de EBITDA respecto al año anterior.
- **Las Américas** alcanzó en el año un buen comportamiento en ventas +7,0% (vía ADR fundamentalmente). No obstante, la espiral inflacionista en Argentina sigue incrementando los costes por encima de los ingresos, lo que llevó a un descenso del EBITDA de -8,2%.
- **Benelux** experimentó una caída en ventas para 12 meses de (-3,8%). A pesar de la contención de los gastos operativos, +0,3%, la caída de las ventas, motivadas por la reducción de los precios con niveles de ocupación por encima del año anterior, producen deterioro en los resultados. Es la unidad de negocio que aporta más EBITDA al grupo por el componente de propiedad.
- **España** es la unidad de negocio que presenta un deterioro mayor, con una caída de los ingresos de un -8,7%. La evolución del mercado español aglutina la mayor parte de la caída en ingresos del grupo. A pesar de la reducción de los gastos de personal (-5,3%), de los gastos operativos (-3,2%) y de los gastos de arrendamiento (-0,1%), la fuerte caída de los ingresos hace que la unidad de negocio no consiga obtener EBITDA positivo. La pérdida de EBITDA resultante lastra los resultados la compañía en su conjunto.
- En **Italia** se produjo la segunda mayor caída de ingresos (-5,2%) y de resultados. No obstante, resaltamos la mejora de eficiencia de la unidad de negocio, que logra absorber el 46% de la caída en ventas con ahorro a nivel GOP.

AVANCE VENTAS Y RESULTADOS 12 MESES 2012

Madrid, 27 de Febrero de 2013

NH HOTELES S.A.

NH HOTELES - RELACION CON INVERSORES
 Santa Engracia. 120, 28003 Madrid
 T: +34 91 396 05 06 - F: +34 91 451 97 95
www.nh-hotels.com - investor.relations@nh-hotels.com



ACTIVIDAD HOTELERA RECURRENTE 2012 VS 2011						
(€ millones)	2012 4T	2011 4T	%DIF	2012 12 meses	2011 12 meses	%DIF
ESPAÑA	67,81	74,11	(8,5%)	285,53	312,78	(8,7%)
ITALIA	46,18	49,86	(7,4%)	191,32	201,88	(5,2%)
BENELUX	71,65	74,41	(3,7%)	281,92	293,03	(3,8%)
EUROPA CENTRAL	88,25	84,88	4,0%	343,86	329,39	4,4%
AMERICA	24,12	22,42	7,6%	85,83	80,24	7,0%
INGRESOS HOTELES "LIKE FOR LIKE"	298,02	305,67	(2,5%)	1.188,45	1.217,31	(2,4%)
APERTURAS, CIERRES, REFORMAS Y OTROS 12/11	25,48	27,42	(7,0%)	99,57	121,93	(18,3%)
INGRESOS	323,50	333,09	(2,9%)	1.288,02	1.339,24	(3,8%)
ESPAÑA	(50,39)	(48,04)	4,9%	(202,93)	(209,68)	(3,2%)
ITALIA	(34,19)	(34,71)	(1,5%)	(137,59)	(142,45)	(3,4%)
BENELUX	(48,20)	(44,03)	9,5%	(184,33)	(183,85)	0,3%
EUROPA CENTRAL	(57,88)	(49,88)	16,0%	(214,35)	(205,80)	4,2%
AMERICA	(16,79)	(14,00)	19,9%	(60,09)	(53,28)	12,8%
GASTOS OPERATIVOS HOTELES "LIKE FOR LIKE"	(207,45)	(190,67)	8,8%	(799,29)	(795,07)	0,5%
APERTURAS, CIERRES, REFORMAS Y OTROS 12/11	(19,44)	(21,34)	(8,9%)	(76,97)	(94,24)	(18,3%)
GASTOS OPERATIVOS	(226,89)	(212,01)	7,0%	(876,26)	(889,31)	(1,5%)
ESPAÑA	17,41	26,07	(33,2%)	82,60	103,09	(19,9%)
ITALIA	11,99	15,15	(20,8%)	53,73	59,43	(9,6%)
BENELUX	23,45	30,38	(22,8%)	97,59	109,17	(10,6%)
EUROPA CENTRAL	30,37	34,99	(13,2%)	129,51	123,59	4,8%
AMERICA	7,33	8,42	(12,9%)	25,74	26,95	(4,5%)
GOP HOTELES "LIKE FOR LIKE"	90,56	115,01	(21,3%)	389,17	422,24	(7,8%)
APERTURAS, CIERRES, REFORMAS Y OTROS 12/11	6,05	6,07	(0,4%)	22,59	27,69	(18,4%)
GOP	96,61	121,08	(20,2%)	411,76	449,93	(8,5%)
RENTAS E IMPUESTOS DE PROPIEDAD "LIKE FOR LIKE"	(69,08)	(68,03)	1,5%	(276,94)	(273,31)	1,3%
APERTURAS, CIERRES, REFORMAS Y OTROS 12/11	(4,89)	(2,83)	72,7%	(15,36)	(15,78)	(2,7%)
RENTAS E IMPUESTOS DE PROPIEDAD	(73,97)	(70,86)	4,4%	(292,30)	(289,09)	1,1%
ESPAÑA	(3,06)	4,72	(164,8%)	(2,66)	17,76	(115,0%)
ITALIA	1,62	5,27	(69,2%)	13,55	20,59	(34,2%)
BENELUX	13,14	20,47	(35,8%)	54,57	66,69	(18,2%)
EUROPA CENTRAL	3,87	9,66	(60,0%)	26,97	22,34	20,8%
AMERICA	5,92	6,86	(13,8%)	19,80	21,56	(8,2%)
EBITDA HOTELES "LIKE FOR LIKE"	21,48	46,98	(54,3%)	112,23	148,93	(24,6%)
APERTURAS, CIERRES, REFORMAS Y OTROS 12/11	1,16	3,24	(64,3%)	7,23	11,91	(39,3%)
EBITDA	22,64	50,22	(54,9%)	119,46	160,84	(25,7%)

Cuenta de Pérdidas y Ganancias

NH HOTELES, S.A. CUENTA DE PYG						
(millones de €)	4T 2012	4T 2011	2012/2011	12 M 2012	12M 2011	2012/2011
Ingresos de la Actividad Hotelera	323,5	333,1	(2,9%)	1.288,0	1.339,2	(3,8%)
Ingresos de la Actividad Inmobiliaria	7,1	5,4	30,7%	22,1	17,0	30,3%
TOTAL INGRESOS	330,6	338,5	(2,3%)	1.310,1	1.356,2	(3,4%)
Coste de Ventas Inmobiliaria	(4,0)	(0,9)	359,8%	(10,0)	(2,0)	390,7%
Coste de Personal	(115,4)	(114,1)	1,1%	(465,8)	(479,9)	(2,9%)
Gastos Directos de Gestión	(115,6)	(100,3)	15,2%	(423,3)	(420,0)	0,8%
BENEFICIO DE GESTIÓN	95,6	123,2	(22,4%)	411,1	454,3	(9,5%)
Reversion Provision Contratos Onerosos	(0,5)	1,3	(136,6%)	0,4	5,3	92,1%
Arrendamientos y Contribución Urb.	(73,6)	(72,4)	1,7%	(293,4)	(295,5)	(0,7%)
EBITDA	21,6	52,2	(58,6%)	118,2	164,2	(28,0%)
Amortizaciones	(28,2)	(29,9)	(5,8%)	(112,7)	(119,0)	(5,3%)
EBIT	(6,6)	22,3	(129,5%)	5,5	45,2	(87,8%)
Gastos Financieros	(15,5)	(16,5)	(6,1%)	(54,8)	(51,3)	6,8%
Resultados Puesta en Equivalencia	(3,2)	1,2	360,3%	(4,2)	(2,3)	(83,5%)
EBT	(25,2)	7,0	(460,4%)	(53,6)	(8,5)	(532,3%)
Impuesto sobre Sociedades	(24,5)	(4,3)	471,5%	(28,9)	(7,3)	(294,9%)
Resultado antes de Minoritarios	(49,7)	2,7	(1932,1%)	(82,4)	(15,8)	(422,4%)
Intereses Minoritarios	9,3	2,7	248,9%	15,5	6,7	132,3%
RESULTADO NETO recurrente	(40,4)	5,4	(851,3%)	(66,9)	(9,1)	(635,5%)
EBITDA no recurrente	(30,0)	22,6	(233,1%)	(40,2)	38,2	(205,1%)
Otros elementos no recurrentes	(171,7)	(23,1)	(642,8%)	(185,0)	(22,9)	(708,4%)
RESULTADO NETO incluyendo no-recurrente	(242,1)	4,8	(5118,5%)	(292,1)	6,2	(4785,2%)

Evolución financiera y otros hechos relevantes

- **Arrendamientos:** La compañía ha logrado mantener estables los gastos de arrendamiento para el ejercicio 2012 (reducción del -0,7%), compensando aperturas de hoteles, incrementos provenientes de negociaciones en años anteriores y revisiones de IPC. Entre 2011 y 2012 se han realizado 84 actuaciones sobre hoteles en arrendamiento con EBITDA negativo, logrando asimismo la salida anticipada de 8 contratos. En el año 2013 se prevén reducciones de rentas adicionales a las ya obtenidas.
- **Deuda Neta y Gastos Financieros:** La Deuda Financiera Neta aumenta hasta €996 millones a 31 de diciembre de 2012 desde los €963M a 31 de diciembre del año anterior. El incremento del gasto financiero responde a los términos de la nueva financiación (tanto del crédito sindicado a partir de abril como de la correspondiente a NH Italia acordada en julio), con incremento en márgenes, en línea con la tendencia del mercado, no totalmente compensado por la bajada del Euribor.
- **Intereses Minoritarios:** muestran principalmente las pérdidas atribuibles al socio de NH Hoteles en la unidad de negocio italiana.

EBITDA no recurrente

En el año 2011 a nivel de EBITDA se incluía €72,1M en ingresos por plusvalías generados en operaciones de venta de activos y por la indemnización por la terminación del acuerdo de inversión con el grupo HNA y por otro lado €32,6M en gastos fundamentalmente por reestructuración de plantillas y provisiones varias.

En el año 2012 se incluye a nivel de EBITDA €1,54M de ingresos y €36,6M de gastos. En línea con el objetivo de reducir las diferencias en gasto de personal existentes en España e Italia en comparación con otras unidades de negocio muy superiores en eficiencia (Benelux y Europa Central) se incrementa el gasto en indemnizaciones y provisiones por reestructuración de plantillas, que representan la práctica totalidad del importe.

Otros elementos no recurrentes

- **Impairment:** El grupo ha evaluado la recuperabilidad del valor contable de sus activos en base a su plan de negocio. De esta forma, y en línea con la situación macroeconómica de España e Italia, que está produciendo un mayor deterioro de lo esperado en ciertos activos tanto hoteleros como inmobiliarios, el grupo ha incrementado la provisión por impairment que venía registrando hasta un total de €-268M. Esta provisión incluye €-51,66M por la actividad inmobiliaria. En el efecto a resultado neto, la cifra total se ve reducida por la previsible recuperación vía impuestos que corresponde a esta dotación y por la parte correspondiente a los socios minoritarios por los impairments en Italia.
- **Variación valor razonable en instrumentos financieros:** incluye la reducción de provisión (€+3,04 millones) en referencia al Equity Swap que cubre el Plan de Opciones aprobado en 2007 y que como consecuencia de la subida del precio de la acción desde el cierre de 2011 (de €2,18 a €2,61) tiene signo positivo. Dicha provisión es reversible, en la medida que se recupere el precio de la acción hasta el año de vencimiento del plan en 2013 y no representa, hasta dicho momento, salida de caja.

Actividad Inmobiliaria

- La actividad inmobiliaria ha alcanzado unos ingresos de €22,11M frente a los €16,97M alcanzados en el mismo periodo del año anterior, escriturándose un total de 25 viviendas por un importe de €10,79M frente a 4 viviendas en el mismo periodo del ejercicio 2011 por un total de €1,58M. Durante el ejercicio 2012 no se han producido ventas de parcelas, mientras que en el ejercicio anterior se escrituraron 9 parcelas por un importe total de €3,09M.
- En el último trimestre de 2011 se llevó a cabo una modificación de la estructura organizativa integrando los departamentos de back-office o soporte dentro de la estructura corporativa de NH Hoteles en aras a una mayor eficiencia y control, habiéndose obtenido una reducción de los gastos de personal de un -15,9%.
- El EBITDA recurrente fue de €-1,30M, comparados con los €+3,30M en el ejercicio 2011. Las ventas inmobiliarias crecen un 30%, mientras que baja el GOP como consecuencia de la tipología de productos vendidos, de menor margen.
- El Resultado Neto es de €-57,28M, comparado con los €-8,09M del año anterior. El resultado neto de la sociedad ha empeorado por la dotación de la provisión de impairment por deterioro de activos inmobiliarios y hoteleros por €-51,66M (€-8,46M en 2011), ya incluida en la cifra del consolidado, y se ha incurrido en un gasto de indemnizaciones por despidos de €-0,85M.
- A 31 de diciembre de 2012, Sotogrande cuenta con unas ventas comprometidas, pendientes de contabilizar por importe de €2,54M, correspondiendo fundamentalmente a los productos Ribera del Marlin (€2,23M) y el resto a los atraques de La Marina por importe de €0,31M.

Firmas y Aperturas

La totalidad de firmas y aperturas así como de nuevas incorporaciones, obedece a la estrategia de orientación hacia un modelo “asset-light”, con contratos de gestión/franquicia que no requieran compromiso de inversión. En este sentido, a diciembre el 100% de las aperturas y nuevos contratos firmados son en régimen de gestión.

Desde el 1 de enero de 2012 hasta el 31 de diciembre de 2012, NH Hoteles ha firmado 5 contratos de gestión con 906 habitaciones.

Firmas de Hoteles desde el 1 de enero al 31 de diciembre de 2012

Ciudad	Contrato	# Habitaciones	Apertura
Punta Cana, Rep. Dominicana	Gestión	66	2012
Orense, España	Gestión	48	2012
Praga, República Checa	Gestión	442	2012
Rotterdam, Países Bajos	Gestión	278	2013
Puerto Príncipe, Haití	Gestión	72	2013
Total Hoteles Firmados		906	

Nuevas Incorporaciones

Durante los primeros doce meses del año 2012 se han abierto 4 nuevos hoteles con 673 habitaciones y dos ampliaciones de 2 hoteles existentes de 180 y 139 habitaciones respectivamente.

Hoteles Abiertos desde el 1 de enero al 31 de diciembre de 2012

Hoteles	Ciudad	Contrato	# Habitaciones
NH Gate One	Bratislava, Eslovaquia	Gestión	117
NH Punta Cana	Punta Cana, Rep. Dominicana	Gestión	66
NH Orense	Orense, España	Gestión	48
NOW Larimar Garden View	Punta Cana, Rep. Dominicana	Gestión	180
NH Praga	Praga, Rep. Checa	Gestión	442
Hesperia Playa el Agua	Isla Margarita Venezuela	Gestión	139
Total Nuevas Aperturas			992

En el mes de enero destacamos la apertura del primer hotel NH en Bratislava, Eslovaquia, con 117 habitaciones.

En el mes de marzo se ha abierto el primer hotel urbano del Grupo en la Republica Dominicana, Punta Cana, de 66 habitaciones.

En el mes de abril se ha abierto el primer hotel en la ciudad de Orense, España, de 48 habitaciones y se ha ampliado el hotel de Punta Cana NOW Larimar en 180 habitaciones más, contando actualmente con un total de 822 habitaciones.

En el mes de octubre se ha abierto un hotel en Praga, República Checa, de 442 habitaciones y en noviembre se ha ampliado el hotel Hesperia Playa El Agua, de Isla Margarita, Venezuela, en 139 habitaciones, contando en la actualidad con 559 habitaciones.

Gestión de Activos

Hoteles que salen del Grupo NH desde el 1 de enero al 31 de diciembre 2012

Hoteles	País	Contrato	# Habitaciones
Hesperia Sport Barcelona	Barcelona, España	Gestión	63
Hesperia London Victoria	Londres, Reino Unido	Franquicia	212
NH Condor	Barcelona, España	Arrendamiento	78
NH Radlicka	Praga, Rep. Checa	Arrendamiento	134
NH Mercader	Madrid, España	Arrendamiento	124
NH Trier	Trier, Alemania	Arrendamiento	215
Hesperia Carlit	Barcelona, España	Gestión	38
NH Venus Sea Garden	Brucoli, Italia	Franquicia	59
Hesperia Gelmirez	Santiago de Compostela, España	Gestión	138
Hesperia Patricia	Menorca, España	Gestión	44
Total Salidas			1.105

En enero 2012 se han cancelado dos proyectos en arrendamiento que estaban firmados y pendiente de apertura, uno de 99 habitaciones en Hungría, Budapest, con una inversión prevista de 1,8 millones de euros y otro en Madrid, España, de 72 habitaciones, con una inversión prevista de 0,4 millones de euros.

No se ha renovado el contrato de arrendamiento del hotel NH Condor (Barcelona, España), que tenía resultado negativo, por lo que deja de pertenecer al Grupo desde el 1 de abril.

También dejan de pertenecer al grupo cinco hoteles de Hesperia, dos ubicados en Barcelona, uno en Menorca, otro en Santiago de Compostela y otro en Londres.

En marzo se ha firmado la cancelación del contrato de arrendamiento del hotel NH Radlicka, de Praga, que estaba cerrado desde septiembre 2011.

Desde el 16 de abril el hotel NH Mercader, con resultado negativo, deja de ser explotado por el grupo.

No se ha renovado el contrato de arrendamiento del hotel NH Trier (Trier, Alemania), que tenía resultado negativo, por lo que deja de pertenecer al Grupo desde el 2 de julio.

En Noviembre, el NH Venus Sea Garden, de Brucoli, Italia, con contrato de franquicia, sale del grupo.

El 1 de diciembre el hotel NH Villa de Coslada de Madrid, con 78 habitaciones, pasa de ser un contrato en arrendamiento a un contrato en franquicia.

HOTELES ABIERTOS DEL GRUPO NH HOTELES POR PAÍSES A 31 DE DICIEMBRE 2012

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	171	20.677	3	93	10.712	16	2.428	56	7.108	6	429
B.U. ESPANA	PORTUGAL	2	165	-	2	165	-	-	-	-	-	-
B.U. ESPANA	ANDORRA	1	60	-	-	-	-	-	1	60	-	-
B.U. ITALIA	ITALIA	52	8.239	1	32	5.300	15	2.280	5	659	-	-
B.U. BENELUX	HOLANDA	35	6.509	4	16	2.441	18	3.988	1	80	-	-
B.U. BENELUX	BELGICA	10	1.550	-	2	434	8	1.116	-	-	-	-
B.U. BENELUX	FRANCIA	3	556	-	2	397	-	-	1	159	-	-
B.U. BENELUX	INGLATERRA	2	321	-	1	121	-	-	1	200	-	-
B.U. BENELUX	SUDAFRICA	2	242	-	1	198	1	44	-	-	-	-
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	521	-	3	399	1	122	-	-	-	-
B.U. EUROPA CENTRAL	REPUBLICA CHECA	2	579	-	-	-	-	-	2	579	-	-
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. LAS AMERICAS	MEXICO	13	2.040	-	5	689	4	681	4	670	-	-
B.U. LAS AMERICAS	ARGENTINA	13	2.049	-	-	-	11	1.524	2	525	-	-
B.U. LAS AMERICAS	REPUBLICA DOMINICANA	3	1.261	-	-	-	-	-	3	1.261	-	-
B.U. LAS AMERICAS	VENEZUELA	3	1.147	-	-	-	-	-	3	1.147	-	-
B.U. LAS AMERICAS	ESTADOS UNIDOS	1	242	-	-	-	1	242	-	-	-	-
B.U. LAS AMERICAS	URUGUAY	1	136	-	-	-	1	136	-	-	-	-
B.U. LAS AMERICAS	COLOMBIA	1	137	-	-	-	1	137	-	-	-	-
B.U. LAS AMERICAS	CHILE	1	122	-	-	-	1	122	-	-	-	-
HOTELES ABIERTOS		391	58.853	20	220	31.868	83	13.820	81	12.643	7	522

PROYECTOS FIRMADOS DEL GRUPO NH HOTELES A 31 DE DICIEMBRE 2012

Después de las últimas negociaciones y tras la cancelación de varios 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	7	564	-	3	222	-	-	4	342
B.U. ITALIA	ITALIA	6	919	-	3	515	-	-	3	404
B.U. BENELUX, UK, AF, F	PAISES BAJOS	1	278	-	-	-	-	-	1	278
B.U. EUROPA CENTRAL	HUNGRIA	2	145	-	1	93	-	-	1	52
B.U. EUROPA CENTRAL	REPUBLICA CHECA	1	236	-	1	236	-	-	-	-
B.U. LAS AMERICAS	VENEZUELA	-	50	-	-	-	-	-	-	50
B.U. LAS AMERICAS	PANAMA	1	200	-	-	-	1	200	-	-
B.U. LAS AMERICAS	HAITI	1	72	-	-	-	-	-	1	72
B.U. LAS AMERICAS	MEXICO	1	135	-	-	-	-	-	1	135
PROYECTOS FIRMADOS		20	2.599	-	8	1.066	1	200	11	1.333

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

	2013	2014	2015
Inversión esperada (€ millones)	3,4	5,7	1,8