DEPARTAMENTO DE RELACIÓN CON INVERSORES

NH HOTELES
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

**Madrid, 10 de mayo de 2012**

# AVANCE VENTAS Y RESULTADOS 3 MESES 2012

## Hechos Significativos

- **Crecimiento del EBITDA mejor que el previsto para Q1, +25%:** el EBITDA recurrente consolidado del primer trimestre se sitúa en los €3,5 millones (+25%) frente a los €2,8 millones del ejercicio anterior.
    - Benelux, Europa Central y las Américas crecen al 91%.
    - En España e Italia el EBITDA se reduce.
- **Los gastos operativos decrecen más que las ventas:** Los ingresos recurrentes se redujeron un -4,2%, mientras que el conjunto de gastos operativos disminuyen un -5,1%, lo que permite absorber la caída de las ventas en un 90%. Destacamos los ritmos de reducción de Benelux -6,9% y España -5,4%.
- **Mejora el margen de GOP:** La gestión de los costes y la continua mejora de la eficiencia de la compañía mejoran el margen de gestión, que pasa de un 25,9% a un 26,6% en el primer trimestre, el margen más alto de los últimos 3 años.
- **Disminución del gasto por arrendamiento:** Los arrendamientos se reducen un -2,6% en el periodo, lo cual produce que la caída del los ingresos sea más que compensada por la reducción de gastos, y se traduzca en un ratio de absorción de ventas a EBITDA del 106%.
- **Disminución de los ingresos, ligeramente peor de lo esperado en la actividad Hotelera:** Las ventas disminuyen un -4,5% en la actividad hotelera (-2,3% en LFL), algo peor que lo esperado por la compañía para el primer trimestre. Las desviaciones se explican fundamentalmente por un cambio a peor en las expectativas macroeconómicas (principalmente en España, Italia y Holanda) desde que se elaboraron los presupuestos del grupo a finales de 2011.
- **Aumento de los ingresos, mejor de lo esperado en la Actividad Inmobiliaria:** aumentan un 33,1%. En el último trimestre de 2011 se ha llevado a cabo una modificación de la estructura organizativa, integrando los departamentos dentro de la estructura corporativa de NH Hoteles en aras a una mayor eficiencia y control, que ha permitido reducir los gastos de personal -5,3%.
- **Éxito del proceso de refinanciación:** NH Hoteles ha culminado con éxito el proceso de refinanciación de gran parte de su deuda. Las 33 entidades que representan el 100% de la deuda a refinanciar han mostrado su confianza en la historia de la compañía, en su plan de negocio y en su capacidad de generación de caja.
- **Perspectivas 2012:** Esperamos un mejor tono de ingresos para Q2. No obstante, a la vista del progresivo deterioro del contexto macroeconómico en Europa, que se ha venido produciendo desde que la compañía elaboró sus planes para 2012, particularmente en España e Italia, los nuevos objetivos de crecimiento del RevPar ajustados a la coyuntura actual, se sitúan entre el 1% y el 3%. Adicionalmente, el grupo continúa con una política firme de mejora de eficiencia, que permitirá seguir compensando un entorno general de demanda débil.

DEPARTAMENTO DE RELACIÓN CON INVERSORES

NH HOTELES
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

# RESULTADOS CONSOLIDADOS RECURRENTES 2012

| *(millones €)* | 2012 3 meses | | 2011 3 meses | | % var |
|---|---|---|---|---|---|
| INGRESOS | 284,5 | 100% | 297,0 | 100% | (4,2%) |
| Habitaciones | 181,8 | 64% | 186,7 | 63% | (2,6%) |
| F&B | 92,0 | 32% | 102,2 | 34% | (10,0%) |
| Resto | 10,7 | 4% | 8,1 | 3% | 31,3% |
| GASTOS OPERATIVOS | 208,8 | 73% | 220,1 | 74% | (5,1%) |
| BENEFICIO DE GESTIÓN | 75,7 | 27% | 76,9 | 26% | (1,5%) |
| RENTAS | 72,2 | 25% | 74,1 | 25% | (2,6%) |
| EBITDA | 3,5 | 1% | 2,8 | 1% | 25,0% |
| España | (6,1) | (2%) | (1,5) | (1%) | (300,0%) |
| Italia | (2,2) | (1%) | (1,4) | (0%) | (50,8%) |
| Benelux | 7,2 | 3% | 6,5 | 2% | 11,7% |
| Europa Central | 2,3 | 1% | (2,5) | (1%) | 190,2% |
| America | 3,4 | 1% | 2,8 | 1% | 21,7% |
| Apert / cierres, reform. y otros | (0,7) | (0%) | (0,2) | (0%) | (283,6%) |
| Inmobiliaria | (0,4) | (0%) | (0,8) | (0%) | 52,6% |
| BENEFICIO NETO | (26,7) | (9%) | (27,8) | (9%) | 3,9% |

## Evolución del RevPar

La incertidumbre en toda Europa continúa afectando negativamente al sector, tanto en la parte de negocio de empresas y eventos como en la de ocio. Así, el RevPar LFL decreció -1,85%, consecuencia de un descenso de la ocupación del -1,05% y de una caída en los precios medios de -0,81%. Preveíamos una recuperación a partir de inicio Q2 que ahora estimamos que se trasladará hacia mediados del periodo.

No obstante, la compañía sigue experimentando índices de actividad significativos (ocupación del 55,7% en 2012 frente al 56,3% de 2011 en términos LFL), y tanto Las Américas como Europa Central siguen destacando por un comportamiento positivo.

- **B.U. España:** Reducción del RevPar LFL en un -5,7%, como consecuencia de descensos tanto en ocupación como en precio. El descenso de la ocupación es más acusado en el segmento corporate, lo que ha conducido a una política de precios más agresiva. La ciudad de Barcelona se está comportando mejor que el resto de las ciudades, con un nivel de RevPar semejante al del año anterior. En la ciudad de Madrid se han mantenido los niveles de ocupación pero con descensos en los precios medios. En el segundo trimestre prevemos que la tendencia continúe con demanda corporativa doméstica débil, con un impacto negativo en Madrid y destinos secundarios, mientras Barcelona y vacacional tienen un desarrollo positivo. Las iniciativas comerciales estimamos que tendrán un impacto positivo en RevPar después del verano.

NH HOTELES
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

- **B.U. Italia**: Reducción del RevPar LFL en un -3,4%, explicado en su totalidad por una caída de la ocupación del -3,7%, siendo el segmento más afectado el de negocios. Sin embargo los precios medios se han mantenido en niveles ligeramente superiores a los del año anterior. La ciudad de Milán es la que se ha comportado mejor, compensando el crecimiento de los precios los descensos en ocupación. La situación en el segundo trimestre es similar a España y esperamos que el reforzamiento de la estructura comercial tenga un resultado positivo en RevPar en la segunda parte del año.
- **B.U. Benelux**: Los precios medios se han mantenido en niveles similares al año anterior pero se ha producido una caída significativa en los niveles de ocupación, produciendo un descenso del RevPar LFL en el primer trimestre del -3,6%. El descenso de la ocupación ha sido más acusado en Bélgica. Destaca el fuerte crecimiento del RevPar en Luxemburgo y UK. En el segundo trimestre Amsterdam ya tiene una evolución positiva y esperamos que la tendencia del RevPar LFL de la unidad de Benelux sea positiva en el segundo trimestre y que esta tendencia se mantenga el resto del año.
- **B.U. Europa Central**: La unidad de negocio ha seguido mostrando un comportamiento positivo, logrando alcanzar un crecimiento en RevPar LFL de +1,62%. En general, todas las ciudades alemanas han tenido un fuerte aumento de la ocupación, siendo destacable el incremento de la ciudad de Berlín, superior al 14%. Sin embargo Austria y Suiza han tenido un descenso de la ocupación en los primeros meses del año, aunque en esta última se ha visto en parte compensado por el crecimiento de los precios respecto al año anterior (a pesar de que Suiza se ha visto perjudicada por un tipo de cambio más caro). La tendencia positiva del primer trimestre debería continuar en el resto del ejercicio.
- **B.U. Las Américas:** Es la unidad de negocio con el mayor crecimiento del RevPar LFL durante el primer trimestre del año, con un incremento del 6%, motivado por crecimientos en los precios medios. A pesar de la caída de la ocupación en Mercosur, como resultado de la estrategia centrada en el crecimiento de los precios, el Revpar ha presentado un crecimiento positivo respecto al año anterior, habiendo obtenido fuertes crecimientos de los precios medios en euros, como consecuencia de importantes congresos internacionales celebrados en las ciudades de Buenos Aires, Santiago y Montevideo. En México la estrategia se ha centrado en aumentar la base de clientes en los hoteles, con un ligero descenso de los precios medios, obteniendo crecimientos del RevPar por encima de dos dígitos. El pronóstico es que Méjico continúe con un crecimiento alto de RevPar en el segundo trimestre, mientras que los recientes acontecimientos políticos han hecho perder atractivo a Argentina, aunque creemos que es un fenómeno coyuntural.

**NH HOTELES REVPAR 3 MESES 2012**

| | HAB. MEDIAS | | OCUPACION % | | | ADR | | | REVPAR | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2012 | 2011 | 2012 | 2011 | % Var | 2012 | 2011 | % Var | 2012 | 2011 | % Var |
| España y Portugal "like for like" | 11.992 | 11.993 | 54,70% | 56,46% | -3,12% | 67,28 | 69,13 | -2,69% | 36,80 | 39,03 | -5,72% |
| Italia "like for like" | 6.558 | 6.483 | 51,55% | 53,55% | -3,72% | 88,71 | 88,39 | 0,36% | 45,73 | 47,33 | -3,37% |
| Benelux "like for like" | 8.428 | 8.428 | 54,31% | 56,44% | -3,76% | 89,16 | 89,04 | 0,14% | 48,43 | 50,25 | -3,63% |
| Europa Central "like for like" | 12.536 | 12.536 | 58,84% | 56,46% | 4,21% | 77,59 | 79,57 | -2,49% | 45,66 | 44,93 | 1,62% |
| Total Europa "like for like" | 39.514 | 39.440 | 55,41% | 55,98% | -1,01% | 78,64 | 79,80 | -1,45% | 43,57 | 44,67 | -2,45% |
| Latinoamerica "like for like" | 3.393 | 3.394 | 58,97% | 59,81% | -1,41% | 71,38 | 66,39 | 7,51% | 42,09 | 39,71 | 5,99% |
| NH HOTELES "LIKE FOR LIKE" | 42.907 | 42.834 | 55,69% | 56,28% | -1,05% | 78,03 | 78,67 | -0,81% | 43,45 | 44,27 | -1,85% |
| TOTAL CONSOLIDADO | 46.053 | 46.485 | 54,93% | 55,83% | -1,61% | 79,11 | 79,89 | -0,99% | 43,45 | 44,60 | -2,58% |

NH HOTELES
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

## Resultados Consolidados Recurrentes

A pesar de la reducción de los ingresos hoteleros en el primer trimestre del año (-4,2%), los esfuerzos por dotar de una mayor eficiencia a la compañía implantados a principios del año pasado, permiten absorber la caída de ingresos en un 90% a GOP (descenso del -1,5%) y en un 106% en la línea de EBITDA (crecimiento del +25,0%).

Los gastos de personal ceden un -5,4% respecto al primer trimestre de 2011, a pesar de estar operando con un nivel de ocupación muy similar (55,7% en 2012 frente al 56,3% del ejercicio anterior) y del efecto del ajuste por inflación a que está sujeta la mayor parte de la plantilla. El ratio de empleados por habitación ocupada se ha visto reducido desde 0,56 a 0,54. El ratio de empleados por habitación disponible se ha visto reducido desde 0,31 a 0,30.

Lo mismo ocurre con el resto de gastos de explotación, que disminuyen un -5,2% a pesar de mantenerse el nivel de actividad (-5,3% en actividad hotelera e incremento cero en inmobiliaria). El conjunto de gastos operativos (incluyendo personal) respecto a las ventas, pasa de un 74,1% en el primer trimestre de 2011 a un 73,4% en 2012.

La gestión de los costes y la mejora de la eficiencia aumentan el margen de gestión, que pasa de 25,9% a un 26,6%, el margen más alto de los últimos 3 años.

Por mercados:

- Destaca el excelente resultado de Europa Central, con un crecimiento del EBITDA respecto al año anterior del +190% y el crecimiento en Las Américas +22%.
- En Benelux, el EBITDA aumenta un +12% a pesar de un descenso significativo de las ventas (-4%) debido a un esfuerzo importante en ahorro de los costes (el ratio de absorción de la caída de ventas se eleva hasta el 128%).
- En España e Italia el EBITDA se reduce respecto al año anterior.

En general, la ralentización de las ventas es más acusada en el negocio MICE y de restauración (con una reducción del 10%), ambos con menor margen que el negocio de venta de habitaciones, aunque por mercados, está tendencia es la inversa en el caso de Europa Central y Latinoamérica.

NH HOTELES
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

| NH HOTELES, S.A. CUENTA DE PYG | | | |
|---|---|---|---|
| *(millones €)* | 3 M 2012 | 3M 2011 | 2012/2011 |
| Ingresos de la Actividad Hotelera | 281,2 | 294,5 | (4,5%) |
| Ingresos de la Actividad Inmobiliaria | 3,3 | 2,5 | 33,1% |
| **TOTAL INGRESOS** | **284,5** | **297,0** | **(4,2%)** |
| Coste de Ventas Inmobiliaria | (0,9) | (0,6) | 55,2% |
| Coste de Personal | (113,6) | (120,1) | (5,4%) |
| Gastos Directos de Gestión | (94,2) | (99,4) | (5,2%) |
| **BENEFICIO DE GESTIÓN** | **75,7** | **76,9** | **(1,5%)** |
| Arrendamientos y Contribución Urb. | (72,2) | (74,1) | (2,6%) |
| **EBITDA** | **3,5** | **2,8** | **25,0%** |
| Amortizaciones | (27,6) | (29,0) | (4,9%) |
| **EBIT** | **(24,1)** | **(26,2)** | **8,1%** |
| Gastos Financieros | (12,8) | (10,3) | 24,0% |
| Resultados Puesta en Equivalencia | 0,1 | (0,0) | 700,0% |
| **EBT** | **(36,8)** | **(36,5)** | **(0,8%)** |
| Impuesto sobre Sociedades | 4,6 | 3,7 | 24,0% |
| **BENEFICIO antes de Minoritarios** | **(32,2)** | **(32,8)** | **1,8%** |
| Intereses Minoritarios | 5,5 | 5,0 | 9,4% |
| **BENEFICIO NETO** | **(26,7)** | **(27,8)** | **3,9%** |
| EBITDA no recurrente | (3,5) | 20,4 | (117,3%) |
| Otros elementos no recurrentes | (1,8) | 8,7 | (120,4%) |
| **BENEFICIO NETO incluyendo no-recurrente** | **(32,0)** | **1,4** | **(2438,0%)** |

## Cuenta de Pérdidas y Ganancias y Evolución Financiera

- **Actividad recurrente:** el decrecimiento de los ingresos consolidados del -4,2% en Q1, se compensa en su mayoría por la política de ahorro de gastos operativos, que presentan un descenso del -5,2%, traduciéndose en una reducción del GOP del -1,5%, habiendo absorbido la caída de las ventas en un 90%. Destacamos el efecto de la venta del hotel Lotti de Paris, que reportó en el primer trimestre del año 2011 unos ingresos de 5,4 millones de euros.
- **Actividad no recurrente:** los gastos no recurrentes incorporan mayoritariamente indemnizaciones por reestructuración de plantillas incurridas dentro del marco del plan de eficiencia de la compañía que continuará a lo largo del 2012.
- **Arrendamientos:** el gasto por arrendamientos LFL se reduce un -1,8% respecto al año anterior como consecuencia principalmente de los 5 hoteles de la operación Artos, que estaban en el primer trimestre del año anterior en régimen de arrendamiento y que pasaron a régimen de propiedad. Quitando el efecto de estos hoteles, las rentas se quedarían planas, por la política de reducción/contención de los arrendamientos que ha permitido compensar el aumento de la inflación.

NH HOTELES
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

- **Deuda Neta:** aumenta hasta los €992,6M a 31 de marzo 2012 desde los €962,8M a 31 de diciembre de 2011, básicamente debido a las necesidades típicas de circulante durante este periodo del año.
- **Impairment:** como medida de precaución y adoptando una política conservadora respecto al posible deterioro de ciertos activos, el grupo registrará una provisión anual de €18,0 millones, que distribuirá linealmente a lo largo del año (€12,0 millones correspondientes a activos hoteleros, y €6,0 millones relacionados con activos inmobiliarios). En el primer trimestre se han registrado €4,5 millones.
- **Variación valor razonable en instrumentos financieros:** incluye la reversión (€2,73 millones) de parte de la provisión del Equity Swap que cubre el Plan de Opciones aprobado en 2007 y que como consecuencia del incremento del precio de la acción desde el cierre de 2011 (de €2,18 a €2,74) 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 salida de caja.
- **Gastos Financieros**: el incremento del gasto financiero se debe fundamentalmente a la subida de los márgenes en la renovación de determinadas líneas de crédito y el hecho de provisionar la diferencia de los márgenes efectivos entre el primer trimestre y los 9 meses restantes de 2012 (este último efecto debido a los términos de la nueva financiación). Por otro lado y en menor medida se vio afectado por el "waiver fee" solicitado en el marco de la refinanciación del vencimiento del 2 de febrero.
- **Intereses Minoritarios:** muestran principalmente las pérdidas atribuibles al socio de NH Hoteles en la unidad de negocio italiana.

## Principales Términos de la Refinanciación

Tras las oportunas negociaciones con sus entidades financieras acreedoras, ha concluido el proceso de formalización de la refinanciación de la Compañía, mediante la firma notarial de las 33 entidades que representan el 100% del importe total de la deuda a refinanciar.

La operación contempla la refinanciación de 729,8 millones de euros con vencimiento previsto para un plazo entre tres y cinco años y comprende el saldo pendiente de amortización del crédito sindicado firmado en agosto de 2007 (455 millones de euros) así como la práctica totalidad de las líneas de crédito de que dispone el Grupo (275 millones de euros). Con el objeto de asegurar la financiación citada se han acordado una serie de garantías de naturaleza real.

El préstamo sindicado se compone de tres tramos: un primer tramo de 315,8 millones de euros amortizable con carácter creciente a lo largo de 5 años; un segundo tramo revolving de 164 millones de euros, amortizable al final de la duración del contrato; y un tercero de 250 millones de euros amortizable en un máximo de tres años mediante la puesta en marcha de un plan de generación de liquidez por la vía de venta de activos.

El tipo de interés aplicable será el EURIBOR a tres meses más un diferencial de 450 puntos básicos que se podrá ajustar al alza o a la baja en función del grado de cumplimiento del calendario de amortización del tercero de los tramos y del ratio de Deuda Financiera/EBITDA.

La comisión de estructuración de dicha operación se ha fijado en un 2% del importe a refinanciar que será satisfecha a lo largo del presente ejercicio.

Adicionalmente, el Grupo ha acordado los términos de la refinanciación de su deuda en Italia por importe de 75 millones de euros. El plazo de dicha financiación es de 3 años con opción por 2 años adicionales a discreción de la filial italiana del grupo NH. La firma tendrá lugar a lo largo del mes de julio una vez finalizado el proceso de restructuración societaria en Italia.

NH HOTELES
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

Con la formalización del préstamo sindicado y el acuerdo alcanzado en Italia, cuyo importe conjunto excede los 800 millones de euros, culmina el proceso de refinanciación de la Compañía, lo que permite al Grupo concentrar todos los esfuerzos en continuar mejorando su eficiencia y resultados.

El cierre con éxito del proceso de refinanciación de la Compañía es una muestra evidente de la confianza con la que cuenta NH Hoteles S.A. por parte de sus entidades financieras fundamentada en su historial de cumplimiento, en su plan de negocio y en sus capacidades de generación de caja a lo largo de los próximos ejercicios.

## Actividad Inmobiliaria

- La actividad inmobiliaria ha alcanzado unos ingresos de €3,34M frente a los €2,51M alcanzados en el mismo periodo del año anterior, escriturándose un total de 4 viviendas por un importe de €1,07M frente a 2 viviendas en el mismo periodo del ejercicio 2011 por un total de €0,64M.
- En el último trimestre de 2011 se llevó a cabo una modificación de la estructura organizativa integrando los departamentos 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 -5,3%.
- El EBITDA fue de €-0,36M, comparados con los €-0,76M en el mismo periodo del año pasado. El mejor EBITDA del ejercicio 2012 corresponde fundamentalmente al incremento de ventas de los servicios de suministro de agua, producido por un incremento en el consumo y las tarifas. El Beneficio Neto es de €-2,63M, comparado con los €-0,82M del año anterior. El resultado neto de la sociedad ha empeorado porque a marzo de 2012 la sociedad, anticipándose a posibles problemas de valoración, ha dotado una provisión por depreciación de existencias por €1,5M, y se ha incurrido en un gasto de indemnizaciones por despidos de € 0,56M.
- A 31 de Marzo de 2012, Sotogrande cuenta con unas ventas comprometidas, pendientes de contabilizar, por importe de €5,0M, correspondiendo fundamentalmente al producto Ribera del Marlin pendiente de escriturar por parte de los compradores (€2,81M) y el resto a los atraques de La Marina por importe de €2,19M.

## Firmas y Aperturas

Desde el 1 de enero de 2012 hasta el 31 de marzo de 2012, NH Hoteles ha firmado 4 contratos de gestión con 474 habitaciones:

- 1 hotel en Orense, España, con 48 habitaciones y apertura prevista para abril 2012.
- 1 hotel en Punta Cana, República Dominicana, de 66 habitaciones y apertura marzo 2012
- 1 hotel en Puerto Príncipe, Haití, que contará con 80 habitaciones en una primera fase (2ª fase de 140 habitaciones más) y apertura prevista en octubre 2012
- 1 hotel en Rotterdam, Países Bajos, de 280 habitaciones y apertura prevista noviembre 2013.

**Firmas de Hoteles desde el 1 de enero al 31 de marzo de 2012**

| Ciudad | Contrato | # Habitaciones | Apertura |
|---|---|---|---|
| **Orense, España** | Gestión | 48 | 2012 |
| **Punta Cana, Rep. Dominicana** | Gestión | 66 | 2012 |
| **Puerto Príncipe, Haití** | Gestión | 80 | 2012 |
| **Rotterdam, Países Bajos** | Gestión | 280 | 2013 |

| | |
|---|---|
| **Total Hoteles Firmados** | **474** |

NH HOTELES
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

## Nuevas Incorporaciones

Durante los primeros tres meses del año 2012 se han abierto 2 nuevos hoteles con 183 habitaciones.

### Hoteles Abiertos desde el 1 de enero al 31 de marzo de 2012

| Hoteles | Ciudad | Contrato | # Habitaciones |
|---|---|---|---|
| **NH Gate One** | Bratislava, Eslovaquia | Gestión | 117 |
| **NH Punta Cana** | Punta Cana, Rep. Dominicana | Gestión | 66 |
| **Total Nuevas Aperturas** | | | **183** |

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 Dominica, Punta Cana, de 66 habitaciones.

## Gestión de Activos

### Hoteles que salen del Grupo NH desde el 1 de enero al 31 de marzo 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 |
| **Total Salidas** | | | **487** |

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 dos hoteles de Hesperia, uno ubicado en Barcelona y otro en Londres.

En enero 2012 se han cancelado dos proyectos en arrendamiento, 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.

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

## Satisfacción de clientes

Recordamos que la encuesta (de 0 a 10) mide diferentes categorías de la satisfacción de nuestros clientes: reservas, check in y check out, limpieza de habitaciones y zonas comunes, equipamiento y mantenimiento, desayuno, servicio de habitaciones y personal del hotel. Como muestra la tabla adjunta, el número de encuestas recibidas es similar al año anterior al igual que la calificación global que igualó al periodo anterior.

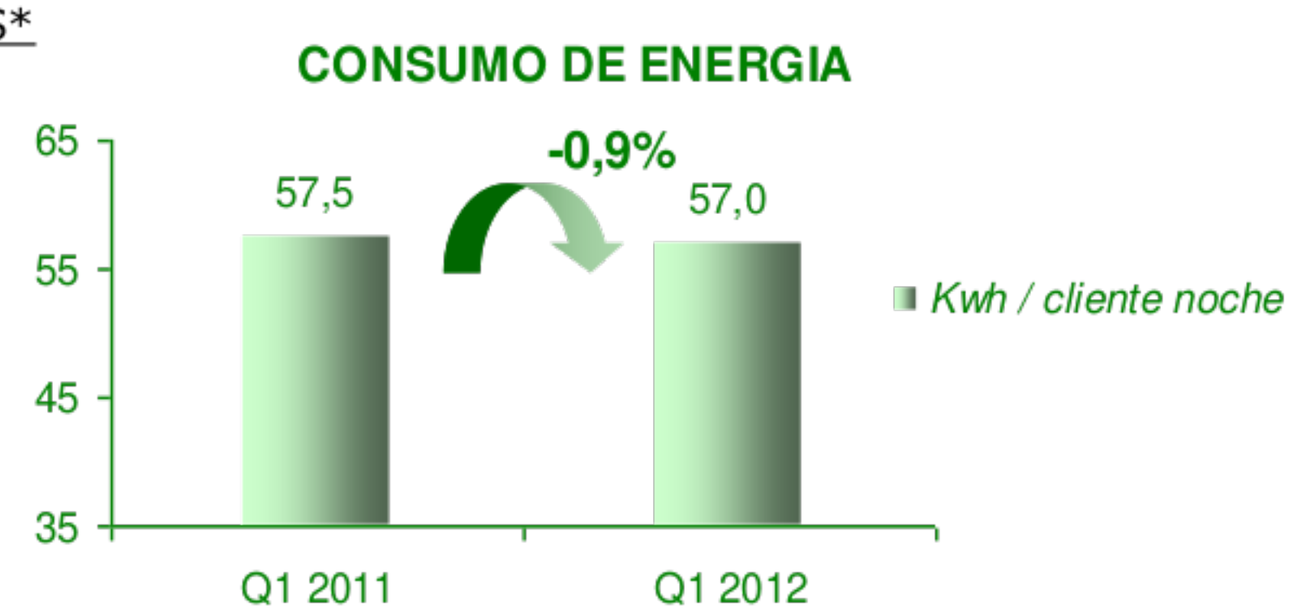
| | 3M 2012 | 3M 2011 |
|---|---|---|
| Encuestas Recibidas | 41.597 | 41.784 |
| Total puntuación NH Hoteles | 8,0 | 8,0 |

NH HOTELES
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

**Medidas Medioambientales**

En 2011 se lograron alcanzar los objetivos medioambientales del Plan estratégico Medioambiental 2008-2012 que preveía **reducir un 20% las emisiones de CO2, la producción de residuos y los consumos de agua y energía.**

CONSUMOS Y EMISIONES*




*Hoteles urbanos comparables*

Los ratios por cliente y noche muestran un descenso tanto en los consumos como en las emisiones, debido a las iniciativas de ahorros implementadas años anteriores. El consumo de energía baja un 1% y el del agua un 3% respecto al 2011.

Los trabajos en reducción de consumos, contribuyen a la contención de costes y a la eficiencia de los hoteles.

NH HOTELES
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

# ANEXOS:

## ACTIVIDAD HOTELERA RECURRENTE 2012 VS 2011

| (millones €) | 2012 3 meses | 2011 3 meses | DIF.12/11 | % var |
|---|---|---|---|---|
| ESPAÑA | 63,47 | 70,46 | (6,99) | (9,9%) |
| ITALIA | 40,58 | 41,14 | (0,56) | (1,4%) |
| BENELUX | 60,75 | 63,47 | (2,71) | (4,3%) |
| EUROPA CENTRAL | 78,39 | 75,80 | 2,59 | 3,4% |
| AMERICA | 18,26 | 16,83 | 1,43 | 8,5% |
| **INGRESOS HOTELES "LIKE FOR LIKE"** | **261,45** | **267,70** | **(6,25)** | **(2,3%)** |
| **APERTURAS, CIERRES, REFORMAS Y OTROS 12/11** | **19,71** | **26,78** | **(7,07)** | **(26,4%)** |
| **TOTAL INGRESOS** | **281,16** | **294,48** | **(13,32)** | **(4,5%)** |
| ESPAÑA | 48,09 | 50,81 | (2,72) | (5,4%) |
| ITALIA | 33,03 | 32,81 | 0,22 | 0,7% |
| BENELUX | 42,80 | 45,99 | (3,19) | (6,9%) |
| EUROPA CENTRAL | 50,83 | 51,60 | (0,77) | (1,5%) |
| AMERICA | 13,42 | 12,76 | 0,66 | 5,1% |
| **GASTOS OPERATIVOS HOTELES "LIKE FOR LIKE"** | **188,16** | **193,97** | **(5,81)** | **(3,0%)** |
| **APERTURAS, CIERRES, REFORMAS Y OTROS 12/11** | **17,18** | **22,93** | **(5,75)** | **(25,1%)** |
| **TOTAL GASTOS OPERATIVOS** | **205,34** | **216,90** | **(11,56)** | **(5,3%)** |
| ESPAÑA | 15,38 | 19,66 | (4,27) | (21,7%) |
| ITALIA | 7,56 | 8,34 | (0,78) | (9,4%) |
| BENELUX | 17,95 | 17,47 | 0,48 | 2,7% |
| EUROPA CENTRAL | 27,56 | 24,20 | 3,36 | 13,9% |
| AMERICA | 4,84 | 4,07 | 0,77 | 19,0% |
| **GOP HOTELES "LIKE FOR LIKE"** | **73,29** | **73,73** | **(0,44)** | **(0,6%)** |
| **APERTURAS, CIERRES, REFORMAS Y OTROS 12/11** | **2,53** | **3,85** | **(1,32)** | **(34,2%)** |
| **TOTAL GOP** | **75,82** | **77,58** | **(1,76)** | **(2,3%)** |
| **RENTAS E IMPUESTOS DE PROPIEDAD "LIKE FOR LIKE"** | **68,68** | **69,96** | **(1,28)** | **(1,8%)** |
| **APERTURAS, CIERRES, REFORMAS Y OTROS 12/11** | **3,28** | **4,04** | **(0,76)** | **(18,9%)** |
| **TOTAL RENTAS E IMPUESTOS DE PROPIEDAD** | **71,96** | **74,00** | **(2,04)** | **(2,8%)** |
| ESPAÑA | (6,12) | (1,53) | (4,59) | (300,0%) |
| ITALIA | (2,18) | (1,45) | (0,73) | (50,8%) |
| BENELUX | 7,23 | 6,48 | 0,76 | 11,7% |
| EUROPA CENTRAL | 2,27 | (2,52) | 4,80 | 190,2% |
| AMERICA | 3,40 | 2,80 | 0,61 | 21,7% |
| **EBITDA HOTELES "LIKE FOR LIKE"** | **4,61** | **3,77** | **0,83** | **22,0%** |
| **APERTURAS, CIERRES, REFORMAS Y OTROS 12/11** | **(0,75)** | **(0,19)** | **(0,55)** | **(283,6%)** |
| **TOTAL EBITDA** | **3,86** | **3,58** | **0,28** | **7,8%** |

DEPARTAMENTO DE RELACIÓN CON INVERSORES

NH HOTELES
Santa Engracia. 120, 28003 Madrid
T: +34 91 451 97 24 - F: +34 91 451 97 30
www.nh-hotels.com – investor.relations@nh-hotels.com

# HOTELES ABIERTOS DEL GRUPO NH HOTELES POR PAÍSES A 31 DE MARZO 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 | 174 | 20.978 | 3 | 95 | 10.917 | 15 | 2.229 | 59 | 7.481 | 5 | 351 |
| B.U. ESPANA | PORTUGAL | 2 | 165 | - | 2 | 165 | - | - | - | - | - | - |
| B.U. ESPANA | ANDORRA | 1 | 60 | - | - | - | - | - | 1 | 60 | - | - |
| B.U. ITALIA | ITALIA | 53 | 8.291 | 1 | 32 | 5.293 | 15 | 2.280 | 5 | 659 | 1 | 59 |
| 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 | 60 | 10.651 | 10 | 55 | 9.651 | 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 | 271 | - | 1 | 134 | - | - | 1 | 137 | - | - |
| 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 | 1.081 | - | - | - | - | - | 3 | 1.081 | - | - |
| B.U. LAS AMERICAS | VENEZUELA | 3 | 1.094 | - | - | - | - | - | 3 | 1.094 | - | - |
| 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 | 140 | - | - | - | 1 | 140 | - | - | - | - |
| B.U. LAS AMERICAS | CHILE | 1 | 122 | - | - | - | 1 | 122 | - | - | - | - |
| **HOTELES ABIERTOS** | | **396** | **58.882** | 20 | **224** | **32.414** | **82** | **13.624** | **83** | **12.341** | **7** | **503** |

DEPARTAMENTO DE RELACIÓN CON INVERSORES

NH HOTELES
Santa Engracia. 120, 28003 Madrid
T: +34 91 451 97 24 - F: +34 91 451 97 30
www.nh-hotels.com – investor.relations@nh-hotels.com

# PROYECTOS FIRMADOS DEL GRUPO NH HOTELES A 31 DE MARZO 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. ESPANA | ESPANA | 8 | 612 | - | 3 | 222 | - | - | 5 | 390 |
| B.U. ITALIA | ITALIA | 6 | 919 | - | 3 | 515 | - | - | 3 | 404 |
| B.U. BENELUX, UK, AF, F | PAISES BAJOS | 1 | 280 | - | - | - | - | - | 1 | 280 |
| 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 | - | 134 | - | - | - | - | - | - | 134 |
| B.U. LAS AMERICAS | PANAMA | 1 | 200 | - | - | - | 1 | 200 | - | - |
| B.U. LAS AMERICAS | HAITI | 1 | 80 | - | - | - | - | - | 1 | 80 |
| B.U. LAS AMERICAS | MEXICO | 1 | 135 | - | - | - | - | - | 1 | 135 |
| **PROYECTOS FIRMADOS** | | **21** | **2.741** | - | **8** | **1.066** | **1** | **200** | **12** | **1.475** |

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

| | 2012 | 2013 | 2014 |
|---|---|---|---|
| Inversión esperada (€ millones) | 4,3 | 3,8 | 8,9 |