

## Hechos Significativos

- A lo largo de los 9 meses de 2012 la **situación económica recesiva** que afecta principalmente a **España, Italia** y Holanda (con crecimientos de PIB real esperado en 2012 de -1,54%, -2,29% y -0,46% respectivamente según el FMI) ha retraído la demanda impactando con particular intensidad en los segmentos *Corporate*.
- El **RevPar LFL** acumulado a septiembre decreció **-1,41%** como consecuencia de un ligero descenso de la ocupación de -0,8%, y de los **precios medios** (-0,6%). La pérdida de volumen del mercado corporativo se logró compensar con una venta más proactiva y promocional en los canales electrónicos y por teléfono en la Central de Reservas.
- La **ralentización de las ventas es más acusada en el negocio MICE y de restauración** (con una reducción del -7,9%), ambos con menor margen que el negocio de venta de habitaciones.
- **España, Italia y Benelux reducen los costes considerablemente** en los 9 meses de 2012, con descensos de -5,6%, -4,0% y -2,6% respectivamente.
- El objetivo de **crecimiento cero en gastos de arrendamiento** para el año 2012 **continúa su buena marcha**, compensando aperturas de hoteles, incrementos provenientes de negociaciones en años anteriores y revisiones de IPC.
- **Europa Central** sigue mostrando un **sólido crecimiento, mientras que España**, con los precios más bajos del grupo, un mercado laboral poco flexible y un alto porcentaje de rentas fijas sigue lastrando los resultados consolidados. En este sentido, la compañía tiene entre sus objetivos reducir los gastos de personal y los arrendamientos de manera especial en el territorio español.
- Como consecuencia del deterioro de las ventas, el **EBITDA recurrente** sufre una **caída de -13,8%**. No obstante, **si aislamos los efectos que alteran la comparativa (cierres de hoteles y gastos extraordinarios en las áreas Comercial y de Sistemas) el EBITDA hotelero habría crecido +1,7%**.
- El **reforzamiento comercial** realizado en la compañía, que ha tardado en materializarse hasta bien avanzado el primer cuatrimestre, parece estar dando sus primeros frutos. La compañía confía en lograr un impacto mayor en 2013, momento en el que entrarán en funcionamiento buena parte de las entregas del **Plan de Sistemas**.
- De acuerdo a la estrategia de orientación hacia un **modelo "asset-light"**, con contratos de gestión/franquicia que no requieran compromiso de inversión, **a septiembre el 100% de las aperturas y nuevos contratos firmados son en régimen de gestión**.
- **Aumento de los ingresos, mejor de lo esperado en la Actividad Inmobiliaria:** Las ventas inmobiliarias crecen (+30%), mientras que baja el GOP como consecuencia de la tipología de productos vendidos, de menor margen. El ERE llevado a cabo en marzo tiene como consecuencia una reducción del gasto de personal a 9 meses de -16%.
- **Desdoblamiento de las funciones de Consejero Delegado y Presidente:** El Consejo de Administración de la compañía ha acordado la **próxima incorporación como nuevo Consejero Delegado de NH Hoteles, S.A. de Federico González Tejera**. El Sr. González Tejera es en la actualidad Sub Director General de Disneyland Paris, siendo además responsable de todas las áreas comerciales de Disneyland Paris, Walt Disney Orlando y la compañía de cruceros de Disney, en EMEA. Ha desarrollado buena parte de su carrera profesional en diferentes multinacionales que operan en los sectores de gran consumo, ocio y turismo con responsabilidad en las áreas comerciales y de ventas.
- **Perspectivas 2012:** La ausencia de cambio de la tendencia macro en la segunda mitad del ejercicio nos llevan a estimar una contracción de RevPar entre -1% y -2% para 2012 y una reducción de las ventas entre el -2% y el -3%. Aunque la compañía continúa aplicando ajustes en la base de coste que permitan compensar el entorno de debilidad actual, el objetivo de EBITDA recurrente para 2012 sufriría una reducción del -15% respecto al año anterior.



- **Venta de activos:** No hay ninguna novedad relevante respecto a la publicación de la nota de resultados de seis meses. La compañía tiene abiertos varios procesos que se encuentran en distinto grado de avance. Tanto el hotel de Nueva York como el paquete de 12 hoteles en Holanda, se encuentran en su última fase; la compañía espera concretar estas operaciones en las próximas semanas. Adicionalmente y en paralelo, el grupo continúa estudiando fórmulas de refinanciación alternativas.

RESULTADOS CONSOLIDADOS RECURRENTES 2012					
(millones €)	2012 9 meses		2011 9 meses		% var
<b>INGRESOS</b>	<b>979,6</b>	<b>100%</b>	<b>1.017,7</b>	<b>100%</b>	<b>(3,7%)</b>
Habitaciones	640,7	65%	658,0	65%	(2,6%)
F&B	231,3	24%	249,2	24%	(7,2%)
Resto	107,6	11%	110,5	11%	(2,6%)
GASTOS OPERATIVOS	(664,1)	(68%)	(686,6)	(67%)	(3,3%)
<b>BENEFICIO DE GESTIÓN</b>	<b>315,5</b>	<b>0,3</b>	<b>331,1</b>	<b>33%</b>	<b>(4,7%)</b>
RENTAS	(218,9)	(22%)	(219,1)	(22%)	(0,1%)
<b>EBITDA</b>	<b>96,6</b>	<b>0,1</b>	<b>112,0</b>	<b>11%</b>	<b>(13,8%)</b>
España	0,4	0%	13,0	1%	(97,0%)
Italia	11,9	1%	15,3	2%	(22,2%)
Benelux	41,4	4%	46,2	5%	(10,3%)
Europa Central	23,1	2%	12,7	1%	82,3%
América	13,9	1%	14,7	1%	(5,5%)
Apert / cierres, reform. y otros	6,1	1%	8,7	1%	(29,9%)
Inmobiliaria	(0,3)	(0%)	1,4	0%	(118,8%)
<b>BENEFICIO NETO</b>	<b>(26,6)</b>	<b>(3%)</b>	<b>(14,5)</b>	<b>(1%)</b>	<b>(83,5%)</b>

## 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. No obstante se identifican dos comportamientos claramente diferenciados: por un lado las economías de Europa Central y Las Américas y por otro lado las economías del sur de Europa (España e Italia). En el tercer trimestre del año el RevPar LFL decreció menos que en el primer semestre por el mejor comportamiento de Europa Central (H1 +4,39% y Q3 +10,11%) y de Italia (H1 -6,02% y Q3 -2,58%). El RevPar LFL acumulado a septiembre decreció -1,41% como consecuencia de un descenso de la ocupación (-0,84%), habiéndose reducido los precios medios ligeramente respecto al año anterior (-0,58%).

No obstante, la compañía sigue experimentando índices de actividad significativos (ocupación del 64,80% en 2012 frente al 65,35% 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 tercer trimestre la peor evolución de RevPar, habiéndose comportado peor que el primer semestre (H1 -6,05% y Q3 -9,91%), resultando un RevPar acumulado 9 meses LFL de un -7,39%, como consecuencia de descensos tanto en ocupación como en precios. El descenso de la ocupación es más acusado en el segmento corporate, lo que ha contribuido a una reducción de los precios sobre todo entre semana. 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 cuarto trimestre prevemos un mes de octubre con comportamiento más positivo y que en los meses de noviembre y diciembre la tendencia continúe con demanda corporativa doméstica débil y reducción de los precios, con



un impacto negativo en Madrid y destinos secundarios, mientras esperamos comportamiento positivo en Barcelona y vacacional.

- **B.U. Italia:** La unidad de negocio italiana presenta un mejor comportamiento en el tercer trimestre del año que en el acumulado a 6 meses (H1 -6,02% y Q3 -2,58%). El dato a 9 meses de RevPar LFL muestra una reducción de -4,79%, explicado principalmente por la caída de la ocupación de -3,12% y por una reducción de los precios medios de un -1,72%, siendo el segmento más afectado el de negocios. En el cuarto trimestre la tendencia continuará siendo negativa al tener un calendario de eventos mucho menos favorable que el año pasado.
- **B.U. Benelux:** El tercer trimestre ha obtenido peores resultados que el primer semestre (H1 -1,76% y Q3 -4,13%), habiéndose sido un trimestre con mucha presión sobre los precios -6,66% pero habiendo conseguido incrementar la cuota de mercado, alcanzando un incremento en ocupación de +2,72%. Acumulado a 9 meses esta unidad de negocio presenta una reducción del RevPar LFL de -2,56%, con niveles de ocupación ligeramente por encima del año anterior (+0,61%) y una caída de los precios medios (-3,15%). Holanda ha tenido mejor comportamiento que Bélgica. Destaca el fuerte crecimiento del RevPar en los hoteles de UK, Luxemburgo y Francia.
- **B.U. Europa Central:** La unidad de negocio ha seguido mostrando un comportamiento muy positivo, logrando alcanzar en el tercer trimestre el mayor crecimiento del grupo, con un incremento del RevPar LFL de +10,11%, motivado tanto por crecimiento en los precios +4,70% como de la ocupación +5,17%. Acumulado a 9 meses el RevPar LFL ha sido de un +6,20%, con crecimiento tanto en los niveles de ocupación +3,33% (calendario de ferias favorable) como en los precios medios +2,79%. 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 10%. Sin embargo, Suiza ha tenido un descenso del RevPar en los primeros 9 meses del año. La tendencia positiva debería continuar en el resto del ejercicio.
- **B.U. Las Américas:** Latinoamérica presenta comportamientos muy diferentes en sus mercados principales. Mexico destaca muy positivamente con incrementos de RevPar superiores al 10% para el tercer trimestre del año, nuevamente impulsado por un crecimiento en ocupación gracias a la estrategia en aumentar la base de clientes en los hoteles. Argentina muestra un comportamiento débil, habiéndose reducido la demanda de sus dos principales mercados emisores (Brasil y España) por haberse encarecido el destino y el deterioro de la economía española. El peor comportamiento del mercado argentino justifica la reducción de RevPar de la unidad de negocio para el trimestre. Las expectativas para el resto del año son más positivas para Argentina, y un sostenimiento de la buena marcha del negocio en México.

	NH HOTELES REVPAR 9 MESES 2012										
	HAB. MEDIAS		OCUPACIÓN %			ADR			REVPAR		
" Like for like"	2012	2011	2012	2011	% Var	2012	2011	% Var	2012	2011	% Var
España y Portugal	11.790	11.790	62,98%	65,63%	-4,04%	68,03	70,49	-3,49%	42,84	46,26	-7,39%
Italia	6.582	6.567	62,58%	64,59%	-3,12%	90,41	92,00	-1,72%	56,58	59,43	-4,79%
Benelux	8.428	8.428	66,44%	66,03%	0,61%	87,55	90,40	-3,15%	58,17	59,69	-2,56%
Europa Central	12.320	12.322	67,52%	65,35%	3,33%	76,15	74,09	2,79%	51,42	48,41	6,20%
Total Europa	39.120	39.108	65,09%	65,46%	-0,56%	78,59	79,51	-1,15%	51,16	52,04	-1,71%
Latinoamérica	3.393	3.393	61,54%	64,15%	-4,08%	74,58	69,76	6,90%	45,89	44,76	2,54%
NH HOTELES "LIKE FOR LIKE"	42.513	42.501	64,80%	65,35%	-0,84%	78,29	78,75	-0,58%	50,74	51,46	-1,41%
TOTAL CONSOLIDADO	46.032	46.673	64,00%	64,67%	-1,04%	79,51	79,93	-0,53%	50,88	51,69	-1,57%



## Resultados Consolidados Recurrentes

A pesar de la reducción de los ingresos en los primeros 9 meses del año (-3,7%), los esfuerzos por dotar de una mayor eficiencia a la compañía permitieron reducir los gastos operativos en un -3,3% y absorber la caída de ingresos en un 60% a GOP y EBITDA (con descensos del -4,7% y -13,8% respectivamente).

El descenso en RevPar se tradujo en una caída más acusada de las ventas totales, como consecuencia de un deterioro de los negocios de MICE y restauración (con una reducción de -7,9%). Este tipo de negocios 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 y MICE de +7,0%, superior al incremento en la venta de habitaciones.

En el capítulo de gastos destacamos las mejoras de eficiencia llevadas a cabo en España, Italia y Benelux que consiguieron reducir los costes considerablemente, pese a que el tercer 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 sobre 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) y 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** mostró en el tercer trimestre el incremento en ventas más importante del año, alcanzando a 9 meses un crecimiento de ingresos de +4,5%, que permiten casi doblar el EBITDA respecto al año pasado.
- **Las Américas** alcanzó un buen comportamiento en ventas +6,7% (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 -5,5%.
- **Benelux** experimentó en el tercer trimestre una mayor competitividad en precios, que provocó una caída en ventas para 9 meses de -3,8%. Gracias a un esfuerzo importante en ahorro de los costes, los gastos se redujeron -2,6%, y permitieron limitar la caída en GOP que decreció -5,9%.
- **España** es la unidad de negocio que presenta un deterioro mayor. La evolución del mercado español aglutina la mayor parte de la caída en ingresos del grupo. Gracias a la reducción de gastos operativos se logró absorber aproximadamente la mitad de dicha caída. No obstante, la pérdida de EBITDA resultante lastra los resultados la compañía en su conjunto.
- En **Italia** se produjo la segunda mayor caída de ingresos (-4,5%) y de resultados. No obstante, resaltamos nuevamente la mejora de eficiencia de la unidad de negocio, que logra absorber el 68% de la caída en ventas con ahorro a nivel GOP.



## Cuenta de Pérdidas y Ganancias y Evolución Financiera

NH HOTELES, S.A. CUENTA DE PYG Recurrente			
(millones €)	9 M 2012	9M 2011	2012/2011
Ingresos de la Actividad Hotelera	964,5	1.006,2	(4,1%)
Ingresos de la Actividad Inmobiliaria	15,0	11,6	30,1%
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>979,6</b>	<b>1.017,7</b>	<b>(3,7%)</b>
Coste de Ventas Inmobiliaria	(6,0)	(1,2)	413,7%
Coste de Personal	(350,4)	(365,8)	(4,2%)
Gastos Directos de Gestión	(307,7)	(319,7)	(3,8%)
<b>BENEFICIO DE GESTIÓN</b>	<b>315,5</b>	<b>331,1</b>	<b>(4,7%)</b>
Arrendamientos y Contribución Urb.	(218,9)	(219,1)	(0,1%)
<b>EBITDA</b>	<b>96,6</b>	<b>112,0</b>	<b>(13,8%)</b>
Amortizaciones	(84,5)	(89,1)	(5,2%)
<b>EBIT</b>	<b>12,1</b>	<b>22,9</b>	<b>(47,4%)</b>
Gastos Financieros	(39,3)	(34,9)	12,9%
Resultados Puesta en Equivalencia	(1,1)	(3,5)	69,0%
<b>EBT</b>	<b>(28,4)</b>	<b>(15,5)</b>	<b>(83,5%)</b>
Impuesto sobre Sociedades	(4,4)	(3,0)	45,5%
<b>BENEFICIO antes de Minoritarios</b>	<b>(32,8)</b>	<b>(18,5)</b>	<b>(77,3%)</b>
Intereses Minoritarios	6,2	4,0	55,0%
<b>BENEFICIO NETO</b>	<b>(26,6)</b>	<b>(14,5)</b>	<b>(83,5%)</b>

- **Actividad recurrente:** la caída en ingresos experimentada en la primera mitad del año continúa su tendencia en el tercer trimestre, dada la débil situación de los mercados español e italiano. Pese a la mayor complejidad de la gestión de los costes en el segundo semestre (dado que en septiembre de 2011 ya se reconocieron ahorros importantes) la compañía logra a 9 meses absorber en casi un 60% la caída en ventas con ahorro en costes.

La actividad recurrente del ejercicio 2012 sin embargo se ve perjudicada desde el punto de vista de comparativa con 2011 por los siguientes factores:

- El 40% (€-17 millones) de la caída en ingresos hoteleros se corresponde a salidas del perímetro hotelero por ventas de activos del año anterior (Lotti, Ligure, Genk)
- Gastos extraordinarios (reforzamiento de las áreas de IT y Comercial)

**Aislando estos efectos extraordinarios, el EBITDA hotelero del grupo habría crecido +1,7%.**

- **Arrendamientos:** Para el ejercicio 2012 la compañía se fijó un crecimiento cero en arrendamientos, compensando aperturas de hoteles, incrementos provenientes de negociaciones en años anteriores y revisiones de IPC. Entre 2011 y 2012 se han realizado 76 actuaciones sobre hoteles en arrendamiento con EBITDA negativo, logrando asimismo la salida anticipada de 7 contratos.
- **Deuda Neta y Gastos Financieros:** La Deuda Financiera Neta se reduce hasta €1.009,9 millones a 30 de septiembre de 2012 desde los €1.067,9M a 30 de septiembre 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 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.



(millones €)	9 M 2012	9M 2011	2012/2011
EBITDA no recurrente	(10,1)	15,7	(164,7%)
Otros elementos no recurrentes	(13,3)	0,2	(5881,5%)
<b>BENEFICIO NETO incluyendo no-recurrente</b>	<b>(50,0)</b>	<b>1,4</b>	<b>(3644,5%)</b>

- **Actividad no recurrente:** 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 por reestructuración de plantillas.
- **Impairment:** tal y como se anunció en el segundo trimestre y en línea con el mayor deterioro de ciertos activos de España e Italia, el grupo incrementó la provisión por impairment que venía registrando y que a nueve meses suma un total de €22,9 millones. Está previsto que dicha cantidad aumente en el último trimestre, como resultado de una recuperación macro más lenta en España e Italia.
- **Variación valor razonable en instrumentos financieros:** incluye la reducción de provisión (€0,82 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 €2,42) 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 €15,04M frente a los €11,56M alcanzados en el mismo periodo del año anterior, escriturándose un total de 14 viviendas por un importe de €6,56M frente a 2 viviendas en el mismo periodo del ejercicio 2011 por un total de €0,67M. Durante los primeros 9 meses del ejercicio 2012 no se han producido ventas de parcelas, mientras que en el mismo periodo del año anterior se escrituraron 7 parcelas por un importe total de €2,57M.
- 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 -16,3%.
- El EBITDA recurrente fue de €-0,26M, comparados con los €1,38M en el mismo periodo del año pasado. Las ventas inmobiliarias crecen, mientras que baja el GOP como consecuencia de la tipología de productos vendidos, de menor margen.
- El Beneficio Neto es de €-9,03M, comparado con los €-4,76M del año anterior. El resultado neto de la sociedad ha empeorado porque a septiembre de 2012 la sociedad, anticipándose a posibles problemas de valoración, ha dotado una provisión por depreciación de existencias por €9,44M (€5,10M en 2011), y se ha incurrido en un gasto de indemnizaciones por despidos de € 0,66M. Una parte significativa de la reducción del resultado se debe al ERE realizado y al cambio de criterio de la política contable en cuanto a la dotación de las provisiones dado que en el ejercicio anterior se provisionaban al final del año.
- A 30 de septiembre de 2012, Sotogrande cuenta con unas ventas comprometidas, pendientes de contabilizar por importe de €6,34M, correspondiendo fundamentalmente a los productos Ribera del Marlin (€3,09M) y Cimas de Almenara II (€1,80M) pendientes de escriturar por parte de los compradores y el resto a los atraques de La Marina por importe de €1,45M.



**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 septiembre el 100% de las aperturas y nuevos contratos firmados son en régimen de gestión.

Desde el 1 de enero de 2012 hasta el 30 de septiembre de 2012, NH Hoteles ha firmado 5 contratos de gestión con 908 habitaciones:

- 1 hotel en Orense, España, con 48 habitaciones y apertura 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 72 habitaciones en una primera fase (2ª fase de 140 habitaciones más) y apertura prevista en enero 2013
- 1 hotel en Rotterdam, Países Bajos, de 280 habitaciones y apertura prevista noviembre 2013.
- 1 hotel en Praga, República Checa, de 442 habitaciones y apertura prevista octubre 2012

**Firmas de Hoteles desde el 1 de enero al 30 de septiembre de 2012**

Ciudad	Contrato	# Habitaciones	Apertura
Orense, España	Gestión	48	2012
Punta Cana, Rep. Dominicana	Gestión	66	2012
Puerto Príncipe, Haití	Gestión	72	2013
Rotterdam, Países Bajos	Gestión	280	2013
Praga, República Checa	Gestión	442	2012
<b>Total Hoteles Firmados</b>		<b>908</b>	

**Nuevas Incorporaciones**

Durante los primeros nueve meses del año 2012 se han abierto 3 nuevos hoteles con 231 habitaciones y una ampliación de 1 hotel existente de 180 habitaciones.

**Hoteles Abiertos desde el 1 de enero al 30 de septiembre 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
<b>Total Nuevas Aperturas</b>			<b>411</b>

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.

## Gestión de Activos

### Hoteles que salen del Grupo NH desde el 1 de enero al 30 de septiembre 2012

Hoteles	País	Contrato	# Habitaciones
<b>Hesperia Sport Barcelona</b>	Barcelona, España	Gestión	63
<b>Hesperia London Victoria</b>	Londres, Reino Unido	Franquicia	212
<b>NH Condor</b>	Barcelona, España	Arrendamiento	78
<b>NH Radlicka</b>	Praga, Rep. Checa	Arrendamiento	134
<b>NH Mercader</b>	Madrid, España	Arrendamiento	124
<b>NH Trier</b>	Trier, Alemania	Arrendamiento	215
<b>Total Salidas</b>			<b>826</b>

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 dos hoteles de Hesperia, uno ubicado en Barcelona 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.

## Satisfacción de clientes

El grupo NH Hoteles continúa enfocando su estrategia en mejorar la calidad a todos los niveles. En este sentido y con el objeto de fortalecer la oferta básica, destacamos la implantación de WiFi gratuito en el 95% de nuestros hoteles con fecha 1 de agosto de 2012. Dicha implantación ha tenido como resultado una evolución positiva de la percepción de la calidad.

En lo que se refiere al capítulo del "servicio ofrecido", no hay cambios a nivel grupo, influido de forma importante por el comportamiento negativo en Italia, derivado de las huelgas sufridas este último trimestre.

	9M 2012	9M 2011
Encuestas Recibidas	169.948	156.287
Total puntuación NH Hoteles	8,0	8,0



## Medidas Medioambientales

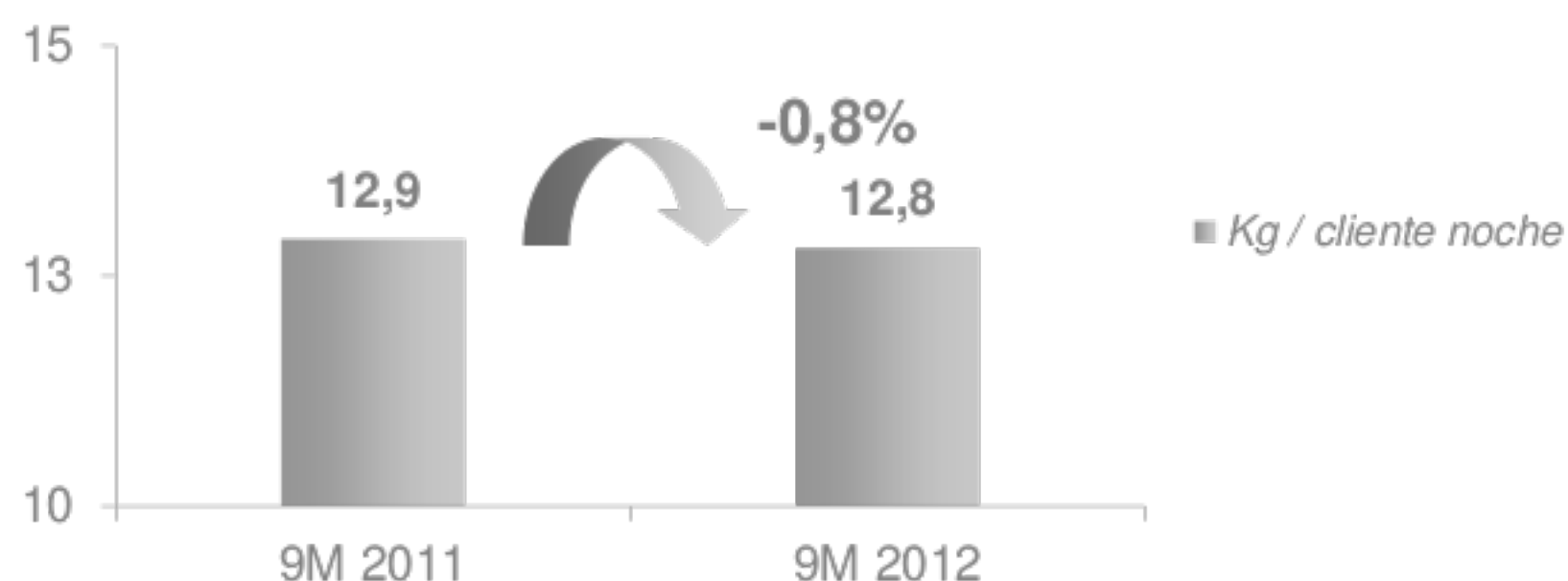
En 2011 se lograron alcanzar los objetivos medioambientales del Plan estratégico Medioambiental 2008-2012 que preveía **reducir un 20% las emisiones de CO2, la producción de residuos y los consumos de agua y energía.**

### CONSUMOS Y EMISIONES\*

#### CONSUMO DE ENERGIA



#### EMISIONES CO2



#### CONSUMO DE AGUA



\*Hoteles urbanos comparables

Los ratios por cliente y noche muestran descensos leves en los consumos y emisiones respecto al año anterior, a pesar de unas condiciones meteorológicas más adversas en los mercados europeos.

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



## ANEXO:

RESULTADOS CONSOLIDADOS RECURRENTES 2012			
(millones €)	2012 3T	2011 3T	% var
<b>INGRESOS</b>	<b>327,7</b>	<b>340,8</b>	<b>(3,8%)</b>
Habitaciones	219,0	226,1	(3,1%)
F&B	26,3	26,0	0,9%
Resto	82,5	88,7	(7,1%)
GASTOS OPERATIVOS	(224,7)	(228,2)	(1,5%)
<b>BENEFICIO DE GESTIÓN</b>	<b>103,1</b>	<b>112,7</b>	<b>(8,5%)</b>
RENTAS	(73,9)	(73,7)	0,3%
<b>EBITDA</b>	<b>29,1</b>	<b>39,0</b>	<b>(25,3%)</b>
España	(0,8)	2,4	(134,9%)
Italia	4,1	5,0	(18,4%)
Benelux	12,1	15,9	(23,8%)
Europa Central	8,5	5,6	51,9%
América	5,3	6,4	(16,7%)
Apert / cierres, reform. y otros	(0,1)	2,5	(105,9%)
Inmobiliaria	0,1	1,2	(93,3%)
<b>BENEFICIO NETO</b>	<b>(13,9)</b>	<b>(3,9)</b>	<b>(254,6%)</b>

NH HOTELES, S.A. CUENTA DE PYG Recurrente			
(millones €)	3T 2012	3T 2011	2012/2011
Ingresos de la Actividad Hotelera	322,3	335,5	(3,9%)
Ingresos de la Actividad Inmobiliaria	5,4	5,4	0,6%
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>327,7</b>	<b>340,8</b>	<b>(3,8%)</b>
Coste de Ventas Inmobiliaria	(2,0)	(0,5)	268,5%
Coste de Personal	(118,7)	(120,2)	(1,3%)
Gastos Directos de Gestión	(104,0)	(107,4)	(3,2%)
<b>BENEFICIO DE GESTIÓN</b>	<b>103,1</b>	<b>112,7</b>	<b>(8,5%)</b>
Arrendamientos y Contribución Urb.	(73,9)	(73,7)	0,3%
<b>EBITDA</b>	<b>29,1</b>	<b>39,0</b>	<b>(25,3%)</b>
Amortizaciones	(28,3)	(29,6)	(4,3%)
<b>EBIT</b>	<b>0,8</b>	<b>9,4</b>	<b>(91,3%)</b>
Gastos Financieros	(14,7)	(12,8)	14,3%
Resultados Puesta en Equivalencia	(0,7)	(2,4)	69,7%
<b>EBT</b>	<b>(14,6)</b>	<b>(5,8)</b>	<b>(150,9%)</b>
Impuesto sobre Sociedades	(1,7)	(0,4)	372,2%
<b>BENEFICIO antes de Minoritarios</b>	<b>(16,3)</b>	<b>(6,2)</b>	<b>(163,8%)</b>
Intereses Minoritarios	2,4	2,2	4,9%
<b>BENEFICIO NETO</b>	<b>(13,9)</b>	<b>(3,9)</b>	<b>(254,6%)</b>

(millones €)	3T 2012	3T 2011	2012/2011
EBITDA no recurrente	(2,4)	(4,2)	42,1%
Otros elementos no recurrentes	(6,0)	(12,9)	53,3%
<b>BENEFICIO NETO incluyendo no-recurrente</b>	<b>(22,4)</b>	<b>(21,0)</b>	<b>(6,3%)</b>



# AVANCE VENTAS Y RESULTADOS 9 MESES 2012

Madrid, 15 de noviembre de 2012

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](http://www.nh-hotels.com) - [investor.relations@nh-hotels.com](mailto:investor.relations@nh-hotels.com)



ACTIVIDAD HOTELERA RECURRENTE 2012 VS 2011								
(€ million)	2012 3T	2011 3T	DIF.12/11	%DIF	2012 9 meses	2011 9 meses	DIF.12/11	%DIF
ESPAÑA	72,32	78,34	(6,02)	(7,7%)	217,72	238,67	(20,95)	(8,8%)
ITALIA	47,86	49,86	(2,00)	(4,0%)	145,14	152,02	(6,88)	(4,5%)
BENELUX	68,61	72,21	(3,60)	(5,0%)	210,27	218,62	(8,35)	(3,8%)
EUROPA CENTRAL	87,93	82,96	4,96	6,0%	255,61	244,51	11,10	4,5%
AMERICA	22,25	21,40	0,85	4,0%	61,71	57,82	3,89	6,7%
<b>INGRESOS HOTELES "LIKE FOR LIKE"</b>	<b>298,96</b>	<b>304,77</b>	<b>(5,81)</b>	<b>(1,9%)</b>	<b>890,44</b>	<b>911,63</b>	<b>(21,19)</b>	<b>(2,3%)</b>
<b>APERTURAS, CIERRES, REFORMAS Y OTROS 12/11</b>	<b>23,36</b>	<b>30,69</b>	<b>(7,33)</b>	<b>(23,9%)</b>	<b>74,08</b>	<b>94,52</b>	<b>(20,44)</b>	<b>(21,6%)</b>
<b>INGRESOS</b>	<b>322,32</b>	<b>335,46</b>	<b>(13,14)</b>	<b>(3,9%)</b>	<b>964,52</b>	<b>1.006,15</b>	<b>(41,63)</b>	<b>(4,1%)</b>
ESPAÑA	(51,84)	(54,47)	2,63	(4,8%)	(152,54)	(161,64)	9,10	(5,6%)
ITALIA	(33,83)	(35,31)	1,49	(4,2%)	(103,40)	(107,74)	4,33	(4,0%)
BENELUX	(45,70)	(45,32)	(0,38)	0,8%	(136,12)	(139,83)	3,70	(2,6%)
EUROPA CENTRAL	(53,99)	(51,49)	(2,50)	4,9%	(156,47)	(155,91)	(0,55)	0,4%
AMERICA	(15,48)	(13,75)	(1,72)	12,5%	(43,30)	(39,28)	(4,02)	10,2%
<b>GASTOS OPERATIVOS HOTELES "LIKE FOR LIKE"</b>	<b>(200,83)</b>	<b>(200,34)</b>	<b>(0,49)</b>	<b>0,2%</b>	<b>(591,83)</b>	<b>(604,40)</b>	<b>12,57</b>	<b>(2,1%)</b>
<b>APERTURAS, CIERRES, REFORMAS Y OTROS 12/11</b>	<b>(18,76)</b>	<b>(24,19)</b>	<b>5,43</b>	<b>(22,4%)</b>	<b>(57,54)</b>	<b>(72,90)</b>	<b>15,36</b>	<b>(21,1%)</b>
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>(219,59)</b>	<b>(224,53)</b>	<b>4,94</b>	<b>(2,2%)</b>	<b>(649,37)</b>	<b>(677,30)</b>	<b>27,93</b>	<b>(4,1%)</b>
ESPAÑA	20,48	23,87	(3,39)	(14,2%)	65,18	77,03	(11,84)	(15,4%)
ITALIA	14,03	14,55	(0,52)	(3,5%)	41,74	44,28	(2,55)	(5,7%)
BENELUX	22,91	26,89	(3,98)	(14,8%)	74,14	78,79	(4,65)	(5,9%)
EUROPA CENTRAL	33,94	31,48	2,46	7,8%	99,14	88,60	10,54	11,9%
AMERICA	6,77	7,64	(0,87)	(11,4%)	18,41	18,54	(0,13)	(0,7%)
<b>GOP HOTELES "LIKE FOR LIKE"</b>	<b>98,13</b>	<b>104,43</b>	<b>(6,30)</b>	<b>(6,0%)</b>	<b>298,61</b>	<b>307,23</b>	<b>(8,62)</b>	<b>(2,8%)</b>
<b>APERTURAS, CIERRES, REFORMAS Y OTROS 12/11</b>	<b>4,60</b>	<b>6,50</b>	<b>(1,90)</b>	<b>(29,3%)</b>	<b>16,54</b>	<b>21,62</b>	<b>(5,08)</b>	<b>(23,5%)</b>
<b>GOP</b>	<b>102,73</b>	<b>110,93</b>	<b>(8,20)</b>	<b>(7,4%)</b>	<b>315,15</b>	<b>328,85</b>	<b>(13,70)</b>	<b>(4,2%)</b>
<b>RENTAS E IMPUESTOS DE PROPIEDAD "LIKE FOR LIKE"</b>	<b>(68,95)</b>	<b>(69,19)</b>	<b>0,24</b>	<b>(0,3%)</b>	<b>(207,87)</b>	<b>(205,28)</b>	<b>(2,58)</b>	<b>1,3%</b>
<b>APERTURAS, CIERRES, REFORMAS Y OTROS 12/11</b>	<b>(4,75)</b>	<b>(4,00)</b>	<b>(0,75)</b>	<b>18,7%</b>	<b>(10,46)</b>	<b>(12,95)</b>	<b>2,48</b>	<b>(19,2%)</b>
<b>RENTAS E IMPUESTOS DE PROPIEDAD</b>	<b>(73,70)</b>	<b>(73,19)</b>	<b>(0,51)</b>	<b>0,7%</b>	<b>(218,33)</b>	<b>(218,23)</b>	<b>(0,10)</b>	<b>0,0%</b>
ESPAÑA	(0,82)	2,36	(3,18)	(134,9%)	0,39	13,04	(12,65)	(97,0%)
ITALIA	4,09	5,01	(0,92)	(18,4%)	11,92	15,32	(3,40)	(22,2%)
BENELUX	12,12	15,92	(3,79)	(23,8%)	41,43	46,21	(4,78)	(10,3%)
EUROPA CENTRAL	8,49	5,59	2,90	51,9%	23,11	12,68	10,43	82,3%
AMERICA	5,29	6,36	(1,06)	(16,7%)	13,88	14,70	(0,81)	(5,5%)
<b>EBITDA HOTELES "LIKE FOR LIKE"</b>	<b>29,18</b>	<b>35,24</b>	<b>(6,06)</b>	<b>(17,2%)</b>	<b>90,74</b>	<b>101,95</b>	<b>(11,21)</b>	<b>(11,0%)</b>
<b>APERTURAS, CIERRES, REFORMAS Y OTROS 12/11</b>	<b>(0,15)</b>	<b>2,50</b>	<b>(2,65)</b>	<b>(105,9%)</b>	<b>6,08</b>	<b>8,67</b>	<b>(2,59)</b>	<b>(29,9%)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>29,03</b>	<b>37,74</b>	<b>(8,71)</b>	<b>(23,1%)</b>	<b>96,82</b>	<b>110,62</b>	<b>(13,80)</b>	<b>(12,5%)</b>



## HOTELES ABIERTOS DEL GRUPO NH HOTELES POR PAÍSES A 30 DE SEPTIEMBRE 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	20.897	3	94	10.790	15	2.229	60	7.527	5	351
B.U. ESPANA	PORTUGAL	2	165	-	2	165	-	-	-	-	-	-
B.U. ESPANA	ANDORRA	1	60	-	-	-	-	-	1	60	-	-
B.U. ITALIA	ITALIA	53	8.298	1	32	5.300	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	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	1	137	-	-	-	-	-	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	1.261	-	-	-	-	-	3	1.261	-	-
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	137	-	-	-	1	137	-	-	-	-
B.U. LAS AMERICAS	CHILE	1	122	-	-	-	1	122	-	-	-	-
<b>HOTELES ABIERTOS</b>		<b>394</b>	<b>58.638</b>	<b>20</b>	<b>221</b>	<b>31.947</b>	<b>82</b>	<b>13.621</b>	<b>84</b>	<b>12.567</b>	<b>7</b>	<b>503</b>



## PROYECTOS FIRMADOS DEL GRUPO NH HOTELES A 30 DE SEPTIEMBRE 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	284	-	-	-	-	-	1	284
B.U. EUROPA CENTRAL	HUNGRIA	2	145	-	1	93	-	-	1	52
B.U. EUROPA CENTRAL	REPUBLICA CHECA	2	678	-	1	236	-	-	1	442
B.U. LAS AMERICAS	VENEZUELA	-	134	-	-	-	-	-	-	134
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
<b>PROYECTOS FIRMADOS</b>		<b>21</b>	<b>3.131</b>	<b>-</b>	<b>8</b>	<b>1.066</b>	<b>1</b>	<b>200</b>	<b>12</b>	<b>1.865</b>

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

	2012	2013	2014	2015
Inversión esperada (€ millones)	0,8	3,4	5,7	1,8