

Madrid, 28 de julio de 2005

**VENTAS Y RESULTADOS DE ENERO-JUNIO 2005**

<b>INGRESOS</b>	<b>1H 2005</b>	<b>1H 2004</b>	<b>Variación</b>
<b>Ingresos Consolidados</b>	<b>454.35</b>	<b>468.98</b>	<b>-3.1%</b>
Ingresos Actividad Hotelera Consolidada	436.61	421.18	3.7%
Ingresos Actividad Inmobiliaria	17.75	47.80	-62.9%
<b>RESULTADOS</b>	<b>1H 2005</b>	<b>1H 2004</b>	<b>Variación</b>
<b>Ebitda Consolidado</b>	<b>68.46</b>	<b>94.71</b>	<b>-27.7%</b>
Ebitda Actividad Hotelera Consolidada	59.74	55.02	8.6%
Ebitda Actividad Inmobiliaria	8.71	39.69	-78.1%

**Actividad Hotelera- Aspectos significativos:**

- Los seis primeros meses del año han consolidado una tendencia de recuperación en todos los mercados en los que NH Hoteles está presente, tanto en Europa como en Latinoamérica, con un notable crecimiento de la ocupación. Además el nivel de ADR sube ligeramente o se mantiene estable, salvo en España y Alemania.
- Hasta finales de junio las ventas de la actividad hotelera aumentaron un 3,7% y el EBITDA un 8,6%, gracias a la contención de costes, tanto operativos como de arrendamientos, a pesar de las numerosas aperturas.
- La evolución en el segundo trimestre ha sido especialmente buena: El RevPar de los hoteles comparables ha crecido un 3,7% en Europa y un 11,4% en Latinoamérica. Las ventas totales de hoteles aumentaron un 5,7% y el EBITDA un 14,4%.
- En Europa, el crecimiento de ventas del primer semestre está basado en un aumento del 5,23% en la ocupación, que ha permitido que en el primer semestre del año el RevPar en hoteles comparables haya crecido un 2,2%.
- Destaca el crecimiento del 4,1% en Benelux, 3,4% en Alemania y 7,7% en Suiza, Austria y Hungría, mientras que el RevPar en hoteles comparables en España se mantiene estable.
- En el segundo trimestre se ha conseguido EBITDA positivo tanto en Alemania (€1,22m.) como en la unidad de negocio de Suiza, Austria y Hungría (€0,74m).
- Los datos de los hoteles en Latinoamérica hasta finales de junio son positivos: Las ventas de hoteles comparables crecieron un 4,7% y el Ebitda un 9,3%. En Mercosur se ha registrado un fuerte crecimiento del 16,1% en ocupación y del 9,3% en ADR. En México, la ocupación ha sido estable pero los precios han resultado un 4,3% inferiores.
- En el primer semestre de 2005 se han logrado unos ahorros en hoteles comparables de €16,4m. (€9,47m. en el primer trimestre y otros €6,95m en el segundo trimestre).
- A 30 de junio de 2005 la deuda neta se situó en €654,24m., lo que supone un aumento del 26,5% respecto al nivel de deuda neta de finales de 2004 de €517,16m. (€564,65m a 30 de marzo de 2005). El ratio de Apalancamiento financiero (Deuda Neta/RRPP) se sitúa en 0,76 x, frente a 0,61x al final de 2004.

**Actividad Inmobiliaria - Aspectos significativos:**

- En el primer semestre de 2005 la actividad inmobiliaria de Sotogrande continúa con una tendencia positiva. las ventas inmobiliarias comprometidas, pendientes de contabilizar, ascienden a €91m. mientras que a finales de 2004 esta cifra era de €64,80m.
- Las ventas contabilizadas alcanzaron €17,8m y el EBITDA ha sido de €8,7m. Estas cifras son considerablemente inferiores a las del primer semestre de 2004, pero recordamos que en marzo de 2004 se realizó la venta de una parcela de volumen por €21m, mientras que en el primer semestre de 2005 las ventas corresponden a la actividad ordinaria. Sin embargo, las ventas ordinarias en el segundo trimestre del año han sido más bajas por cuestión de calendario de entregas.

## 1. CUADRO DE RATIOS OPERATIVOS HASTA 30 DE JUNIO

RATIOS OPERATIVOS	HABITACIONES MEDIAS		OCUPACIÓN %			ADR			REVPAR		
	2005	2004	2005	2004	% Var.	2005	2004	%Var	2005	2004	%Var
España Comparable	9,558	9,544	66.19%	63.92%	3.55%	80.94	83.90	-3.52%	53.58	53.63	-0.10%
España No Comparable	1,086	864	61.13%	63.22%	-3.31%	90.53	106.37	-14.89%	55.34	67.25	-17.71%
<b>TOTAL B.U. ESPAÑA</b>	<b>10,644</b>	<b>10,408</b>	<b>65.67%</b>	<b>63.86%</b>	<b>2.84%</b>	<b>81.85</b>	<b>85.75</b>	<b>-4.54%</b>	<b>53.76</b>	<b>54.76</b>	<b>-1.83%</b>
Holanda& Bélgica Comparable	5,737	5,737	67.57%	64.94%	4.05%	87.82	87.76	0.06%	59.34	56.99	4.11%
Holanda& Bélgica No Comparable	912	1,014	63.27%	59.69%	5.99%	76.43	71.36	7.10%	48.35	42.60	13.51%
<b>TOTAL B.U. HOLANDA &amp; BÉLGICA</b>	<b>6,649</b>	<b>6,750</b>	<b>66.98%</b>	<b>64.15%</b>	<b>4.41%</b>	<b>86.34</b>	<b>85.47</b>	<b>1.02%</b>	<b>57.83</b>	<b>54.83</b>	<b>5.47%</b>
Total Suiza & Austria Comparable	845	845	65.95%	62.18%	6.07%	62.93	61.98	1.53%	41.50	38.53	7.70%
Suiza& Austria y Hungría No Comparable	846	812	69.22%	61.87%	11.88%	80.25	82.61	-2.86%	55.55	51.11	8.68%
<b>TOTAL B.U. SUIZA &amp; AUSTRIA Y HUNGRIA</b>	<b>1,691</b>	<b>1,657</b>	<b>67.59%</b>	<b>62.03%</b>	<b>8.97%</b>	<b>71.46</b>	<b>68.98</b>	<b>3.60%</b>	<b>48.30</b>	<b>42.78</b>	<b>12.88%</b>
Alemania Comparable	8,184	8,184	60.44%	55.79%	8.33%	57.99	60.76	-4.56%	35.05	33.90	3.40%
Alemania No Comparable	520	671	41.00%	46.44%	-11.71%	62.25	62.79	-0.86%	25.52	29.16	-12.47%
<b>TOTAL B.U. ALEMANIA</b>	<b>8,704</b>	<b>8,855</b>	<b>59.28%</b>	<b>55.08%</b>	<b>7.62%</b>	<b>58.17</b>	<b>60.89</b>	<b>-4.47%</b>	<b>34.48</b>	<b>33.54</b>	<b>2.80%</b>
Italia No Comparable	384	0	66.72%	0.00%	0.00%	80.99	0.00	0.00%	54.04	0.00	0.00%
<b>TOTAL B.U. ITALIA</b>	<b>384</b>	<b>0</b>	<b>66.72%</b>	<b>0.00%</b>	<b>66.72%</b>	<b>80.99</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00%</b>	<b>54.04</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00%</b>
<b>TOTAL EUROPA COMPARABLE</b>	<b>24,324</b>	<b>24,309</b>	<b>64.57%</b>	<b>61.36%</b>	<b>5.23%</b>	<b>74.77</b>	<b>77.01</b>	<b>-2.91%</b>	<b>48.28</b>	<b>47.26</b>	<b>2.17%</b>
Mercosur Comparable	1,345	1,345	68.92%	59.37%	16.09%	38.03	34.80	9.28%	26.21	20.66	26.86%
Mexico Comparable	1,191	1,191	63.33%	63.30%	0.05%	65.49	68.46	-4.34%	41.47	43.34	-4.29%
Latinoamérica Comparable	2,535	2,536	66.29%	61.22%	8.30%	50.35	51.15	-1.56%	33.38	31.31	6.61%
Mercosur No Comparable	32	0	61.77%	0.00%		34.64	0.00	0.00%	21.40	0.00	
México No Comparable	345	479	46.82%	47.99%	-2.44%	56.67	58.39	-2.95%	26.53	28.02	-5.31%
Latinoamérica No Comparable	378	479	48.10%	47.99%	0.23%	54.24	58.39	-7.10%	26.09	28.02	-6.88%
<b>TOTAL B.U. LATINOAMERICA</b>	<b>2,913</b>	<b>3,015</b>	<b>63.94%</b>	<b>59.11%</b>	<b>8.15%</b>	<b>50.73</b>	<b>52.08</b>	<b>-2.59%</b>	<b>32.43</b>	<b>30.79</b>	<b>5.35%</b>
<b>TOTAL CONSOLIDADO</b>	<b>30,986</b>	<b>30,684</b>	<b>64.11%</b>	<b>60.83%</b>	<b>5.40%</b>	<b>73.18</b>	<b>75.05</b>	<b>-2.50%</b>	<b>46.92</b>	<b>45.65</b>	<b>2.77%</b>
<b>TOTAL COMPARABLES NH</b>	<b>26,859</b>	<b>26,845</b>	<b>64.74%</b>	<b>61.35%</b>	<b>5.52%</b>	<b>72.41</b>	<b>74.57</b>	<b>-2.90%</b>	<b>46.88</b>	<b>45.75</b>	<b>2.46%</b>

## 2. CUADRO DE VENTAS Y EBITDA

	30 Junio 2005			30 Junio 2004			% 05/04 Cambio	
	INGRESOS M Euros	EBITDA M Euros	Margen %	INGRESOS M Euros	EBITDA M Euros	Margen %	Ingresos	EBITDA
<b>ESPAÑA Y PORTUGAL COMPARABLE</b>	<b>150.80</b>	<b>31.14</b>	<b>20.6%</b>	<b>148.68</b>	<b>31.08</b>	<b>20.9%</b>	<b>1.4%</b>	<b>0.2%</b>
España y Portugal No Comparable	20.94	3.18	15.2%	19.72	4.11	20.8%	6.2%	-22.6%
<b>TOTAL B.U. ESPAÑA Y PORTUGAL</b>	<b>171.74</b>	<b>34.32</b>	<b>20.0%</b>	<b>168.40</b>	<b>35.19</b>	<b>20.9%</b>	<b>2.0%</b>	<b>-2.5%</b>
<b>Holanda &amp; Bélgica y Otros Comparables</b>	<b>107.40</b>	<b>30.51</b>	<b>28.4%</b>	<b>107.66</b>	<b>30.32</b>	<b>28.2%</b>	<b>-0.2%</b>	<b>0.6%</b>
Holanda & Bélgica y Otros No Comparables	13.94	6.40	45.9%	11.38	2.92	25.6%	22.5%	119.3%
<b>TOTAL B.U. HOLANDA &amp; BÉLGICA Y OTROS</b>	<b>121.35</b>	<b>36.91</b>	<b>30.4%</b>	<b>119.04</b>	<b>33.23</b>	<b>27.9%</b>	<b>1.9%</b>	<b>11.1%</b>
<b>Suiza &amp; Austria y Hungría Comparable</b>	<b>9.28</b>	<b>-1.18</b>	<b>-12.7%</b>	<b>8.94</b>	<b>-1.14</b>	<b>-12.7%</b>	<b>3.8%</b>	<b>-4.1%</b>
Suiza & Austria y Hungría No Comparable	11.91	0.71	6.0%	9.93	-0.08	-0.8%	19.9%	984.9%
<b>TOTAL B.U. SUIZA &amp; AUSTRIA Y HUNGRÍA</b>	<b>21.19</b>	<b>-0.47</b>	<b>-2.2%</b>	<b>18.87</b>	<b>-1.22</b>	<b>-6.4%</b>	<b>12.3%</b>	<b>61.3%</b>
<b>Alemania Comparable</b>	<b>84.81</b>	<b>-2.12</b>	<b>-2.5%</b>	<b>81.43</b>	<b>-5.26</b>	<b>-6.5%</b>	<b>4.1%</b>	<b>59.8%</b>
Alemania No Comparable	6.14	-2.36	-38.4%	7.81	-1.96	-25.1%	-21.5%	-19.9%
<b>TOTAL B.U. ALEMANIA</b>	<b>90.94</b>	<b>-4.47</b>	<b>-4.9%</b>	<b>89.24</b>	<b>-7.23</b>	<b>-8.1%</b>	<b>1.9%</b>	<b>38.1%</b>
Italia No Comparable	6.25	-1.27	-20.2%	0.00	0.00	0.0%	0.0%	0.0%
<b>TOTAL B.U. ITALIA</b>	<b>6.25</b>	<b>-1.27</b>	<b>-20.2%</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.0%</b>	<b>0.0%</b>	<b>0.0%</b>
<b>TOTAL EUROPA COMPARABLE</b>	<b>352.29</b>	<b>58.35</b>	<b>16.6%</b>	<b>346.71</b>	<b>55.00</b>	<b>15.9%</b>	<b>1.6%</b>	<b>6.1%</b>
<b>Latinoamérica Comparable</b>	<b>22.49</b>	<b>6.21</b>	<b>27.6%</b>	<b>21.48</b>	<b>5.68</b>	<b>26.4%</b>	<b>4.7%</b>	<b>9.3%</b>
Latinoamérica No Comparable	2.65	0.61	22.9%	4.14	0.87	21.0%	-36.1%	-30.3%
<b>TOTAL B.U. LATINOAMÉRICA</b>	<b>25.14</b>	<b>6.81</b>	<b>27.1%</b>	<b>25.63</b>	<b>6.55</b>	<b>25.6%</b>	<b>-1.9%</b>	<b>4.0%</b>
<b>ACTIVIDAD HOTELERA COMPARABLE</b>	<b>374.78</b>	<b>64.56</b>	<b>17.2%</b>	<b>368.19</b>	<b>60.68</b>	<b>16.5%</b>	<b>1.8%</b>	<b>6.4%</b>
CORPORATE	0.00	-12.09		0.00	-11.51			-5.0%
<b>ACTIVIDAD TOTAL HOTELES</b>	<b>436.61</b>	<b>59.74</b>	<b>13.7%</b>	<b>421.18</b>	<b>55.02</b>	<b>13.1%</b>	<b>3.7%</b>	<b>8.6%</b>
ACTIVIDAD INMOBILIARIA	17.75	8.71	49.1%	47.80	39.69	83.0%	-62.9%	-78.0%
<b>TOTAL CONSOLIDADO</b>	<b>454.35</b>	<b>68.46</b>	<b>15.1%</b>	<b>468.98</b>	<b>94.71</b>	<b>20.2%</b>	<b>-3.1%</b>	<b>-27.7%</b>

### 3. CUENTA DE PYG

NH HOTELES, S.A. CUENTA DE P&G A 30 DE JUNIO 2005	2005		2004		"05/04
	M Eur.	%	M. Eur	%	Var. %
Ingresos de la actividad hotelera	436.61	96.1%	421.18	89.8%	3.7%
Ingresos de la Actividad Inmobiliaria	17.75	3.9%	47.80	10.2%	(62.9%)
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>454.35</b>	<b>100.0%</b>	<b>468.98</b>	<b>100.0%</b>	<b>(3.1%)</b>
Coste de Ventas Inmobiliarias	(2.91)	(0.6%)	(3.77)	(0.8%)	(22.7%)
Gastos directos de gestión	(294.29)	(64.8%)	(283.54)	(60.5%)	3.8%
<b>BENEFICIO DE GESTIÓN</b>	<b>157.15</b>	<b>34.6%</b>	<b>181.68</b>	<b>38.7%</b>	<b>(13.5%)</b>
Arrendamientos y Contribución Urb.	(88.70)	(19.5%)	(86.98)	(18.5%)	2.0%
<b>EBITDA</b>	<b>68.46</b>	<b>15.1%</b>	<b>94.70</b>	<b>20.2%</b>	<b>(27.7%)</b>
Amortizaciones	(41.67)	(9.2%)	(39.80)	(8.5%)	4.7%
Amortización Dif. Cons. STG	(0.34)	(0.1%)	(2.32)	(0.5%)	(85.2%)
<b>EBIT</b>	<b>26.44</b>	<b>5.8%</b>	<b>52.58</b>	<b>11.2%</b>	<b>(49.7%)</b>
Gastos Financieros	(10.39)	(2.3%)	(9.97)	(2.1%)	4.2%
Resultados Puesta en Equivalencia	(0.01)	(0.0%)	0.02	0.0%	(134.5%)
Resultados Extraordinarios	(1.14)	(0.3%)	(3.57)	(0.8%)	NA
<b>EBT</b>	<b>14.91</b>	<b>3.3%</b>	<b>39.05</b>	<b>8.3%</b>	<b>NA</b>
Impuesto sobre Sociedades	(5.56)	(1.2%)	(10.39)	(2.2%)	(46.5%)
<b>BENEFICIO antes de Minoritarios</b>	<b>9.35</b>	<b>2.1%</b>	<b>28.66</b>	<b>6.1%</b>	<b>NA</b>
Minoritarios	(3.07)	(0.7%)	(7.79)	(1.7%)	(60.6%)
<b>BENEFICIO NETO</b>	<b>6.28</b>	<b>1.4%</b>	<b>20.87</b>	<b>4.5%</b>	<b>NA</b>

### 4. CUADRO DE RATIOS DE COSTES OPERATIVOS

Total Hoteles operativos	6m 2005	6m 2004	% Var
Nº Habitaciones medias	30,986	30,684	1.0%
Habitaciones ocupadas/día	19,865	18,662	6.4%
Nº medio de FTE	10,854	10,792	0.6%
FTE por habitación	0.350	0.352	-0.6%
Costes de personal por hab. disponible (€/día)	27.20	26.17	3.9%
Otros costes operativos por hab. disponible (€/día)	18.21	17.91	1.7%
<b>Total Costes Operativos por hab. disponible (€/día)</b>	<b>45.41</b>	<b>44.08</b>	<b>3.0%</b>
FTE por habitación ocupada	0.546	0.578	-5.5%
Costes de personal por hab. ocupada (€/día)	42.43	43.03	-1.4%
Otros costes operativos por hab. ocupada (€/día)	28.40	29.45	-3.6%
<b>Total Costes Operativos por hab. ocupada (€/día)</b>	<b>70.83</b>	<b>72.48</b>	<b>-2.3%</b>

- NH Hoteles continúa avanzando en el proceso de reducción de costes que le produjo ahorros de €38m. en 2004.
- En el primer semestre de 2005, en hoteles totales de la cadena, los costes operativos por habitación ocupada, en términos nominales, han disminuido un 2,3% respecto al primer semestre de 2004. En hoteles comparables se ha producido una disminución de 68 FTEs (un 0,8%), el ratio de FTE por habitación ocupada se redujo un 6% y el total de costes operativos por habitación ocupada disminuyeron un 3,2%.
- Con esto, considerando el aumento general de ocupación y la inflación de costes, en hoteles comparables se han conseguido unos ahorros totales de de €16,42m (€9,47m. en el primer trimestre y otros €6,9m en el segundo trimestre).

**ACTIVIDAD HOTELERA**

Los seis primeros meses del año han consolidado una recuperación en todos los mercados en los que NH Hoteles está presente, tanto en Europa como en Latinoamérica. La volatilidad en las cifras mes a mes ha sido muy alta, debido al calendario de los periodos vacacionales, de ferias y otros eventos, sin embargo podemos extraer conclusiones positivas sobre la consolidación de una mejor tendencia de forma generalizada.

Destaca la ocupación hotelera, que ha registrado un notable crecimiento de la ocupación, y además el nivel de ADR sube ligeramente o se mantiene estable en todos los mercados, salvo en España y Alemania.

Hasta finales de junio las ventas de la actividad hotelera aumentaron un 3,7%, el GOP un 4,5% y el EBITDA mejoró un 8,6%. El RevPar de hoteles comparables aumentó un 2,2% en Europa y un 6,6% en Latinoamérica, con una mejora en ocupación del 5,23% y del 8,29% respectivamente.

La evolución en el segundo trimestre ha sido especialmente buena: El RevPar de los hoteles comparables ha crecido un 3,7% en Europa y un 11,4% en Latinoamérica. Las ventas totales de hoteles aumentaron un 5,7% y el EBITDA un 14,4%.

Los hoteles no comparables, abiertos nuevos o reformados en los últimos doce meses, han contribuido con un 16,5% de las ventas. Su contribución a EBITDA ha aumentado un 24,3% aunque su margen sobre ventas, aún siendo mayor que en el primer semestre de 2004, diluye al margen total de la cadena, al tratarse de hoteles en fase de arranque.

**España**

- La actividad en España ha confirmado una tendencia de recuperación en el segundo trimestre del año. El RevPar, en el periodo de abril a junio, ha crecido un 3,4% gracias a un aumento del 4,9% en ocupación y un mejor comportamiento de los precios que muestran una reducción más atenuada, del 1,5%. Las ventas de hoteles totales aumentaron un 5,2% y el EBITDA un 4,6%.
- Con esto, en conjunto en los seis primeros meses del año las ventas de hoteles comparables crecieron un 1,4% y, añadiendo la contribución de hoteles no comparables, los ingresos totales aumentaron un 2%. El GOP subió ligeramente, un 0,2%, con un margen sobre ventas del 40% y el EBITDA disminuyó un 2,5% mostrando una notable mejora en la tendencia.
- Hay que tener en cuenta que los hoteles no comparables, abiertos nuevos o recién reformados, han aumentado un 25,5% su contribución a las ventas, de manera que ha quedado compensado el efecto de las reformas realizadas en NH Calderón y NH Almenara durante los primeros meses de 2005.
- Se ha conseguido una contención en costes operativos que, en términos nominales, sólo aumentan un 2% y considerando el aumento general de ocupación y la inflación de costes, los ahorros en el semestre ascienden a €4m.
- El RevPar de hoteles comparables ha sido estable o ligeramente positivo en todas las ciudades españolas salvo en Barcelona, donde la ocupación media crece menos, ya que los niveles de 2004 eran más altos. En el caso de Madrid, los datos se comparan con unos meses del año 2004 en los que la ciudad sufrió de forma especial tras los atentados terroristas del 11M, pero hay también otros factores puntualmente negativos en 2005, como el Puente de Mayo o una menor actividad de grupos o convenciones.
- Otros eventos como la Feria Agrícola de Zaragoza o la Copa América en Valencia han contribuido a un tono más positivo en estas ciudades.
- NH Hoteles continúa intensificando los esfuerzos por aumentar las ventas durante los fines de semana. Los datos a lo largo del segundo trimestre han ido mostrando que la ocupación en fin de semana sube fuertemente aunque el ADR de estas habitaciones es más bajo. Cabe destacar que durante los días de negocio entre-semana la disminución de ADR ha sido bastante más suave.
- Respecto a la evolución de hoteles comparables en las principales ciudades:
  - En **Madrid** el RevPar hasta junio de 2005 ha registrado un aumento del 0,15% con una disminución del 4,6% en ADR y un aumento del 4,9% en ocupación. Según la encuesta Hotelbenchmark de Deloitte & Touche a junio los datos del sector en Madrid han resultado mejores, con una mejora del 4,7%.

- En **Barcelona** el RevPar hasta junio de 2005 cayó un 4,2% con mejora del 0,2% en la ocupación y caída del 4,5% en precio. Los datos sectoriales de D&T, indican una reducción del 0,8% en RevPar. En general Barcelona presenta un entorno con menos ferias en 2005.
- Hay que mencionar que en estas dos ciudades los hoteles NH crecen menos que la muestra de la encuesta de D&T, ya que parten de datos de ocupación más alta en 2004 mientras que D&T incorpora hoteles no comparables, abiertos nuevos, cuya ocupación en 2004 era mucho más baja.
- En el **resto de España**, los hoteles mejoraron la tendencia en el segundo trimestre, de manera que en el conjunto de los seis primeros meses de 2005 la ocupación creció un 3,3% y el RevPar mejoró un 0,8% a pesar de un ADR un 2,4% inferior.

### Benelux

- La actividad en Benelux ha consolidado los mejores niveles que ya se notaron en el segundo trimestre de 2004, con mejora de la actividad del cliente de negocios frente a la de clientes de fin de semana y crecimiento en la actividad de RCI (banquetes y convenciones). Como era de esperar, el crecimiento del segundo trimestre de 2005 ha sido algo más suave que en el primer trimestre, el RevPar aumentó un 2,3%, las ventas de hoteles totales se mantuvieron estables y el EBITDA aumentó un 5,5%.
- Con esto, la tendencia del conjunto del semestre sigue siendo muy favorable: Las ventas de hoteles totales en Benelux aumentaron un 1,9% mientras que el GOP aumentó un 7,4% (con una mejora de 2 puntos porcentuales en margen sobre ventas hasta el 38,3%) y el EBITDA mejoró un 11,1%. Estos datos son incluso más positivos considerando el efecto de la venta del hotel NH Docklands a finales de 2004 y del NH Oostende en febrero de 2005, así como el efecto de las obras por reformas en NH Schipol Airport y en otros hoteles.
- Se ha conseguido una importante contención en costes operativos que, en términos nominales, sólo aumentan un 0,2% y considerando el aumento general de ocupación y la inflación de costes los ahorros en el semestre ascienden a €4,9m.
- El RevPar de hoteles comparables hasta junio de 2005 aumentó un 4,13% con una notable evolución de la ocupación, que creció un 4% permitiendo mantener ADR estable (0,07%).
  - En **Ámsterdam** hasta finales de junio el RevPar de hoteles comparables creció fuertemente, un 6%, con avances del 6,1% en la ocupación y precios estables. Los datos de D&T muestran una disminución del 1% en los hoteles de esta ciudad.
  - En el **resto de Holanda** también se ha confirmado una mejor evolución de los hoteles comparables, cuyo RevPar creció un 1,3% con un aumento del 1,8% en la ocupación y estabilidad en ADR (-0,5%).
  - En **Bruselas**, tras el fuerte crecimiento experimentado a lo largo del año 2004, en el primer semestre la ocupación ha aumentado un 3,5% pero el ADR ha cedido un 1,7% resultando una mejora de RevPar del 1,7%. Estos datos están en línea con el sector, que según D&T apunta a un crecimiento de RevPar del 3,6%.

### Suiza, Austria y Hungría

- En el primer semestre de 2005 las ventas de la actividad hotelera aumentaron un 12,3%, el GOP un 12,4% y el EBITDA un 61,3% reduciendo sus pérdidas a sólo €0,47m. En el segundo trimestre las ventas crecieron un 11% y se consiguió un EBITDA positivo de €0,74m.
- Una parte de este aumento se explica por la buena evolución de los hoteles comparables, cuyos ingresos han crecido un 3,8%, pero el principal motivo ha sido a incorporación de nuevas habitaciones en el hotel NH Viena Airport y NH Geneva Airport.
- El comportamiento de las ventas ha sido bueno en ambos mercados: En Austria, se ha registrado un crecimiento del 3% y en Suiza el crecimiento ha sido del 5,7% (4,3% en moneda local).
- Se ha conseguido una reducción de €0,09m en costes operativos, considerando el aumento general de ocupación y la inflación de costes, pero más significativos son los ahorros de €1m obtenidos en costes de arrendamientos mediante el proceso de renegociación de los contratos.
- El RevPar en comparables creció un 7,7%, con una subida en ocupación del 6% que ha permitido un ADR superior en un 1,5% al del mismo periodo del 2004.
  - o El crecimiento de RevPar ha sido especialmente notable en los hoteles comparables de **Suiza**, un 10,1% producido por el aumento de la ocupación del 14% con un ADR más bajo en un 3,5%. Según la encuesta de D&T hasta junio, el RevPar del sector aumentó un 8,8% en Ginebra y un 13,7% en Zurich, mientras que el RevPar de los hoteles NH en estas ciudades aumentó un 10,2% y 22,6% respectivamente.

- En **Austria** el RevPar de hoteles comparables creció un 6% con mejoras del 1,4% en ocupación y del 4,6% en ADR. Según la encuesta de D&T hasta junio,
- El RevPar en **Budapest** creció un 14% mientras que los hoteles NH en esta ciudad mejoraron el RevPar en un 62%.

### Alemania

- En el primer semestre del año se ha consolidado la mejora en los hoteles NH que ya se hizo notar a finales del año pasado, con ganancias de cuota de mercado y mejora en el reconocimiento de la marca, gracias a los esfuerzos en mejoras de gestión, en producto y en captación de nuevos clientes, con campañas promocionales, nuevos programas de fidelización, enfoque en el cliente de fin de semana y un esfuerzo en mejorar la calidad de la restauración.
- Hasta finales de junio, las ventas de la actividad hotelera aumentaron un 2% y el GOP un 11,2%. Las pérdidas a nivel de EBITDA mejoraron un 38% hasta €4,47m. En el segundo trimestre se ha conseguido una mejora del 5,5% en ventas y un EBITDA positivo de €1,22m.
- La mejor evolución de los resultados se debe en gran parte a los ahorros de €5,8m en costes operativos, considerando el aumento general de ocupación y la inflación de costes, así como a la disminución de €0,85m en costes de arrendamientos mediante el proceso de renegociación de los contratos.
- Pero también la mejora en RevPar de hoteles comparables ha sido notable, un 3,4%, gracias al aumento del 8,3% en ocupación. El ADR disminuyó un 4,5% debido principalmente al impacto de ferias bianuales que no han tenido lugar en el 2005. Sin embargo el mejor posicionamiento de NH Hoteles en Alemania le está permitiendo aplicar una mejor política de precios ("best available rate") que será positiva a medio plazo.
  - El RevPar de los hoteles comparables NH en **Berlín** hasta finales de junio creció un 4,3% con un crecimiento del 5,5% en ocupación pero menor ADR (-1,1%). Estos datos son mejores que la tendencia del sector, que según la encuesta de D&T muestra una caída del 7,3%.
  - En **Frankfurt** el RevPar de los hoteles comparables NH subió un 9,3%, con un 7,2% más de ocupación y mejor ADR (+2%), con la consiguiente ganancia de cuota en un mercado en el que, según D&T, el RevPar subió sólo un 0,2%.
  - En **Munich** el RevPar de los hoteles comparables NH mejoró un 4% gracias a un aumento del 10% en ocupación aunque el impacto de las ferias ha hecho que el ADR sea un 5,5% inferior al del primer semestre de 2004. Según D&T, el RevPar del mercado subió un 3%.

### Italia

NH acaba de emprender su actividad hotelera en Italia con la apertura en 2004 de un hotel nuevo en la ciudad de Mestre, a pocos minutos del centro de Venecia.

En el primer semestre de 2005 este hotel ha alcanzado un nivel de ocupación del 66,7% y un ADR de €81, con mejores datos en el segundo trimestre que en el primer trimestre del año. Los recientes contratos con Iberia y KLM junto con otros nuevos contratos corporativos y los esfuerzos de comercialización de la marca NH en Italia, apoyarán la mejora de este hotel en el resto del año.

### América Latina

- Los datos de los hoteles en Latinoamérica en el primer semestre del año 2005 son positivos: Las ventas de hoteles comparables crecieron un 4,7% y el Ebitda un 9,3%. Se ha conseguido una reducción del 2,7% en costes operativos en términos nominales y considerando el aumento general de ocupación y la inflación de costes los ahorros en el semestre ascienden a €1,63m.
- La venta del NH Cancún a principios de 2004, (que en el primer semestre de 2004 contribuyó con unas ventas €1,36m.), las reformas en el hotel NH Krystal Zona Rosa y la terminación del contrato de arrendamiento del hotel NH Tlaneplanta. Junto con el efecto negativo del tipo de cambio han hecho que las ventas de hoteles totales en Latinoamérica se reduzcan en un 1,9%.
- Hay que resaltar que la evolución en el segundo trimestre ha sido especialmente buena: El RevPar de los hoteles comparables ha crecido un 11,4% en Latinoamérica.
- En MERCOSUR los hoteles comparables han registrado una excelente evolución, especialmente en Argentina, donde, en moneda local, las ventas aumentaron un 33,3% gracias a una mejora del 16,1% en ocupación y también a un notable aumento del ADR. Desde primeros de mayo ha comenzado a operar el hotel Crillón en Buenos Aires con un 62% de

ocupación. Las ventas en monea local también han mejorado un 11% en Santiago de Chile, un 12,3% en Uruguay y un 14% en Brasil.

- En México, la ocupación ha sido estable pero los precios en Euros han resultado un 4,3% inferiores. En moneda local, las ventas totales en los hoteles comparables disminuyeron un 1,1%. La evolución ha sido buena de forma generalizada, con el hotel NH México City cuya reapertura tras obras de reforma realizadas en 2004 ha sido un éxito, tanto en venta de habitaciones como en restauración. También ha empezado con buenos datos el nuevo hotel NH Puebla. El principal problema ha sido el hotel Hilton Nuevo Laredo por serios problemas de inseguridad ciudadana.

## ACTIVIDAD INMOBILIARIA DE SOTOGRADE

- Tras un año 2004 de cifras históricas, en el primer semestre de 2005 la actividad inmobiliaria de Sotogrande continúa con una tendencia muy positiva.
- A finales de junio de 2005 Sotogrande cuenta con unas ventas comprometidas, pendientes de contabilizar, por un importe de €91m mientras que a finales de 2004 esta cifra era de €64,80m. El margen de estas ventas se estima en €47m entre 2005 y los dos años siguientes.
- Las ventas contabilizadas alcanzaron €17,8m y el EBITDA ha sido de €8,7m. Estas cifras son considerablemente inferiores a las del primer semestre de 2004, pero recordamos que en marzo de 2004 se realizó la venta de una parcela de volumen por €21m, mientras que en el primer semestre de 2005 las ventas corresponden a la actividad ordinaria.
- Sin embargo, las ventas ordinarias en el segundo trimestre del año han sido un 33,7% más bajas, por cuestión del calendario de entregas.

Sotogrande - Desglose de Ventas	6m 2005		6m 2004	
	Mn Euros	% total	Mn Euros	% total
Amarres y garages	1.40	7.9%	1.26	2.6%
Parcela de uso comercial	3.41	19.2%	0.00	0.0%
Apartamentos	4.47	25.2%	0.04	0.1%
Casas	0.00	0.0%	0.00	0.0%
Parcelas	4.98	28.1%	44.63	93.4%
<b>Total Ventas Inmobiliarias</b>	<b>14.26</b>	<b>80.4%</b>	<b>45.93</b>	<b>96.1%</b>
Otros Ingresos	3.48	19.6%	1.87	3.9%
<b>Total Ventas</b>	<b>17.74</b>	<b>100.0%</b>	<b>47.80</b>	<b>100.0%</b>

## EVOLUCIÓN FINANCIERA

A 30 de junio de 2005 la deuda neta se situó en €654,24m., lo que supone un aumento del 26,5% respecto al nivel de deuda neta de finales de 2004 de €517,16m. (€564,65m a 31 de marzo de 2005).

El principal desembolso, realizado en el primer trimestre de 2005, ha sido la adquisición por €35,35m de los intereses minoritarios de Nacional Hispana Hoteles S.R.L. operación por la cual NH Hoteles ha adquirido el 38% de su filial mexicana NH México. Ya en el segundo trimestre, NH Hoteles ha adquirido el 20% de la filial alemana Astron, con un desembolso inicial de €15m. (los restantes €30m se pagarán entre 2006 y 2007). Además NH Hoteles ha pagado €16,02m por la amortización de acciones preferentes de Krasnapolsky. Finalmente ha acometido diversas inversiones en sus nuevos proyectos en México, Buenos Aires y Londres, así como otras de equipamiento en nuevos hoteles y mantenimiento o reformas necesarias en sus hoteles operativos.

El ratio de Apalancamiento financiero (Deuda Neta/RRPP) se sitúa en 0,76 x, frente a 0,61x al final de 2004.

A pesar del aumento de la deuda, los gastos financieros netos consolidados han tenido una evolución muy satisfactoria debido a la refinanciación del Crédito Sindicado Holandés a través del nuevo Crédito Sindicado que se firmó a mediados de 2004 para refinanciar la deuda ya existente, cuyo coste financiero, como hemos comentado en repetidas ocasiones, es más barato. La reducción efectiva en el tipo medio de la deuda entre junio de 2004 y junio de 2005 ha sido del 0,97%.

Por último, NH Hoteles ha contribuido con €53m en forma de préstamo subordinado a la refinanciación de las rentas correspondientes a 13 hoteles en Alemania y Austria. Dicha refinanciación ha producido un ahorro en rentas en el primer semestre de €1,8m, además de la propia rentabilidad de los préstamos subordinados que han supuesto otros €0,8m de ingresos en el primer semestre.

## SITUACIÓN DEL PORTFOLIO A 30 DE JUNIO 2005

NH Hoteles está presente en 19 países, con 243 hoteles y 35.337 habitaciones. Un 29,5% de las habitaciones de la cadena son en propiedad, un 59,0% son contratos de arrendamiento y un 11,5% son contratos de gestión.

En los primeros 6 meses del año NH Hoteles ha dado un impulso a su estrategia de crecimiento orgánico con la apertura de 7 hoteles nuevos con 840 habitaciones y la firma de 10 hoteles, con 1.835 habitaciones. Tras la entrada en Hungría, Rumania e Italia en 2004, NH Hoteles, en lo que va de año 2005, ha abierto su primer hotel en Inglaterra, concretamente en el centro de Londres, ha impulsado el crecimiento orgánico en el segmento urbano en España, Italia, Argentina y México, al tiempo que ha firmado varios proyectos vacacionales, en el Caribe Mejicano y Dakar (Senegal).

Estos proyectos obedecen a la estrategia de la compañía de impulsar el crecimiento orgánico en los mercados en los que NH Hoteles ya tiene fuerte presencia, crecer en países europeos con una presencia escasa o nula, como Inglaterra, Italia o países de Europa del Este, aumentar la presencia en Latinoamérica y por otro lado, reforzar la actividad en hoteles vacacionales o "Resorts".

Actualmente NH Hoteles está analizando varios nuevos proyectos y prevé continuar con un fuerte ritmo de crecimiento orgánico en los próximos meses.

### Aperturas: siete nuevas aperturas desde el 1 de Enero de 2005

Desde 1 de enero de 2005 se han abierto 7 hoteles, con un total de 840 habitaciones, cuatro en España, uno en Londres, otro en México y otro en Argentina.

En el mes de abril ha tenido lugar la apertura del hotel NH Harrington Hall en Londres, en South Kensington, una de las mejores zonas de la ciudad. El hotel está totalmente operativo, con 200 habitaciones. NH es co-propietaria de este hotel, con una participación del 25%. Además tiene el contrato de gestión por 15 años.

En el mes de junio, se ha firmado la adquisición del hotel NH Crillón en Buenos Aires, un establecimiento tradicional, con más de 50 años, de 4 estrellas, situado en el centro de Buenos Aires, en la Avenida Santa Fe esquina Esmeralda, frente a la emblemática Plaza de San Martín. La adquisición se ha realizado a través de la filial Latinoamericana de Gestión Hotelera. Con esta nueva incorporación NH Hoteles cuenta con 5 hoteles en Buenos Aires y un total de 8 en Argentina. Próximamente, sin cerrar el hotel, comenzará una reforma gradual del establecimiento y el número de habitaciones pasará de 96 a 123.

La expansión de los espacios NHUBE en los hoteles NH continúa consolidándose con la apertura de dos nuevos establecimientos en lo que va de año, en los hoteles NH Pacífico y NH Alcorcón, ambos en Madrid. Ya en el mes de julio se han abierto otros 3 NHUBE, el primer NHUBE en Benelux, concretamente en La Haya (Holanda), otro en el hotel NH Sant Boi (Barcelona) y otro en el NH Plaza Mayor (León). De momento hay otros seis NHUBE más previstos para la segunda mitad del 2005 y uno para el 2006 en el NH Constanza (Barcelona).

Hotel	Ciudad	Contrato	Nº de Habitaciones
NH Central Convenciones (4 estrellas)	Sevilla	Gestión	156
NH Pacífico (3 estrellas)	Madrid	Arrendamiento	62
NH Alcorcón (4 estrellas)	Alrededores de Madrid	Arrendamiento	102
NH Central (3 estrellas)	Sevilla	Gestión	96
NH Puebla (4 estrellas)	Ciudad de Puebla (Mexico)	Gestión	128
NH Harrington Hall (4 estrellas)	Londres (Inglaterra)	Gestión	200
NH Crillón (4 estrellas)	Buenos Aires (Argentina)	Propiedad	96
<b>Total Aperturas</b>			<b>840</b>



DEPARTAMENTO DE  
RELACIONES CON  
INVERSORES

NH HOTELES  
Santa Engracia 120  
28003 Madrid  
España

t. +34 91 451 97 27  
f. +34 91 451 97 30  
investor.relations@nh-hotels.com  
www.nh-hotels.com

### Venta de hoteles y cancelaciones de contratos de gestión o arrendamiento de hoteles abiertos

En lo que va de 2005 han salido de la cadena varios hoteles, bien porque han expirado sus contratos o porque formaban parte del grupo identificado como desinversiones estratégicas.

Además, entre los hoteles firmados, se han cancelado los proyectos de Ecatepec (México) y Hamburg Airport (Alemania).

Hotel / Tipo de Contrato	Ciudad	Comentarios	Nº de Habitaciones
NH Alcorcon/Copropiedad	Alcorcon (España)	Venta/Pasa a Arrendamiento	102
NH Oostende/Propiedad	Bélgica	Venta	94
NH Tlanepanta/Arrendamiento	Tlanepanta (México)	Rescisión de contrato	132
NH Sport/Propiedad	Zaragoza (España)	Venta/Pasa a Arrendamiento	64

### Proyectos firmados

En los seis primeros meses del año NH Hoteles ha firmado 10 hoteles nuevos, con 1.835 habitaciones, que supondrán una inversión de €26.4m. Con esto, actualmente NH Hoteles tiene firmados un total de 31 proyectos con 5.131 habitaciones, que unidos a los operativos suman 274 hoteles con 40.468 habitaciones en 20 países. Del conjunto de proyectos firmados sólo seis son hoteles en propiedad, 18 se abrirán en arrendamiento y los 7 restantes bajo contratos de gestión.

Gran parte de este crecimiento tendrá lugar en España, donde NH Hoteles ha firmado 17 proyectos con 2.065 habitaciones, 13 de ellos en arrendamiento, dos en propiedad y dos en gestión. Nueve de estos hoteles se abrirán en la segunda mitad del 2005, uno en las afueras de Madrid, otro en el principal centro de distribución de mercancías de Madrid, otro en las afueras de Barcelona y seis hoteles en ciudades donde NH busca reforzar su presencia (Granada, Alicante, Santiago, Valladolid, León y Badajoz). Merece la pena destacar el nuevo hotel NH Constanza de 4 estrellas con 309 habitaciones, que se abrirá a principios de 2006 en pleno centro de Barcelona.

El proyecto de NH La Haya (Holanda) se ha abierto a comienzos del mes de julio, con 205 habitaciones en arrendamiento.

En Alemania existen dos hoteles firmados, el NH Nuremberg City, en arrendamiento, con un total de 244 habitaciones y el NH Dusseldorf Arena, con 293 habitaciones, en gestión.

En Italia, además del proyecto NH Milán Tortona, con 256 habitaciones en arrendamiento, se ha firmado el hotel NH Santo Stefano en Turín, con 123 habitaciones en gestión. Además, se ha firmado el hotel Donnafugata, parte del proyecto de golf resort propiedad en un 51% de Sotogrande en Catania (Sicilia).

En Rumania se prevé la apertura de dos hoteles este próximo verano, NH Bucarest con 78 habitaciones, en gestión, y NH Timisoara, con 83 habitaciones en arrendamiento.

En México hay tres proyectos firmados en el segmento de hoteles urbanos, NH Centro Histórico con 105 habitaciones en arrendamiento, NH Santa Fé con 135 habitaciones en propiedad y NH Querétaro firmado recientemente con 140 habitaciones también en propiedad.

En el segmento vacacional, NH Hoteles ha firmado un resort en el Caribe Mejicano. Se trata del un proyecto de un complejo de 5 estrellas "all inclusive", con 550 habitaciones, en el que NH será propietaria de un 20%. La apertura está prevista para finales de 2006. El hotel estará situado entre Cancún y Playa del Carmen, en primera línea de playa, rodeado por centros comerciales, una marina y club de yates, jardines botánicos y el parque ecológico Xcaret.

Por otro lado, en Dakar (Senegal), NH Hoteles acaba de firmar la incorporación de dos nuevos hoteles de cinco estrellas y un centro de convenciones, en régimen de gestión. Los propietarios han iniciado ya la construcción que se prevé estará finalizada en la primavera de 2007. Se trata del hotel NH Baobab Les Mamelles, cercano al Aeropuerto internacional de Dakar, en primera línea de playa, con 120 habitaciones y salones con capacidad para 300 personas y del Hotel NH Baobab Cap Manuel, en pleno centro de Dakar, en primera línea de playa y junto a la principal zona de negocios, con 199 habitaciones y el amplio centro de convenciones anexo. Ambos hoteles contarán con excelentes instalaciones de ocio, Spa, piscinas y restaurantes temáticos de alto nivel.

Cartera de NH Hoteles		HOTELES OPERATIVOS				PROYECTOS FIRMADOS				TOTAL
30 de junio 2005		Arrendam.	Propiedad	Gestión	TOTAL OPERATIVOS	Arrendam.	Propiedad	Gestión	TOTAL FIRMADOS	OPERATIVOS + FIRMADOS
España	Hoteles	73	18	22	113	13	2	2	17	130
+Portugal	Hab.	8.268	2.614	1.701	12.583	1.796	158	111	2.065	14.648
Holanda	Hoteles	9	18	1	28	1	0	0	1	29
	Hab.	1.279	3.988	80	5.347	205	0	0	205	5.552
Bélgica	Hoteles	1	7	0	8	0	0	0	0	8
	Hab.	241	877	0	1.118	0	0	0	0	1.118
Alemania	Hoteles	51	0	1	52	1	0	1	2	54
	Hab.	8.723	0	144	8.867	306	0	293	599	9.466
Suiza	Hoteles	2	2	0	4	0	0	0	0	4
	Hab.	329	232	0	561	0	0	0	0	561
Austria	Hoteles	6	0	0	6	0	0	0	0	6
	Hab.	973	0	0	973	0	0	0	0	973

Madrid, 28 de julio de 2005

**RESULTADOS DE ENERO-JUNIO 2005 SEGÚN LAS NUEVAS NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA (NIIF)**

NH HOTELES, S.A. CUENTA DE P&G A 30 DE JUNIO 2005	Enero-Junio 2005 (mill.Euros)			Enero-Junio 2004 (mill. Euros)		
	PGC	Ajustes	IFRS	PGC	Ajustes	IFRS
Ingresos de la actividad hotelera	436.61	0.00	436.61	421.18	0.00	421.18
Ingresos de la Actividad Inmobiliaria	17.75	0.86	18.61	47.80	(3.36)	44.44
Otros Ingresos no recurrentes	0,00	3.43	3.43	0.00	1.93	1.93
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>454.35</b>	<b>4.30</b>	<b>458.65</b>	<b>468.98</b>	<b>(1.43)</b>	<b>467.55</b>
Coste de Ventas Inmobiliarias	(2.91)	(2.20)	(5.11)	(3.77)	(2.32)	(6.09)
Costes de Personal	(153.73)	(2.41)	(156.14)	(147.16)	(2.70)	(149.86)
Costes Operativos	(140.56)	0.00	(140.56)	(136.38)	0.00	(136.38)
Otros Costes no recurrentes	0.00	(1.15)	(1.15)	0.00	(3.02)	(3.02)
<b>BENEFICIO DE GESTIÓN</b>	<b>157.15</b>	<b>(1.46)</b>	<b>155.69</b>	<b>181.68</b>	<b>(9.47)</b>	<b>172.21</b>
Arrendamientos y Contribución Urb.	(88.70)	1.71	(86.99)	(86.98)	1.21	(85.77)
<b>EBITDA</b>	<b>68.46</b>	<b>0.24</b>	<b>68.70</b>	<b>94.70</b>	<b>(8.25)</b>	<b>86.44</b>
Amortizaciones	(41.67)	8.10	(33.57)	(39.80)	8.80	(30.99)
Amortización Dif. Cons. STG	(0.34)	0.34	0.00	(2.32)	2.32	0.00
<b>EBIT</b>	<b>26.44</b>	<b>8.69</b>	<b>35.14</b>	<b>52.58</b>	<b>2.87</b>	<b>55.45</b>
Gastos Financieros	(10.39)	0.64	(9.75)	(9.97)	0.21	(9.76)
Resultados Puesta en Equivalencia	(0.01)	0.00	(0.01)	0.02	0.00	0.02
Resultados Extraordinarios	(1.14)	1.14	0.00	(3.57)	3.57	0.00
<b>EBT</b>	<b>14.91</b>	<b>10.47</b>	<b>25.38</b>	<b>39.05</b>	<b>6.66</b>	<b>45.71</b>
Impuesto sobre Sociedades	(5.56)	(2.41)	(7.97)	(10.39)	(1.04)	(11.42)
<b>BENEFICIO antes de Minoritarios</b>	<b>9.35</b>	<b>8.06</b>	<b>17.41</b>	<b>28.66</b>	<b>5.62</b>	<b>34.28</b>
Minoritarios	(3.07)	0.00	(3.07)	(7.79)	0.00	(7.79)
<b>BENEFICIO NETO</b>	<b>6.28</b>	<b>8.06</b>	<b>14.34</b>	<b>20.87</b>	<b>5.62</b>	<b>26.49</b>

**PRINCIPALES AJUSTES:**

• **INGRESOS DE LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA:**

El Plan General de Contabilidad permite contabilizar las ventas de la actividad inmobiliaria cuando el grado de avance del proyecto es superior al 80%.

Según las NIIF (NIC 18) los ingresos deben reconocerse al final del proyecto, cuando se hayan transferido al comprador todos los riesgos y derechos de la venta.

Este criterio se ha adoptado para la contabilización de las ventas desde 1 de enero de 2005.

El grupo NH y en concreto su filial Sotogrande S.A. analizó para el balance cerrado en diciembre de 2003, balance de transición, y para las operaciones realizadas desde esa fecha hasta el 31 de diciembre de 2004 la aplicación de este criterio al objeto de cuantificar el ajuste necesario en la contabilización de las ventas. Como resultado de este análisis se realizó un ajuste en el balance de transición de 2003, que se revertirá en años próximos. El ajuste de este primer semestre de 2005 es de €0,86m. (€-3,36 a junio de 2004).

• **AMORTIZACIONES:**

Las principales diferencias entre PGC y las NIIF se encuentran, principalmente, en la amortización del fondo de comercio y de los gastos de puesta en marcha de los hoteles:

- La nueva regulación del fondo de comercio (NIC 36 y 38) establece la obligatoriedad de una prueba anual de deterioro o "impairment" y no permiten la dotación anual a la amortización.

Esta diferencia de criterio implica la retrocesión de la dotación a la amortización del fondo de comercio realizada según criterio PGC, que en el caso de NH Hoteles corresponde fundamentalmente al fondo de comercio generado por la compra de la cadena Astron. El ajuste del primer semestre de 2005, que corresponde a la dotación de seis meses, asciende a €3,37m (la misma cantidad en el primer semestre de 2004).

- Las NIIF, a diferencia del PGC, no permiten la activación de los gastos de puesta en marcha de hoteles ni del resto de gastos de establecimiento. Dado que en NIIF, en cumplimiento de la norma de primera aplicación (NIIF 1) éstos han sido eliminados en el balance de apertura, NH Hoteles debe retroceder la dotación de la amortización de estos gastos que, en el primer semestre de 2005 ha ascendido a €4,22m. (€4,92m en el primer semestre de 2004).

- ARRENDAMIENTOS:

Las NIIF (NIC 17) establecen que los arrendamientos se clasificarán en función de su realidad económica y que las rentas deben distribuirse de forma lineal a lo largo de la vida de los contratos.

Dado que en los contratos de arrendamientos que NH Hoteles tiene firmados con los propietarios de los hoteles en Alemania se incluían cláusulas de pagos escalonados en los primeros años de actividad del hotel, al aplicar la norma de primera aplicación (NIIF1) se linealizaron estos pagos, realizando los ajustes pertinentes contra fondos propios. En el primer semestre de 2005, la diferencia entre la contabilidad según PGC y las NIIF es un ajuste de mayor gasto por €0,27 (un ajuste de menor gasto por €0,09m en el primer semestre de 2004).

- RESULTADOS EXTRAORDINARIOS:

Con la entrada en vigor de las NIIF, desaparece el epígrafe de resultados extraordinarios y todas las operaciones se consideran dentro de la operativa del negocio, aunque, como no recurrentes.

Consecuentemente, en el caso de NH Hoteles, en el primer semestre de 2005 se reclasifican los resultados extraordinarios correspondientes a las plusvalías obtenidas en la venta de los hoteles NH Sport y NH Oostende. En el primer semestre de 2004 los resultados extraordinarios corresponden principalmente a las plusvalías obtenidas en la venta del hotel NH Villacarlos y a indemnizaciones pagadas por la compañía.