



6M 2017 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

nh | HOTEL GROUP

nh
HOTELS


NH COLLECTION
HOTELS

nhow
HOTELS

Hesperia
RESORTS

26 de Julio 2017

“Estimados accionistas,

Estoy orgulloso de presentar otros excelentes resultados trimestrales. El fuerte crecimiento del Grupo continúa con un incremento de los ingresos de +7% y del +41% en EBITDA en el primer semestre. NH ha tenido un buen comportamiento en todas las unidades de negocio destacando los resultados de España y Benelux, permitiendo reportar un Resultado Neto Recurrente positivo por primera desde 2008 gracias a un excelente ratio de conversión de los ingresos incrementales a EBITDA del 61%. Respecto al Beneficio Neto Total la comparativa se ve afectada por las significativas plusvalías reportadas el año pasado en el primer semestre por operación de rotación de activos, que el Grupo prevé realizar en el segundo semestre de este año.

La Junta General de Accionistas celebrada el mes pasado aprobó un dividendo bruto para el ejercicio 2016, equivalente a €0,05 por acción en circulación y un Plan de Incentivos a largo plazo alineado con los intereses de los accionistas. El Consejo está trabajando en la definición de una política de dividendos estable y progresiva para los próximos años.

NH está bien posicionada para superar los objetivos actuales del 2017, ya que el Grupo sigue beneficiándose del reposicionamiento y de la ejecución de la fase de inversión en un entorno macroeconómico favorable, así como la consolidación del valor de la estrategia comercial y de precios adaptándolos a las nuevas tendencias del mercado y continuar mejorando la calidad de nuestro servicio.

La Compañía sigue centrándose en la generación de caja, reducir el endeudamiento y mejoras adicionales de la eficiencia. Un nuevo Plan Estratégico será presentado al Mercado en un “Investor Day” que tendrá lugar el 28 de septiembre en Madrid, donde el Grupo actualizará los objetivos de 2017 y definirá aquellos para los próximos dos años”.

Ramón Aragonés
CEO, NH Hotel Group

6M: Sólida evolución de los ingresos +6,9% (+€49m) / ingresos hoteleros +7,4%

- Ingresos Like for Like ("LFL") +5,9%
- Excelente comportamiento en Benelux (+14,5%) y España (+12,5%).
Difícil comparativa en Alemania debido al calendario de ferias de 2016
- RevPar + 10,7%: 60% a través de ADR que creció + 6,1%

2T: Ingresos +5,4% (+€22m) siendo los ingresos hoteleros +6,3%

- Ingresos Like for Like ("LFL") +5,4%
- RevPar +9,6%: 70% a través de ADR que creció +6,6%
- Comparativa en 2T afectada en Alemania por efectos de calendario: cambio Semana Santa, trimestre más fuerte del calendario de ferias de 2016 y reposicionamiento de hoteles

Continúa la reducción de endeudamiento y dividendo 2016 aprobado

- La deuda neta disminuyó a €726m desde €747m en dic. 2016
- Tras la emisión del TAP de €115m del bono 2023 con un coste a vencimiento del 3,17%, el coste medio de la deuda se reduce al 4,2% y la duración se extiende a 4,4 años
- El dividendo bruto aprobado con cargo a 2016 equivalente a €0,05 por acción en circulación será pagado el 27 de julio implicando un desembolso de aprox €17,1m

6M EBITDA de €103m, +€30m ó +41%, alcanzando un margen de 13,5% (+3,3 p.p)

- Excelente ratio de conversión del 61% de los ingresos incrementales a EBITDA a pesar del mayor nivel de ocupación (+4,3%)

Beneficio neto recurrente positivo en el semestre por primera vez desde 2008

- +€14,1m de mejora alcanzando €8,7m desde los -€5,5m en 6M 2016

Incluyendo la actividad no recurrente, el Beneficio Neto Total alcanza los €7,6m, una disminución de -€2,1m con vs. a 6M 2016 que incluyó €15m de la actividad no recurrente, que como mínimo se esperan obtener en el segundo semestre por operaciones de rotación de activos

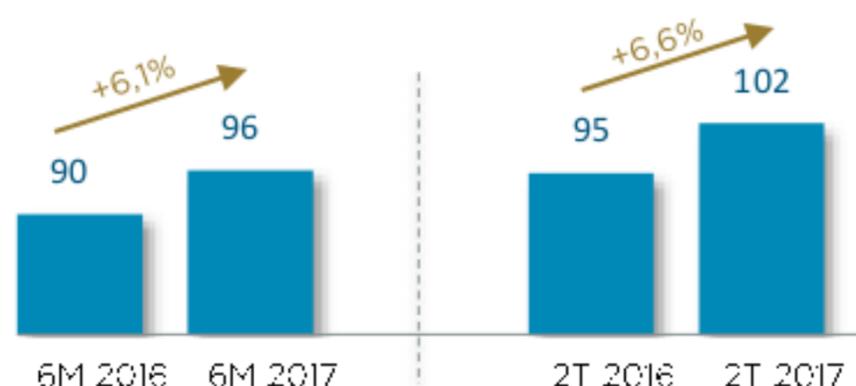
Objetivos Financieros

- NH está bien posicionada para superar los objetivos actuales del 2017 y un nuevo Plan Estratégico será presentado al Mercado en un Investor Day:
 - Fecha: 28 de septiembre en Madrid
 - Se actualizarán los objetivos de 2017 y se definirán los objetivos financieros para 2018-2019

Principales magnitudes: tendencia positiva continúa en 2T

ADR (€)

- 6M: +6,1% de incremento de precios (+€5,5) alcanzando los €96 y contribuyendo con el 60% del crecimiento de RevPar
- 2T: +6,6% de crecimiento de precios (+€6,3) hasta los €102 y contribuyendo con un 70% del crecimiento de RevPar



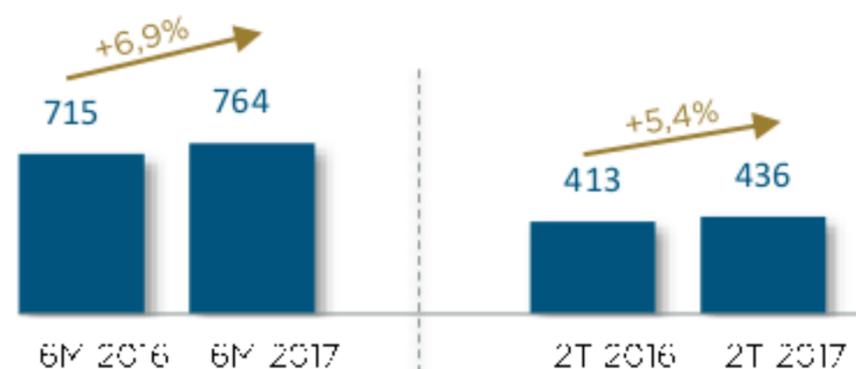
Ocupación (%)

- 6M: +4,3% de incremento de actividad o +2,9 p.p. Fuerte demanda en España (+5,8%) y Benelux (+7,8%) impulsada por la recuperación de Bruselas
- 2T: +2,8% de aumento de actividad o +2,1 p.p.



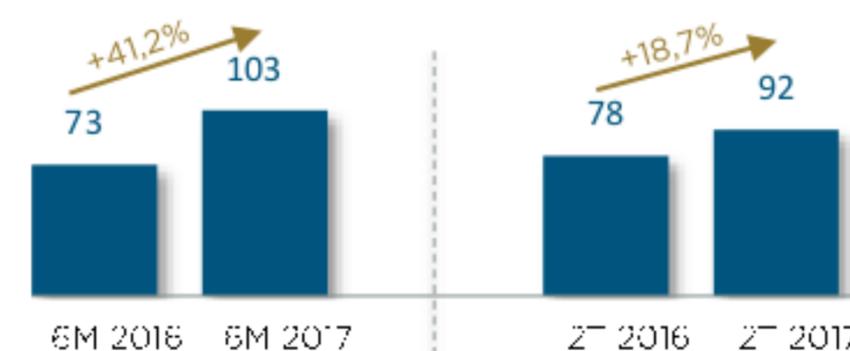
Ingresos (€m)

- 6M: +€49M de crecimiento de ingresos (+6,9%) con un excelente comportamiento en Benelux y España
- 2T: +€22m o +5,4%



EBITDA Recurrente (€m)

- 6M: +€30,1m o +41% debido a un sólido ratio de conversión del 61% del ingreso incremental a EBITDA. El margen EBITDA alcanzó el 13,5% (+3,3 p.p)
- 2T: +€14,5m o +19%, tasa de conversión del 65%. Difícil comparativa en Alemania en el 2T debido al cambio de Semana Santa y al trimestre de más fuerte del calendario de ferias en 2016



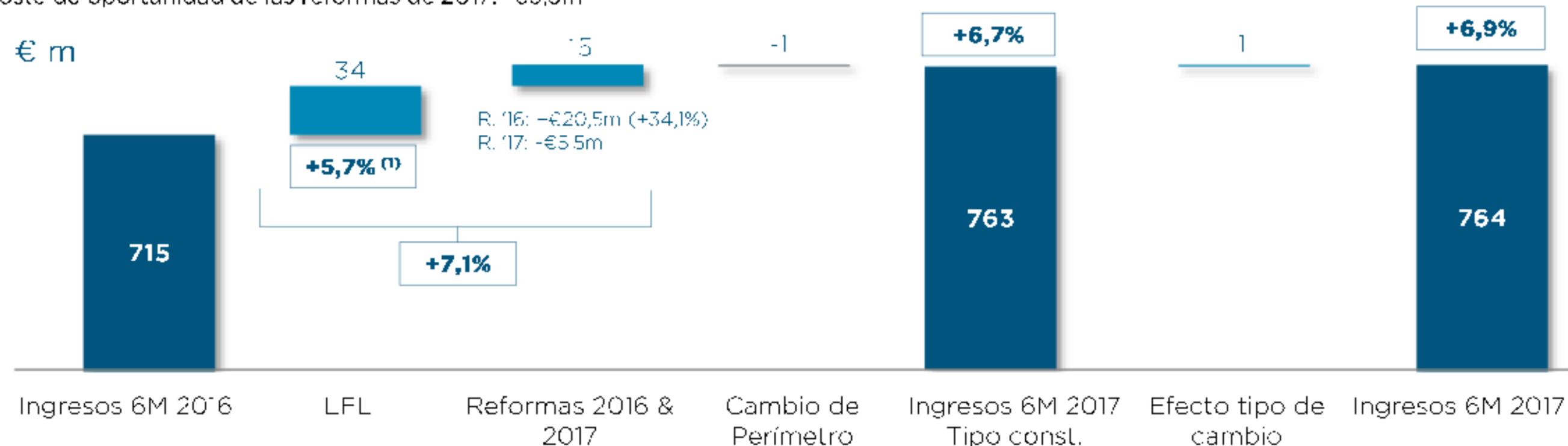
Sólida evolución de los ingresos en 6M

- **Ingresos hoteleros +7,4%** / Ingresos no hoteleros debido a menor capex (-€2,7m) que afectan a los ingresos totales
- **Incremento total de los ingresos de +6,9% vs. 6M 2016 alcanzando €764m (+€49m)**
 - Ingresos Like for Like ("LFL") +5,7% con tipo de cambio constante (+5,9% reportado)
 - LFL&Reformas +7,1% (+7,2% reportado)
 - Excelente comportamiento en Benelux (+14,5%) y España (+12,5%)
 - Los hoteles reformados en 2016 aumentaron los ingresos en +€20,5m en 6M 2017
 - Coste de oportunidad de las reformas de 2017: -€5,5m

Desglose de ingresos	1T 2017	2T 2017	6M 2017
Ingresos de habitaciones	-9,7%	+8,5%	+9,0%
Otros ingresos	+6,8%	+1,1%	+3,6%
Total Ingresos Hoteleros	+8,8%	+6,3%	+7,4%
Ingresos no-hoteleros*	+€0,5m	-€3,2m	-€2,7m
Total Ingresos	+8,9%	+5,4%	+6,9%

* Rebates - Capitalización de salarios por capex

Menor contribución de los ingresos no hoteleros



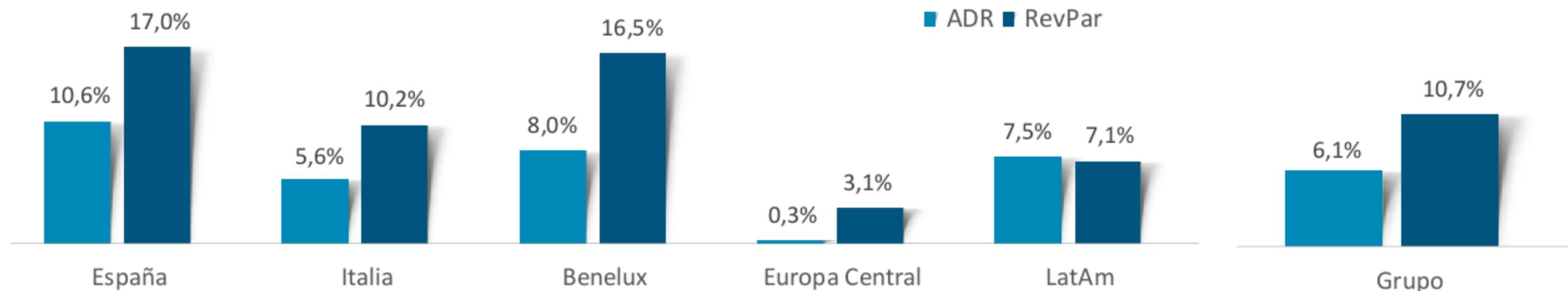
Contribución Crecimiento	+4,8%	+	+2,1%	+	-0,2%	=	+6,7%	+	+0,2%	=	+6,9%
--------------------------	-------	---	-------	---	-------	---	-------	---	-------	---	-------

(*) Sobre su base de 2016. Años de cambio real el crecimiento es +5,9%

Incremento de RevPar vía ADR (60% contribución)

- **+10,7% crecimiento de RevPar en 6M 2017, 60% a través de ADR**
 - Crecimiento de RevPar en todos los mercados destacando el crecimiento de doble dígito en España, Benelux e Italia
 - ADR: +6,1% incremento de precios (+€5,5) alcanzado €96
 - Ocupación: +4,3% incremento de actividad o +2,9 p.p. Fuerte demanda en España (+5,8%) y Benelux (+7,8%), impulsada por la recuperación de Bruselas
- **Crecimiento del RevPar LFL de +8,6%:**
 - España: Muy buena evolución en ciudades principales y secundarias: Madrid +18%, Barcelona +12% y ciudades secundarias +13%
 - Italia: Excelente evolución de las ciudades secundarias con +10% de crecimiento, Roma +5% y Milán +4%
 - Benelux: La recuperación esperada en Bruselas es una realidad con +19%. Buen comportamiento en Ámsterdam de +7%
 - Europa Central: Berlín +10%, Frankfurt -2% y Múnich -17%. Difícil comparativa debido al calendario de ferias 2016 y a los excelentes resultados alcanzados el año pasado
 - LatAm (tipo de cambio real): Buenos Aires +20%, Bogotá +8%, México DF +5%. Efecto positivo del tipo de cambio pero impactado negativamente por la mayor oferta en Bogotá

6M 2017 Ratios Consolidados por BU



Y por encima de nuestros competidores apoyado en la mejora de la calidad

- Mayor crecimiento del RevPar relativo de +3,8 p.p en las ciudades principales frente a los competidores a través de la combinación de un mayor ADR (+2,1 p.p.) y actividad relativa (+1,6 p.p.)

6M 2017	ADR % var.		ADR "Relativo"	RevPar "Rel."
	NHH	Comp. Set	Var.	Var.
España	12,10%	10,10%	2,0p.p.	5,9p.p.
Italia	1,70%	2,10%	3,8p.p.	1,5p.p.
London	5,60%	0,30%	5,1p.p.	10,8p.p.
Europa Central	-2,30%	0,70%	-2,9p.p.	-5,1p.p.
Total NH	4,60%	2,50%	2,1p.p.	3,8p.p.

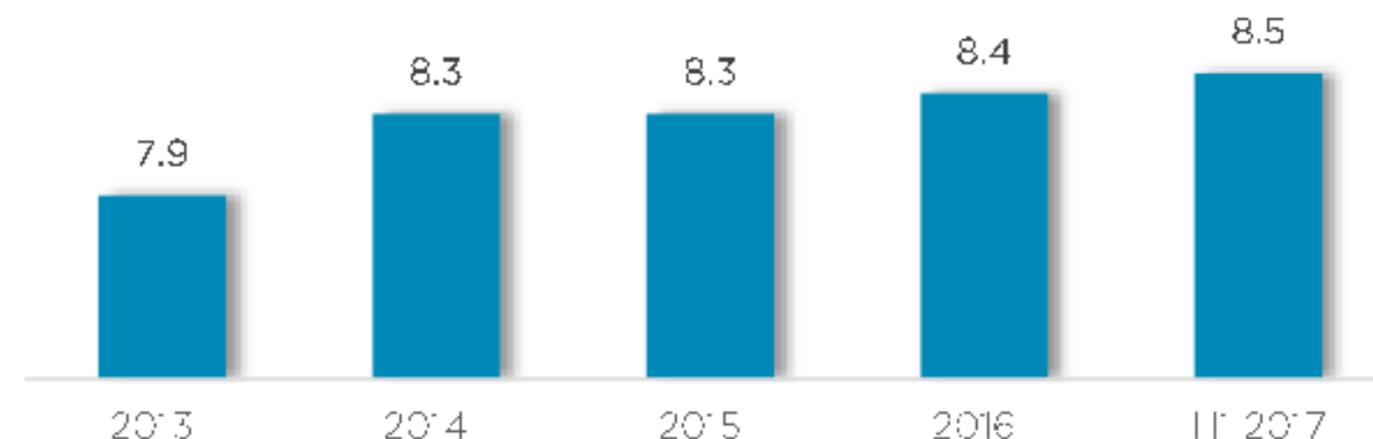
Fuente: STR/MKG/Alarmas crecimiento medio del Competitive Set

- Excelente comportamiento en:

- **Ámsterdam:** Ocupación relativa +8,9 p.p.; RevPar +14,2 p.p.
- **Madrid:** Ocupación relativa +5,3 p.p.; RevPar +8,6 p.p.
- **Roma:** ADR relativo +3,9 p.p.; RevPar +5,3 p.p.

- Difícil comparativa en 6M en Europa Central debido a las ferias de 2016 en Frankfurt, Hamburgo y Dusseldorf, donde NH aumentó los precios por encima de los competidores

Incremento de calidad



Fuente: TripAdvisor

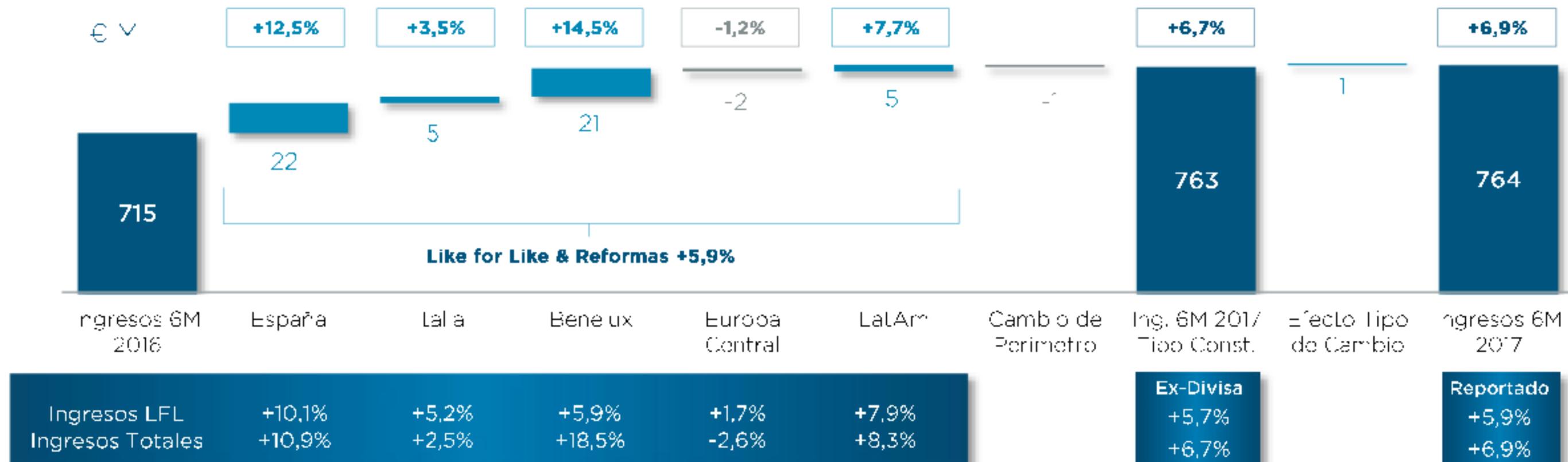
Mejora de la puntuación relativa

% hoteles	Dec. 2013	Dec. 2015	Dec. 2016	Jun. 2017
Top 10	24%	27%	34%	37%
Top 30	47%	49%	53%	54%

Fuente: TripAdvisor

Excelente comportamiento de los ingresos en todos los mercados

- **España:** +12,5% de crecimiento en LFL&R, siendo LFL +10,1%. Destaca el comportamiento LFL de Madrid (+12,5%). Barcelona (+11,1%) y ciudades secundarias (+10,2%)
- **Italia:** +5,2% de crecimiento en LFL y +3,5% incluyendo la reforma de un hotel en alquiler en Turin a cargo del propietario. El cierre de 3 hoteles con 554 habitaciones en 2016 explica la diferencia entre RevPar e ingresos totales
- **Benelux:** los ingresos LFL crecen +5,9% apoyado por el mayor nivel de actividad en Bruselas (+14,7% en LFL), el buen comportamiento de Ámsterdam (+4,8% en LFL) y ciudades secundarias. Incluyendo las reformas de 2016, los ingresos crecen +14,5%
- **Europa Central:** Incremento LFL +1,7% a pesar de la difícil comparativa por el calendario de ferias 2016 en Alemania. En LFL&R debido a la reforma de 3 hoteles clave en Berlín, Múnich y Hamburgo con 354 habitaciones, los ingresos disminuyen -1,2% en LFL&R. Los ingresos totales disminuyen -2,6% por el cierre de un hotel con 83 habitaciones en 4T de 2016
- **Latinoamérica:** +7,7% de crecimiento en LFL&R a tipo de cambio constante. Incluyendo el impacto positivo de la divisa el incremento en LFL&R es de +8,8%. Por regiones tanto México como Argentina aumentan los ingresos a doble dígito a pesar de la depreciación de la moneda. La evolución positiva de la divisa en Hoteles Royal no compensa la reforma de un hotel clave en Chile y los menores eventos corporativos debido a la mayor oferta en Bogotá

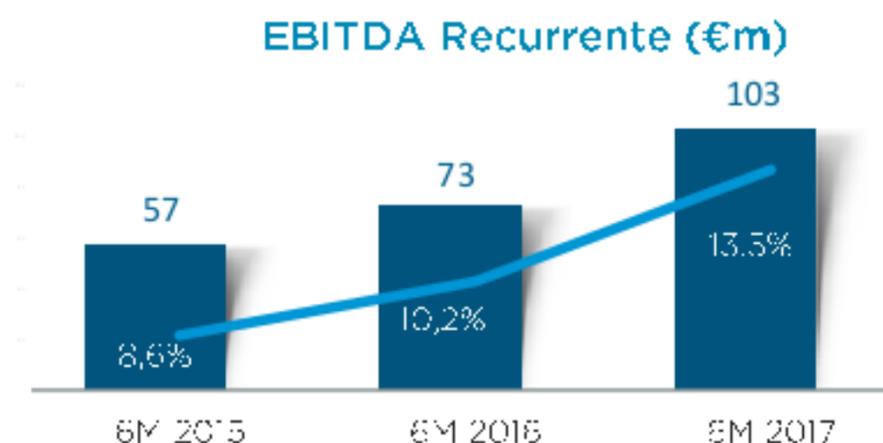


6M EBITDA crece +41% por un ratio de conversión del 61%

NH Hotel Group P&L

€ millones/ Actividad Recurrente	6M 2017	6M 2016	VAR.	
	€m.	€m.	€m.	%.
TOTAL INGRESOS	764,2	715,1	49,1	6,9%
Gastos de Personal	(260,9)	(254,4)	(6,5)	2,5%
Gastos Directos de Gestión	(242,7)	(234,1)	(8,6)	3,7%
BENEFICIO DE GESTIÓN	260,6	226,5	34,0	15,0%
Arrendamientos y Contribución Urb.	(157,5)	(153,5)	(4,0)	2,6%
EBITDA ANTES DE ONEROSOS	103,1	73,0	30,1	41,2%

- **Control de costes** en el primer semestre **a pesar del crecimiento de la ocupación (+4,3%)**
 - +2,5% en **Gasto de Personal** y +3,7% en **Gastos Operativos** debido a mayor actividad, gastos variables y la incorporación de hoteles reformados en 2016
 - Mejora en GOP de +€34,0m (+15,0%). El margen GOP mejora en +2,4 p.p., alcanzando el 34,1%
- Los alquileres e impuestos de propiedad aumentan -€4,0m (+2,6%), de los cuales el 70% se explica por los componentes variables de los contratos
- **El EBITDA recurrente antes de onerosos** en 6M alcanza €103,1m, +€30,1m ó +41,2% debido a una alta conversión de los ingresos incrementales a EBITDA del 61%. El margen de EBITDA alcanzó el 13,5% (+3,3 p.p.)



Resultado Neto recurrente positivo debido al significativo incremento de EBITDA

NH Hotel Group P&L

€ millones	6M 2017	6M 2016	VAR.	
	€m.	€m.	€m.	%.
EBITDA ANTES DE ONEROSOS	103,1	73,0	30,1 ¹	41,2%
Margen % de ingresos	13,5%	10,2%	3,3p.p.	
Reversión Provisión C. Onerosos	2,0	3,0	(0,9)	-30,8%
EBITDA CON ONEROSOS	105,1	76,0	29,2	38,37%
Amortización y Depreciación	(53,8)	(79,6)	(25,8)	32,5%
EBIT	51,3	26,4	25,0	94,7%
Gastos Financieros Netos	(29,5)	(24,0)	(5,5)	22,9%
Resultados Puesta en Equivalencia	0,0	0,0	(0,1)	80,20%
EBT	21,8	2,5	19,3	N/A
Impuesto sobre Sociedades	(11,5)	(6,1)	(5,4)	88,8%
RESULTADO ANTES DE MINORITARIOS	10,3	(3,6)	13,9	N/A
Intereses Minoritarios	(1,7)	(1,9)	0,2	1,0%
RESULTADO NETO recurrente	8,7	(5,5)	14,1	N/A
EBITDA no recurrente	9,9	34,5	(24,6)	N/A
Otros elementos no recurrentes	(10,9)	(19,3)	8,4	N/A
RESULTADO NETO incluyendo no-recurrente	7,6	9,7	(2,1)	(21,3%)

- El EBITDA recurrente antes de onerosos alcanza los €103,1m, un incremento de +€30,1m**
- Amortizaciones y Depreciaciones:** el incremento de -€4,2m incluye -€1,8m del nuevo contrato de gestión con Hesperia y el resto corresponde al impacto temporal del capex de reposicionamiento del 2016
- Gastos financieros:** el incremento de -€5,5m se explica principalmente por:
 - Refinanciación 3T 2016: La emisión del bono HY 2023 (cupón de 3,75%) para refinar deuda bancaria con vencimientos en 2017 y 2018 más la firma de una línea de crédito a L/P de €250m (no dispuesta), explica un aumento de -€2,9m
 - Refinanciación 2T 2017: -€1,9m por a la refinanciación de €150m de HY19 (cupón 6,875%) con un TAP de €115m del HY23 (cupón 3,75%, coste a vencimiento 3,17%) y caja.
 - Tras la emisión del TAP del bono 2023 el coste medio de la deuda se reduce al 4,2% y la duración se extiende a 4,4 años. El ahorro anual gracias a esta refinanciación se estima €6,0m.
- Impuestos:** el incremento de -€5,4m se debe principalmente a la mejora del negocio (-€4,3m) y a los impuestos diferidos (-€1m). El uso de incentivos fiscales y créditos fiscales no activados (+€3m) compensa el impuesto más elevado debido a la reversión de la provisión de cartera (-€3,3m) en España (RD3/2016)

Resultado Neto positivo con la comparativa afectada por la rotación de activos en 6M 2016, un efecto temporal



- **Resultado Neto recurrente:** mejora de +€14,1m alcanzando **€8,7m en 6M 2017 frente a las pérdidas de -€5,5m en 6M 2016** explicado por la mejora del negocio. Resultado Neto Recurrente positivo en el semestre por **primera vez desde 2008**



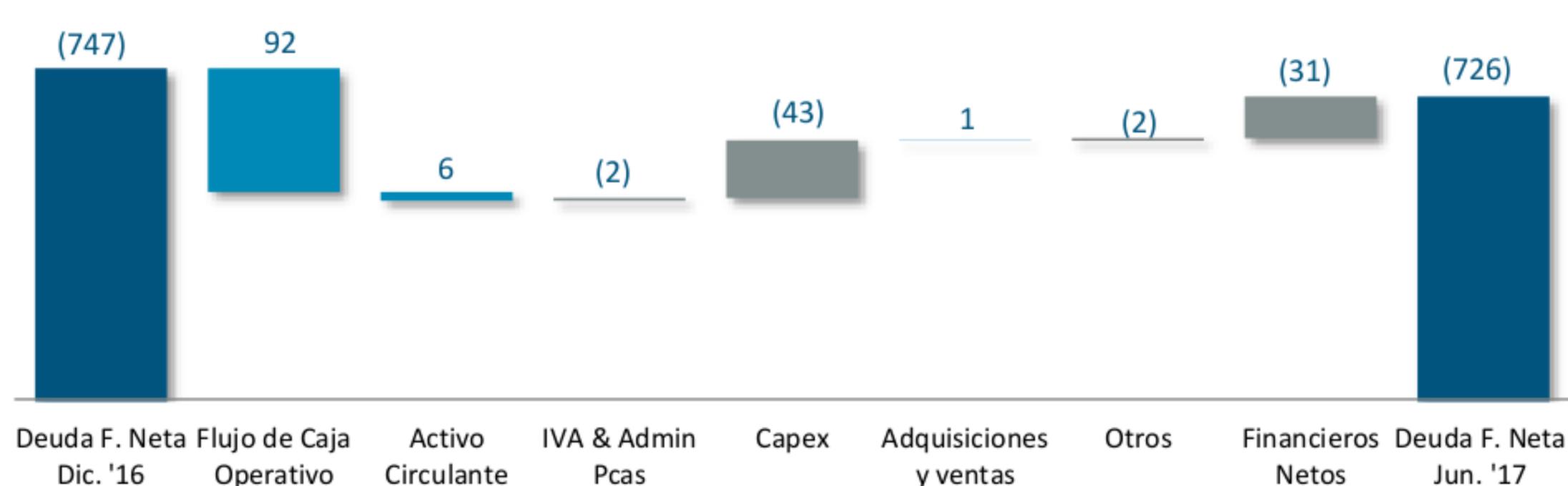
- **6M 2017:** la actividad no recurrente incorpora las plusvalías de la venta de activos en el 1T 2017, indemnizaciones e impactos del nuevo contrato de gestión con Hesperia
- **6M 2016** incluye fundamentalmente las **plusvalías** por rotación de activos



- **Resultado Neto Total:** El beneficio neto total alcanzó los **€7,6m en los 6M 2017, explicado por la mejora del negocio** y sólo **-€2,1m inferior a los 6M 2016, que incluye €15m** de la actividad no recurrente (principalmente venta de activos), que como mínimo se espera obtener en el segundo semestre por operaciones de rotación de activos

Continúa la reducción de endeudamiento

La generación de caja operativa y la rotación de activos más que compensan el capex en reposicionamiento, el último pago de Hoteles Royal 2015 y el primer pago del nuevo contrato de gestión con Hesperia



Posición Financiera: 30 Junio 2017
Deuda Financiera Bruta: (€840m)
Caja: €115m
Deuda Financiera Neta: (€726m)

Autocartera en Balance no incluida en la posición de caja ⁽²⁾
Número de acciones: 9,4m
Valor de mercado: €49,7m

- **(+) Flujo de caja operativo:** +€92m, incluyendo -€7,9m de gasto financiero de tarjetas de crédito e impuestos pagados de -€9,2m
- **(+) Capital Circulante:** mejora por la reducción del período medio de cobro (desde 23 días en Diciembre 2016 a 18 días en Junio 2017)
- **(-) Pagos de Capex:** -€43m en 6M 2017 por pago Capex de reposicionamiento de 2016 y capex de mantenimiento de 2017
- **(+) Adquisiciones & Ventas:** +€32,0m por rotación de activos, -€19,6m del último pago de la adquisición de Hoteles Royal en 2015 y el primer pago de -€11m por el contrato de Hesperia
- **(-) Otros:** pago de provisiones legales
- **(-) Financieros Netos:** -€31,0m, incluidos -€10m relativos a la refinanciación en 2T 2017, que comprende prima de recompra, gastos de transacción e ingresos de la emisión por encima de la par

(1) Deuda Financiera Neta excluyendo ajustes contables por la parte del bono convertible tratado como Equity, gastos de formalización e intereses devengados. Incluyendo dichos ajustes contables la deuda neta ajustada sería de (€702m) a 30 de junio de 2017 frente de (€725m) a 31 de diciembre de 2016

(2) A 30 junio 2017, el Grupo contaba con 9.423.924 de acciones propias, de las cuales 9m de acciones corresponden al préstamo de acciones de la emisión del bono convertible en noviembre 2013. De los 9m de acciones, a 30 junio 2017, 7.615.527 han sido devueltas y por lo tanto están actualmente en poder de NH aunque permanecen a disposición de las entidades financieras. Adicionalmente, en agosto 2016 la Sociedad compró 600.000 acciones propias y en lo que va de años se han entregado 176.076 acciones a empleados bajo el Plan de Incentivos, resultando en un neto de 123.924 acciones. El valor de la autocartera en € calculado a 30 junio 2017 (€5,27/acción) asciende a €49,7m.

Exitosa refinanciación ejecutada en dos fases

Objetivos:

1. Reducir **coste financiero** a 4,2%
2. Extender **duración media** a 4,4 años⁽¹⁾
3. Reducir **deuda bruta**
4. Ganar **flexibilidad**

2016 3T:

- ✓ Emisión de un bono a 7 años de €285m al 3,75%
- ✓ Línea de crédito sindicada de €250m a L/P

2017 2T:

- ✓ TAP Bono 2023 de €115m YTM 3,17% para repagar €150m del bono HY 2019 (cupón 6,875%). Los ahorros anuales equivalen a €6,0m

Calendario de vencimientos a 30 de Junio 2017: Deuda Financiera Bruta €840M⁽²⁾



Principales términos:

- Bono Convertible no asegurado: €250m, Nov. 2018, tipo fijo 4%, precio de conversión €4.92
- Bono High Yield 2019: €100m, Nov. 2019, tipo fijo 6,875%. Amortizable desde Nov. 2017 al 103%
- Bono High Yield 2023: €400m, Oct. 2023, tipo fijo 3,75%. Amortizable 10% anual hasta 2019 al 103%. Desde Oct. 2019 amortizable 100% al 102% (2020 @ 101% y desde 2021 @ 100%)
- Línea de crédito sindicada: No dispuesta. €250m (3+2 años con extensión automática tras el repago del bono HY 2019), E +1,85%

Mejora del Rating Corporativo:

Rating	NHH	HY'19	HY'23
S&P	B	BB	BB
Fitch	B ↑	BB-	BB-
Moody's	B2	n/a	Ba3

↑ Outlook Positivo

(1) Excluyendo préstamo subordinado con vencimiento en 2037 / (2) Deuda Financiera excluyendo ajustes contables / (3) Extensión automática del vencimiento de 2019 a 2021 tras repago total del bono HY2019

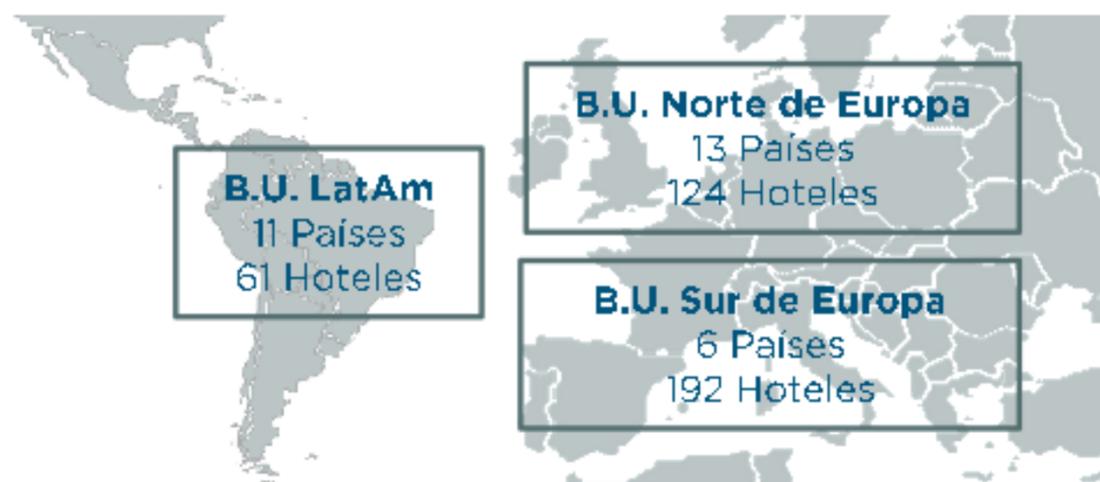
Investor Day Sept. 2017: Nuevos objetivos financieros 2017-2019

Objetivos 2017

- En Septiembre de 2017 con una mayor visibilidad del 4T, el Grupo presentará una actualización de los objetivos para el 2017

Perspectivas muy positivas para 2018:

- Crecimiento en principales mercados, destacando España y Benelux
- Segundo año de “ramp-up” de las reformas de 2016
- Fase II Plan de Eficiencia, €7-10M de ahorros adicionales en 2018 por la reorganización geográfica de las unidades de negocio y estructura Corporativa



El nuevo Plan Estratégico se presentará al Mercado en un “Investor Day” el 28 de septiembre en Madrid, donde se actualizarán los objetivos para 2017 y se definirán los nuevos objetivos financieros para 2018-2019

Anexos

- Ingresos 2T:
 - Por perímetro
 - Por unidad de negocio
- RevPar 2T
- P&L 2T



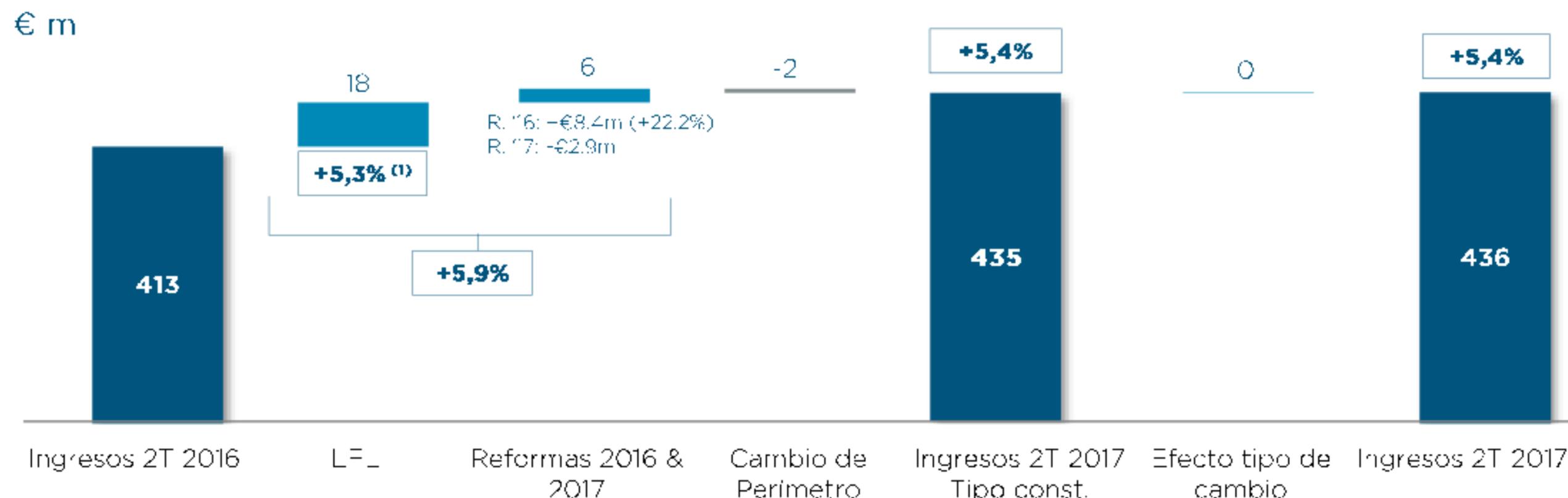
Continúa el sólido crecimiento de ingresos en 2T 2017

- **Ingresos hoteleros +6,3%** / Ingresos no-hoteleros por menor capex (-€3,2m) impactando los ingresos totales
- **Crecimiento total de los ingresos de +5,4%** vs. 2T 2016 alcanzando €436m (+€22m)
 - Ingresos Like for Like (“LFL”) +5,3% a tipo de cambio constante (+5,4% reportado)
 - LFL & Reformas +5,9% (+6,0% reportado)
 - Excelente comportamiento en Benelux (+13,2%) y España (+12,8%)
 - Los hoteles reformados en 2016 aumentaron sus ingresos +€8,4m en 2T

Desglose de ingresos	2017 2T	2017 6M
Ingresos de habitaciones	+8,5%	-9,0%
Otros ingresos	1,1%	+3,6%
Total Ingresos Hoteleros	+6,3%	+7,4%
Ingresos no-hoteleros*	-€3,2m	-€2,7m
Total Ingresos	+5,4%	+6,9%

* Rebates - Capitalización de salarios por Capex

Menor contribución de los ingresos no-hoteleros



Contribución Crecimiento +4,4% + +1,3% + -0,4% = +5,4% + +0,1% = +5,4%

(1) Sobre su base de 2016. Años de cambio real el crecimiento es de 15,7%

Excelente evolución en todos los mercados

- **España:** +12,8% en LFL&R, siendo el perímetro LFL +11,9%. Destaca el crecimiento LFL de Madrid (+14,5%), Barcelona (+11,4%) y ciudades secundarias (+11,9%)
- **Italia:** +6,7% de crecimiento en LFL y +4,8% incluyendo la reforma de un hotel en alquiler en Turín a cargo del propietario. El cierre de 3 hoteles con 554 habitaciones en 2016 explica la diferencia entre RevPar e ingresos
- **Benelux:** crecimiento LFL de +7,0% soportado por un mayor nivel de actividad en Bruselas (+15,7% en LFL), el buen comportamiento de Ámsterdam (+7,0% in LFL) y ciudades secundarias. Incluyendo "ramp-up" de las reformas de 2016, los ingresos crecen +13,2%
- **Europa Central:** -1,4% de caída en LFL explicado por la difícil comparativa con el trimestre más fuerte del calendario de ferias 2016 en Alemania. A nivel de LFL&R por las reformas de 3 hoteles en Berlín, Múnich y Hamburgo con 354 habitaciones, los ingresos disminuyen -5,1%. Los ingresos totales disminuyen -6,1% por el cierre de un hotel con 83 habitaciones en 4T 2016
- **LatAm:** +4,3% de crecimiento en LFL&R a tipo de cambio constante. Incluyendo el impacto positivo de la moneda el crecimiento reportado es de +4,8%. Por regiones, México (+7%), Argentina (+17%) a pesar de la depreciación de la moneda. La positiva evolución de la divisa en Hoteles Royal no compensa la reforma de un hotel en Chile y los menores eventos corporativos por el incremento de la oferta en Bogotá



Ingresos LFL	+11,9%	+6,7%	+7,0%	-1,4%	+5,7%	Ex-Divisa +5,3%	Reportado +5,4%
Total Ingresos	+11,1%	+4,2%	+16,7%	-6,1%	+5,7%		

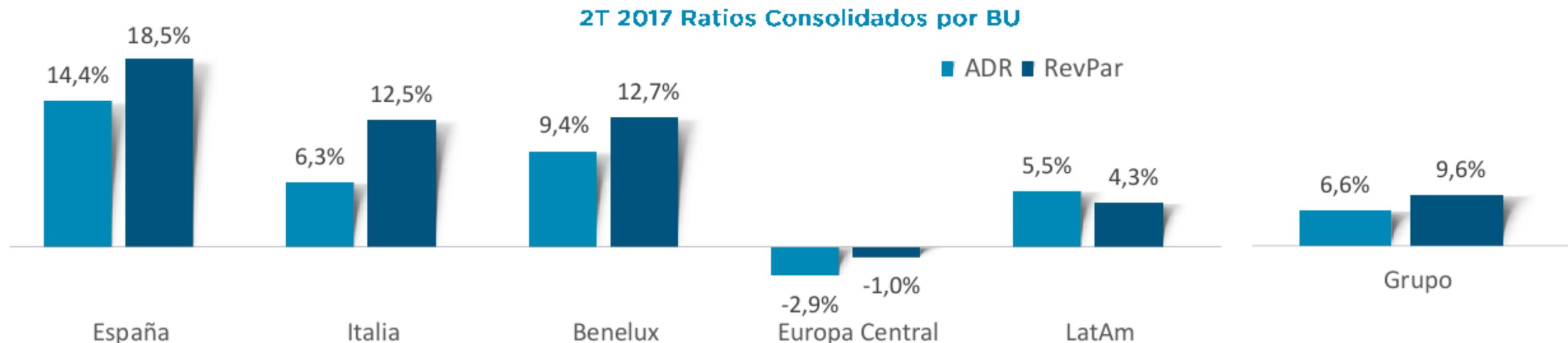
Crecimiento de RevPar vía ADR, 70% de contribución

- **+9,6% crecimiento de RevPar en 2T 2017, 70% a través de ADR**

- Crecimiento de RevPar en todos los mercados excepto Europa Central, destacando el crecimiento de doble dígito en España, Italia y Benelux
- ADR: +6,6% de crecimiento en precios (+€6,3) alcanzando €102
- Ocupación: +2,8% de incremento de actividad o +2,1 p.p. Fuerte demanda en Italia (+5,8%), España (+3,6%) y Benelux (+3,0%)

- **Crecimiento del RevPar LFL de +8,7%:**

- España: muy buen comportamiento en ciudades principales y secundarias: Madrid +22,1%, Barcelona +12,8% y ciudades secundarias +16,9%
- Italia: excelente evolución de las ciudades secundarias con un crecimiento de +11,6%, Roma +5,6% y Milán +3,5%
- Benelux: Bruselas +20,6%, explicado por la recuperación de los niveles de ocupación, Ámsterdam +9,1%
- Europa Central: Frankfurt -9,7% y Múnich -26,7%. Difícil comparativa por el calendario de ferias 2016 en Alemania
- LatAm (FX reportado): B.Aires +15,7%, Bogotá +3,9% y México DF +1,4%. El efecto positivo de la divisa en Colombia impactado por el incremento de la oferta en Bogotá



65% ratio de conversión de ingresos a EBITDA en 2T

NH Hotel Group P&L

€ millior	2T 2017	2T 2016	VAR.	
	€m.	€m.	€m.	%.
TOTAL INGRESOS	435,6	413,2	22,4 ¹	5,4%
Gastos de Persona	(35,5)	(152,9)	(2,4)	1,8%
Gastos Directos de Gestión	(28,3)	(124,9)	(3,4)	2,7%
BENEFICIO DE GESTIÓN	172,0	155,4	16,6	10,7%
Arrendamientos y Contribución Urb	(79,7)	(77,6)	(2,1)	2,7%
EBITDA ANTES DE ONEROSOS	92,3	77,8	14,5 ²	18,7%
Margen % de Ingresos	21,2%	18,8%	2,4 p.p.	N/A
Reversión Provisión C. Onerosos	1,0	1,7	(0,7)	-38,5%
EBITDA CON ONEROSOS	93,4	79,5	13,9	17,4%
Amortizaciones y Depreciaciones	(28,1)	(25,4)	(2,6)	10,3%
EBIT	65,3	54,1	11,2	20,8%
Gastos Financieros Netos	(15,4)	(12,3)	(3,1)	25,2%
Resultados Puesta en Equivalencia	0,1	0,2	(0,2)	-77,0%
EBT	50,0	42,0	7,9	18,9%
Impuesto sobre Sociedades	(12,5)	(8,4)	(4,1)	48,6%
RESULTADO ANTES DE MINORITARIOS	37,4	33,6	3,8	11,4%
Intereses Minoritarios	(1,1)	(1,3)	0,2	17,8%
RESULTADO NETO recurrente	36,3 ³	32,2	4,1	12,7%
EBITDA no recurrente	2,8	32,7	(29,9)	N/A
Otros e inmenos no recurrentes	(6,8)	(15,6)	8,8	N/A
RESULTADO NETO incluyendo no-rec.	32,4 ⁴	49,4	(17,0)	-34,3%

- Los ingresos crecen +5,4% hasta €435,6m (+€22,4m).** Excluyendo los ingresos no hoteleros por menor capex, (rebates y capitalizaciones de personal), los ingresos hoteleros crecen +6,3%
- EBITDA:** el control de costes permite reportar un crecimiento del **EBITDA recurrente de +18,7% alcanzando €92,3m**, lo que representa un aumento de **+€14,5m** frente a 2T 2016. El ratio de conversión del incremento de ingresos a EBITDA es del 65%, a pesar del incremento en ocupación de +2,8%
- Beneficio Neto recurrente de €36,3m**, mejorando en **+€4,1m frente a 2T 2016** a pesar de la mayor depreciación (contrato de Hesperia), el impacto de la refinanciación con la recompra de parte del bono HY 2019 y los mayores impuestos por la mejora del negocio
- Beneficio Neto Total de €32,4m** impactado por la actividad no recurrente de -€4,0m), explicado por las indemnizaciones y el nuevo contrato con Hesperia. La comparativa con 2T 2016 está afectada por la alta contribución de la actividad no recurrente por rotación de activos que tuvo lugar el año pasado y que se espera en el segundo semestre de 2017

This presentation has been produced by NH Hotel Group S.A ("NH Hotel Group"), and it is provided exclusively for information purposes. By receiving or by reading the presentation slides, you agree to be bound by the following limitations.

This presentation does not constitute or form part of and should not be construed as, an offer to sell or issue or the solicitation of an offer to buy or acquire securities of NH Hotel Group in any jurisdiction or an inducement to enter into investment activity. No part of this presentation, nor the fact of its distribution, should form the basis of, or be relied on in connection with, any contract or commitment or investment decision whatsoever. Historical results of NH Hotel Group do not necessarily indicate or guarantee future results.

This presentation does not purport to be all-inclusive or to contain all of the information that a person considering an investment in the securities of NH Hotel Group may require to make a full analysis of the matters referred to herein. Each recipient of this presentation must make its own independent investigation and analysis of the securities and its own determination of the suitability of any investment, with particular reference to its own investment objectives and experience and any other factors which may be relevant to it in connection with such investment.

The information contained in this presentation has not been independently verified. No representation, warranty or undertaking, express or implied, is made as to, and no reliance should be placed on, the fairness, accuracy, completeness or correctness of the information or the opinions contained herein.

This presentation includes "forward-looking statements." These statements contain the words "anticipate," "believe," "intend," "estimate," "expect", "aspire" and words of similar meaning. All statements other than statements of historical facts included in this presentation, including, without limitation, those regarding NH Hotel Group's financial position, business strategy, plans and objectives of management for future operations (including development plans and objectives relating to NH Hotel Group's projects and services) are forward-looking statements. Such forward-looking statements involve known and unknown risks, uncertainties and other important factors that could cause the actual results, performance or achievements of NH Hotel Group to be materially different from results, performance or achievements expressed or implied by such forward-looking statements. Such forward-looking statements are based on numerous assumptions regarding NH Hotel Group's present and future business strategies and the environment in which NH Hotel Group will operate in the future. These forward-looking statements speak only as at the date of this presentation. Each of NH Hotel Group, other relevant group entities and their respective agents, employees and advisers, expressly disclaims any obligation or undertaking to update any forward-looking statements contained herein.

Any assumptions, views or opinions (including statements, projections, forecasts or other forward-looking statements) contained in this presentation represent the assumptions, views or opinions of NH Hotel Group as at the date indicated and are subject to change without notice. All information not separately sourced is from internal Issuer data and estimates.

The statements and forecasts included in this document do not constitute testimony or guarantees, express or implied, on behalf of NH Hotel Group, its board members or directors.

Neither NH Hotel Group, nor its board members and directors, assume responsibility for any damage or loss, direct or indirect that may arise from the use of the information contained in this document.