

# 1T 2016 Presentación de Resultados

**BUILDING UP THE NEW NH**

10 de Mayo 2016

**nh** | HOTEL GROUP

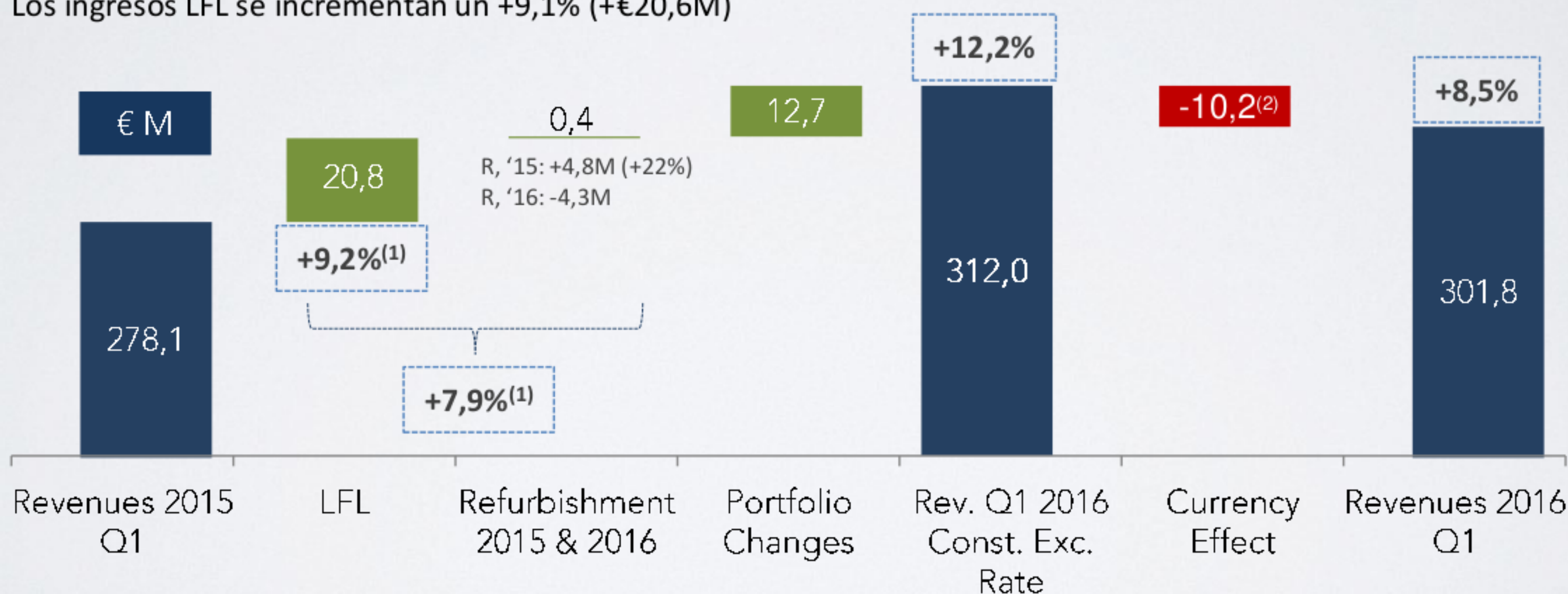
# EXCELENTE COMPORTAMIENTO DE LOS INGRESOS EN 1T SUPERANDO GUIDANCE

➤ Incremento de los ingresos en el 1T 2016 del +8,5% alcanzando €301,8M (+€23,7M) por encima de la estimación de digito medio y a pesar de:

- Impacto negativo de la divisas principalmente en Latinoamérica: -€10,2M
- Hoteles en reforma en 1T 2016: -€4,3M
- Efecto de Semana Santa en Alemania: -€1,6M
- Baja contribución de los hoteles en Bélgica: -€0,8M

➤ Aislando el efecto de del tipo de cambio (Peso Argentino -63%; Peso Colombiano -29% y Peso Mexicano -19%):

- Los ingresos consolidados crecen un +12,2% (+€33,9M) incluyendo reformas y cambios de perímetros
- Los ingresos LFL se incrementan un +9,1% (+€20,6M)



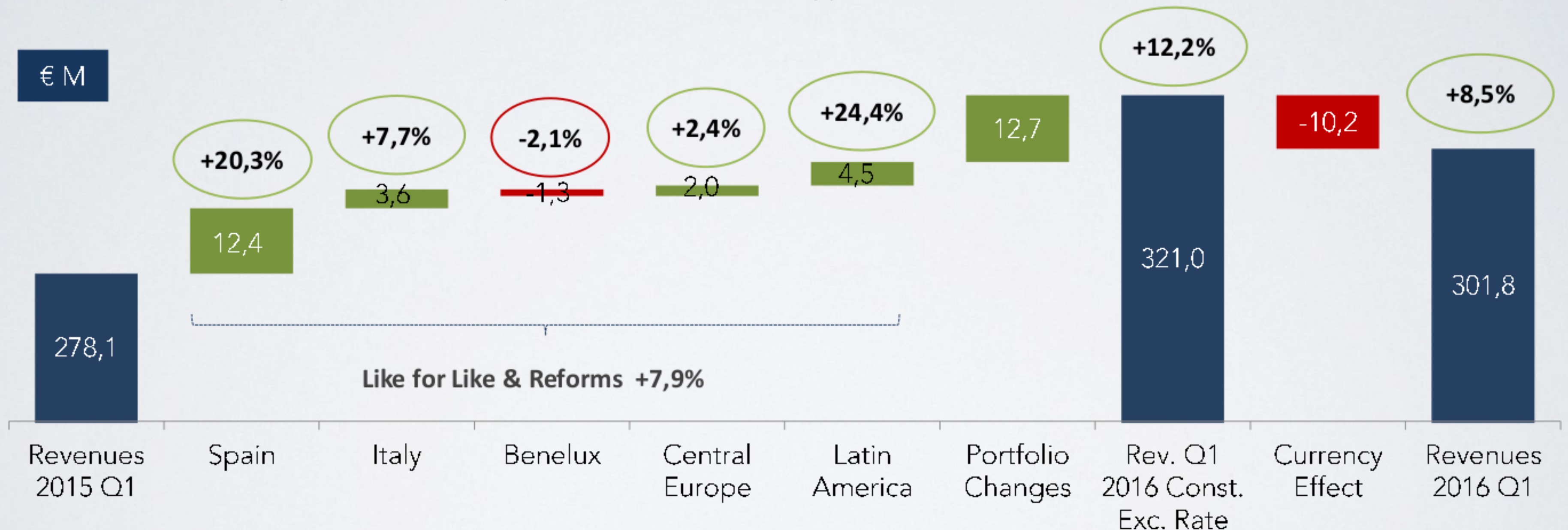
Contribución Crecimiento	+7,4%	+	+0,2%	+	+4,6%	=	+12,2%	-	-3,7%	=	+8,5%
--------------------------	-------	---	-------	---	-------	---	--------	---	-------	---	-------

<sup>(1)</sup> Sobre su base de 2015

<sup>(2)</sup> -€6,4M en LFL

# INCREMENTO DE INGRESOS REPORTADOS SUSTENTADO EN TODAS LA GEOGRAFÍAS

- España: +20,3%. Excelente evolución por encima de la estimación de 15-20%
- Italia: +7,7%. En línea con la estimación de dígito alto
- Benelux: Objetivo de dígito medio excluyendo reformas (+5,9% LFL). Las reformas del trimestre han impactado negativamente en -€3,7M, pero en línea con el plan. La evolución LFL en Bruselas (-17%) se compensa por el buen comportamiento de Amsterdam (+28%)
- Europa Central: +2,4%. Mejor evolución que la estimada inicialmente con un crecimiento de dígito bajo incluyendo reformas. Impacto de calendario de Semana Santa c.-€1,6M, en línea con el plan
- LatAm: +24,4% excluyendo el efecto del tipo de cambio. Tendencia muy positiva en moneda local en todos los mercados



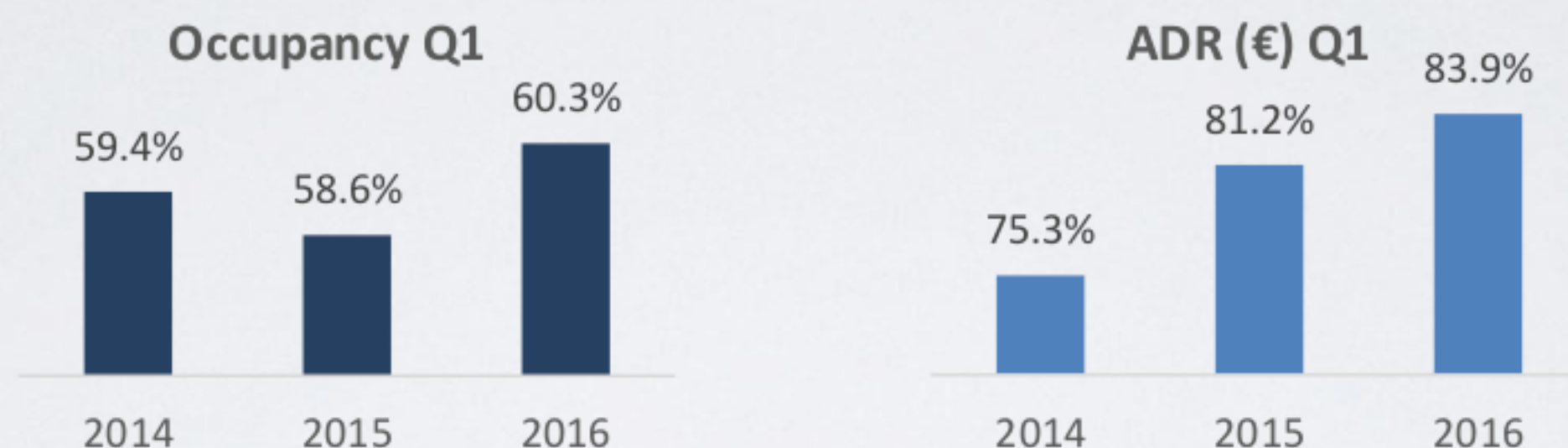
Revenue LFL	+18,2%	+5,3%	+5,9%	+2,7%	+27,5%
Total Revenue	+18,6%	+12,6%	-2,4%	+2,3%	+22,0%

Total Ingresos LFL ex divisa = +9,2%  
 Total Ingresos LFL reportado = +6,4%

# MEJORA SUSTANCIAL EN LA EVOLUCIÓN DEL REVPAR Y MEJOR QUE LOS COMPETIDORES

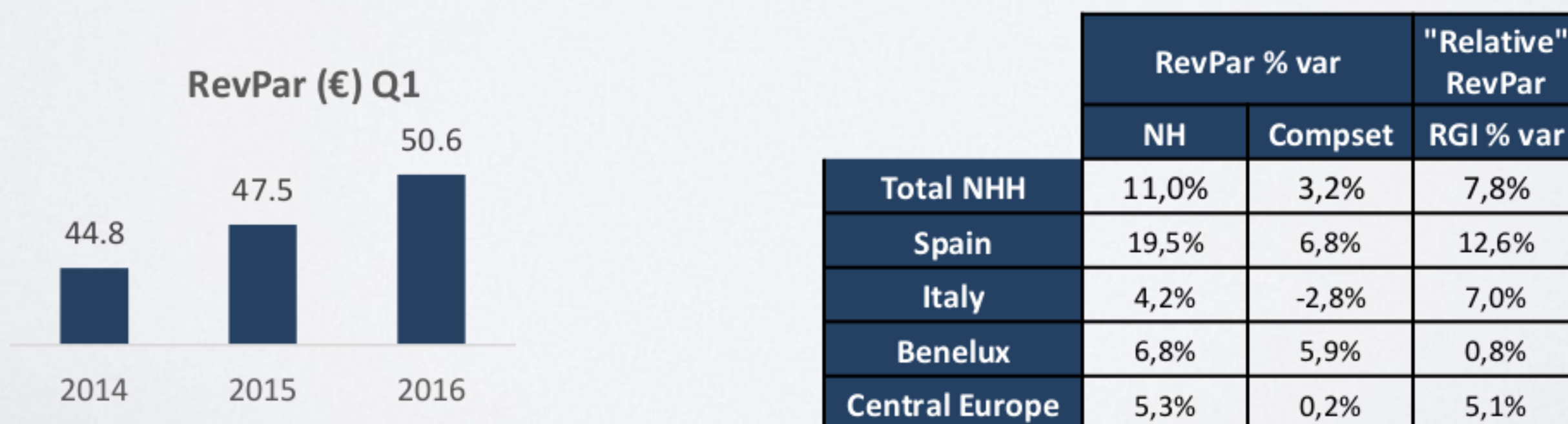
➤ Acertada táctica de Ocupación / ADR teniendo en cuenta la estacionalidad del negocio durante el año (Q1 2016 tiene una ocupación de 8 p.b inferior a la media del resto de los trimestres de 2015)

- RevPar: +6,5 % (52% a través de ADR). A tipo de cambio constante +10,0 % (69% a través de ADR)
- ADR: +3,4 % o + €2,7. A tipo de cambio constante +6,9 % o + €5,6 ayudado por reformas y la estrategia de precios
- Ocupación: fuerte crecimiento de la demanda en España (+11,3%) e Italia (+4,7%)



➤ Incremento precios por delante de los competidores (STR\*) :

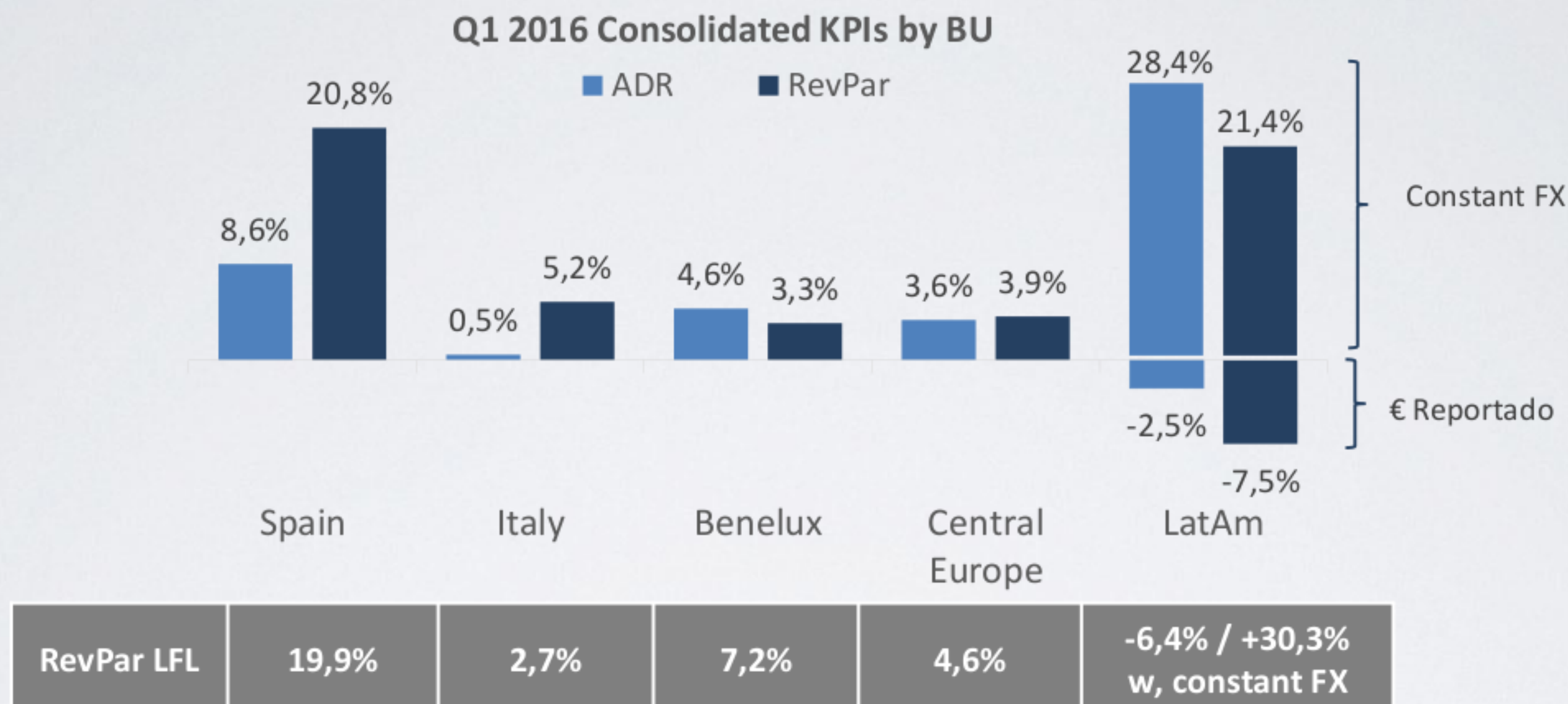
- Evolución positiva del crecimiento de ADR relativo frente a los competidores en un trimestre de baja demanda. RevPar relativo +7.8% vs competidores
- La estrategia de mix ADR / Ocupación ha permitido reemplazar el cambio de segmentación que se inició en 2015 destacando un mayor crecimiento de la ocupación que los competidores: NHH +5.5% vs -1.9% de competidores



(\*) STR/MKG/Fairmas Competitive Set Average Growth

# CRECIMIENTO SOSTENIDO EN TODAS LAS REGIONES Y MEJOR EVOLUCIÓN DE OTROS INGRESOS

- Crecimiento del RevPar en todos los mercados destacando el crecimiento de dos dígitos en España y Latinoamérica a tipo de cambio constante:



- Los ingresos de habitaciones crecieron +10,3 % por encima del crecimiento del RevPar (+6,5%) debido a las nuevas aperturas y a Hoteles Royal (desde marzo de 2015)
- Los ingresos de restauración y otros ingresos crecieron +7,3%, lo que permite reportar un crecimiento de ingresos total de +8,5%
- Los ingresos online crecieron +20% en el primer trimestre de 2016

	RevPar	Available Rooms	Room Rev.	F&B & Other Rev.	Total Rev.
<b>Revenue Evolution Q1 2016</b>	+6,5%	+2,5%	+10,3%	+7,3%	8,5%

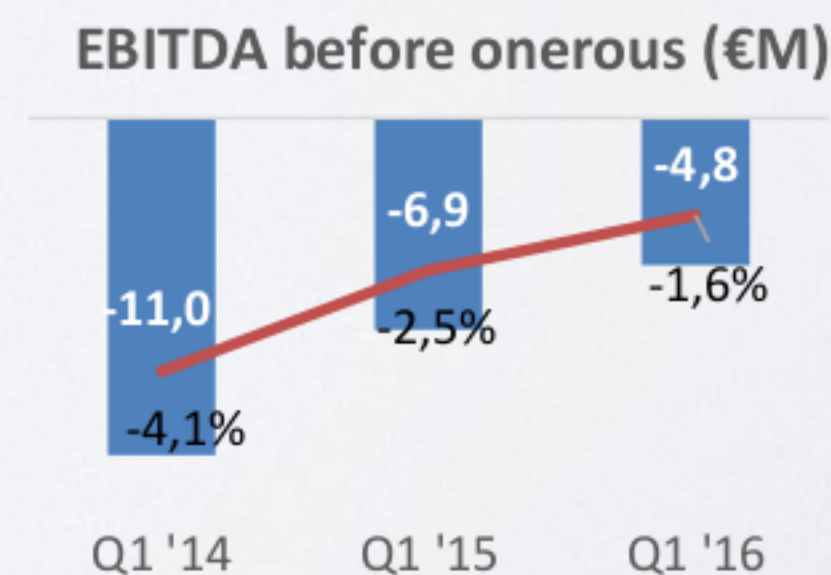
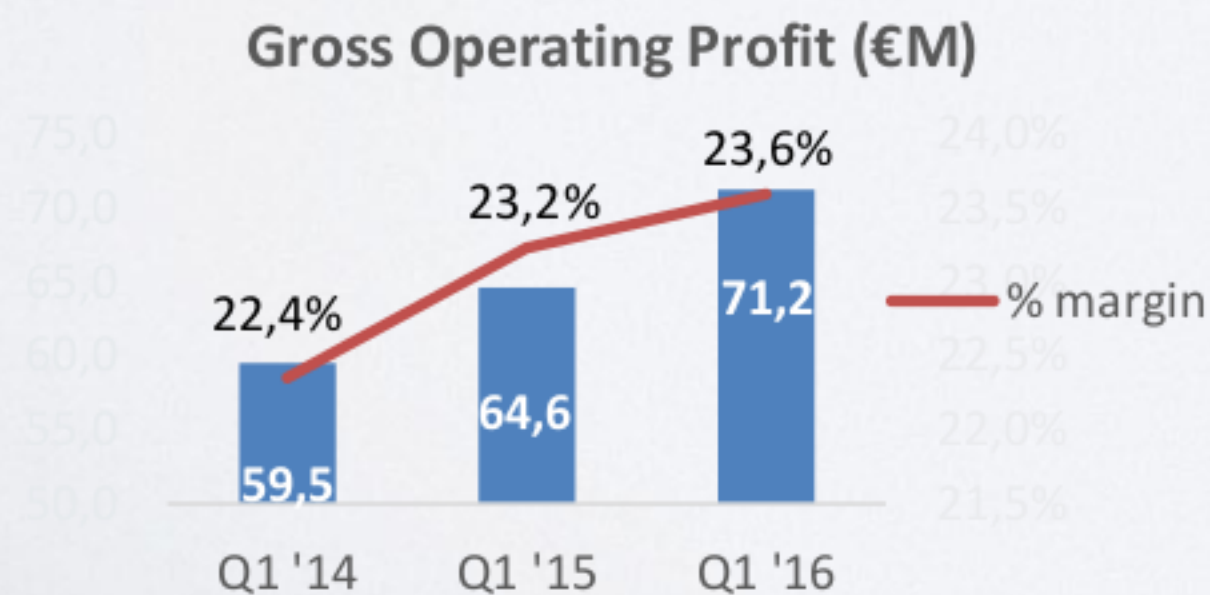
# MEJORA DEL EBITDA (+30%) A PESAR DE LA DIVISA E IMPACTOS DE PERIODIFICACIÓN

NH Hotel Group				
	Q1 2016	Q1 2015*	Q1 2016 / Q1 2015	
	M Eur.	M. Eur	M. Eur	%
<b>TOTAL REVENUES</b>	<b>301.8</b>	<b>278.1</b>	<b>23.7</b>	<b>8.5%</b>
Staff Cost	(121.5)	(115.1)	(6.4)	5.6%
Operating expenses	(109.1)	(98.4)	(10.7)	10.9%
<b>GROSS OPERATING PROFIT</b>	<b>71.2</b>	<b>64.6</b>	<b>6.6</b>	<b>10.2%</b>
Lease payments and property taxes	(76.0)	(71.5)	(4.5)	6.3%
<b>EBITDA BEFORE ONEROUS</b>	<b>(4.8)</b>	<b>(6.9)</b>	<b>2.0</b>	<b>29.7%</b>

\* Includes Hoteles Royal from March 4, 2015

- El EBITDA alcanzó -€4,8M (+29,7%). A parte del impacto negativo de la divisa y de las reformas, el EBITDA está afectado por periodificación de comisiones, linealización de alquileres e impuestos de propiedad
- Crecimiento de +5,6 % del coste de personal. El 44% de este crecimiento se explica por el perímetro no comparable. Incremento del +3,7% en perímetro LFL, 55% explicado por periodificaciones y costes de indemnización en línea con el plan
- +10,9% aumento de los gastos de operativos y del +8,8 % excluyendo cambios de perímetro. El 56% de este crecimiento LFL se explica por mayores comisiones (crecimientos de cuotas de OTAs al crecer ventas y debido a impactos de periodificación)
- Los incrementos de alquileres están ligadas a los cambios de perímetro (€1,8M; aperturas y Hoteles Royal), el impacto contable de la linealización de los alquileres (€1,7M) y los componentes variables de los contratos. Adicionalmente la periodificación de impuestos de la propiedad ha impactado en €1,0M

- La Conversión de ingresos a GOP excluyendo impactos de periodificación e indemnizaciones es del 46%. Adicionalmente la conversión a nivel de EBITDA excluyendo el impacto por periodificación de impuesto de la propiedad y la linealización contable de alquileres alcanzó el 38%
- Incluyendo dichos impactos la tasa de conversión reportada es de 28% a GOP y del 9% a nivel de EBITDA, en línea con el plan para alcanzar el objetivo de EBITDA del año



# EVOLUCIÓN DEL RESULTADO NETO AFECTADA POR INGRESOS FINANCIEROS EN 1T 2015

(€ million)	Q1 2016	Q1 2015*	Q1 2016 / Q1 2015	
	M Eur.	M. Eur	M. Eur	%
<b>EBITDA BEFORE ONEROUS</b>	<b>(4.8)</b>	<b>(6.9)</b>	<b>2.0</b>	<b>29.7%</b>
Onerous contract reversal provision	1.3	2.6	(1.4)	(52.3%)
<b>EBITDA AFTER ONEROUS</b>	<b>(3.6)</b>	<b>(4.2)</b>	<b>0.7</b>	<b>(15.6%)</b>
Depreciation	(24.2)	(22.2)	(2.0)	9.0%
<b>EBIT</b>	<b>(27.7)</b>	<b>(26.4)</b>	<b>(1.3)</b>	<b>(5.1%)</b>
Interest expense	(11.7)	(7.8)	(3.9)	50.2%
Income from minority equity interests	(0.1)	(0.0)	(0.1)	400.0%
<b>EBT</b>	<b>(39.5)</b>	<b>(34.2)</b>	<b>(5.3)</b>	<b>(15.6%)</b>
Corporate income tax	2.4	6.4	(4.1)	(63.2%)
<b>NET INCOME before minorities</b>	<b>(37.1)</b>	<b>(27.8)</b>	<b>(9.4)</b>	<b>(33.8%)</b>
Minority interests	(0.6)	(0.4)	(0.1)	34.1%
<b>NET RECURRING INCOME</b>	<b>(37.7)</b>	<b>(28.2)</b>	<b>(9.5)</b>	<b>(33.8%)</b>
Non Recurring EBITDA	1.8	(0.8)	2.6	322.2%
Other Non Recurring items	(3.7)	(0.1)	(3.6)	(3270.6%)
<b>NET INCOME including Non-Recurring</b>	<b>(39.6)</b>	<b>(29.1)</b>	<b>(10.5)</b>	<b>(36.1%)</b>

\* Includes Hoteles Royal from March 4, 2015

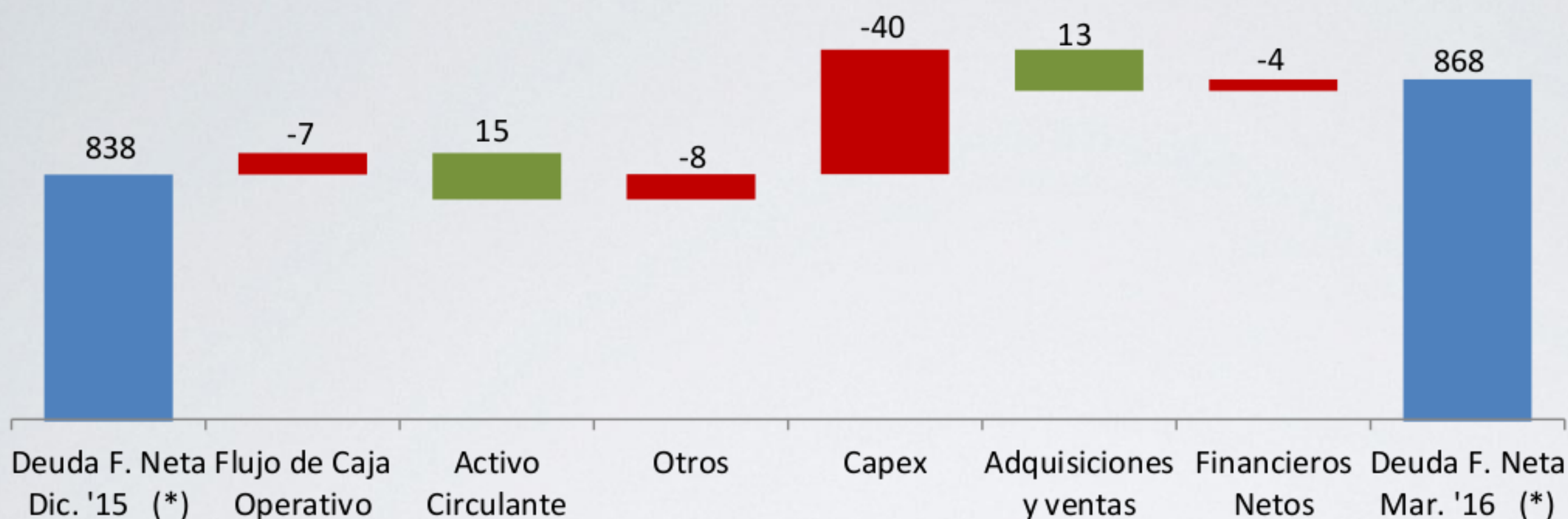
➤ Resultado Neto impactado por:

- Menor reversión de contrato onerosos (-€1,4 M)
- Mayor depreciación por reformas (+€2,0M)
- La variación de gastos financieros se explica por el impacto positivo de +€4,6M del tipo de cambio en 1T 2015
- Menor ingreso de impuesto de sociedades (-€3,6M) debido a la periodificación de acuerdo a la generación fiscal de las bases imponibles negativas
- La variación de otros elementos no recurrentes se debe principalmente a mayores depreciaciones no recurrentes en el 2016 y el efecto positivo de tipo de cambio por seguros de cambio (+€5,0M) en 1T'15

➤ A efectos comparativos, homogeneizando el resultado neto de 1T 2015 minorado por el ingreso fiscal (€3,6M) y los impactos de la divisa en financieros (€9,6M), el resultado neto en el 1T 2016 (-€39,6M) habría mejorado en +€2,7M (+6,4%) vs T1' 15 proforma (-€42.3M)

# CAPEX FINANCIADO POR VENTA DE ACTIVOS Y RECUPERACIÓN DE CIRCULANTE

Deuda Financiera Neta Var. €M



**31 Marzo 2016**  
 Deuda Financiera Bruta: €920M  
 Deuda Financiera Neta: €868M

(\*) DNF excluyendo los ajustes de contabilidad de la parte del bono convertible registrado como Equity, gastos de formalización e intereses devengados. Incluyendo estos ajustes contables la DFN sería de €848m a 31 de Marzo 2016 y €807m a 31 de diciembre del 2015.

➤ Generación negativa de caja en el trimestre debido a la estacionalidad del negocio :

- (-) Flujo de caja operativo negativo -€7M
- (+) Mejora del circulante: de un periodo medio de cobro de 31 días en diciembre de 2015 se ha reducido a 27 días en marzo del 2016
- (-) Otros: Principalmente relativo a los pagos de IVA
- (-) Inversiones en capex -€40M para llevar a cabo reformas en el período baja demanda (Q1)
- (+) Ventas de activos €17M y contribución a la JV de China (-€4,1M)

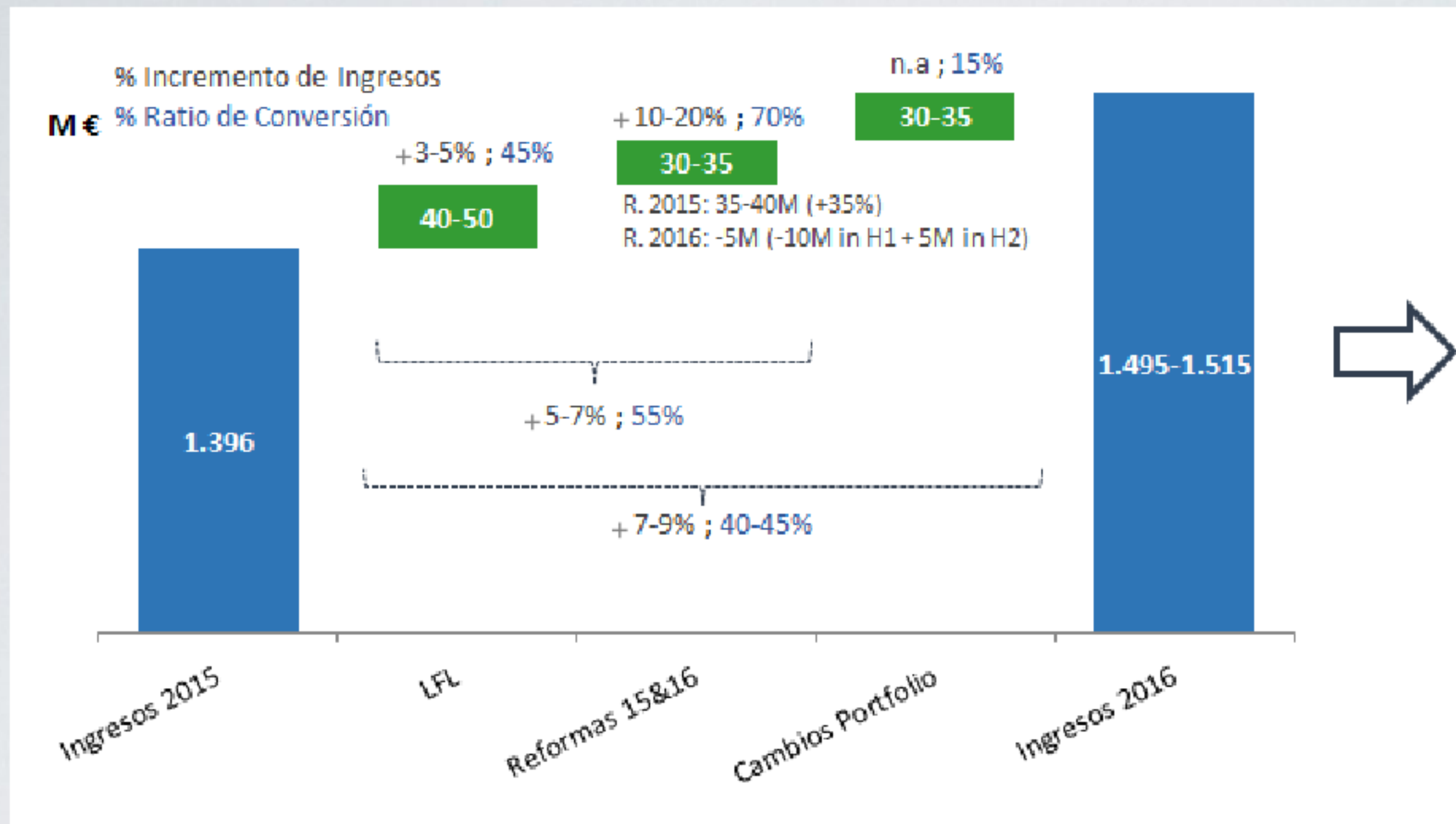
➤ Venta de activos en línea con el plan (€140m en el año 2016):

- A 10 de mayo se ha cumplido el 37% del objetivo del año
  - A finales de mayo se alcanzará el 50% del objetivo
  - Dos activos adicionales que se venderán antes de septiembre
- } 80- 85% del objetivo del año a Septiembre

➤ Valoración de Activos: La tasación externa a 31 de diciembre 2015 de los activos dentro del paquete garantías de la Deuda Bancaria y High Yield se ha incrementado a €1.069M, lo que supone un incremento de +16% (+€146M, €923M a diciembre de 2014)



# 2016 GUIDANCE ON TRACK



**EBITDA 2016E antes de reversión de onerosos**  
 ≈ €200M

**40%-45% ratio de conversión**

Incluyendo:  
 Indemnizaciones (€3M)  
 Linealización de rentas (€5M)  
 ≈ €190M

**Beneficio neto recurrente positivo**

Deleverage 2016	
NFD/ Recurring EBITDA	c. 4,0x (vs 5,6x in 2015)
Capex Investments	€167M (o/w 50% is repositioning)
Asset Disposals	€140M (May 50%; Sept 80-85%)

# DISCLAIMER

*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 indicated 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*

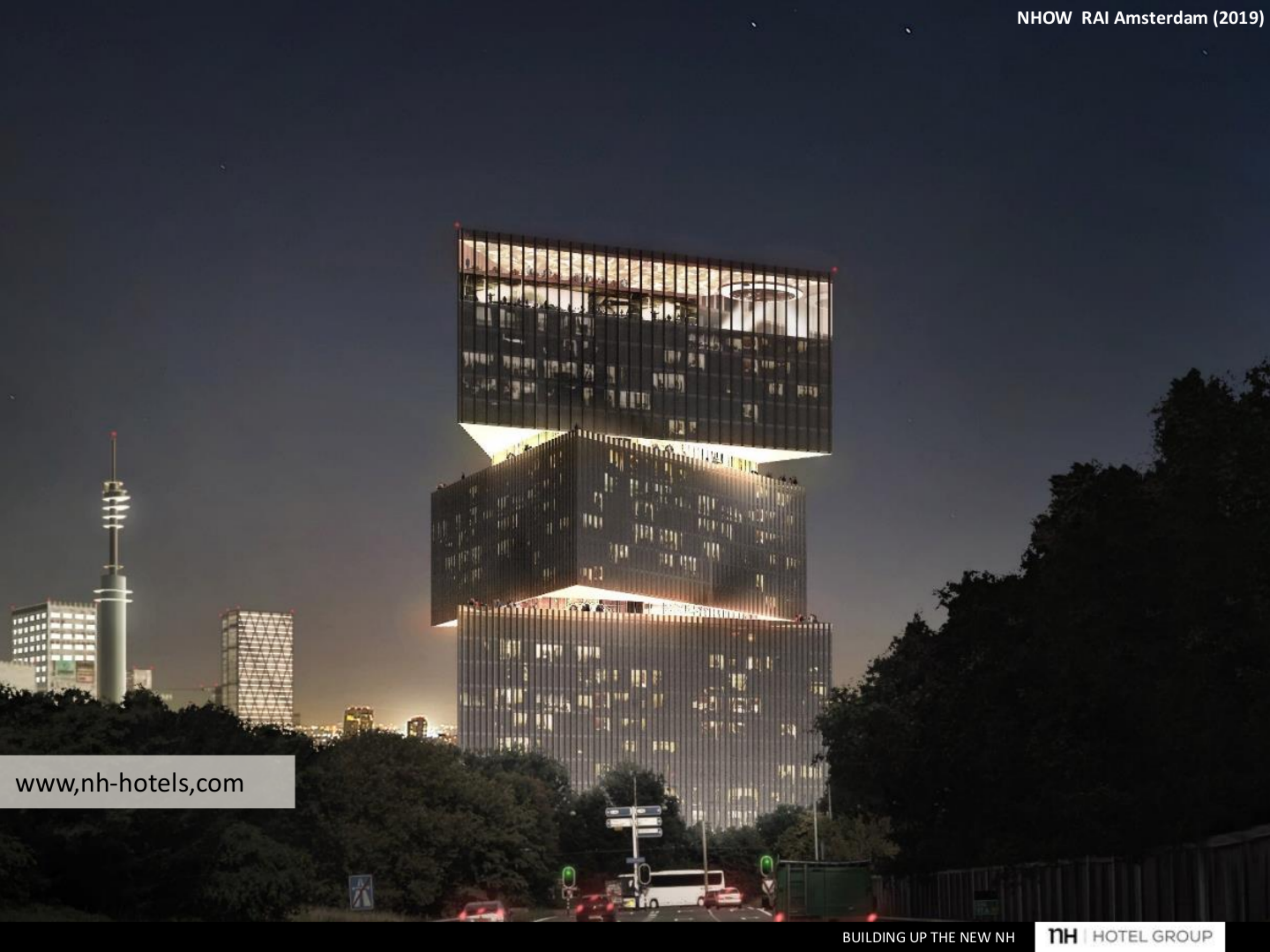
*The information contained in this presentation has not been independently verified, No representation, warranty or undertaking, express or implied, is made as to, and no reliance should be placed on, the fairness, accuracy, completeness or correctness of the information or the opinions contained herein,*

*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,*



[www,nh-hotels.com](http://www.nh-hotels.com)