

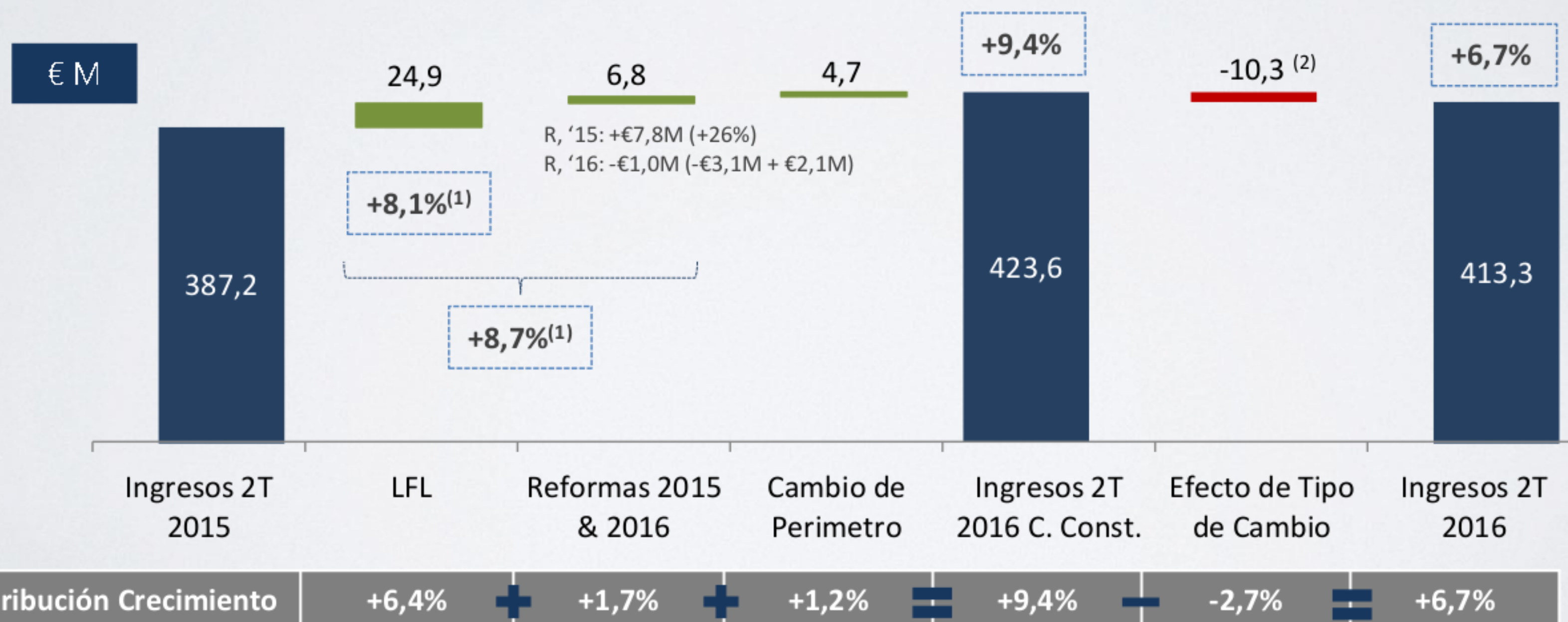
2T 2016 Presentación de Resultados

BUILDING UP THE NEW NH

28 de Julio 2016

CONTINUA EL EXCELENTE CRECIMIENTO DE LOS INGRESOS EN 2T 2016

- Incremento de los ingresos en el 2T 2016 del +6,7% alcanzando €413,3M (+€26,1M) con un crecimiento de +5,7% en el perímetro LFL. Crecimiento de ingresos en 2T afectado por:
 - Impacto negativo de la divisas en Latinoamérica: -€10,3M
 - Lucro cesante de hoteles en reforma en 2T 2016: -€3,1M
 - Menor contribución por la Expo de Milán en 2T del 2015: -€3,2M
 - Menor contribución de los hoteles en Bélgica: -€1,6M en perímetro comparable
- Aislado el efecto de del tipo de cambio (Peso Argentino -38%; Peso Colombiano -18% y Peso Mexicano -17%):
 - Los ingresos consolidados hubiesen crecido un +9,4% (+€36,4M) incluyendo reformas y cambios de perímetros
 - Los ingresos LFL se hubiesen incrementado un +8,1% (+€24,9M)

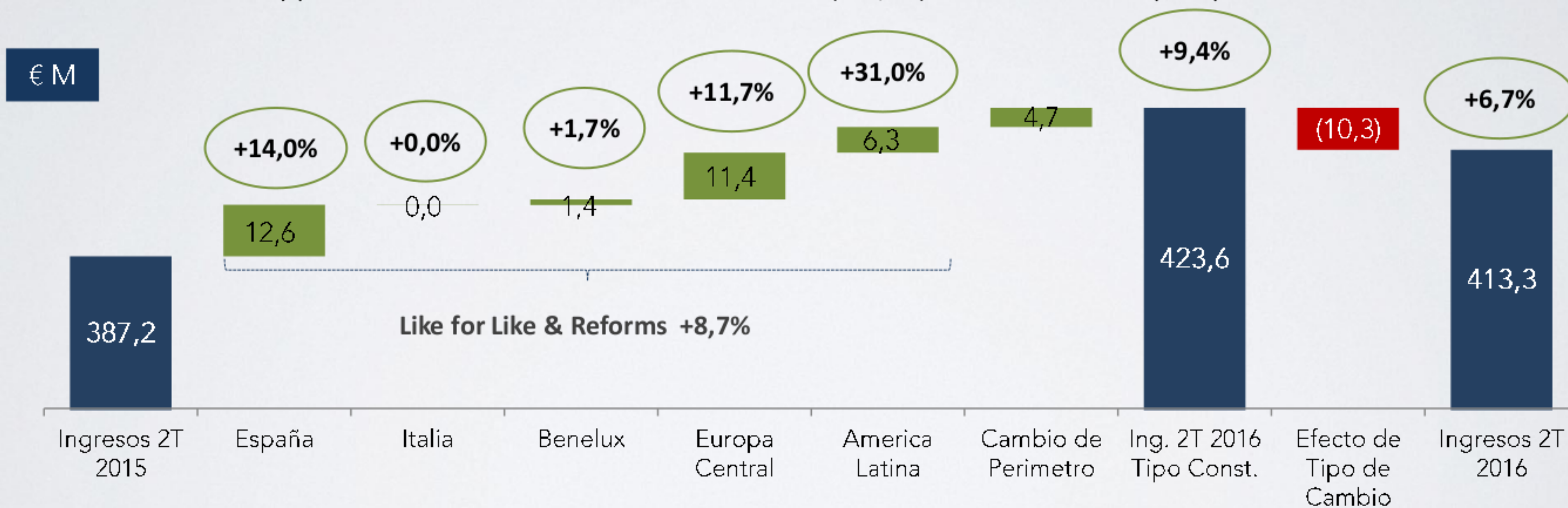


⁽¹⁾ Sobre su base de 2015. A tipo de cambio real el crecimiento es de +5,7%

⁽²⁾ -€7,3M en LFL

INCREMENTO DE INGRESOS EN LOS PRINCIPALES MERCADOS EN 2T 2016

- España: +14,0% de crecimiento en LFL&R. 80% del crecimiento del RevPar vía precios. Buen comportamiento de Madrid y excelente evolución en Barcelona y Valencia con incrementos de RevPar de +17,6% y +22,3% respectivamente
- Italia: las reformas del 2015 y el buen comportamiento de las ciudades secundarias compensan en su totalidad la pérdida por la Expo de Milán en 2T del 2015 (contribución de €3,2M). Incluyendo las nuevas aperturas el crecimiento total de ingresos es de +4,8%
- Benelux: crecimiento LFL excluyendo reformas de +4,6% a pesar de la menor contribución de Bélgica LFL en el trimestre (-€1,6m; -16%). Las reformas en el 2T tuvieron un impacto negativo de -€2,9M en línea con el plan. Ambos efectos han sido compensados por un mejor comportamiento en Holanda LFL (+€3,4m; +8%).
- Europa Central: crecimiento de +11,7% en LFL&R con un incremento de precios del +9,5% (75% del crecimiento del RevPar)
- LatAm: tendencia muy positiva en moneda local en todos los mercados (+31,0%). Evolución afectada por tipo de cambio

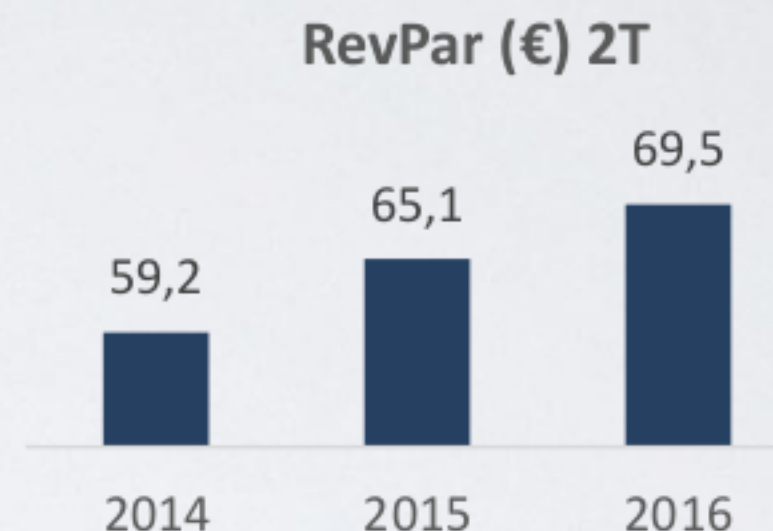
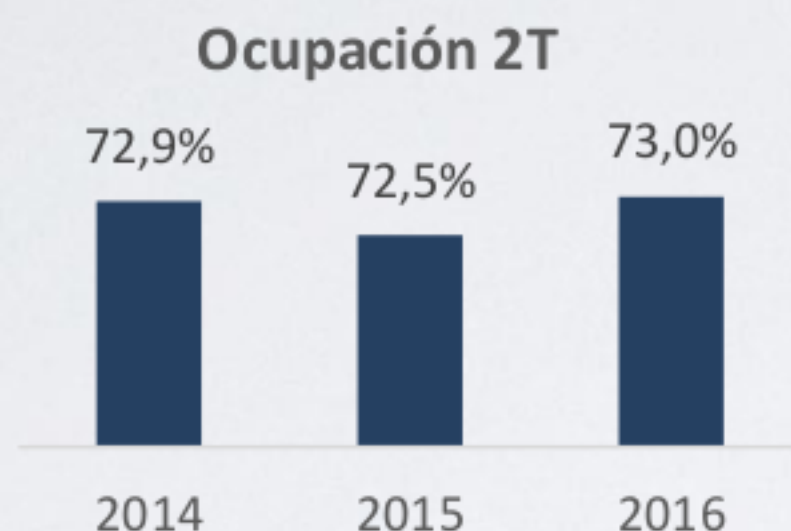


						Ex- Divisa		Reportado
Ingresos LFL	+11,0%	-2,3%	+4,6%	+9,1%	+28,8%	+8,1%		+5,7%
Total Ingresos	+13,8%	+4,8%	+2,5%	+11,7%	+17,2%	+9,4%		+6,7%

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

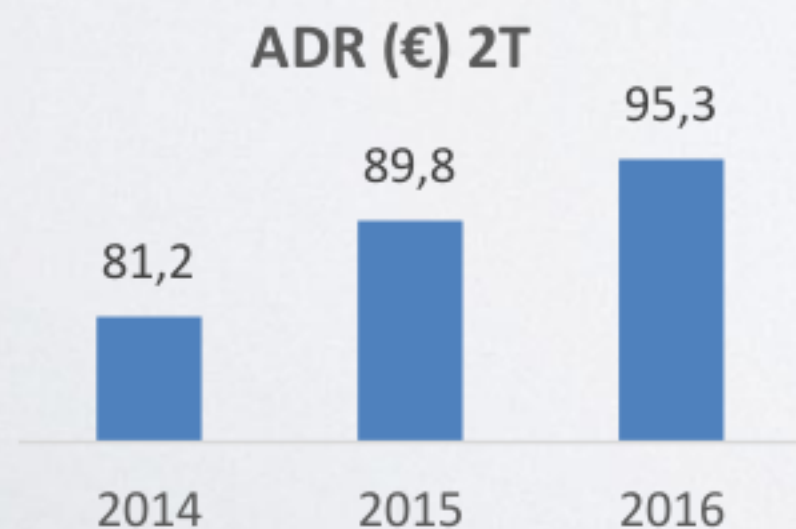
➤ En comparación con 1T, trimestre de baja demanda con 50% de crecimiento vía ocupación, el 2T confirma la estrategia de crecimiento de RevPar vía ADR que se espera continúe durante la segunda parte del año:

- RevPar: +6,7% (91% de crecimiento a través de ADR)
- ADR: se alcanzan los €95,3, lo que supone un incremento de +6,1% (+€5,5)
- Ocupación: Se mantiene en niveles altos para un trimestre de alta ocupación



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

- Evolución positiva del crecimiento de ADR relativo frente a los competidores en un trimestre de alta demanda. ADR relativo +3,0 p.b vs competidores
- En Italia la estrategia en la ciudad de Milán en 2016 está siendo mantener el alto RGI absoluto a través del volumen, por haber crecido los precios en el 2015 por encima de los competidores (+5,2 p.b.). El crecimiento a nivel de RGI es de +1,0 p.b en el 2T
- Destaca el comportamiento de NHH en Benelux con un incremento de +11,5% vs. el set de competidores que crece un +5,0%. En Bruselas el crecimiento de RGI de +5,8 p.b en el 2T proviene por un crecimiento de ARI de +6,8 p.b

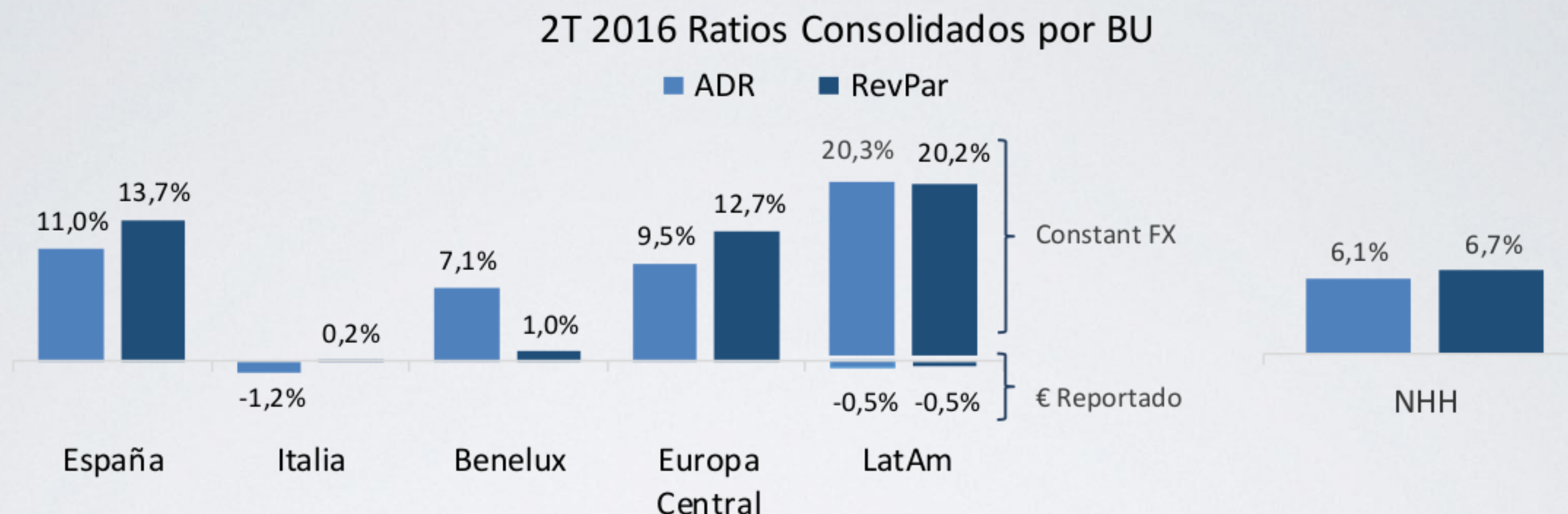


	ADR % var		ADR "Relativo"
	NH	Compset	ARI % var
Total NHH	+5,6%	+2,7%	+3,0p.b
España	+11,8%	+6,3%	+5,5p.b
Italia	-11,6%	-9,2%	-2,4p.b
Benelux	+11,5%	+5,0%	+6,5p.b
Europa Central	+13,0%	+6,4%	+6,6p.b

Fuente: STR/MKG/Fairmas Competitive Set Average Growth

NOTABLE CRECIMIENTO EN ESPAÑA Y EUROPA CENTRAL Y MEJOR EVOLUCIÓN DE OTROS INGRESOS

➤ Destacable el crecimiento del RevPar de dos dígitos en España, Europa Central y Latam a tipo de cambio constante:



RevPar LFL	+12,6%	-5,2%	+3,8%	+10,8%	-7,8% / +26,2% FX constante
------------	--------	-------	-------	--------	-----------------------------

- Los ingresos de habitaciones crecieron +6,7% en línea con el crecimiento del RevPar del 2T
- Los ingresos de restauración y otros ingresos crecieron a una tasa similar (+6,8%), lo que permite reportar un crecimiento de ingresos total de +6,7%
- Los ingresos online crecieron +21% en los primeros 6 meses del año

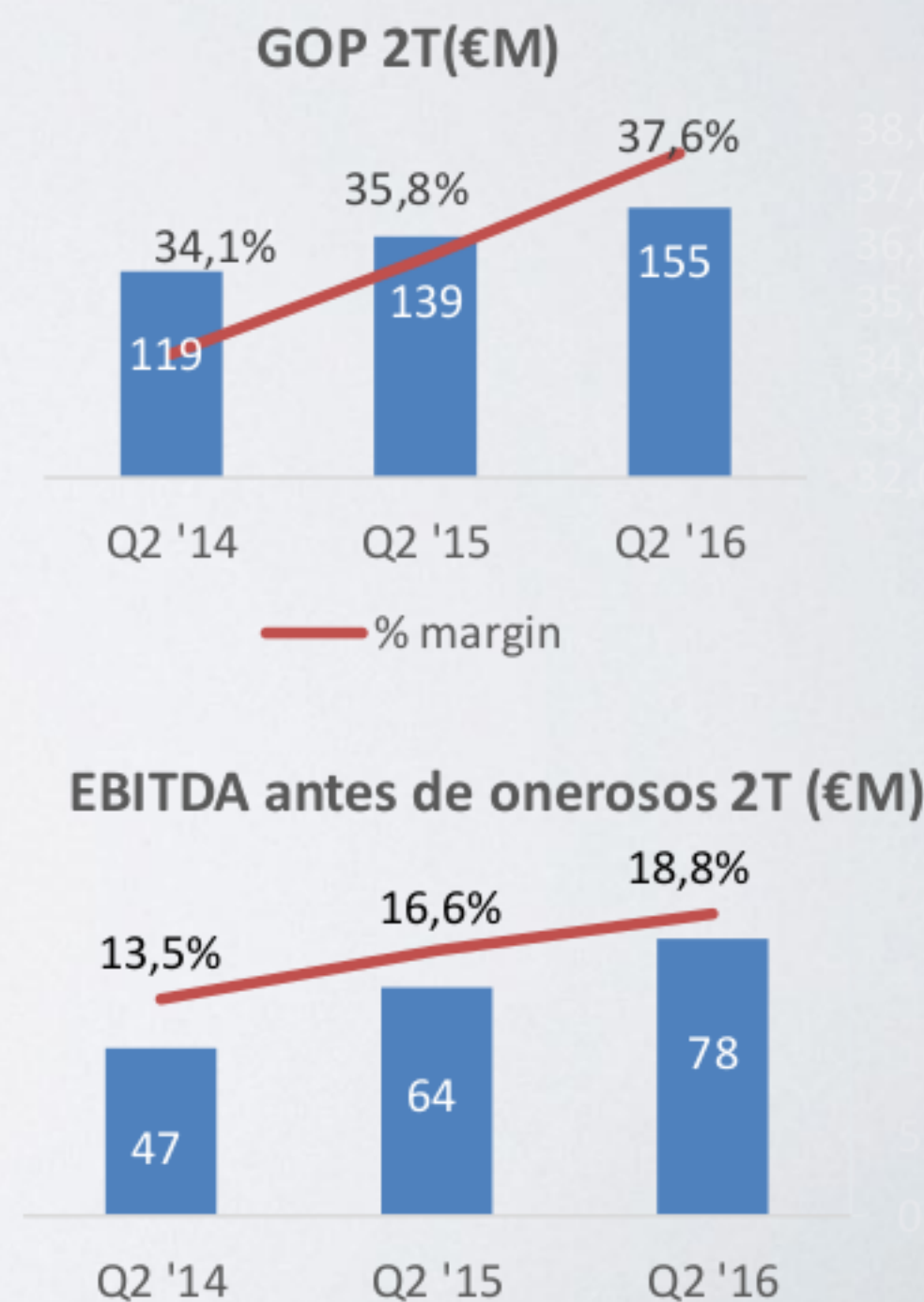
	RevPar	Hab. Disponibles	Room Rev.	F&B & Other Rev.	Total Rev.
Evolución de Ingresos 2T 2016	+6,7%	+0,0%	+6,7%	+6,8%	+6,7%

ALTA CONVERSION DE LOS INGRESOS EN 2T MEJORANDO EL EBITDA +21%

NH HOTEL GROUP CUENTA DE PYG								
(millones de €)	2T 2016	2T 2015	Var.		6M 2016	6M 2015*	Var.	
	M Eur.	M. Eur	M. Eur	%	M Eur.	M. Eur	M. Eur	%
TOTAL INGRESOS	413,3	387,2	26,1	6,7%	715,1	665,3	49,8	7,5%
Coste de Personal	(132,9)	(129,0)	(3,9)	3,0%	(254,4)	(244,1)	(10,4)	4,2%
Gastos Directos de Gestión	(125,0)	(119,6)	(5,4)	4,5%	(234,1)	(218,0)	(16,1)	7,4%
BENEFICIO DE GESTIÓN	155,4	138,6	16,8	12,1%	226,5	203,2	23,4	11,5%
Arrendamientos e Impuestos Propiedad	(77,5)	(74,4)	(3,1)	4,2%	(153,5)	(145,9)	(7,6)	5,2%
EBITDA ANTES DE ONEROSOS	77,8	64,2	13,7	21,3%	73,0	57,3	15,7	27,4%

* Incluye Hoteles Royal desde el 4 de marzo de 2015

- El EBITDA de 2T alcanzó €77,8M (+21,3%), a pesar del impacto negativo de la divisa (-€1,7M en EBITDA con -€10,3M en ingresos), la no contribución de la Expo de Milán (+€2,4M) en 2T del 2015, el comportamiento todavía débil de Bélgica (-€0,8M) y por último el efecto de la linealización de alquileres (-€1,5M)
- Crecimiento de +3,0% del coste de personal en 2T explicado por el mayor nivel de actividad en España y Europa Central y por las indemnizaciones incurridas vinculadas con el negocio (+€0,7M)
- El incremento del +4,5% de los gastos directos de gestión en 2T se explica en su totalidad por mayores comisiones vinculadas a la mejora del negocio y a la evolución de canales de venta
- Los incrementos de alquileres de +€3,1M en 2T están ligadas a los cambios de perímetro por aperturas y cierres (€1,3M), el impacto contable de la linealización de los alquileres (€1,5M) y los componentes variables de los contratos
- Con todo ello, la Conversión en 2T de ingresos a GOP es del 64% y la conversión a nivel de EBITDA alcanzó el 52%
- A nivel del semestre, el EBITDA alcanzó los €73,0M lo que implica un crecimiento del +27,4% y una conversión del 32% en línea con el plan para alcanzar el objetivo de EBITDA del año (40-45% de conversión) por una mayor conversión esperada en H2. Ajustado por las indemnizaciones (€1,8M) y la linealización de rentas (3,9M) la conversión proforma del semestre alcanza el 43%



MEJORA SUSTANCIAL EN EL RESULTADO NETO RECURRENTE DE 2T Y BENEFICIO POSITIVO EN EL SEMESTRE

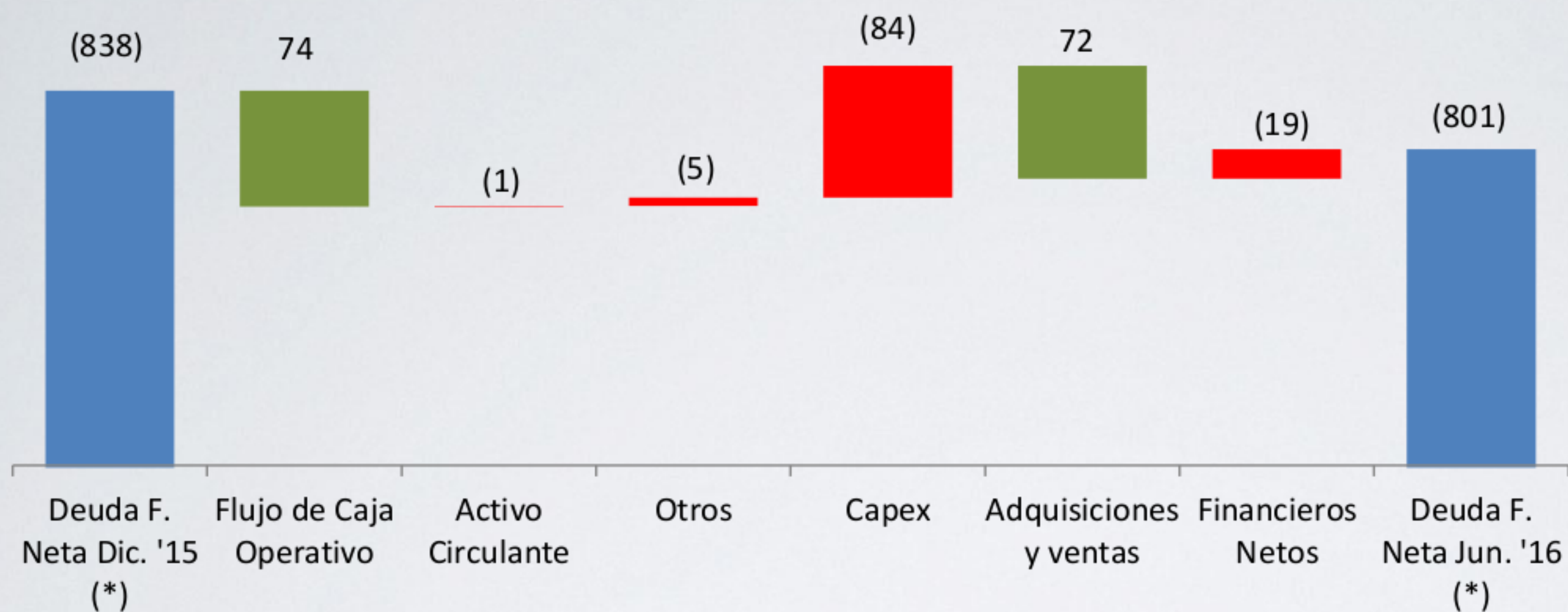
NH HOTEL GROUP CUENTA DE PYG								
(millones de €)	2T 2016	2T 2015	Var.		6M 2016	6M 2015*	Var.	
	M Eur.	M. Eur	M. Eur	%	M Eur.	M. Eur	M. Eur	%
EBITDA ANTES DE ONEROSOS	77,8	64,2	13,7	21,3%	73,0	57,3	15,7	27,4%
Reversion Provision C. Onerosos	1,7	2,6	(0,9)	(34,9%)	3,0	5,2	(2,3)	(43,6%)
EBITDA CON ONEROSOS	79,5	66,8	12,8	19,1%	76,0	62,6	13,4	21,5%
Amortizaciones	(25,5)	(23,8)	(1,7)	7,1%	(49,6)	(45,9)	(3,7)	8,0%
EBIT	54,1	43,0	11,1	25,8%	26,4	16,6	9,7	58,6%
Gastos Financieros Netos	(12,3)	(14,5)	2,1	(14,8%)	(24,0)	(22,3)	(1,8)	7,9%
Resultados Puesta en Equivalencia	0,2	(0,1)	0,3	(599,9%)	0,1	(0,1)	0,2	(314,3%)
EBT	42,0	28,5	13,5	47,5%	2,5	(5,7)	8,2	143,2%
Impuesto sobre Sociedades	(8,4)	(12,0)	3,5	(29,4%)	(6,1)	(5,6)	(0,5)	9,5%
Resultado antes de Minoritarios	33,5	16,5	17,0	103,3%	(3,6)	(11,3)	7,7	68,0%
Intereses Minoritarios	(1,3)	(0,8)	(0,5)	68,1%	(1,9)	(1,2)	(0,7)	56,6%
RESULTADO NETO recurrente	32,2	15,7	16,5	105,0%	(5,5)	(12,5)	7,0	56,0%
EBITDA no recurrente	32,7	(6,1)	38,9	n.a.	34,5	(7,0)	41,5	n.a.
Otros elementos no recurrentes	(15,6)	2,1	(17,8)	n.a.	(19,3)	2,0	(21,4)	n.a.
RESULTADO NETO incluyendo no-rec.	49,3	11,7	37,6	321,4%	9,7	(17,4)	27,1	155,9%

* Incluye Hoteles Royal desde el 4 de marzo de 2015

- Mejora en 2T del Resultado Neto recurrente de +€16,5M alcanzando los €32,2M por la mejora del negocio:
 - Mayor depreciación por reformas (-€1,7M)
 - Reducción de gastos financieros (+€2,1M) por impacto positivo de la refinanciación llevada a cabo en la segunda parte de 2015
 - Menor gasto de impuesto de sociedades (+€3,5M) por incentivos y pérdidas fiscales activadas
- La variación en 2T de otros elementos no recurrentes se debe principalmente a las plusvalías netas registradas por la venta de activos netas del registro de provisiones y amortizaciones aceleradas por reformas
- En los primeros 6 meses del año el Resultado Neto recurrente del Grupo mejora en +€7,0M (+56%) que junto a la aportación positiva de la actividad no recurrente, lleva a alcanzar un Beneficio Positivo de €9,7M, frente a la pérdida de -€17,4M del mismo periodo de 2015

GENERACION DE CAJA EN EL PERIODO POR CAPEX FINANCIADO CON VENTA DE ACTIVOS

Deuda Financiera Neta Var. €M



30 Junio 2016

Deuda Financiera Bruta: (€887M)

Deuda Financiera Neta: (€801M)

(*) 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 €777m a 30 de Junio 2016 y €809m a 31 de diciembre del 2015.

- Reducción de €37,2 millones en la Deuda Financiera Neta en el primer semestre del año por la favorable generación de caja del período y por un capex financiado por las ventas de activos no estratégicos.
- Generación positiva de caja en el semestre:
 - (+) Flujo de caja operativo +€74M
 - (-) Variación del circulante: se confirma la recuperación del circulante iniciada desde segunda parte de 2015 y por ello no se muestra inversión en circulante
 - (-) Otros: Principalmente relativo a las devoluciones del IVA y periodificaciones de gastos
 - (-) Inversiones en capex -€84M
 - (+) Ventas de activos +€75,8M y contribución a la JV de China (-€4,1M)

VENTA DE ACTIVOS NO ESTRATÉGICOS Y MEJORA DEL RATING

➤ Venta de Activos:

- Del objetivo de desinversiones para el año 2016 de €140m se han cerrado a 30 de junio transacciones que representan una caja neta de €75,8M, que junto a las transacciones firmadas en el mes de julio, se alcanza el 73% del objetivo fijado para el año

	Caja Neta 2016
A 30 de junio de 2016	€75,8M
Mes de Julio	€25,9M (€5,0M a cobrar en Agosto)
A 28 de julio de 2016	€101,7M

- La perdida de EBITDA en base anual para el objetivo del año (€140M) es de €6-7M y de los cuales para las operaciones ya firmadas es de €3,5-4M
- Tomando como referencia los últimos 12 meses, el ratio de apalancamiento se reduce de 5,6x en diciembre 2015 a 4,6x en junio 2016. Dado el nivel alcanzado de venta de activos no estratégicos, se confirma el objetivo de reducción del endeudamiento a cierre del ejercicio a niveles de 4,0x (DFN / EBITDA 2016)

	Diciembre 2015	Junio 2016
LTM EBITDA	150	165
Deuda Financiera Neta	838	801
DFN/LTM EBITDA	5,6x	4,8x

➤ Moody's Rating B2, perspectiva estable (27 julio 2016)

- Moody 's Investors Service ha asignado a NHH por primera vez un rating corporativo de B2. La perspectiva de la rating es estable
- “El rating B2 de NH Hotel Group refleja principalmente la plataforma asentada en Europa que esperamos se beneficien de la ejecución su plan de integral de transformación, la mejora de la liquidez y el mayor enfoque asset-light”

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

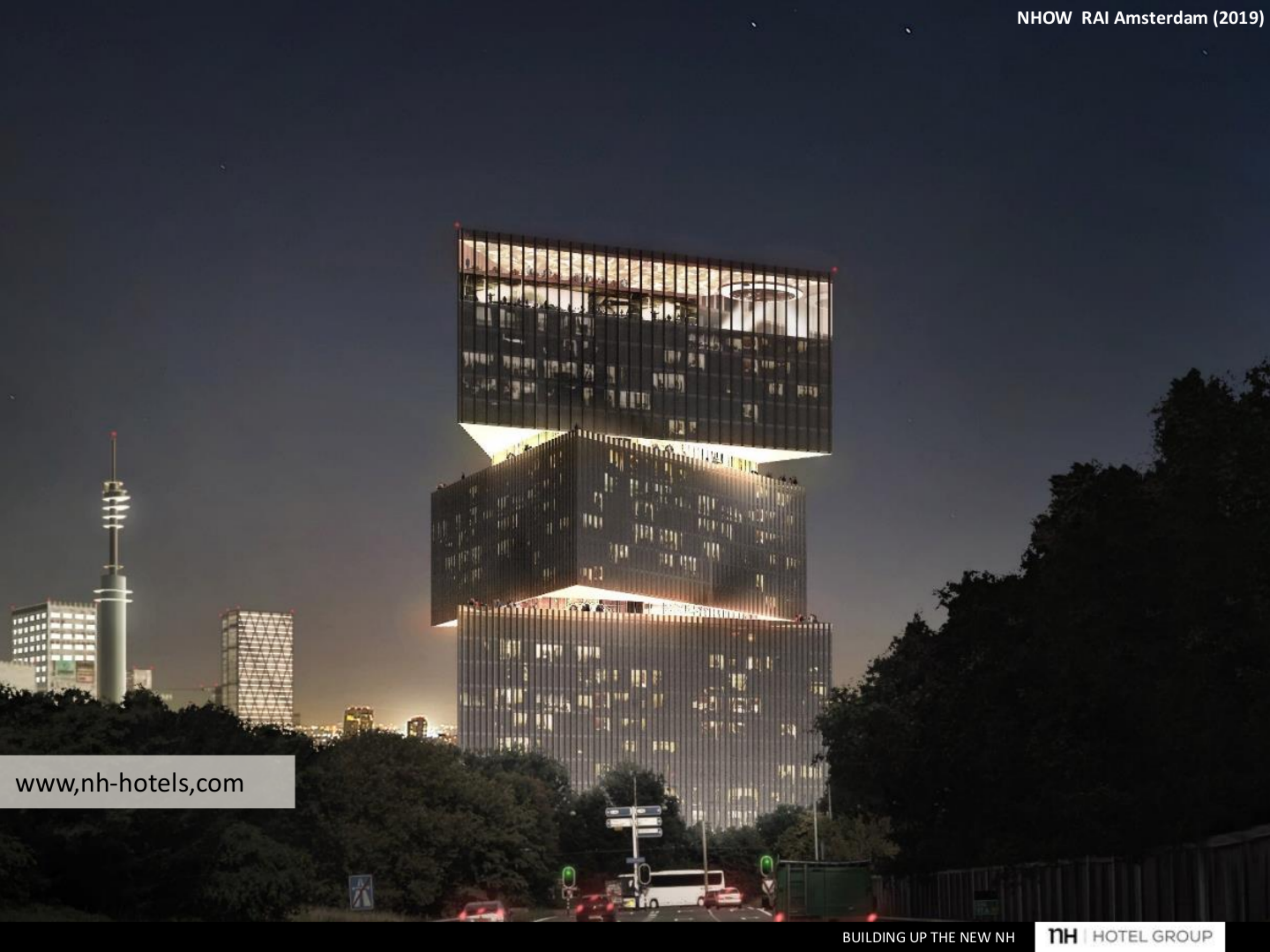
The information contained in this presentation has not been independently verified, No representation, warranty or undertaking, express or implied, is made as to, and no reliance should be placed on, the fairness, accuracy, completeness or correctness of the information or the opinions contained herein,

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)