

**2016 PRESENTACION DE RESULTADOS
& GUIDANCE 2017**



BUILDING UP THE NEW NH
28th Febrero 2017



nh | HOTEL GROUP

A MESSAGE FROM THE CEO

*"NH Hotel Group comienza una **nueva etapa con mejora de la eficiencia, consolidando la transformación del Grupo** y acelerando la generación de valor para nuestros accionistas. 2016 ha sido un gran año, en el que hemos logrado un crecimiento sustancial, mejorando el margen y reduciendo la deuda. Esto se ha visto reflejado en el **crecimiento de todas las unidades de negocio**, a pesar de impactos negativos de factores externos imprevistos. El **inicio de 2017 ha sido sólido** y con buena visibilidad para el primer semestre. Por lo tanto, **reiteramos nuestra guidance de EBITDA para 2017**. Por todo lo anterior esperamos otro gran año y se propone para aprobación en JGA la distribución de un dividendo con cargo a los beneficios del ejercicio 2016"*

Ramon Aragonés

CEO, NH Hotel Group

PRINCIPALES MAGNITUDES FINANCIERAS

➤ Resultados 2016 – Objetivo de Guidance alcanzado excluyendo factores externos, con una sólida evolución en todos los apartados:

- **Ingresos:** €1.475M (+5,7%)
- **EBITDA:** €181M⁽¹⁾ (+21,0%)
- **Margen EBITDA:** 12,3% (+1,6 p.p.)
- **Deuda Neta:** (€747M) (-10,9%)
- **Apalancamiento:** 4,1x Deuda Financiera Neta/EBITDA Recurrente (vs. 5,6x en 2015)
- **Dividendo:** Propuesta para la aprobación en JGA de un dividendo bruto de €0,05 por acción

➤ 2017 Outlook:

- **Ingresos:** €1.535 – 1.565M
- **EBITDA:** €220 – 225M (c. +25%)
- **Ahorro de Costes (Fase I):** €7-8M por año *(Fase II: €7-10M adicionales por años en 2018)*
- **Apalancamiento:** 3,0 – 3,25x Deuda Financiera Neta/EBITDA Rec. *(Excluyendo la venta del Hotel de NY)*

^[1] Incluye -€12.4M de impacto negativo debido a factores externos: -€5,9M por divisa y -€6,5M por problema de seguridad en Bélgica vs. Plan

2016: PRINCIPALES MAGNITUDES OPERATIVAS

- **RevPar:** El RevPar creció a €62 (+5,8% en 2016) a través de ADR (+4,6% en 2016, 79% de aportación) y crecimiento de ocupación de (+1,2%; 21% de contribución). Evidencia de nuestra capacidad de incrementar precio por delante de competidores (+1,3 p.p. crecimiento de ADR relativo)
- **Plan de reposicionamiento:** inversión completada en Benelux y en Europa Central. Portfolio del grupo que se beneficia de un posicionamiento Premium (NH Collection representa c.20% del portfolio con una prima de +40% en ADR). Hoteles clave reposicionados y "básicos" implementados en todo el portfolio con nuevos sistemas de IT y gestión de precios
- Resultados financieros 2016:
 - **Ingresos:** €1.475M (+5,7% o +8,0% a tipo de cambio constante=
 - **EBITDA:** €181M (+€31M o + 21%). El ratio de conversión de EBITDA alcanzó 48% (ajustado con partidas no recurrentes) y el margen EBITDA se incrementa +1,6p.p. alcanzando el 12,3%
 - **Beneficio neto recurrente:** primer año con resultado positivo (€11M) desde 2008. Beneficio neto total reportado (€31M frente a €1M en 2015) impulsado por las plusvalías derivadas de la rotación de activos
 - **Dividendo:** Propuesta para aprobar en JGA la distribución de un dividendo con cargo a los beneficios del ejercicio 2016 por un importe máximo de €0,05 brutos por acción en circulación, implicando un desembolso estimado de €17M
 - **FCF/ Desapalancamiento:** foco en generación de caja con Deuda Neta/ Rec. EBITDA alcanzando 4,1x (5,6x en 2015). Capex financiado con la venta de activos no estratégicos (objetivo de €140M alcanzado)
- Fase I del **Plan de Eficiencia en marcha y lanzamiento de la Fase II** a implementar durante S2 2017 con ahorros adicionales de €7-10M en 2018

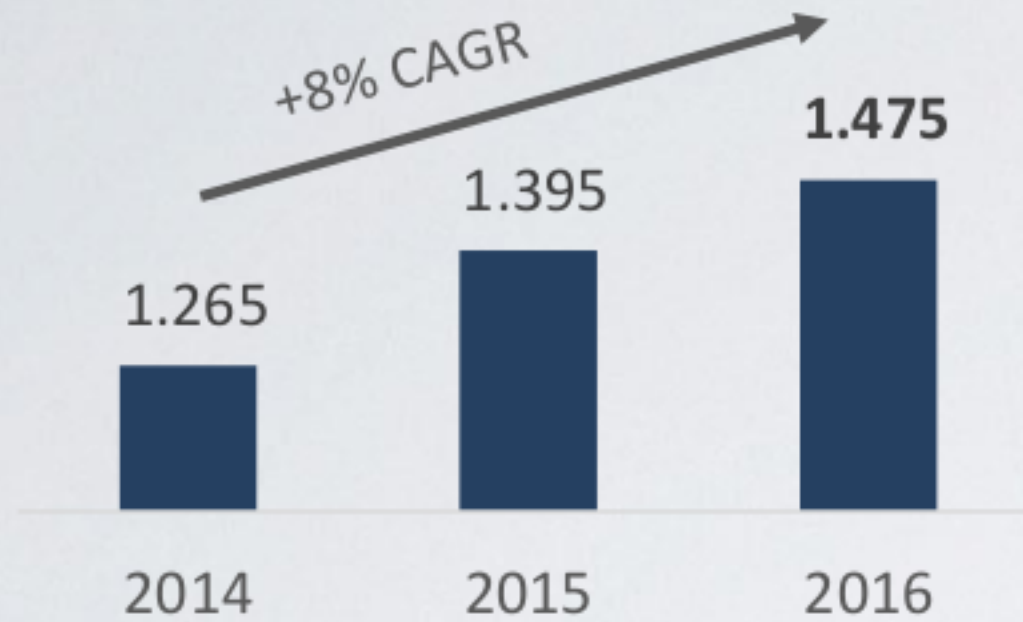
Confirmación del guidance EBITDA 2017 €220-225M: recogiendo los beneficios, con foco en la eficiencia y en generar valor a los accionistas

RESULTADOS FINANCIEROS 2016



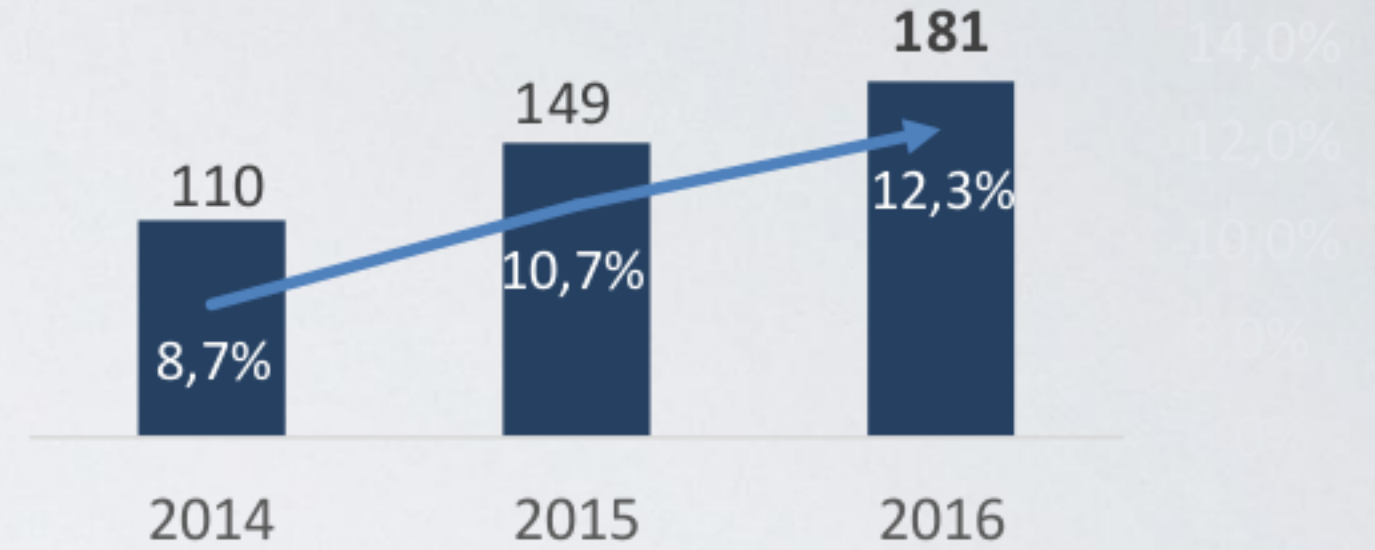
PRICIPALES INDICADORES FINANCIEROS: 2014 - 2016

Ingresos (€M)



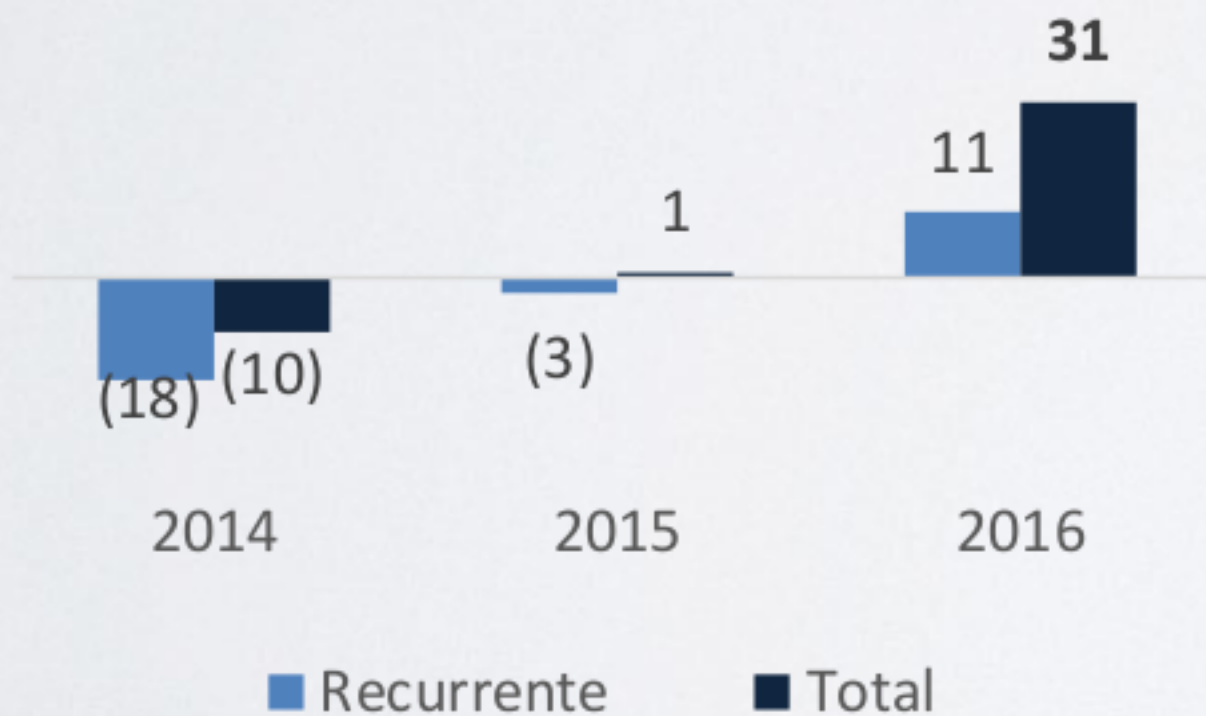
- +8% CAGR desde 2014, incremento de más de €200M

EBITDA Recurrente (€M) % margen



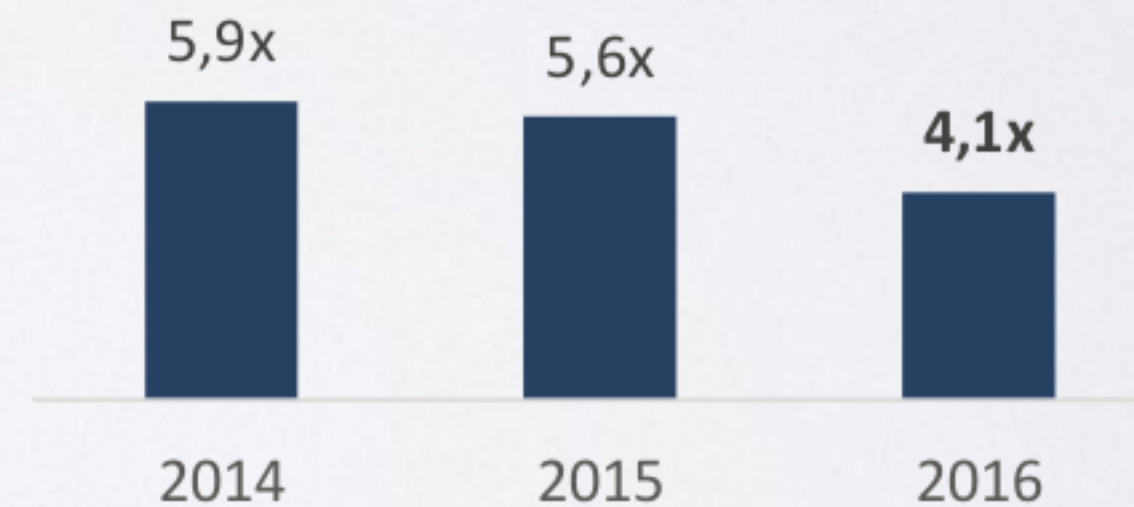
- +28% CAGR o +€70M desde 2014
- Mejora del margen de EBITDA en +3.6 p.p. desde 2014

Resultado Neto (€M)



- 2016: Primer año de **Resultado Neto recurrente positivo** desde 2008
- Resultado Neto total impulsado por las plusvalías derivadas de la rotación de activos

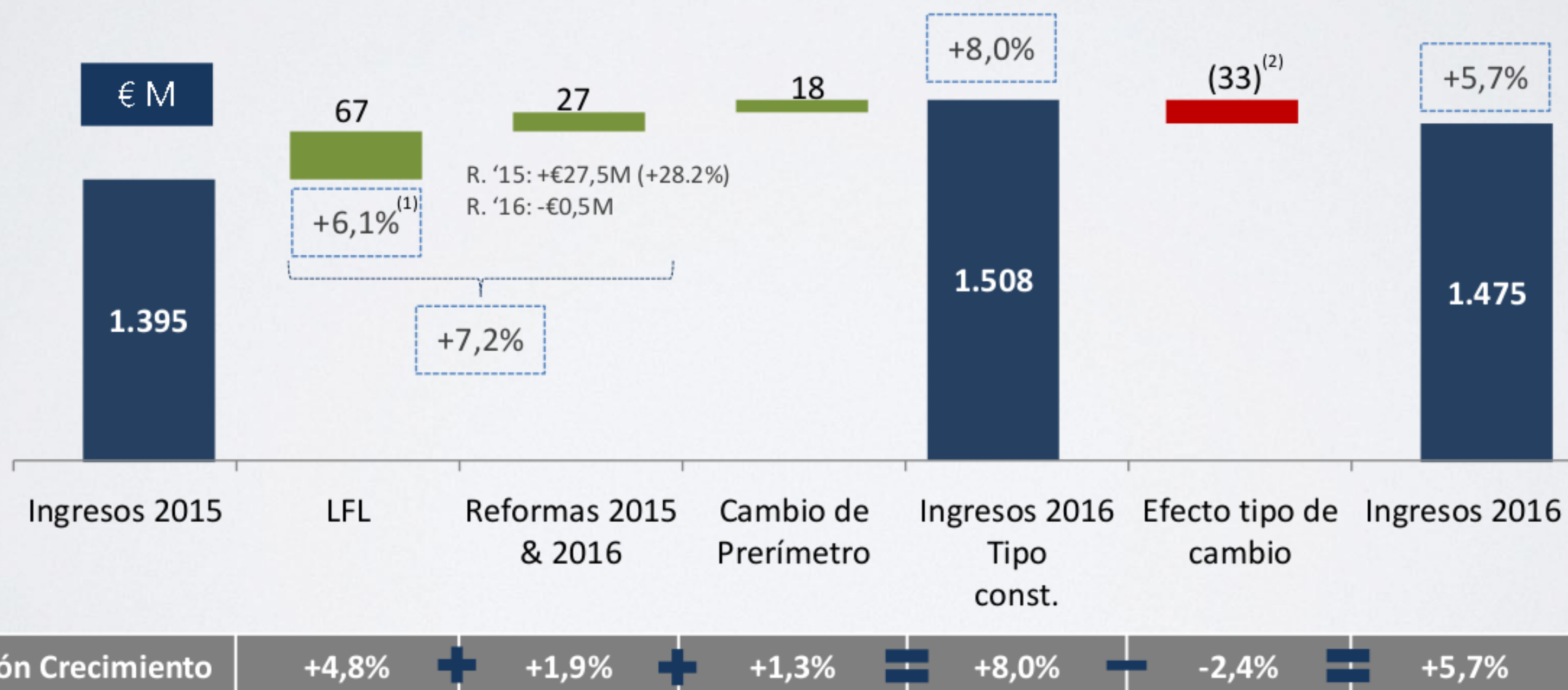
DFN / EBITDA Recurrente



- **Foco en desapalancamiento**, financiando el Capex con desinversiones de activos no estratégicos

CONTINÚA EL SÓLIDO CRECIMIENTO DE INGRESOS EN 2016

- **Crecimiento de ingresos de +5,7%** en 2016 alcanzando €1.475M (+€79M)
- Aislando el efecto negativo del tipo de cambio (-€33M), los ingresos se hubiesen incrementado un +8.0%
- Ingresos en 2016 afectados por:
 - **Italia:** difícil comparativa en Italia por la Expo de Milán en 2015: -€18,8M
 - **Bélgica:** menor contribución de Bélgica por problemas de seguridad (-€7,8M, -15%) en comparación con 2015
- **LFL & Reformas** creció +7,2% a tipo de cambio contante (+5,1% reportado)
 - Los ingresos LFL crecen +6,1% a tipo de cambio contante (+3,7% reportado) afectado por la Expo de Milán 2015 y Bélgica
 - Las reformas de 2015 incrementan sus ingresos un 28% en 2016



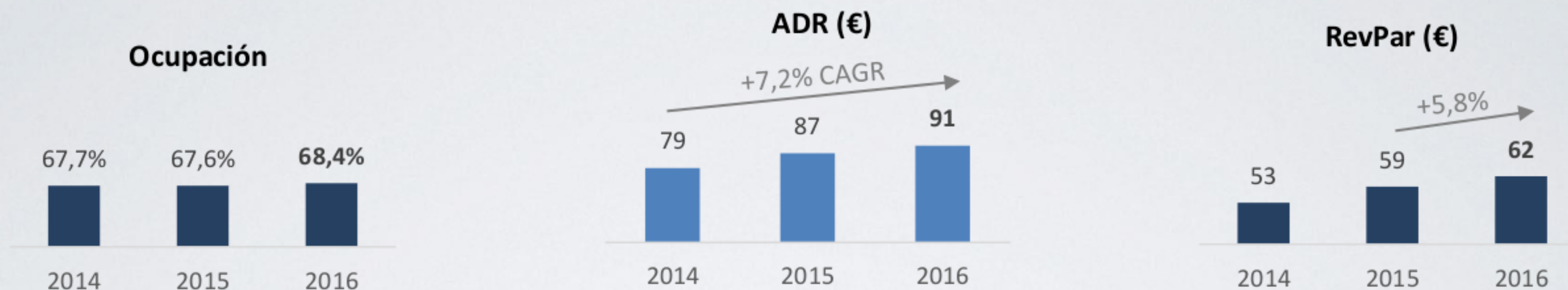
(1) Sobre su base de 2015. A tipo de cambio real el crecimiento es +3.7%

(2) -€26,7M en LFL

ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO DE REVPAR POR MAYORES PRECIOS QUE LOS COMPETIDORES

➤ Crecimiento de +5,8% de RevPar en 2016 79% a través de ADR:

- +4,6% incremento de precios (+€4,0) alcanzando €91 y +7,2% CAGR en el periodo 2014-2016 (+11,7€)
- La ocupación se mantiene en niveles altos para una cadena de hoteles urbanos



➤ Mayor crecimiento de RevPar en las top ciudades vs. competidores. El promedio del crecimiento del RevPar relativo vs. competidores en 2016 ha sido +4,4p.p., que procede de + 1.3p.p. ARI (ADR relativo) y + 3,1p.p. MPI (ocupación relativa)

2016	var. ADR %		ADR "Relativo"	RevPar "Rel."
	NH	Set Comp.	Var.	Var.
España	8,6%	4,9%	3,7 p.p.	8,1 p.p.
Italia	-14,5%	-10,9%	-3,6 p.p.	0,8 p.p.
Benelux	8,4%	1,9%	6,5 p.p.	6,2 p.p.
Europa Central	7,7%	4,3%	3,4 p.p.	8,0 p.p.
Total NHH	2,1%	0,9%	1,3 p.p.	4,4 p.p.

Fuente: STR/MKG/Fairmas Crecimiento medio del set competitivo

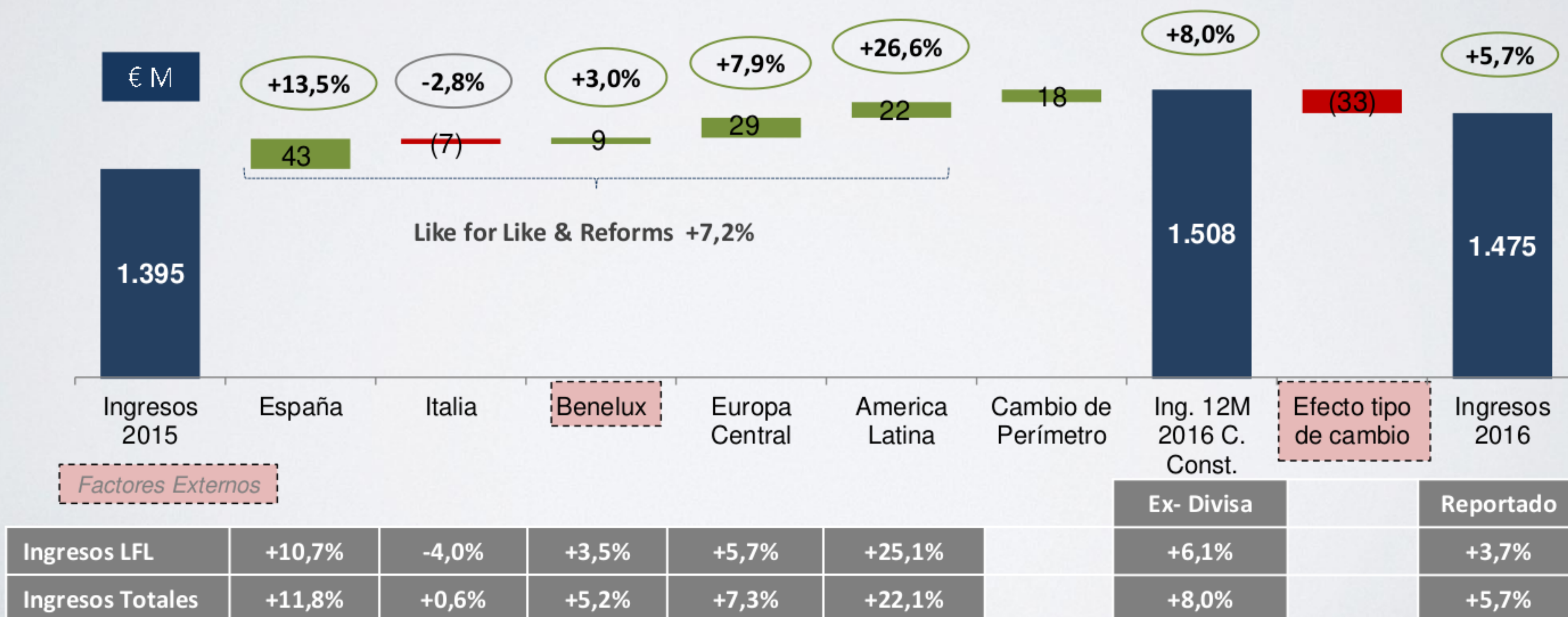
➤ Destacable el crecimiento en Benelux:

- **Bruselas:** se mantiene el ADR aunque con menor ocupación (ADR relativo +8.7p.p. ; RevPar +3.3p.p.)
- **Ámsterdam:** ADR relativo +4.3p.p RevPar +3.3p.p

➤ En Italia la estrategia en la ciudad de Milán es seguir manteniendo el nivel de RGI a través del volumen, debido al aumento de los precios relativos por encima de los competidores en 2015 (+7.0 p.p)

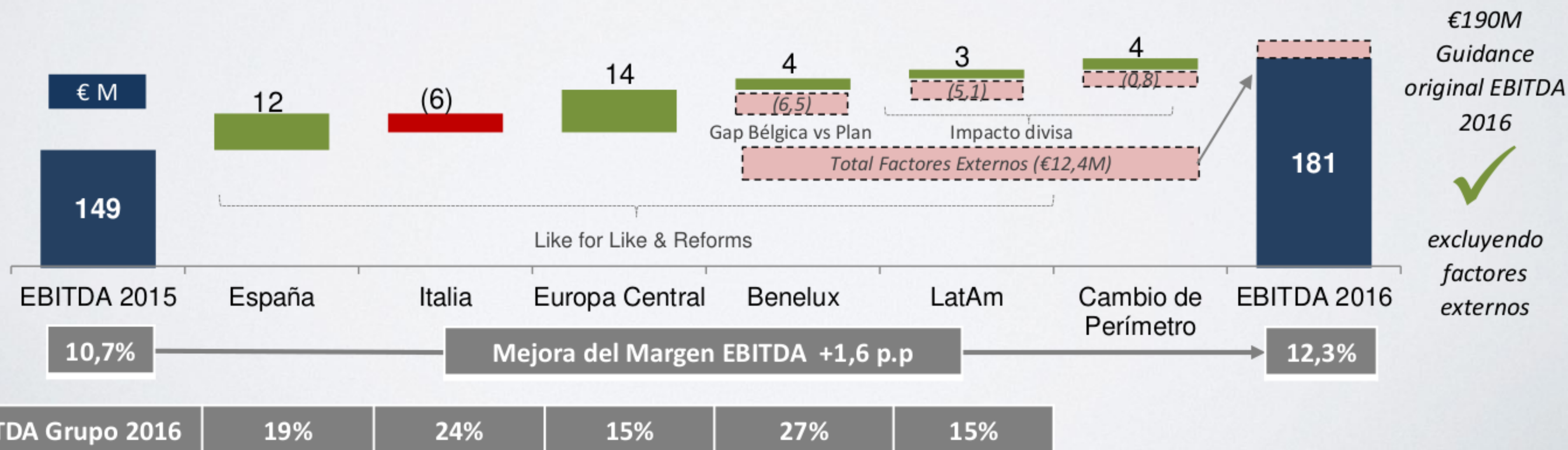
CRECIMIENTO DE INGRESOS EN LOS PRINCIPALES MERCADOS

- **España:** +13,5% de crecimiento en LFL&R, siendo LFL +10,7% y Reformas + 26,9%. Rendimiento destacable de ciudades como Zaragoza, Valencia y Sevilla
- **Italia:** Ajustando la contribución de la Expo de Milán (€18,8M en 2015), el crecimiento de los ingresos habría sido de +4,9%, debido al buen comportamiento de las ciudades secundarias
- **Benelux:** +6,3% de crecimiento en Holanda LFL (+€9,9M, excluyendo reformas) compensando la menor contribución de Bélgica -€7,8M o -15,4% (LFL -€3,4M, -11,2%; Reformas -€4,5M, 21,6%). Crecimiento LFL de ingresos en la BU de +3,5% e incluyendo las reformas +3,0%
- **Europa Central:** crecimiento de los ingresos de +7,9% en LFL&R con un aumento de los precios de +6,4% (70% del crecimiento del RevPar) debido al favorable calendario de ferias
- **LatAm:** en moneda local la tendencia positiva continúa en todos los mercados (+26,6% en LFL&R). Incluyendo Hoteles Royal (reportado en Cambio de Perímetro), los ingresos totales a tipo de cambio constante se incrementan +22,0% o + 29,1M € (vs. -1,7% o - €2,3M reportados)



+ 21% DE CRECIMIENTO DE EBITDA Y MEJORA DEL MARGEN EN + 1.6p.p.

- **EBITDA:** €181M (+21% ó +€31M) con una mejora del margen de +1,6p.p. alcanzando 12,3%. Alcanzando un ratio de conversión de EBITDA del 40%, incrementándose al 48% cuando se ajusta con no recurrentes (-€5,2 M de linealización de alquileres y -€1,4M de indemnizaciones). En línea con el objetivo original de EBITDA excluyendo factores externos
- **Por región:**
 - **España:** EBITDA de €33,8M, lo que representa un incremento de +€12,4M (60% contribución LFL y 40% por reformas 2015). Pendiente segundo año de “ramp up” de hoteles reformados en 2017
 - **Italia:** disminución de -€6,3M por comparativa (contribución Expo Milán 2015 -€14,1M en EBITDA; -€18,8M en ingresos). En parte compensada por el buen comportamiento de las ciudades secundarias
 - **Europa Central:** EBITDA de + €14,5M por el favorable calendario de ferias a compensar en el 2017 con el “ramp up” de las inversiones 2016
 - **Benelux:** LFLEBITDA en Holanda +12,2% (+€5,0M), compensando la menor aportación de Bélgica frente al Plan (-€6,5M en EBITDA, -47,3%) y frente a 2015 (-€1,0M o -11,6%). En la B.U. el coste de oportunidad de las reformas en 2016 es -€4,7M en EBITDA con “ramp up” en ‘17 y ‘18
 - **LatAm:** EBITDA -€5.9M por el efecto negativo de tipo de cambio a nivel EBITDA (Impacto en EBITDA limitado vs. los €33M en ingresos)
 - **Cambio de Perímetro:** +€1,2M de Hoteles Royal y +€1,2M en España por la salida de hoteles en alquiler con contribución negativa. Las nuevas aperturas (+€25,3M de ingresos principalmente en Italia), no contribuyen todavía al EBITDA (+€0,7M)



PRIMER AÑO DE BENEFICIO RECURRENTE POSITIVO DESDE 2008 PERMITIENDO REMUNERACIÓN AL ACCIONISTA

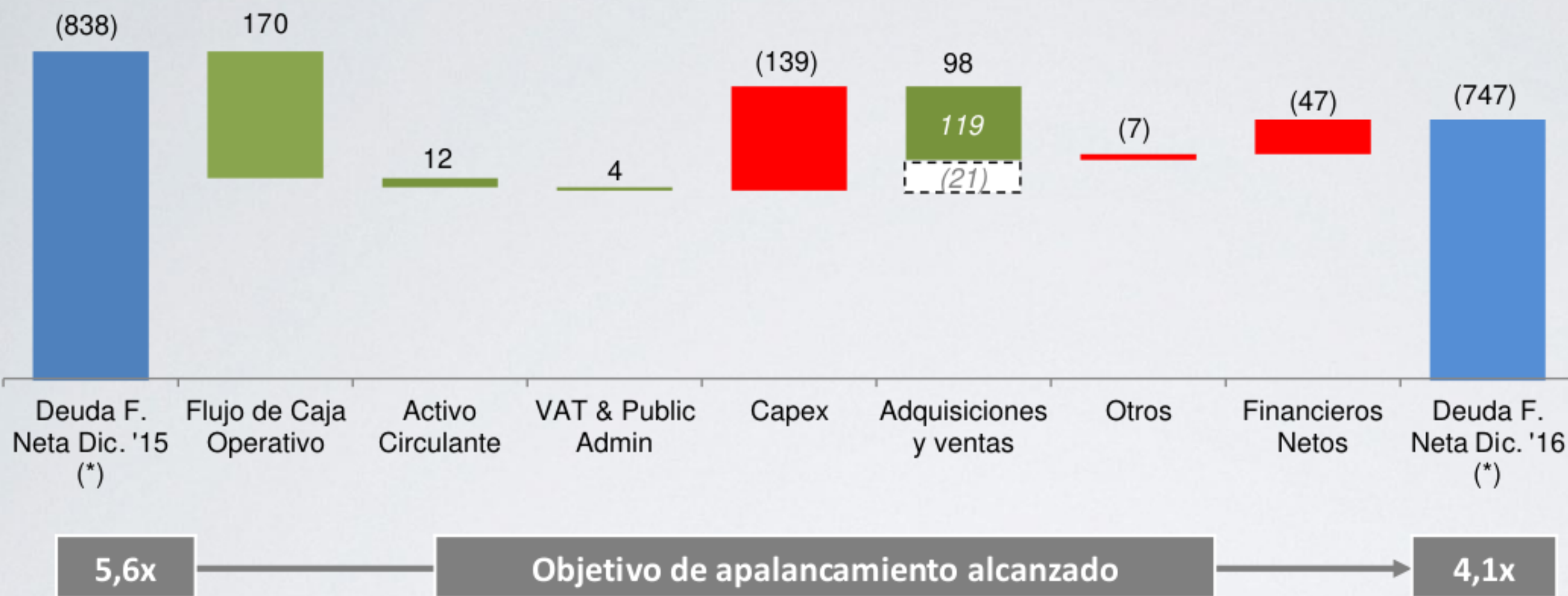
(millones de €)	2016	2015*	Var.
	M. Eur	M. Eur	M. Eur
EBITDA ANTES DE ONEROSOS	180,9	149,5	31,4
Margen % de Ingresos	12,3%	10,7%	
Reversion Provision C. Onerosos	5,0	10,0	(5,0)
EBITDA CON ONEROSOS	185,9	159,5	26,4
Amortizaciones	(101,7)	(94,8)	(6,9)
EBIT	84,1	64,7	19,5
Gastos Financieros Netos	(52,4)	(46,6)	(5,8)
Resultados Puesta en Equivalencia	0,1	(1,1)	1,2 ²
EBT	31,8	17,0	14,9
Impuesto sobre Sociedades	(17,0)	(17,3)	0,4 ³
Resultado antes de Minoritarios	14,9	(0,3)	15,2
Intereses Minoritarios	(3,4)	(2,4)	(1,0)
RESULTADO NETO recurrente	11,5 ⁴	(2,7)	14,2
<hr/>			
EBITDA no recurrente	43,9	(17,9)	61,8
Otros elementos no recurrentes	(24,6) ⁵	21,5	(46,1)
RESULTADO NETO incluyendo no-rec.	30,8 ⁶	0,9	29,8

* Incluye Hoteles Royal desde el 4 de marzo de 2015

- EBITDA: +€31M en EBITDA** con una mejora del margen de +1.6 p.p. alcanzando el 12,3%
- Gastos financieros:** -€5,8M debido principalmente a las menores diferencia de cambio por coberturas de divisa (-€4.1M) frente a 2015, y en menor medida a los menores tipos de interés de los depósitos y a la refinanciación de septiembre 2016 con mayor coste por el mayor plazo
- Impuestos:** el uso de incentivos fiscales compensa la mayor cifra de negocio y la reversión de la provisión de cartera en España (RD3/2016).
- Resultado Neto Recurrente:** primer año de **resultado neto recurrente positivo** desde 2008, alcanzando los €11,5M frente a una pérdida de -€2,7M en 2015
- Actividad no recurrente:** incluye las plusvalías por la venta de activos no estratégicos, provisiones legales, depreciación acelerada debida al capex de reposicionamiento e impacto fiscal
- Resultado Neto con no-recurrentes:** alcanza €30,8M frente a €0,9M en 2015, impulsado por las plusvalías de la rotación de activos

- Propuesta para aprobar en JGA la distribución de un **dividendo** con cargo a los beneficios del ejercicio 2016 por un importe máximo de **€0,05 brutos** por acción en circulación, implicando un desembolso estimado de €17M

OBJETIVO DE GENERACION DE CAJA ALCANZADO CON CAPEX FINANCIADO POR ACTIVOS NO ESTRATEGICOS



31st Diciembre 2016
 Deuda Financiera Bruta: (€884M)
 Caja : €137M
 Deuda Financiera Neta: (€747M)

(*) DFN excluyendo los ajustes contables de la parte del bono convertible registrado como Equity, gastos de formalización e intereses devengados. Incluyendo estos ajustes contables la DFN sería (€725M) a 31 Dic. 2016 y (€809M) a 31 Dic. 2015

➤ Generación de caja en 2016 y reducción de €91M de Deuda Financiera Neta:

- **(+) Flujo de caja operativo** +€170M incluyendo los -€14,5M de gasto financiero de tarjetas de crédito y los impuestos pagados por -€13,4M
- **(+) Capital circulante:** Mejora por la reducción del periodo medio de cobro (desde 36 días a cierre de 2015 a 23 días a cierre de 2016)
- **(-) Pagos de Capex:** -€139M. Capex de reposicionamiento de 2016 de -€25M a pagar en 2017
- **(+) Objetivo de desinversiones** (€140M) alcanzado con +€119M en 2016 y €20M en 2017 con el reciente leaseback de NH Málaga
- **(-) Otras inversiones** por -€21M: Put de Donnafugatta (-€10,3M), JV China (-€4,1M) y la adquisición de los minoritarios de NH Palacio de la Merced (Burgos, de 25% a 72%) lo que supone una inversión de -€7M (-€5,0M deuda y un pago de -€1,4M en '16 y -€0,6M en '17) implicando un múltiplo implícito de EBITDA de 9x
- **(-) Otros:** pago de provisiones legales y de pensiones en Italia y Benelux, indemnizaciones ordinarias del negocio y autocartera
- **(-) Financieros Netos:** incluye -€8,1M de gastos de la refinanciación

REDUCCION DEL APALANCAMIENTO ALCANZADO

- (€747M) de Deuda Financiera Neta a Dic. 2016, reducción de €91M frente a Dic. 2015 debido a la generación de caja en el período y un capex financiado con la rotación de activos no estratégicos
- Sept. '16: Exitosa refinanciación con la emisión de un nuevo bono senior garantizado de €285M a 7 años al 3,75% y la suscripción de una línea de crédito sindicada a L/P "RCF" de €250M (3+2 años)
- Coste medio de la deuda: 4,7%. Vencimiento: 4,3 años (excluyendo préstamo subordinado de €40M con vencimiento en 2037)

Calendario de Vencimientos Dic. 2016 (€M)



% de deuda total

Año	Bono HY	Convertible	Otros Préstamos	Otros Préstamos Asegurados	Nuevo Bono HY
2017	0%	0%	3%	0%	0%
2018	0%	29%	3%	0%	0%
2019	29%	0%	0%	0%	0%
2020	0%	0%	0%	0%	0%
2021	0%	0%	0%	0%	0%
2022	0%	0%	0%	0%	0%
2023	0%	0%	0%	0%	32%
2023+	0%	0%	7%	1%	0%

RCF €250M 3 años

+ 2 años ⁽²⁾

- 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

Deuda Financiera Bruta: (€884M)
Caja: €137M
Deuda Financiera Neta⁽¹⁾: (€747M)

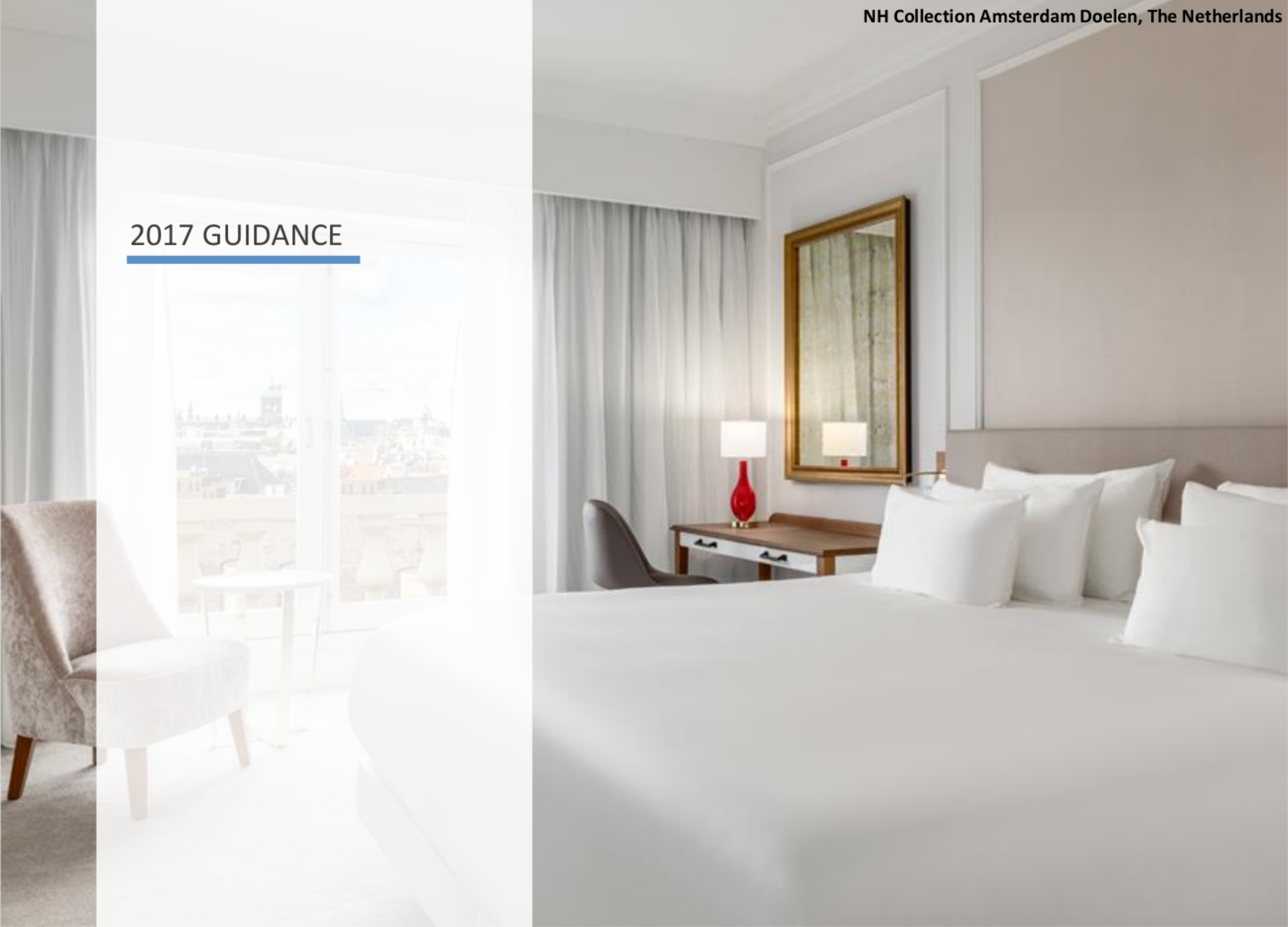
Principales términos

- **Bono Convertible no Asegurado:** €250M, Nov. 2018, Tipo Fijo 4%, precio de conversión €4,92
- **Bono High Yield '19:** €250M, Nov. 2019, tipo fijo de 6.875%. Amortizable desde noviembre de 2017
- **Nuevos Bono (HY '23):** € 285M, oct. 2023, tipo fija 3,75%. Amortizable desde octubre de 2019
- **Línea de Crédito sindicada:** No dispuesta. €250M (3 +2 años)⁽²⁾, E+2.25%

(1) DFN excluyendo ajustes contables

(2) Extensión automática del vencimiento de 2019 a 2021 tras la refinanciación de HY2019

2017 GUIDANCE



DETALLE 2017 GUIDANCE

2017 Guidance		
P&L 2017E	Incremento de ingresos	+4-6%
	RevPar	75% a través ADR
	Plan de Eficiencia Fase I	€7-8M de ahorros de coste
	Margen EBITDA	Mejora de +2,0p.p debido a una mayor eficiencia, del 12% a 14%
	Ratio de Conversión	c.60% de conversión a EBITDA
	EBITDA 2017E	c. €220-225M (c.+25%)
Apalancamiento 2017E (excluyendo venta del hotel de NY)	DFN/ EBITDA Recurrente	3.0-3.25x (vs 4.1x in 2016)
	Capex 2017	<ul style="list-style-type: none"> • Mantenimiento & IT 4-5% ingresos: c.€70M • Expansión + Renegociación de rentas c.€10-15M
	Otros	<ul style="list-style-type: none"> • €20M pago diferido Hoteles Royal • €11M Contrato de gestión con Hesperia

PLAN DE EFICIENCIA DE COSTES: FASE I EN MARCHA Y LANZAMIENTO DE LA FASE II

- **Objetivo:** Mejorar la eficiencia del Grupo implantando un nuevo modelo operativo una vez la fase de reposicionamiento, la inversión en IT y la estrategia de gestión de precios han sido implementadas

- **Fase 1:** Después del diagnóstico 2016 se han identificado ahorros de €7-8M para el año 2017 en Personal y Otro gastos Operativos:
 - **Administración:** palancas de eficiencia en los Centros de Servicios Compartidos
 - **Migración de IT** concluida con Back & Front-office integrado con el CRM permitiendo mayor velocidad de check-in/out y mayor calidad de facturación (mejora del capital circulante). Nueva web y aplicación móvil.
 - **Comercial:** optimización de los equipos de Gestión de Precios tras la implementación de Duetto, que automatiza funciones permitiendo una mejor previsión de precios dinámicos
 - **Proyectos & Construcción:** racionalización del equipo tras la ejecución de la fase de inversión

- **Fase 2:** objetivo de ahorros adicionales de c.€7-10M en 2018
 - **Sinergias operativas adicionales:**
 - ✓ Modelo comercial
 - ✓ Sinergias de compras entre países a través de la Plataforma Compras
 - **Nuevo Modelo Operativo:** reorganización geográfica de los diferentes niveles de gestión de las Unidades de Negocio a nivel país y equipo Corporativo fomentando sinergias
 - ✓ Entorno digital: mayor control a través de los nuevos sistemas de información simplificando la monitorización

2017, AÑO DE RECOGIDA DE BENEFICIOS E IMPULSO DE LA EFICIENCIA

- **Drivers de la generación de valor:** Consolidación de la estrategia de RevPar para continuar aumentando el ADR
- **Rentabilidad:** Aumento de la contribución de los hoteles reformados
- **Ahorro de costes:** Foco continuo en el plan de eficiencia para incrementar el margen de EBITDA (Fase I & Fase II)
- **Optimización del portfolio:** Inversión selectiva en crecimiento orgánico en países con presencia clave que hagan crecer la línea de ingresos
- **Generación de caja:** Mejora de la generación de caja a través de una mejor gestión del capital circulante, menores necesidades de Capex y venta de activos no estratégicos
- **Reducción del apalancamiento:** 3.0-3.25x Deuda Financiera Neta/EBITDA para finales de 2017 (excluyendo venta del hotel de NY)
- **Retorno para el accionista:** Foco en la generación de valor para los accionistas y por ello se propone para aprobación en JGA la distribución de un dividendo con cargo a los beneficios del ejercicio 2016 por un importe máximo de €0,05 brutos por acción en circulación, implicando un desembolso estimado de €17M

ANEXOS



P&L 2016

NH HOTEL GROUP CUENTA DE PYG

(millones de €)	12M 2016	12M 2015*	Var.	
	M. Eur	M. Eur	M. Eur	%
TOTAL INGRESOS	1.474,6	1.395,5	79,1	5,7%
Coste de Personal	(515,1)	(496,4)	(18,7)	3,8%
Gastos Directos de Gestión	(477,0)	(457,0)	(20,1)	4,4%
BENEFICIO DE GESTIÓN	482,5	442,1	40,3	9,1%
Arrendamientos y Contribución Urb.	(301,6)	(292,6)	(9,0)	3,1%
EBITDA ANTES DE ONEROSOS	180,9	149,5	31,4	21,0%
Margen % de Ingresos	12,3%	10,7%		1,6%
Reversion Provisión C. Onerosos	5,0	10,0	(5,0)	(49,9%)
EBITDA CON ONEROSOS	185,9	159,5	26,4	16,6%
Amortizaciones	(101,7)	(94,8)	(6,9)	7,3%
EBIT	84,1	64,7	19,5	30,1%
Gastos Financieros Netos	(52,4)	(46,6)	(5,8)	12,4%
Resultados Puesta en Equivalencia	0,1	(1,1)	1,2	(106,7%)
EBT	31,8	17,0	14,9	87,5%
Impuesto sobre Sociedades	(17,0)	(17,3)	0,4	(2,0%)
Resultado antes de Minoritarios	14,9	(0,3)	15,2	n.a.
Intereses Minoritarios	(3,4)	(2,4)	(1,0)	43,1%
RESULTADO NETO recurrente	11,5	(2,7)	14,2	n.a.
EBITDA no recurrente	43,9	(17,9)	61,8	n.a.
Otros elementos no recurrentes	(24,6)	21,5	(46,1)	n.a.
RESULTADO NETO incluyendo no-rec.	30,8	0,9	29,8	n.a.

* Incluye Hoteles Royal desde el 4 de marzo de 2015

- Ingresos:** + 5,7% de incremento afectado por el impacto negativo de tipo de cambio (-€33M, + 8,0% a tipo de cambio constante), la menor contribución de Bélgica (-€8M) y la Expo de Milán 2015 (-€19M)
- Coste de personal:** aumentaron +3,8%, explicado por el mayor nivel de actividad en España y Europa Central, los hoteles reformados en 2015, cambios de perímetro y la menor remuneración variable en 2015
- Gastos Operativos:** +4,4% principalmente por mayores comisiones debido al crecimiento de los ingresos y la evolución de los canales de ventas, mayor nivel de actividad, hoteles reformados en 2015 y cambios de perímetro
- EBITDA:** incremento de +€31,4M en EBITDA con una mejora del margen de +1,6 p.p. alcanzando el 12,3%
- Gastos financieros:** -€5,8M debido principalmente a las menores diferencia de cambio por coberturas de divisa (-€4.1M) frente a 2015, y en menor medida a los menores tipos de interés de los depósitos y a la refinanciación de septiembre 2016 con mayor coste por el mayor plazo
- Impuestos:** el uso de incentivos fiscales compensa la mayor cifra de negocio y la reversión de la provisión de cartera en España (RD3/2016).
- Resultado Neto Recurrente:** primer año de resultado neto recurrente positivo desde 2008, alcanzando los €11,5M frente a una pérdida de -€2,7M en 2015
- Resultado Neto total:** alcanza €30,8M frente a €0,9M en 2015, impulsado por las plusvalías de la rotación de activos

P&L 4T 2016

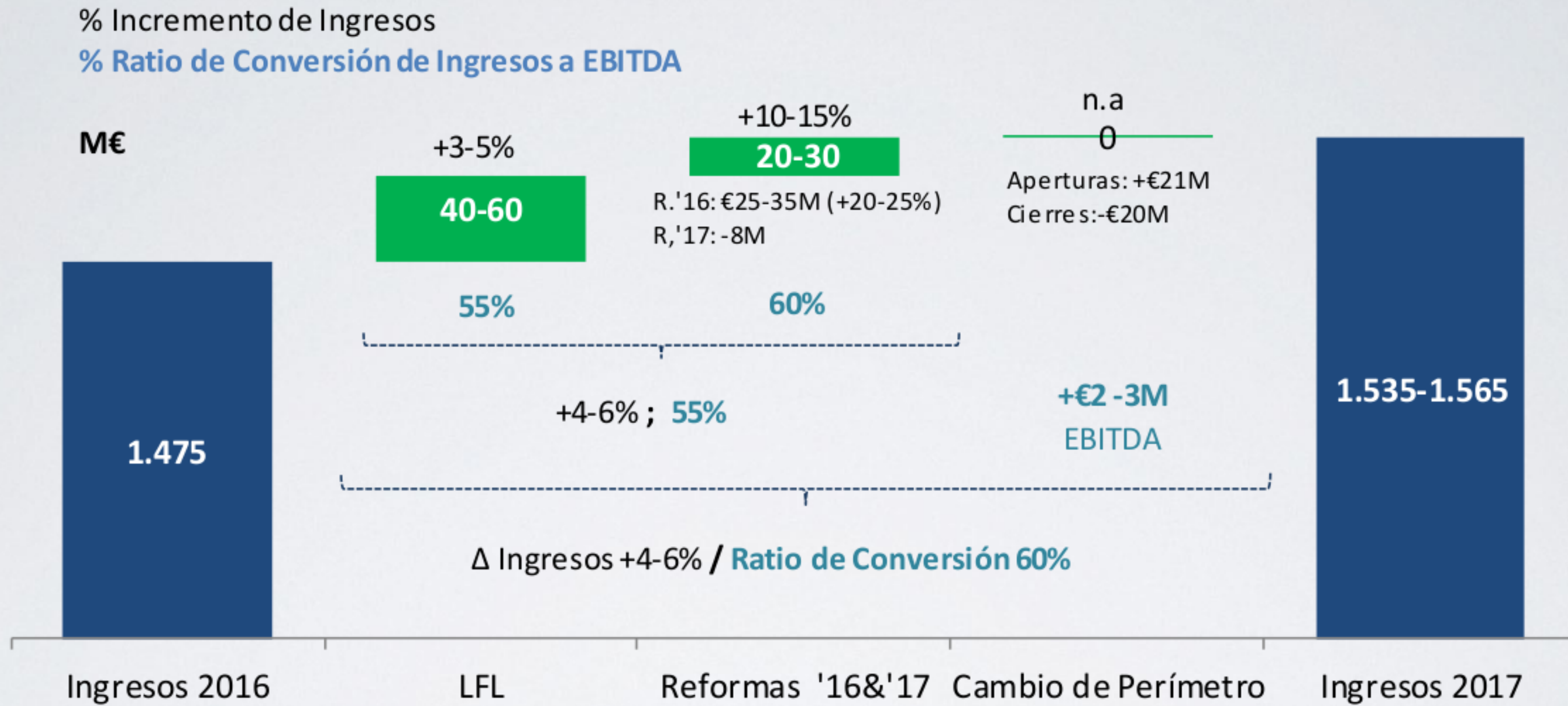
NH HOTEL GROUP CUENTA DE PYG

(millones de €)

	4T 2016	4T 2015	Var.	
	M. Eur	M. Eur	M. Eur	%
TOTAL INGRESOS	379,0	368,4	10,6	2,9%
Coste de Personal	(130,5)	(124,4)	(6,0)	4,8%
Gastos Directos de Gestión	(120,7)	(120,2)	(0,4)	0,4%
BENEFICIO DE GESTIÓN	127,9	123,7	4,2	3,4%
Arrendamientos y Contribución Urb.	(71,6)	(72,1)	0,5	(0,7%)
EBITDA ANTES DE ONEROSOS	56,3	51,6	4,7	9,1%
Margen % de Ingresos	14,9%	14,0%		0,8%
Reversion Provision C. Onerosos	0,8	2,3	(1,5)	(66,1%)
EBITDA CON ONEROSOS	57,1	53,9	3,2	5,9%
Amortizaciones	(26,4)	(24,9)	(1,5)	6,0%
EBIT	30,7	29,0	1,7	5,7%
Gastos Financieros Netos	(15,4)	(11,6)	(3,8)	33,1%
Resultados Puesta en Equivalencia	0,1	(1,3)	1,4	(107,1%)
EBT	15,4	16,1	(0,8)	(4,7%)
Impuesto sobre Sociedades	(7,7)	(11,0)	3,3	(29,7%)
Resultado antes de Minoritarios	7,6	5,1	2,5	49,8%
Intereses Minoritarios	(0,7)	(0,1)	(0,6)	593,3%
RESULTADO NETO recurrente	7,0	5,0	2,0	39,5%
EBITDA no recurrente	1,7	(4,4)	6,2	n.a.
Otros elementos no recurrentes	0,5	14,3	(13,7)	n.a.
RESULTADO NETO incluyendo no-rec.	9,2	14,8	(5,6)	n.a.

- Ingresos:** +2,9% afectado por la difícil comparativa en España e Italia frente al 4T 2015 (+17% y +16% respectivamente; o +€22M). Otros ingresos afectados por la externalización de restaurantes en España (-€1M)
- Coste de personal:** Incremento por la menor remuneración variable en 2015 y un mayor logro de los objetivos de 2016
- Gastos Operativos:** Los ahorros de energía compensan las mayores comisiones
- EBITDA:** Incremento de +€4,7M con una mejora del margen de +0,8 p.p. alcanzando el 14,9% debido a un ratio de conversión del 44%, a pesar de la contribución de la Expo de Milán en el 4T 2015 (+€5,5M en ingresos, +€4,1M en EBITDA) y el efecto negativo de tipo de cambio (-€7,5M en ingresos, -€1,3 M de EBITDA)
- Gastos financieros:** -€3,8M debido principalmente a los menores tipos de interés de los depósitos, a las menores diferencias de cambio por coberturas de divisa frente a Q4 2015, y a la refinanciación de septiembre 2016
- Impuestos:** el uso de incentivos fiscales compensan la reversión de la provisión de cartera en España (RD3/2016)
- Resultado Neto recurrente:** Alcanzan los €7,0M frente a los €5,0M en 2015
- Resultado Neto total:** alcanza €9,2M frente a €14,4M en 2015, debido a una mayor reversión de provisiones en 2015

DETALLE 2017 GUIDANCE



EBITDA 2017E ≈ €220-225M (c.+25%)

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.

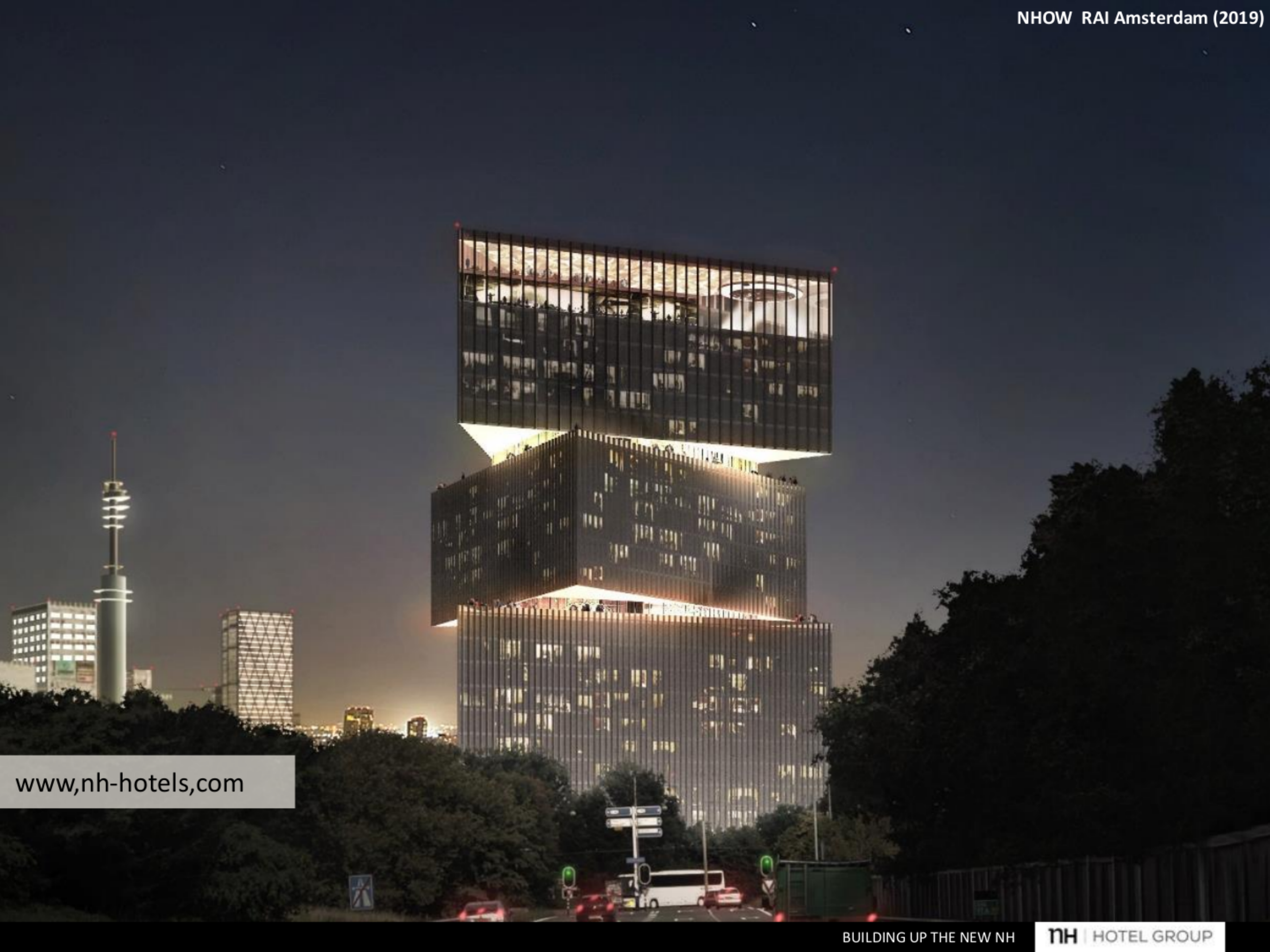
This presentation includes “forward-looking statements,” These statements contain the words “anticipate,” “believe,” “intend,” “estimate,” “expect”, “aspire” and words of similar meaning. All statements other than statements of historical facts included in this presentation, including, without limitation, 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)