



9M 2017
PRESENTACIÓN
DE RESULTADOS

NH
NH | HOTEL GROUP

NH
HOTELS


NH COLLECTION
HOTELS

nhow
HOTELS

Hesperia
RESORTS

15 de Noviembre 2017

“Estimados accionistas,

Estoy orgulloso de presentar otros excelentes resultados trimestrales. El fuerte crecimiento del Grupo continúa con un incremento de los ingresos del +6,7% y del +37% en EBITDA en los primeros nueve meses. NH ha tenido un buen comportamiento en todas las unidades de negocio destacando los resultados de España y Benelux, generando un significativo Beneficio Neto Recurrente con una mejora de +€23m en el periodo, gracias a un excelente ratio de conversión de los ingresos incrementales a EBITDA del 63%. Respecto al Beneficio Neto Total la comparativa se ve afectada por las significativas plusvalías netas reportadas en el 2016 por operaciones de rotación de activos, que el Grupo prevé realizar en el último trimestre de este año (€15m registradas en el mes de octubre y noviembre 2017).

Cumpliendo con nuestro objetivo de reducción del endeudamiento, el Grupo amortizará en su totalidad los €100m del bono 2019 efectivo desde el 30 de noviembre 2017, reduciendo el nivel de deuda bruta y su coste medio, así como extendiendo el vencimiento del RCF disponible de €250m hasta septiembre de 2021 y ganando flexibilidad en los covenants.

En el “Investor Day” celebrado el 28 de septiembre, el guidance de EBITDA recurrente para 2017 se incrementó de €225m a €230m, ya que el Grupo continúa beneficiándose del reposicionamiento y de la ejecución de la fase de inversión en un entorno macroeconómico favorable.

El nuevo plan 2017 - 2019 se sustenta en nuestras fortalezas:

- *Estrategia comercial y de precios basada en la mejora de la calidad y experiencia del cliente*
- *Activa gestión de activos con oportunidades de reposicionamiento selectivo y reestructuración de contratos de arrendamiento*
- *Constante foco en eficiencia y control de costes mejorando los márgenes y la generación de caja*
- *Compromiso de continuar con la reducción del endeudamiento impulsando el retorno de los accionistas*

Los objetivos financieros del Grupo para el 2019 son: EBITDA “pro forma” de c.€300m y Beneficio Neto Recurrente de c.€100m, sustentados por las iniciativas de crecimiento orgánico y reposicionamiento contempladas en el nuevo plan.

Con la visibilidad actual del negocio, el Grupo confirma todos los objetivos financieros 2017-2019 presentados en el “Investor Day”.

*Ramón Aragonés
CEO, NH Hotel Group*

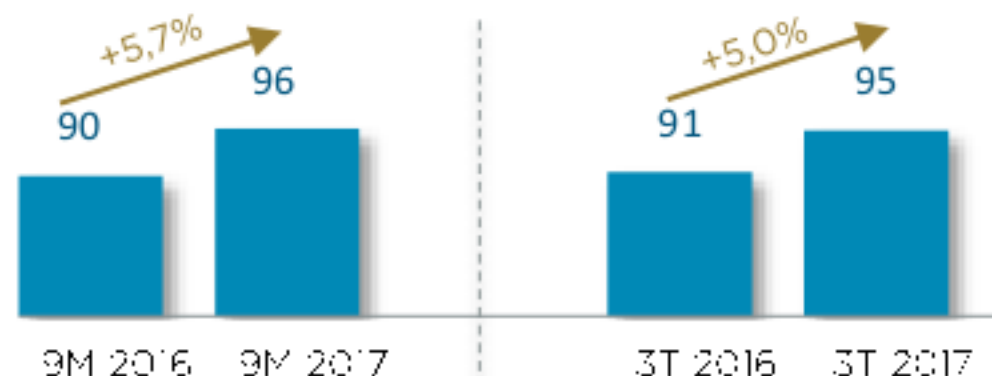
- **9M: Solida evolución de los ingresos +6,7% (+€73m)**
 - Ingresos Like for Like ("LFL"): +6,1%
 - Excelente comportamiento en Benelux (+13,2%) y España (+13,1%)
 - Difícil comparativa en Alemania debido al calendario de ferias de 2016
 - RevPar: +9,5%, 60% a través de ADR que creció +5,7%
- **3T: Ingresos +6,3% (+€24m)**
 - Ingresos Like for Like ("LFL") +5,8%
 - RevPar: +7,4%, 68% a través de ADR que creció +5,0%
- **9M EBITDA de €170m, +€46m ó +37%, alcanzando un margen de 14,6% (+3,2 p.p.)**
 - Excelente ratio de conversión del 63% de los ingresos incrementales a EBITDA a pesar del mayor nivel de ocupación (+4,6%)
- **Crecimiento significativo del Beneficio Neto Recurrente en 9M explicado por la mejora del negocio**
 - +€22,6m de mejora alcanzando €27,1m desde los €4,5m en 9M 2016
- **Incluyendo la actividad no recurrente, el Beneficio Neto Total alcanza los €24,5m**
 - Mejora de +€3,0m (+13,7%) respecto a 9M 2016. La comparativa está afectada principalmente por el impacto de la rotación de activos en 2016 (efecto temporal). Aislado dicho impacto, el Beneficio Neto Total hubiese crecido +€29m equivalente a un +135%

- **Continúa la reducción de endeudamiento**
 - La deuda neta disminuyó a €694m desde €747m en dic. 2016
 - Amortización anticipada voluntaria del saldo vivo de €100m del Bono 2019 con caja. Potencial uso temporal de líneas de crédito a corto plazo por efecto estacional en circulante
 - Mejora del Rating de Moody's a "B2 con perspectiva positiva"
- **"Investor Day 2017": Nuevos objetivos financieros 2017-2019**
 - Confirmación del guidance de EBITDA⁽¹⁾ para 2017, incrementado desde €225m a €230m
 - Objetivos 2019: EBITDA⁽¹⁾ pro forma de c.€300m y Beneficio Neto Recurrente de c.€100m

⁽¹⁾ EBITDA recurrente antes de reversión de onerosos y plusvalías por rotación de activos

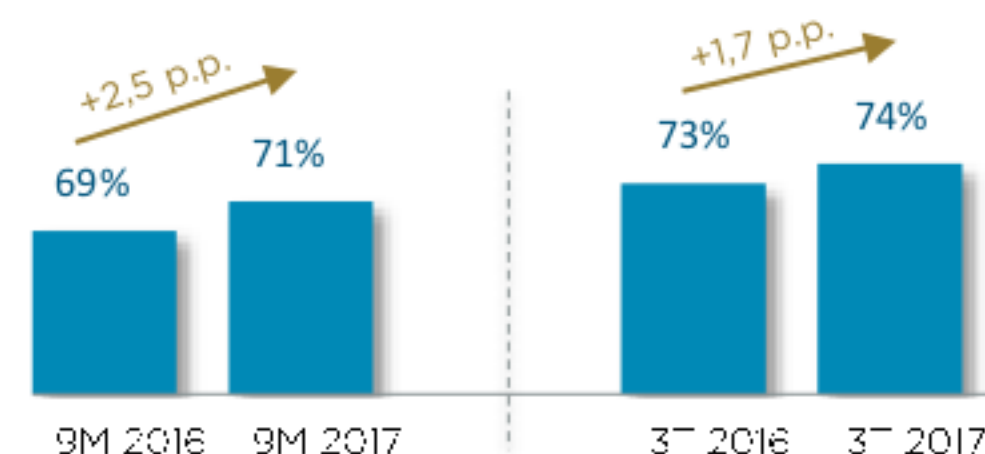
ADR (€)

- 9M: +5,7% de incremento de precios (+€5,2) alcanzando los €96 y contribuyendo con el 60% del crecimiento de RevPar
- 3T: +5,0% de crecimiento de precios (+€4,6; 68% del incremento del RevPar) a pesar de no ser un trimestre fuerte en el segmento urbano



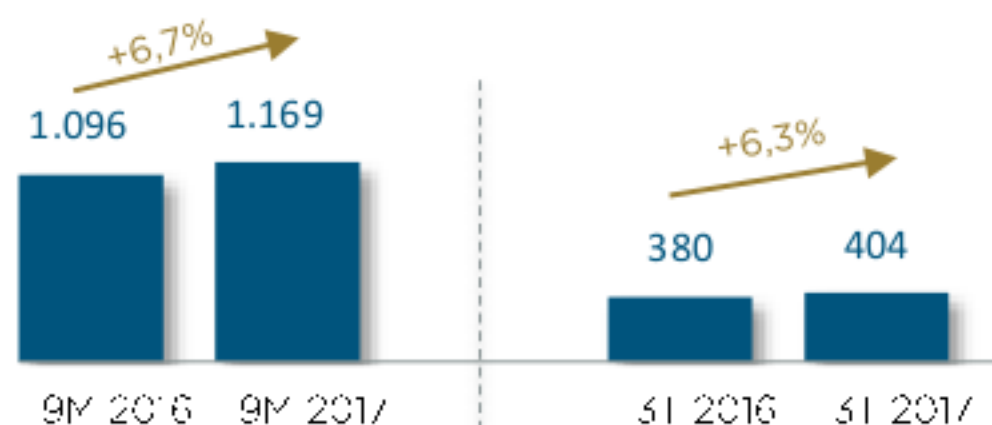
Ocupación (%)

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



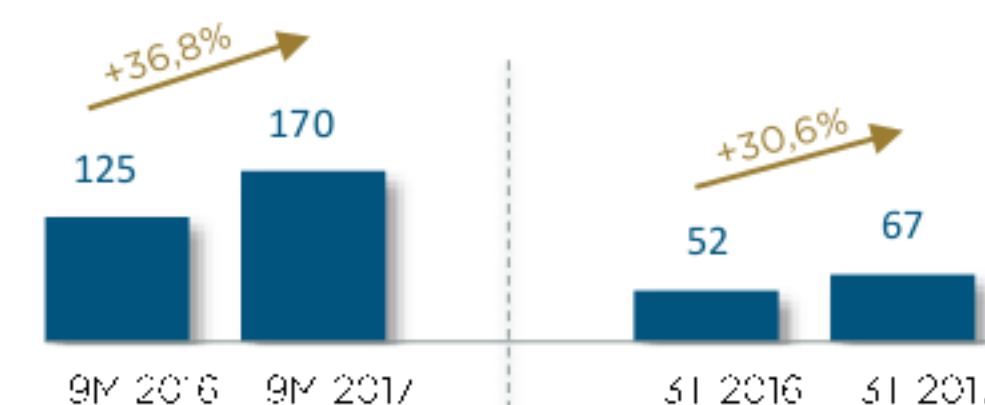
Ingresos (€m)

- 9M: +€73m de crecimiento de ingresos (+6,7%) con un excelente comportamiento en Benelux y España
- 3T: +€24m ó +6,3%



EBITDA Recurrente (€m)

- 9M: +€46m ó +37% debido a un sólido ratio de conversión del 63% del ingreso incremental a EBITDA. El margen EBITDA alcanzó el 14,6% (+3,2 p.p.)
- 3T: +€16m ó +31%, con un ratio de conversión del 66%



Sólida evolución de los ingresos en 9M

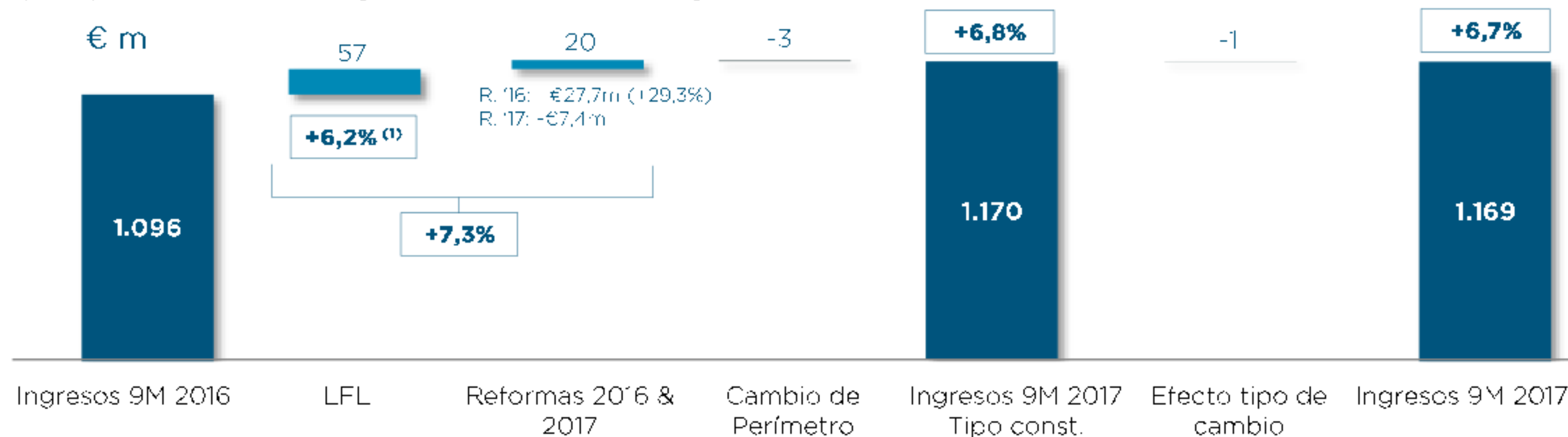
▪ **Incremento total de los Ingresos de +6,7% vs. 9M 2016 alcanzando €1.169m (+€73m)**

- Ingresos Like for Like (“LFL”): +6,2% a tipo de cambio constante (+6,1% reportado)
- LFL & Reformas +7,3% (+7,1% reportado)
 - Excelente comportamiento en Benelux (+13,2%) y España (+13,1%)
 - Los hoteles reformados en 2016 aumentaron los ingresos en +€27,7m
 - Coste de oportunidad de las reformas de 2017: -€7,4m, principalmente en Alemania y en menor medida en Italia y LatAm

Desglose de Ingresos	6M 2017	3T 2017	9M 2017
Ingresos de habitaciones	+9,0%	-1,1%	+8,6%
Otros ingresos	3,6%	13,3%	3,5%
Total Ingresos Hoteleros	+7,4%	+6,5%	+7,1%
Ingresos no-hoteleros*	-€2,7m	-€0,3m	-€3,1m
Total Ingresos	+6,9%	+6,3%	+6,7%

Menor contribución de los ingresos no hoteleros

* Rebates + Capitalización de salarios por capex

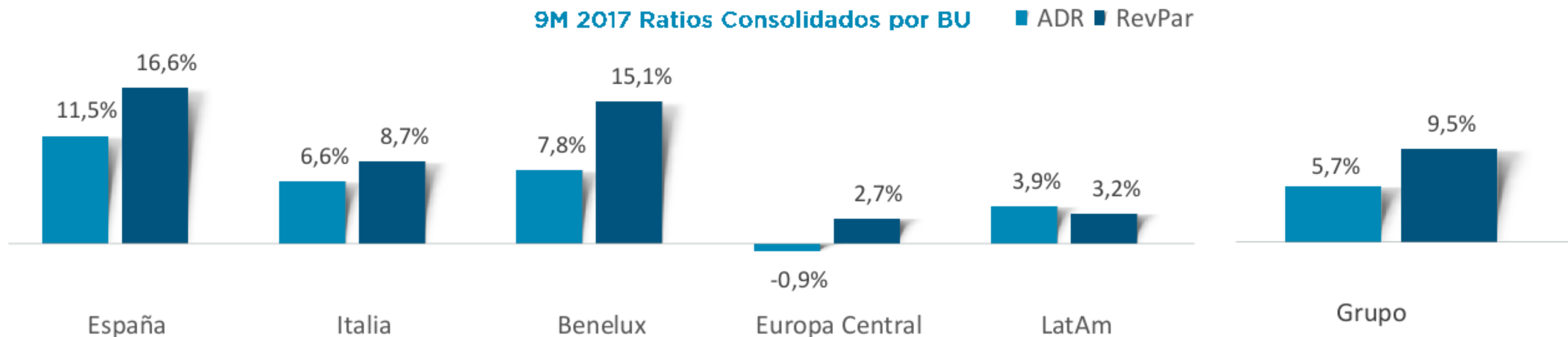


Contribución Crecimiento	+5,2%	+	+1,8%	+	-0,3%	=	+6,8%	+	-0,1%	=	+6,7%
--------------------------	-------	---	-------	---	-------	---	-------	---	-------	---	-------

(1) Sobre su base de 2016. A tipo de cambio real el crecimiento es +6,1%

Incremento de RevPar vía ADR (60% contribución)

- **+9,5% crecimiento de RevPar en 9M 2017, 60% a través de ADR**
 - Crecimiento de RevPar en todos los mercados destacando el crecimiento de doble dígito en España y Benelux
 - ADR: +5,7% de incremento de precios (+€5,2) alcanzando €96
 - Ocupación: +3,6% incremento de actividad ó +2,5 p.p. Fuerte demanda en España (+4,6%) y Benelux (+6,7%) impulsada por la recuperación de Bruselas
- **Crecimiento del RevPar LFL (excluyendo reformas) de +8,5%:**
 - España: Muy buena evolución en ciudades principales y secundarias: Madrid +20%, Barcelona +15% y ciudades secundarias +11%
 - Italia: Roma +5%, Milán +6% y excelente evolución de las ciudades secundarias con +9% de crecimiento
 - Benelux: La recuperación de Bruselas continúa con +23%, pero a una tasa menor de la esperada. Buen comportamiento en Ámsterdam de +8% y de las ciudades secundarias holandesas +11%
 - Europa Central: Berlín +7%, Frankfurt -2% y Múnich -8%. Difícil comparativa debido al calendario de ferias 2016
 - LatAm (tipo de cambio real): Buenos Aires +15%, Bogota +1% impactada por la mayor oferta, México DF +2% afectado por el terremoto



Y por encima de nuestros competidores apoyado en el foco en calidad

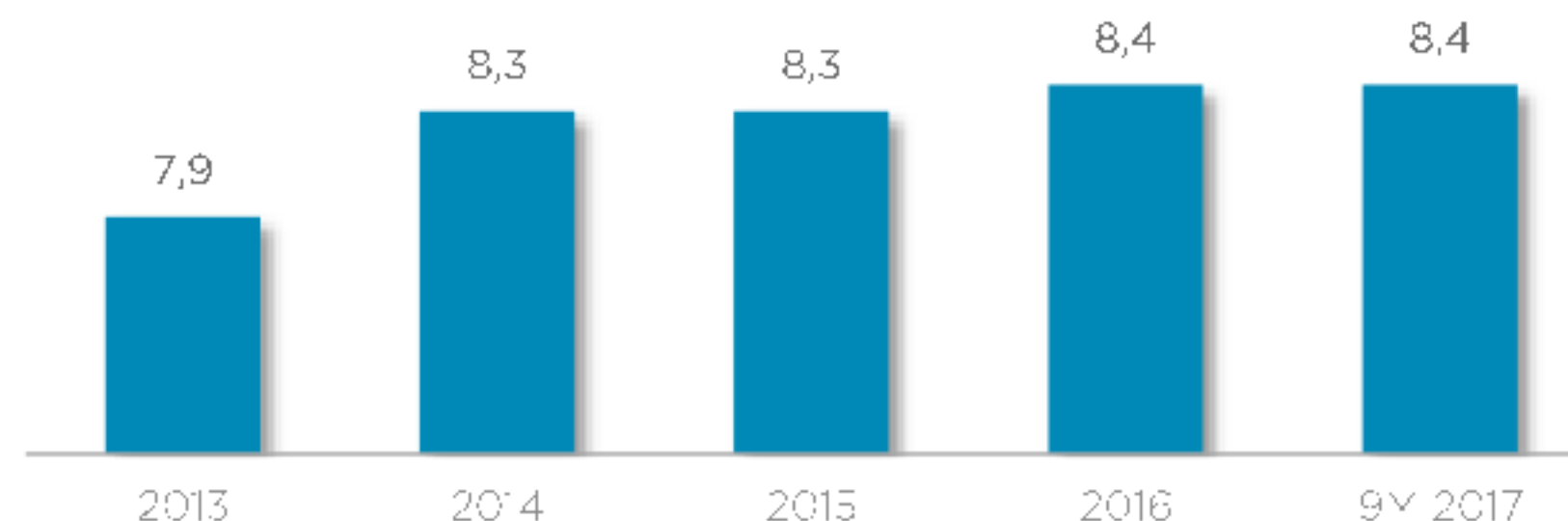
- Mayor crecimiento del RevPar relativo de +3,6 p.p. en las ciudades principales frente a los competidores a través de la combinación de un mayor ADR (+1,4 p.p.) y ocupación relativa (+2,0 p.p.)

9M 2017	ADR % var.		ADR "Relativo"	Ocupación "Rel."	RevPar "Rel."
	NHH	Comp.Set	Var.	Var.	Var.
España	13,3%	12,4%	0,9p.p.	4,3p.p.	5,8p.p.
Italia	4,1%	-0,8%	1,9p.p.	-2,5p.p.	2,5p.p.
Benelux	6,4%	2,0%	4,4p.p.	4,3p.p.	9,2p.p.
Europa Central	-2,6%	1,2%	-5,8p.p.	0,7p.p.	-5,1p.p.
Total NH	5,3%	3,9%	1,4p.p.	2,0p.p.	3,6p.p.

Fuente: STR/MKG/Farman crecimiento medio del Set competitivo

- Buen resultado en España con un incremento de RevPar relativo de +5,8% vs. set competitivo, principalmente por mejora de la ocupación relativa y evolución positiva en ADR
- Destaca el crecimiento de la BU de Benelux con un RevPar relativo de +9,2 p.p. explicado por incremento de ocupación y ADR
- Difícil comparativa en Europa Central por ferias de 2016 (aumento de precios por encima de los competidores), y grupos de militares hospedados durante la crisis de refugiados en 2016
- Comportamiento en ciudades principales:**
 - Ámsterdam:** ADR relativo +5,1 p.p.; RevPar +11,8 p.p.
 - Madrid:** Ocupación relativa +7,3 p.p.; RevPar +9,9 p.p.
 - Milán:** ADR relativo +4,3 p.p.; RevPar +0,4 p.p.
 - Bruselas:** ADR relativo +1,0 p.p.; RevPar -0,1 p.p.

Foco en calidad



Fuente: TripAdvisor

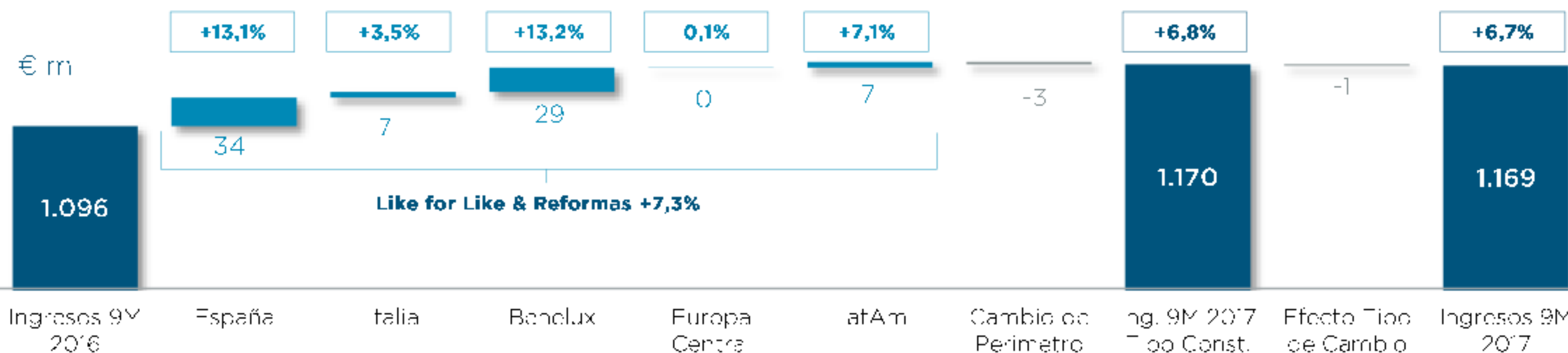
Mejora de la puntuación relativa

% hoteles	Dic. 2013	Dic. 2015	Dic. 2016	Sept. 2017
Top 10	24%	27%	34%	36%
Top 30	47%	49%	53%	55%

Fuente: TripAdvisor

Excelente comportamiento de los ingresos en todos los mercados

- **España:** +13,1% de crecimiento en LFL&R, siendo LFL +10,8%. Destaca el comportamiento LFL de Madrid (+15,0%), Barcelona (+12,9%) y ciudades secundarias (+7,9%)
- **Italia:** +5,6% de crecimiento en LFL y +3,5% incluyendo la reforma de dos hoteles en alquiler en Turín y Roma a cargo de los propietarios. Destacar el crecimiento LFL de las ciudades secundarias (+7,5%)
- **Benelux:** los ingresos LFL crecen +6,9% apoyado por el mayor nivel de actividad en Bruselas (+18,9%) el buen comportamiento de Ámsterdam (+6,1%) y ciudades secundarias holandesas (+7,1%). Incluyendo las reformas de 2016, los ingresos crecen +13,2%
- **Europa Central:** Incremento LFL +2,1% a pesar de la difícil comparativa por el calendario de ferias 2016 en Alemania. Incluyendo el coste de oportunidad en ingresos por la reforma de 3 hoteles en Berlín, Múnich y Hamburgo por importe de -€5,1m en 2017, los ingresos crecen +0,1% en LFL&R ó +1,8% excluyendo el coste de oportunidad. Los ingresos totales disminuyen -1,5% por la salida de dos hoteles con 192 habitaciones en H2 2016
- **LatAm:** +7,1% de crecimiento en LFL&R a tipo de cambio constante (+5,5% reportado). Por regiones, México incrementa los ingresos +7% a pesar de la depreciación de la divisa del -3% y el terremoto (-€0,3m vs 2016). Argentina crece +17% a pesar de la fuerte depreciación de la moneda (-10%). La evolución positiva de la divisa en Colombia (+6%) no ha compensado la reforma de un hotel clave en Chile y los menores eventos corporativos debido a la mayor oferta en Bogotá, por lo que los ingresos bajan -2%

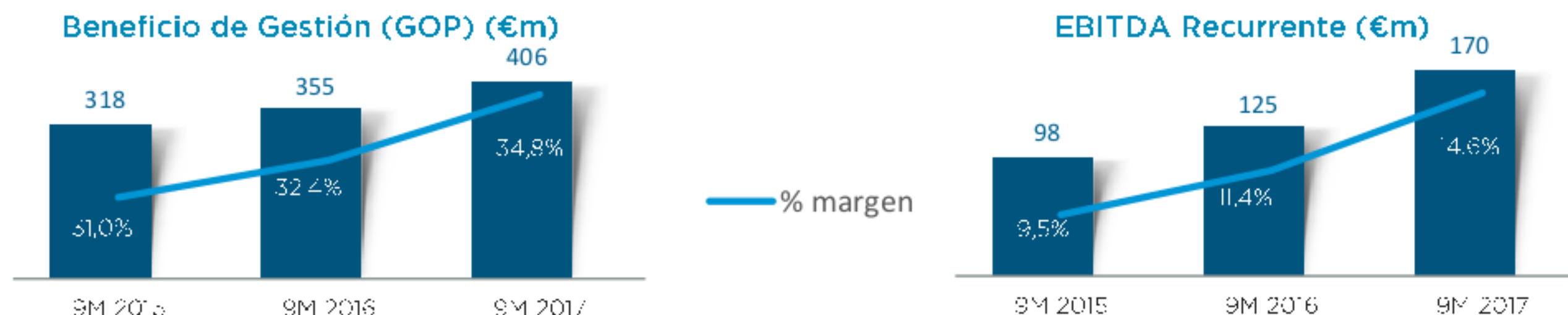


Ingresos LFL	+10,8%	+5,6%	+6,9%	+2,1%	+7,5%	Ex-Divisa	+6,2%	Reportado	+6,1%
Total Ingresos	+11,6%	+1,9%	+15,8%	-1,5%	+8,1%		+6,8%		+6,7%

9M EBITDA crece +37% con un ratio de conversión del 63%

€ millones / Actividad Recurrente	9M 2017	9M 2016	VAR.	
	€m.	€m.	€m.	%.
TOTAL INGRESOS	1.168,6	1.095,5	73,1	6,7%
Gasto de Personal	(393,9)	(384,7)	(9,3)	2,4%
Gastos Directos de Gestión	(368,2)	(356,3)	(11,9)	3,3%
BENEFICIO DE GESTIÓN	406,4	354,6	51,9	14,6%
Arrendamientos y Contribución Urb.	(236,0)	(230,0)	(6,1)	2,6%
EBITDA ANTES DE ONEROSOS	170,4	124,6	45,8	36,8%

- **Control de costes** en 9M a pesar del crecimiento de la ocupación (+3,6%)
 - +2,4% en **Gasto de Personal** y +3,3% en **Gastos Operativos** debido a mayor actividad, gastos variables como las comisiones por la evolución del mix de canales de ventas y las provisiones de cobro de aerolíneas (+€1,2m). El impacto de los hoteles reformados en 2016 y 2017 explica el 37% del incremento de los gastos operativos
- Mejora en GOP de +€51,9m (+14,6%). El margen GOP mejora en +2,4 p.p., alcanzando el 34,8%
- Los alquileres e impuestos de propiedad aumentan en -€6,1m (+2,6%), explicado en un 55% por los componentes variables de los contratos
- **El EBITDA recurrente antes de onerosos** en 9M alcanza €170,4m, +€45,8m ó +36,8% debido a una alta conversión de los ingresos incrementales a EBITDA del 63%. El margen de EBITDA alcanzó el 14,6% (+3,2 p.p.)

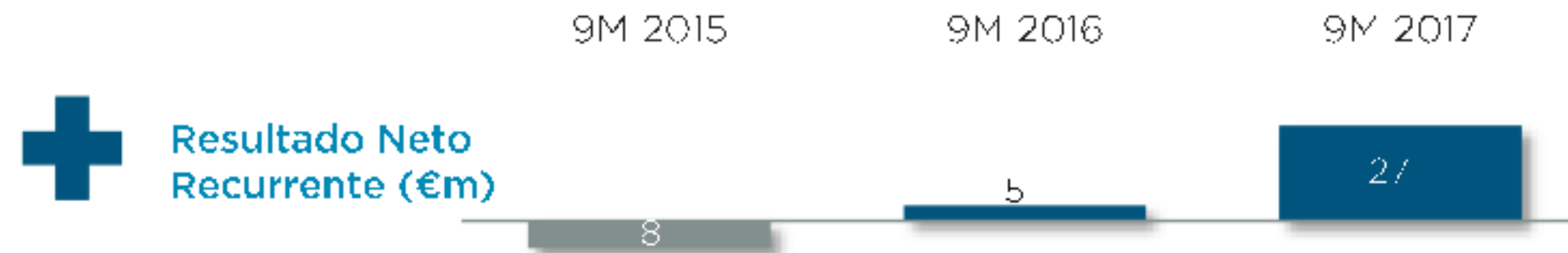


Beneficio Neto Recurrente: €27,1m, incremento de +€23m

€ million	9M 2017	9M 2016	VAR.	
	€m.	€m.	€m.	%.
EBITDA ANTES DE ONEROSOS	170,4	124,6	45,8	36,8%
Margen % de Ingresos	14,6%	11,4%		3,2p.p.
Reversión Provisión C. Onerosos	3,1	1,2	(1,2)	-27,5%
EBITDA CON ONEROSOS	173,4	128,8	44,7	34,7%
Amortización y Depreciación	(81,0)	(75,3)	(5,6)	7,5%
EBIT	92,5	53,4	39,0	73,1%
Gastos Financieros Netos	(41,5)	(37,0)	(4,5)	12,2%
Resultados Puesta en Equivalencia	0,0	(0,0)	0,0	N/A
EBT	51,0	16,4	34,6	N/A
Impuesto sobre Sociedades	(21,2)	(9,2)	(12,0)	130,8%
RESULTADO ANTES DE MINORITARIOS	29,8	7,2	22,5	N/A
Intereses Minoritarios	(2,7)	(2,7)	0,0	-2,5%
RESULTADO NETO recurrente	27,1	4,5	22,6	N/A
EBITDA no recurrente	8,8	42,1	(33,3)	N/A
Otros elementos no recurrentes	(11,4)	(25,1)	13,7	N/A
RESULTADO NETO incluyendo no-recurrente	24,5	21,5	3,0	13,7%

- El EBITDA recurrente antes de onerosos alcanza los €170,4m, un incremento de +€45,8m**
- Amortizaciones y Depreciaciones:** el incremento de -€5,6m incluye -€2,7m 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 -€4,5m se explica principalmente por:
 - Refinanciación 3T 2016: La emisión del Bono 2023 (cupón de 3,75%) para refinanciar 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 -€4,5m
 - Refinanciación 2T 2017: -€0,7m por a la refinanciación de €150m del Bono 2019 (cupón 6,875%) con un TAP de €115m del Bono 2023 (cupón 3,75%, coste a vencimiento 3,17%) y caja. Prima pagada incluida
 - Amortización anticipada voluntaria de €100m del Bono 2019 (fecha efectiva 30 Noviembre 2017): el impacto en P&L en 4T '17 será -€4,2m (ahorros de cupón +€0,6m, amortización acelerada gastos de formalización -€1,4m y prima de recompra -€3,4m)
 - En 2018 el impacto en P&L será de €12,9m por ahorro de cupón
- Impuestos:** el incremento de -€12,0m se debe principalmente a la mejora del negocio (-€8,4m) y al impuesto más elevado debido a la reversión de la provisión de cartera(-€3,8m) en España (RD3/2016)

La comparativa del Resultado Neto Total afectada por la rotación de activos en 9M 2016, un efecto temporal



- **Resultado Neto recurrente:** mejora de +€22,6m alcanzando **€27,1m en 9M 2017 comparado con €4,5m en 9M 2016** explicado por la mejora del negocio



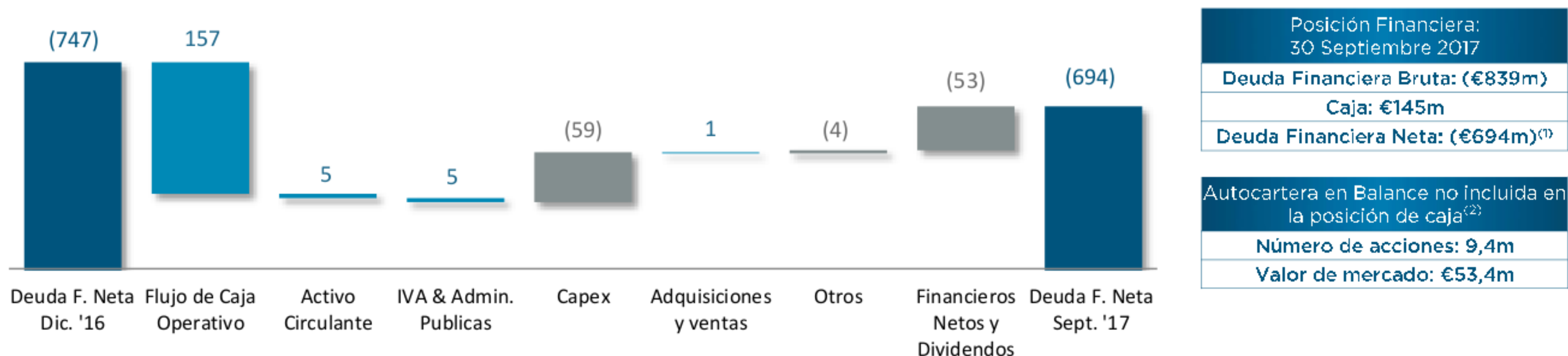
- **9M 2017:** incorpora plusvalías de la rotación de activos en 1T 2017, indemnizaciones e impactos del nuevo contrato de gestión con Hesperia
- **Plusvalías por importe de €15m** se han alcanzado durante los meses de **octubre y noviembre 2017**
- **9M 2016** incluye principalmente las **plusvalías netas** por rotación de activos



- **Resultado Neto Total:** Alcanzó los **€24,5m en 9M 2017, explicado por la mejora del negocio, superior en +€3,0m (+13,7%) a 9M 2016**, a pesar que 9M 2016 incluye plusvalías por rotación de activos (+€26m vs 9M 2017, efecto temporal). Aislado dicho impacto el **Beneficio Neto Total** hubiese crecido +€29m (+135%)

Continúa la reducción de endeudamiento

La favorable generación de caja operativa más que compensa el capex y los gastos financieros y dividendos pagados



- **(+) Flujo de caja operativo:** +€157m, incluyendo -€12,1m de gasto financiero de tarjetas de crédito e impuestos pagados de -€13,0m
- **(+) Capital Circulante:** mejora por la reducción del período medio de cobro (desde 23 días en Diciembre 2016 a 20 días en Septiembre 2017)
- **(-) Pagos de Capex:** -€59m en 9M 2017 de capex de reposicionamiento y mantenimiento
- **(+) Adquisiciones & Ventas:** +€33,1m por rotación de activos, -€19,6m del último pago de la adquisición de Hoteles Royal en 2015, primer pago de -€11,0m por el contrato de Hesperia y otros -€1,2m
- **(-) Otros:** pago de provisiones legales
- **(-) Financieros Netos & Dividendos:** -€52,5m, incluyendo -€10,1m relativos a la refinanciación en 2T 2017 (prima de recompra, gastos de transacción netos de emisión por encima de la par) y -€17,1m de dividendo pagado en Julio a cargo del 2016

(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 (€678m) a 30 de septiembre de 2017 frente de (€725m) a 31 de diciembre de 2016

(2) A 30 septiembre de 2017, el Grupo contaba con 9.423.924 de acciones propias en el balance, de las cuales 9m de acciones corresponden al préstamo de acciones de la emisión del bono convertible en noviembre 2016. De los 9m de acciones, a 30 septiembre 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 2017 se han entregado 176.076 acciones a empleados bajo el Plan de Incentivos, resultando en un neto de 423.924 acciones. El valor de la autocartera en € calculado a 30 septiembre 2017 (€5,67/acción) asciende a €53,4m

Amortización completa y repago anticipado del Bono 2019

Amortización anticipada de €100m del Bono Nov. 2019 @ 103,4% Efectiva desde 30 Nov. 2017

- Repago voluntario con caja. Potencial uso temporal de líneas de crédito a corto plazo por efecto estacional en circulante
- Principales ventajas:
 - ✓ Vida media deuda de 4,1 a 4,4 años^{(1)/(2)}
 - ✓ Coste medio deuda de 4,2% a 3,8%⁽²⁾
 - ✓ Ahorro anual de cupón de €6,9m
 - ✓ Ahorro neto de intereses de €9,6m desde 30 Nov. 2017 -a 15 Nov. 2019 (ahorro cupón - prima recompra)
- €250m RCF extensión automática del vencimiento desde Sept. 2019 a Sept. 2021
- Flexibilización del ratio de colateralización de la deuda garantizada

⁽¹⁾ Excluye deuda subordinada (2023+)

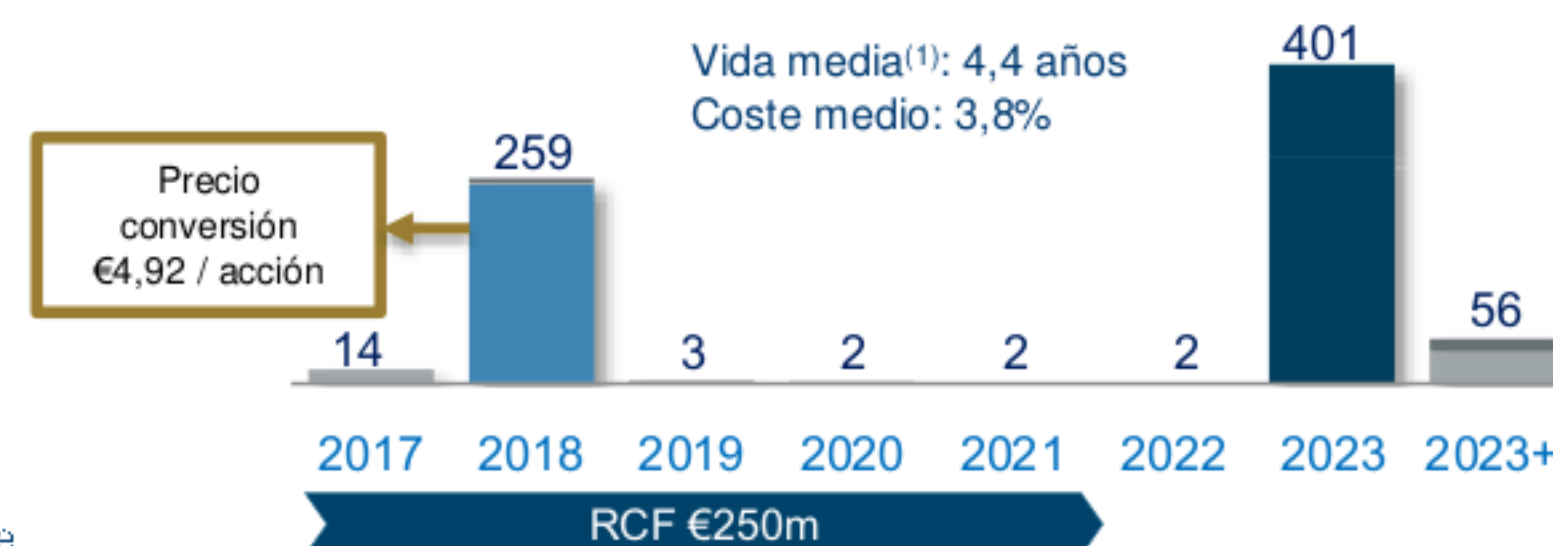
⁽²⁾ Pro-forma a 30.09.17 sin incluir las potenciales líneas de crédito a corto plazo utilizadas temporalmente para mantener una caja mínima operativa

Calendario de vencimientos Pre & Post repago €100m Bono 2019

30 Sept. 2017: Deuda bruta (€839m)



30 Sept. 2017 pro-forma post repago: Deuda bruta (€739m⁽²⁾)



Con este repago, NH cumple su compromiso de refinanciación

Sept. 2016

Abril-Mayo 2017

30 Nov. 2017

Emisión Bono €285m

- Cupón: 3,75%
- Vencimiento: 2023
- Aplicación: refinanciación deuda bancaria



RCF €250m, 3+2 años

- Línea de liquidez

€115m TAP Bono 2023

- Cupón: 3,75%
- Yield a vencimiento: 3,17%
- Vencimiento: 2023
- Aplicación: refinanciación de €150m del Bono 2019 @6,875% con caja

Amortización anticipada @103,4% del Bono 2019 @6,875% con caja. Potencial uso temporal de líneas de crédito a corto plazo por efecto estacional en circulante

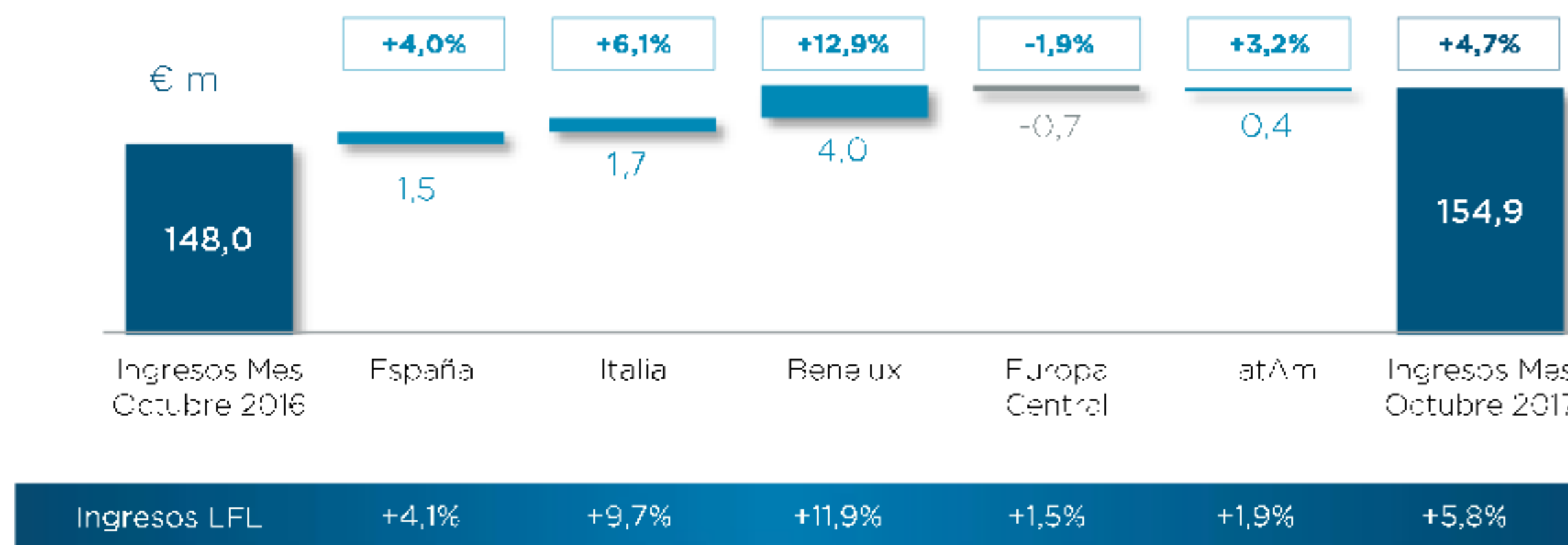
- ✓ Extiende vida media deuda
- ✓ Mejora liquidez
- ✓ Simplifica estructura de deuda
- ✓ Flexibilidad operativa y financiera

- ✓ Reduce coste medio deuda
- ✓ Reduce deuda bruta en €35m
- ✓ Simplifica estructura de deuda
- ✓ Extiende vida media deuda

- ✓ Reduce coste medio deuda
- ✓ Reduce deuda bruta en €100m
- ✓ Flexibiliza LTV y otros covenants
- ✓ Extiende vencimiento RCF 2 años
- ✓ Extiende vida media deuda

Continúa la positiva tendencia de los ingresos en el mes de octubre confirmando el guidance de EBITDA 2017

- España:** +4,1% de crecimiento en LFL, siendo Madrid +9,1%, Barcelona -9,3% (difícil comparativa con un mes Oct. 2016 +15,0%) y ciudades secundarias +4,5%. Los ingresos totales crecen +4,0%.
- Cataluña:**
 - Representa el 5% de los ingresos del grupo acumulado a octubre 2017
 - 25 hoteles (2 propiedad, 14 alquiler y 9 gestión) con 3.250 habitaciones
 - La demanda "leisure" representa más del 50% de la actividad en Cataluña
 - Mes de octubre -€0,5m vs 2016 y sólo -€0,2m vs Presupuesto a nivel de ingresos LFL. Incluyendo el resto de hoteles en reforma, los ingresos caen -€0,8m vs 2016 y -€0,6m vs Presupuesto
 - La demanda para el primer trimestre de 2018 es ligeramente inferior a la del año anterior, debido a la tendencia positiva en el segmento "leisure"
- Italia:** +9,7% de crecimiento en LFL y +6,1% en ingresos totales por la reforma de un hotel importante en alquiler en Roma por el propietario. Destaca el crecimiento de Milán con un +28,7%
- Benelux:** crecimiento de los ingresos LFL de +11,9% apoyado por el mayor nivel de actividad en Bruselas (+24,7%), el buen comportamiento de Ámsterdam (+6,0%) y ciudades secundarias holandesas (+5,7%). Incluyendo las reformas de 2016, los ingresos totales crecen +12,9%
- Europa Central:** +1,5% de crecimiento en LFL a pesar de la difícil comparativa por el calendario alemán de ferias en 2016. Incluyendo el costo de oportunidad de los hoteles en reforma en Hamburgo, Dusseldorf y Berlín en el mes de octubre por un total de -€0,8m y la salida de un hotel (-€0,2m), los ingresos totales disminuyen -1,9%
- LatAm:** +1,9% de crecimiento en LFL y +3,2% en ingresos totales apoyados por el buen comportamiento de Argentina



Fuerte posicionamiento de marcas

Mayor peso en el segmento superior
Reposicionamiento exitoso

Foco en experiencia del cliente y calidad

Mejora de la experiencia del cliente
Fidelización a través de aplicaciones

Gestión de precios con foco en ADR Neto

Optimización de canales y captura total de la curva de demanda
Precios dinámicos
Reuniones y eventos

EBITDA

2017E: €230m
2018E: €260m
2019E: €285-290m
2019 proforma:
c.€300m⁽¹⁾

Beneficio Neto Recurrente 2019

c. €100m

Dividendos

2017: 0,10€
2018: 0,15€
Desde 2019: c. 50%
Beneficio Neto Recurrente

Endeudamiento⁽²⁾

2019: <1,5-2,0x

Asset Management

Política activa de “Asset Management”
Contratos sostenibles a largo plazo
Crecimiento orgánico “asset light”
Oportunidades de reposicionamiento

Eficiencia en el ADN

Transformación Digital
Nuevo modelo operativo

Generación de caja & Balance Eficiente para impulsar el retorno al accionista

Crecimiento del Beneficio
Reducción del endeudamiento

⁽¹⁾ Proforma 2019 con “Run rate” de las Reformas & Aperturas 2018 – 2019

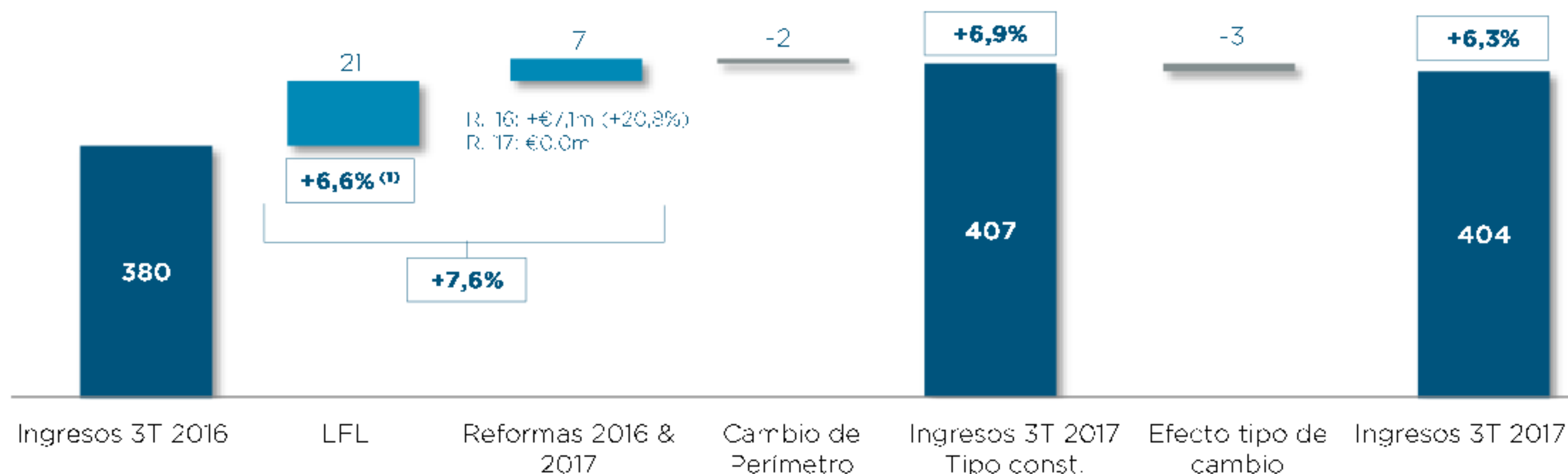
⁽²⁾ Deuda Financiera excluyendo ajustes contables IFRS / Rango sujeto a la conversión del Bono 2018

Anexos

- Ingresos 3T:
 - Por perímetro
 - Por Unidad de Negocio
- RevPar 3T
- P&L 3T
- Calendario de vencimientos de deuda

Continúa el sólido crecimiento de ingresos en 3T 2017

- **Crecimiento total de los ingresos de +6,3%** vs. Q3 2016 alcanzando €404m (+€24m)
 - Ingresos Like for Like ("LFL") +6,6% a tipo de cambio constante (+5,8% reportado)
 - LFL & Reformas +7,6% (+6,9% reportado)
 - Excelente comportamiento en España (+14,1%) y Benelux (+10,7%)
 - Los hoteles reformados en 2016 aumentaron sus ingresos en +€7,1m en 3T 2017

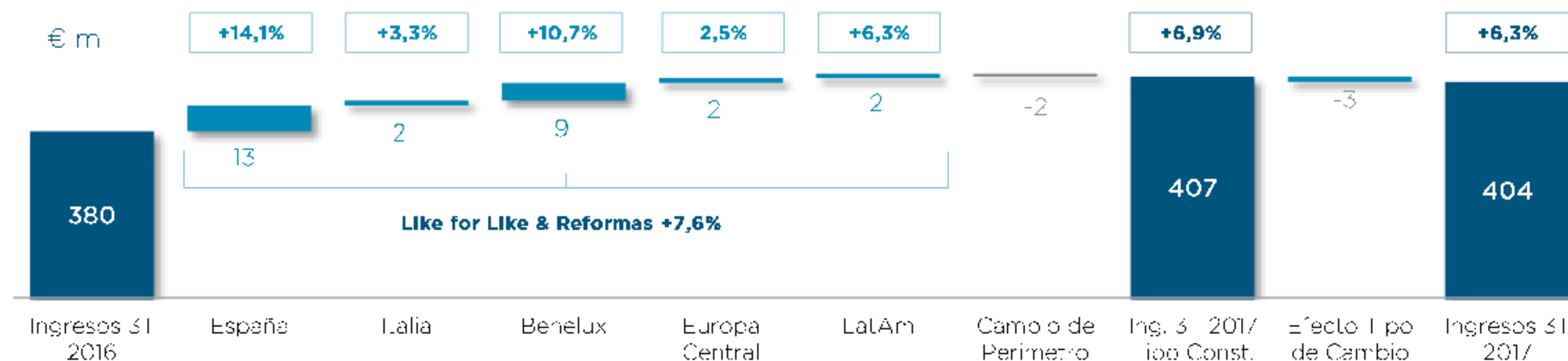


Contribución Crecimiento	+5,5%	+	+1,9%	+	-0,4%	=	+6,9%	+	-0,7%	=	+6,3%
---------------------------------	-------	---	-------	---	-------	---	-------	---	-------	---	-------

(*) Sobre su base de 2016. A tipo de cambio real el crecimiento es de 15,8%

Excelente evolución en todos los mercados

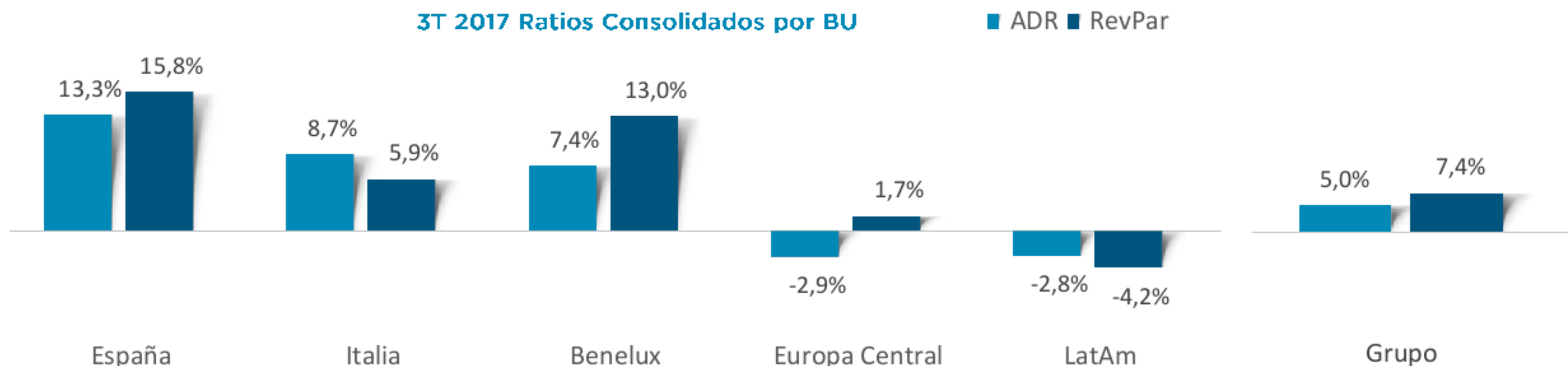
- **España:** +14,1% en LFL&R, siendo LFL +12,1%. Destaca el crecimiento LFL de Madrid (+21,7%) y Barcelona (+16,0%)
- **Italia:** +6,5% de crecimiento en LFL y +3,3% incluyendo la reforma de un hotel en alquiler en Roma a cargo del propietario. Destaca el crecimiento LFL de las ciudades secundarias (+6,2%). El cierre de 2 hoteles in 2016 explica la diferencia con los ingresos totales
- **Benelux:** crecimiento LFL de los ingresos de +8,8% soportado por un mayor nivel de actividad en Bruselas (+28,9%) y el buen comportamiento de Ámsterdam (+8,6%) y ciudades secundarias (+9,0%). Incluyendo "ramp-up" de las reformas de 2016, los ingresos crecen +10,7%
- **Europa Central:** +2,5% de crecimiento en LFL&R, siendo LFL +2,9% por la reforma de 3 hoteles en Berlín, Hamburgo y Dusseldorf con un coste de oportunidad de -€1,6m en ingresos. Los ingresos totales crecen +0,9% impactados por la salida de 2 hoteles con 192 habitaciones en H2 2016
- **LatAm:** +6,3% en LFL&R a tipo de cambio constante. Incluyendo el impacto negativo de la divisa, los ingresos LFL&R caen -0,7%. Por regiones, México (-1%) afectado por el terremoto del mes de septiembre (-€0,3m) y Argentina (+15%) a pesar de la depreciación de la moneda del -18%. Hoteles Royal en Colombia afectado la reforma de un hotel en Chile y los menores eventos corporativos por el incremento de la oferta en Bogotá hace que los ingresos caigan -7%



Ingresos LFL	+12,1%	+6,5%	+8,8%	+2,9%	+0,1%	Ex-Divisa +6,6%	Reportado +5,8%
Total Ingresos	+13,4%	+1,3%	+11,3%	+0,9%	+7,8%		

Crecimiento de RevPar vía ADR, 68% de contribución

- **+7,4% crecimiento de RevPar en 3T 2017, 68% a través de ADR**
 - Crecimiento de RevPar en todos los mercados excepto en LatAm destacando el crecimiento de doble dígito en España y Benelux
 - ADR: +5,0% de crecimiento en precios (+€4,6) alcanzando €95
 - Ocupación: +2,3% de incremento de actividad ó +1,7 p.p. Fuerte demanda en Benelux (+5,2%), Europa Central (+4,7%) y España (+2,2%)
- **Crecimiento del RevPar LFL de +8,1%:**
 - España: Muy buen comportamiento en ciudades principales y secundarias: Madrid +26%, Barcelona +19% y ciudades secundarias +7%
 - Italia: Excelente evolución en Milán +11% y ciudades secundarias +7%
 - Benelux: Bruselas +31% explicado por la recuperación de los niveles de ocupación, Ámsterdam +10% y ciudades secundarias +12%
 - Europa Central: Berlín +2% y ciudades secundarias alemanas +4%. Difícil comparativa por el calendario de ferias 2016 en Alemania
 - LatAm (FX reportado): Buenos Aires +7%, Bogota -13% y México DF -3%



66% ratio de conversión de ingresos a EBITDA en 3T

NH Hotel Group P&L

€ million	3T 2017	3T 2016	VAR.	
	€m.	€m.	€m.	%.
TOTAL INGRESOS	404,4	380,5	23,9	6,3%
Gastos de Personal	(133,0)	(130,2)	(2,8)	2,2%
Gastos Directos de Gestión	(125,5)	(122,2)	(3,3)	2,7%
BENEFICIO DE GESTIÓN	145,9	128,0	17,9	13,9%
Arrendamientos y Contribución Urb.	(78,6)	(76,5)	(2,1)	2,7%
EBITDA ANTES DE ONEROSOS	67,3	51,5	15,8	30,6%
Margen % de Ingresos	16,6%	13,5%		3,1p.p.
Reversión Provisión C. Onerosos	1,0	1,2	(0,3)	20,0%
EBITDA CON ONEROSOS	68,3	52,8	15,5	29,4%
Amortizaciones y Depreciaciones	(27,1)	(25,7)	(1,4)	5,5%
EBIT	41,2	27,1	14,1	52,0%
Gastos Financieros Netos	(11,9)	(12,9)	1,0	7,8%
Resultados Puesta en Equivalencia	(0,0)	(0,2)	0,1	-83,1%
EBT	29,2	14,0	15,2	109,1%
Impuesto sobre Sociedades	(9,8)	(3,7)	(6,6)	N/A
RESULTADO ANTES DE MINORITARIOS	19,4	10,8	8,6	79,3%
Intereses Minoritarios	(1,0)	(0,9)	(0,2)	17,6%
RESULTADO NETO recurrente	18,4	10,0	8,5	84,6%
EBITDA no recurrente	(1,1)	7,6	(8,7)	N/A
Otros elementos no recurrentes	(0,5)	(5,8)	5,3	N/A
RESULTADO NETO incluyendo no-rec.	16,8	11,8	5,0	42,5%

- Los ingresos crecen +6,3% alcanzando €404,4m (+€23,9m)**
- EBITDA:** el control de costes permite reportar en 3T un **crecimiento del EBITDA recurrente de +30,6% alcanzando €67,3m**, lo que representa un **aumento de +€15,8m** comparado con 3T 2016. El ratio de conversión del incremento de ingresos a EBITDA es del 66%
- Beneficio Neto recurrente de €18,4m**, lo que implica una mejora de **+€8,5m comparado con 3T 2016** a pesar de los mayores impuestos por la mejora del negocio
- Beneficio Neto Total de €16,8m** impactado por la actividad no recurrente (-€1,6m), explicado principalmente por las indemnizaciones. La comparativa con 3T 2016 está afectada por la contribución de las actividad no recurrente de la rotación de activos (€8,7m en 3T '16) y la amortización acelerada de los gastos de formalización de la deuda refinanciada en 3T' 16 (-€3,4m)

Extensión de vencimientos hasta 2023. Sólo el Bono Convertible en el medio plazo

31 Dic. 2015: Deuda bruta €915m



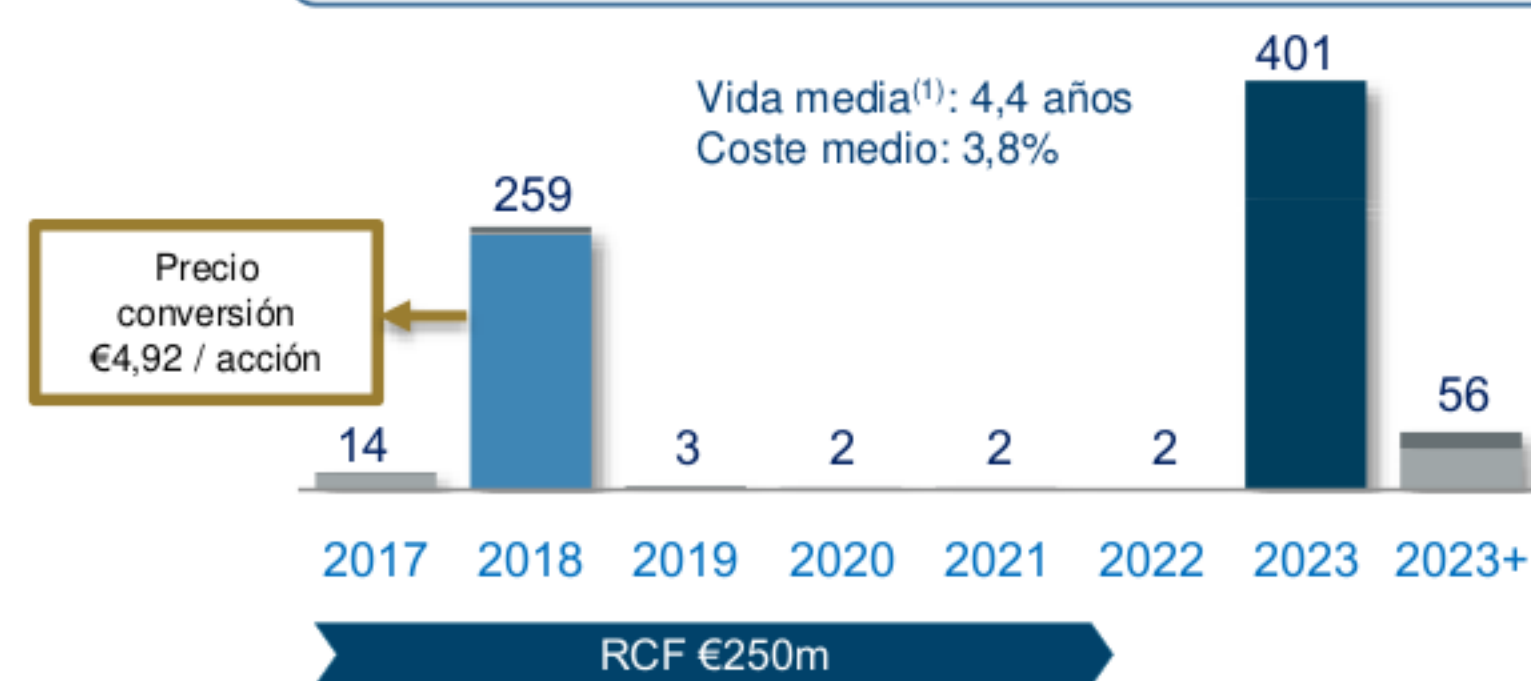
31 Dic. 2016: Deuda bruta €884m



30 Sept. 2017: Deuda bruta €839m



30 Sept. 2017 pro-forma post repago:
Deuda bruta €739m⁽²⁾



⁽¹⁾ Excluye deuda subordinada (2023+)

⁽²⁾ Pro-forma a 30.09.17 sin incluir líneas de crédito a corto plazo utilizadas temporalmente para mantener una caja mínima operativa

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.