

Madrid, 1 de marzo de 2005

**VENTAS Y RESULTADOS DE ENERO-DICIEMBRE 2004**

<b>INGRESOS</b>	<b>12M 2004</b>	<b>12M 2003</b>	<b>VARIACIÓN %</b>
<b>Ingresos consolidados</b>	<b>953,76</b>	<b>927,34</b>	<b>2,8%</b>
Ingresos actividad hotelera hoteles comparables	723,67	718,06	0,8%
Ingresos actividad hotelera hoteles totales	855,32	870,46	-1,7%
Ingresos actividad inmobiliaria	98,44	56,88	73,1%
<b>EBITDA</b>	<b>12M 2004</b>	<b>12M 2003</b>	<b>VARIACIÓN %</b>
<b>EBITDA consolidado</b>	<b>180,01</b>	<b>155,33</b>	<b>15,9%</b>
EBITDA actividad hotelera hoteles comparables	122,35	122,63	-0,2%
EBITDA actividad hotelera hoteles totales + Servicios centrales	109,82	123,78	-11,3%
EBITDA actividad inmobiliaria	70,19	31,56	122,4%

**Actividad Hotelera- Aspectos significativos:**

- El RevPar del año 2004 en hoteles comparables de la cadena se ha mantenido estable respecto al año 2003, las ventas de estos hoteles aumentaron un 0,8% y el EBITDA varía en un -0,2%.
- Incluyendo la actividad de hoteles no comparables, abiertos nuevos o reformados entre 2003 y 2004, las ventas de la cadena cedieron un 1,7% y el EBITDA se redujo un 11,3% debido sobre todo al efecto de los hoteles vendidos en 2003. Si excluimos el impacto de los hoteles vendidos en 2003, las ventas de la actividad hotelera aumentan un 4,5% y el EBITDA crece un 1,4%.
- Durante el año 2004 el dato más positivo es que la ocupación hotelera ha mejorado de forma generalizada en todos los mercados en los que NH Hoteles está presente, tanto en Europa como en Latinoamérica.
- En el cuarto trimestre de 2004 se confirma el crecimiento del RevPar en Centro Europa, tanto en Benelux, en Suiza y Austria como en Alemania. La clave ha estado en la mejora de los niveles de ocupación al tiempo que el ADR se ha estabilizado o disminuido de forma suave.
- En hoteles comparables de España la ocupación creció 0,9 puntos, pero el ADR cedió un 5,9%, afectado por la presión de la competencia. Con esto, en 2004 el RevPar disminuyó un 4,7%, en línea con los datos hasta septiembre.
- Cabe resaltar la buena evolución operativa en Alemania, donde el RevPar de hoteles comparables creció un 6%, con una mejora del 1,5% en ADR y crecimiento de 4,4 puntos en ocupación. El RevPar de estos hoteles registró una importante recuperación en el segundo y tercer trimestre del año y en los últimos tres meses mantuvo una tendencia de crecimiento más suave.
- También destaca la recuperación en MERCOSUR tanto de la ocupación como de los precios en moneda local, aunque el efecto del tipo de cambio de la divisa es aún negativo. En Méjico también mejoró la ocupación con ADR estable.
- El Plan de ahorro de costes ha dado excelentes resultados. En 2004 se han logrado unos ahorros en hoteles comparables de €38m, superando el objetivo previsto de €30m en este ejercicio. En hoteles totales, los costes operativos por habitación ocupada disminuyeron un 7%, a pesar de las aperturas, la mayor ocupación y la inflación de costes.
- El nivel de deuda neta actual se sitúa en €517,16m, un 8,3% superior a la de diciembre de 2003, después del pago de dividendos, de la amortización de parte de las acciones preferentes de Krasnapolsky y de las inversiones realizadas en mantenimiento, reformas y equipamiento de hoteles nuevos.

**Actividad Inmobiliaria - Aspectos significativos:**

- 2004 ha sido un ejercicio de máximos históricos para Sotogrande, que ha registrado un aumento del 73% en las ventas y del 122% en EBITDA. Además de las ventas recurrentes, en abril se produjo la venta de una parcela de gran tamaño y en el cuarto trimestre se contabilizaron los primeros resultados de Ribera del Marlin.
- A finales de 2004 las ventas comprometidas, pendientes de contabilizar, ascienden a €64.8m. vs. €70,2 en 2003.

## 1. CUADRO DE RATIOS OPERATIVOS

RATIOS OPERATIVOS	HAB. MEDIAS		OCUPACIÓN %			ADR			REVPAR		
	2004	2003	2004	2003	%Var	2004	2003	%Var	2004	2003	%Var
<b>ESPAÑA COMPARABLE</b>	<b>9.061</b>	<b>9.060</b>	<b>66,35%</b>	<b>65,48%</b>	<b>1,33%</b>	<b>81,80</b>	<b>86,99</b>	<b>-5,98%</b>	<b>54,27</b>	<b>56,96</b>	<b>-4,73%</b>
España no Comparable	1.373	1.359	53,30%	55,22%	-3,48%	77,25	117,07	-34,01%	41,17	64,65	-36,31%
TOTAL B.U. ESPAÑA	10.434	10.419	64,63%	64,14%	0,77%	81,30	90,37	-10,03%	52,55	57,97	-9,35%
<b>HOLANDA &amp; BÉLGICA COMPARABLE</b>	<b>6.019</b>	<b>6.021</b>	<b>68,47%</b>	<b>63,87%</b>	<b>7,21%</b>	<b>83,26</b>	<b>86,71</b>	<b>-3,97%</b>	<b>57,01</b>	<b>55,37</b>	<b>2,95%</b>
Holanda y Bélgica no Comparable y Otros	723	1.086	60,83%	59,54%	2,17%	90,59	81,37	11,33%	55,10	48,44	13,75%
TOTAL B.U. HOLANDA Y BÉLGICA	6.742	7.107	67,65%	63,20%	7,03%	83,97	85,94	-2,29%	56,80	54,32	4,58%
<b>TOTAL SUIZA Y AUSTRIA COMPARABLE</b>	<b>845</b>	<b>845</b>	<b>67,52%</b>	<b>62,58%</b>	<b>7,89%</b>	<b>61,75</b>	<b>65,13</b>	<b>-5,18%</b>	<b>41,69</b>	<b>40,76</b>	<b>2,30%</b>
Suiza y Austria no Comparable	831	508	63,63%	69,02%	-7,81%	72,81	87,59	-16,87%	46,33	60,45	-23,37%
TOTAL B.U. SUIZA, AUSTRIA Y HUNGRÍA	1.676	1.353	65,59%	65,00%	0,91%	67,07	74,08	-9,47%	43,99	48,15	-8,64%
<b>ALEMANIA COMPARABLE</b>	<b>7.715</b>	<b>7.715</b>	<b>58,71%</b>	<b>56,24%</b>	<b>4,39%</b>	<b>56,33</b>	<b>55,50</b>	<b>1,50%</b>	<b>33,07</b>	<b>31,21</b>	<b>5,95%</b>
Alemania No Comparable	1.140	960	46,23%	38,93%	18,75%	77,79	64,89	19,88%	35,96	25,26	42,36%
TOTAL B.U. ALEMANIA	8.855	8.675	57,10%	54,32%	5,12%	58,57	56,24	4,13%	33,44	30,55	9,46%
Italia No Comparable	161	0	59,06%	0,00%	0,00%	89,77	0,00	0,00%	53,02	0,00	0,00%
TOTAL B.U. ITALIA	161	0	59,06%	0,00%	59,06%	89,77	0,00	0,00%	53,02	0,00	0,00%
<b>TOTAL EUROPA COMPARABLE</b>	<b>23.640</b>	<b>23.641</b>	<b>64,44%</b>	<b>61,95%</b>	<b>4,02%</b>	<b>73,87</b>	<b>76,80</b>	<b>-3,81%</b>	<b>47,60</b>	<b>47,58</b>	<b>0,05%</b>
Mercosur Comparable	1.274	1.274	64,46%	57,85%	6,61%	36,47	32,33	12,81%	23,51	18,70	25,69%
Mexico Comparable	1.191	1.193	62,69%	60,76%	1,93%	67,48	77,62	-13,06%	42,30	47,16	-10,30%
<b>LATINOAMERICA COMPARABLE</b>	<b>2.465</b>	<b>2.467</b>	<b>63,60%</b>	<b>59,26%</b>	<b>7,34%</b>	<b>51,24</b>	<b>54,79</b>	<b>-6,48%</b>	<b>32,59</b>	<b>32,47</b>	<b>0,38%</b>
Mercosur Non Comparable	71	60	60,50%	56,48%	4,02%	14,83	13,43	10,42%	8,97	7,59	18,28%
Mexico Non Comparable	456	686	46,02%	57,45%	-11,43%	55,77	65,59	-14,97%	25,67	37,68	-31,89%
LATINOAMERICA NO COMPARABLE	527	746	47,97%	57,37%	-16,39%	48,82	61,46	-20,57%	23,42	35,26	-33,59%
TOTAL B.U. LATINOAMERICA	<b>2.992</b>	<b>3.213</b>	<b>60,85%</b>	<b>58,82%</b>	<b>2,03%</b>	<b>50,90</b>	<b>56,30</b>	<b>-9,59%</b>	<b>30,97</b>	<b>33,11</b>	<b>-6,47%</b>
<b>TOTAL CONSOLIDADO</b>	<b>30.859</b>	<b>30.767</b>	<b>62,79%</b>	<b>60,64%</b>	<b>3,54%</b>	<b>72,37</b>	<b>76,46</b>	<b>-5,35%</b>	<b>45,44</b>	<b>46,37</b>	<b>-2,00%</b>

## 2. CUADRO DE VENTAS Y EBITDA

	31 Diciembre 2004			31 Diciembre 2003			INGRESOS	EBITDA
	INGRESOS	EBITDA	Margen	INGRESOS	EBITDA	Margen		
	M Euros	M Euros	%	M Euros	M Euros	%		
<b>ESPAÑA Y PORTUGAL COMPARABLE</b>	<b>288,06</b>	<b>62,63</b>	<b>21,7%</b>	<b>296,39</b>	<b>72,57</b>	<b>24,5%</b>	<b>(2,8%)</b>	<b>(13,7%)</b>
España y Portugal No Comparable	51,74	6,41	12,4%	57,85	13,68	23,7%	(10,6%)	(53,1%)
<b>TOTAL B.U. ESPAÑA Y PORTUGAL</b>	<b>339,81</b>	<b>69,04</b>	<b>20,3%</b>	<b>354,23</b>	<b>86,26</b>	<b>24,4%</b>	<b>-4,1%</b>	<b>-20,0%</b>
<b>Holanda &amp; Bélgica y Otros Comparables</b>	<b>219,31</b>	<b>61,37</b>	<b>28,0%</b>	<b>214,84</b>	<b>55,13</b>	<b>25,7%</b>	<b>2,1%</b>	<b>11,3%</b>
Holanda & Bélgica y Otros No Comparables	19,72	7,55	38,3%	31,23	8,86	28,4%	(36,9%)	(14,8%)
<b>TOTAL B.U. HOLANDA &amp; BÉLGICA Y OTROS</b>	<b>239,03</b>	<b>68,92</b>	<b>28,8%</b>	<b>246,07</b>	<b>63,99</b>	<b>26,0%</b>	<b>-2,9%</b>	<b>7,7%</b>
<b>Suiza &amp; Austria y Hungría Comparable</b>	<b>19,31</b>	<b>-1,78</b>	<b>(9,2%)</b>	<b>18,89</b>	<b>-1,78</b>	<b>(9,4%)</b>	<b>2,2%</b>	<b>(0,2%)</b>
Suiza & Austria y Hungría No Comparable	20,18	-1,52	(7,5%)	15,97	-1,30	(8,1%)	26,4%	(17,2%)
<b>TOTAL B.U. SUIZA &amp; AUSTRIA Y HUNGRÍA</b>	<b>39,50</b>	<b>-3,30</b>	<b>(8,4%)</b>	<b>34,86</b>	<b>-3,07</b>	<b>(8,8%)</b>	<b>13,3%</b>	<b>-7,4%</b>
<b>Alemania Comparable</b>	<b>153,28</b>	<b>-12,21</b>	<b>(8,0%)</b>	<b>144,90</b>	<b>-13,64</b>	<b>(9,4%)</b>	<b>5,8%</b>	<b>10,5%</b>
Alemania No Comparable	27,23	0,41	1,5%	25,14	0,96	3,8%	8,3%	(57,9%)
<b>TOTAL B.U. ALEMANIA</b>	<b>180,51</b>	<b>-11,81</b>	<b>(6,5%)</b>	<b>170,04</b>	<b>-12,68</b>	<b>(7,5%)</b>	<b>6,2%</b>	<b>6,9%</b>
Italia No Comparable	5,57	-0,49	(8,8%)	0,00	0,00	0,0%	0,0%	0,0%
<b>TOTAL B.U. ITALIA</b>	<b>5,57</b>	<b>-0,49</b>	<b>(8,8%)</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>
<b>TOTAL EUROPA COMPARABLE</b>	<b>679,96</b>	<b>110,00</b>	<b>16,2%</b>	<b>675,01</b>	<b>112,29</b>	<b>16,6%</b>	<b>0,7%</b>	<b>-2,0%</b>
<b>Latinoamérica Comparable</b>	<b>43,71</b>	<b>12,34</b>	<b>28,2%</b>	<b>43,05</b>	<b>10,35</b>	<b>24,0%</b>	<b>1,5%</b>	<b>19,3%</b>
Latinoamérica No Comparable	7,21	1,25	17,4%	22,21	4,95	22,3%	(67,6%)	(74,6%)
<b>TOTAL B.U. LATINOAMÉRICA</b>	<b>50,92</b>	<b>13,60</b>	<b>26,7%</b>	<b>65,27</b>	<b>15,29</b>	<b>23,4%</b>	<b>-22,0%</b>	<b>-11,1%</b>
<b>ACTIVIDAD HOTELERA COMPARABLE</b>	<b>723,67</b>	<b>122,35</b>	<b>16,9%</b>	<b>718,06</b>	<b>122,63</b>	<b>17,1%</b>	<b>0,8%</b>	<b>-0,2%</b>
CORPORATE	0,00	-26,14		0,00	-26,02			(0,5%)
<b>ACTIVIDAD TOTAL HOTELES</b>	<b>855,32</b>	<b>109,82</b>	<b>12,8%</b>	<b>870,46</b>	<b>123,77</b>	<b>14,2%</b>	<b>-1,7%</b>	<b>-11,3%</b>
ACTIVIDAD INMOBILIARIA	98,44	70,19	71,3%	56,88	31,56	55,5%	73,1%	122,4%
<b>TOTAL CONSOLIDADO</b>	<b>953,76</b>	<b>180,01</b>	<b>18,9%</b>	<b>927,34</b>	<b>155,33</b>	<b>16,7%</b>	<b>2,8%</b>	<b>15,9%</b>

## 3. CUENTA DE PYG

NH HOTELES, S.A.	2004		2003		04/03
CUENTA DE P&G A 31 DICIEMBRE 2004	M Eur.	%	M. Eur	%	Var. %
Ingresos de la Actividad Hotelera	855,32	89,7%	870,46	93,9%	(1,7%)
Ingresos de la Actividad Inmobiliaria	98,44	10,3%	56,88	6,1%	73,1%
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>953,76</b>	<b>100,0%</b>	<b>927,34</b>	<b>100,0%</b>	<b>2,8%</b>
Coste de Ventas Inmobiliaria	(16,68)	(1,7%)	(15,39)	(1,7%)	8,4%
Gastos Directos de Gestión	(588,65)	(61,7%)	(602,38)	(65,0%)	(2,3%)
<b>BENEFICIO DE GESTIÓN</b>	<b>348,43</b>	<b>36,5%</b>	<b>309,57</b>	<b>33,4%</b>	<b>12,6%</b>
Arrendamientos y Contribución Urb.	(168,42)	(17,7%)	(154,24)	(16,6%)	9,2%
<b>EBITDA</b>	<b>180,01</b>	<b>18,9%</b>	<b>155,33</b>	<b>16,8%</b>	<b>15,9%</b>
Amortizaciones	(76,97)	(8,1%)	(79,44)	(8,6%)	(3,1%)
Amortización Dif. Cons. STG	(3,36)	(0,4%)	(2,60)	(0,3%)	29,2%
<b>EBIT</b>	<b>99,68</b>	<b>10,5%</b>	<b>73,30</b>	<b>7,9%</b>	<b>36,0%</b>
Gastos Financieros	(20,14)	(2,1%)	(29,94)	(3,2%)	(32,7%)
Resultados Puesta en Equivalencia	(0,55)	(0,1%)	0,83	0,1%	(166,3%)
Resultados Extraordinarios	0,18	0,0%	28,36	3,1%	(99,4%)
<b>EBT</b>	<b>79,16</b>	<b>8,3%</b>	<b>72,55</b>	<b>7,8%</b>	<b>9,1%</b>
Impuesto sobre Sociedades	(22,44)	(2,4%)	(16,92)	(1,8%)	32,6%
<b>BENEFICIO antes de Minoritarios</b>	<b>56,72</b>	<b>5,9%</b>	<b>55,63</b>	<b>6,0%</b>	<b>2,0%</b>
Minoritarios	(14,59)	(1,5%)	(4,77)	(0,5%)	205,9%
<b>BENEFICIO NETO</b>	<b>42,13</b>	<b>4,4%</b>	<b>50,86</b>	<b>5,5%</b>	<b>(17,2%)</b>

#### 4. CUADRO DE RATIOS DE COSTES OPERATIVOS

Total Hoteles	12m 2004	12m 2003	% Var
Nº Habitaciones medias	30.859	30.767	0,3%
Habitaciones ocupadas/día	19.376	18.657	3,9%
Nº medio de FTE	11.011	11.512	-4,4%
FTE por habitación	0,36	0,37	-2,7%
Costes de personal por hab. disponible (€/día)	26,35	26,99	-2,4%
Otros costes operativos por hab. disponible (€/día)	18,68	19,77	-5,5%
<b>Total Costes Operativos por hab. disponible (€/día)</b>	<b>45,03</b>	<b>46,76</b>	<b>-3,7%</b>
FTE por habitación ocupada	0,57	0,62	-7,9%
Costes de personal por hab. ocupada (€/día)	41,97	44,51	-5,7%
Otros costes operativos por hab. ocupada (€/día)	29,75	32,60	-8,7%
<b>Total Costes Operativos por hab. ocupada (€/día)</b>	<b>71,71</b>	<b>77,11</b>	<b>-7,0%</b>

#### Hechos significativos en el año 2004 respecto a costes operativos:

- El Plan de reducción de costes ha conseguido mejores resultados de lo previsto. Los costes operativos en términos nominales han disminuido un 3,1% en hoteles totales de la cadena y se ha conseguido una contención de los mismos en hoteles comparables.
- Con esto, considerando el aumento general de ocupación y la inflación de costes, los ahorros totales conseguidos en hoteles comparables, se sitúan en €38m, superando el objetivo previsto de €30m en este ejercicio.
- Hay que destacar que en los hoteles comparables se ha producido una disminución del 1,3% en FTE's respecto al año 2003. Con esto, los FTE por habitación ocupada se redujeron un 5,4%, y el total de costes operativos por habitación ocupada han disminuido un 4,2%.

#### ACTIVIDAD HOTELERA

##### España

- Las ventas totales de hoteles en España se han reducido un 4,1% y el EBITDA ha resultado un 20% inferior al de 2003. Esta evolución se explica por la venta de los hoteles Princesa Sofía, Pedralbes, Sant Angelo y Villacarlos, que en 2003 aportaron €28,2m en ventas y €9,42m en Ebitda. Si ajustamos el efecto de estos hoteles, en 2004 las ventas habrían crecido un 4,2% y la disminución de EBITDA de hoteles totales en España habría sido de la mitad, un 10%.
- Por otra parte, los nuevos hoteles abiertos han aportado €14m. de ventas pero diluyen los márgenes de EBITDA, al tratarse de hoteles en fase de arranque. Los costes de arrendamientos de los hoteles abiertos nuevos en España han sido de €2,6m.
- En los doce meses de 2004 el RevPar de hoteles comparables han experimentado una disminución del 4,73%, manteniendo la misma tendencia que se apreciaba a septiembre de este año y mejorando el dato de caída del 5,5% de junio. La clave está en que los niveles de ocupación han mejorado en 0,9 puntos hasta un 66,3%, lo que compensa en parte una reducción en ADR del 5,9%.
- El GOP en hoteles comparables ha disminuido un 7%, con un margen del 40% frente al 41,8% de 2003. El impacto de los menores niveles de ADR se ha podido compensar en parte con los ahorros de costes obtenidos en hoteles comparables, que ajustando la inflación y el aumento de ocupación, se calculan en €10.51m.
- Factores de la evolución operativa:**
  - Los datos de ocupación en los hoteles NH mejoran a lo largo de todo el año, sin embargo, la situación general de precios sigue tensionada por el aumento de la competencia, especialmente en Madrid y Barcelona.
  - El año 2004 en España tuvo una primera parte fuertemente afectada por los atentados terroristas de Madrid el 11 de marzo, pero en el tercer trimestre del año se confirmó una vuelta a la normalidad.
  - Las ofertas promocionales de los meses de verano fueron un éxito en cuanto al objetivo de ganar cuota de mercado en el segmento de ocio. Con esto, la ocupación en el tercer trimestre del año creció fuertemente, 4,2

puntos, para en el cuarto trimestre volver a una tendencia de crecimiento más suave, en línea con el conjunto del año, de 0,9 puntos. Durante la campaña de Navidad volvieron a registrarse mejoras más altas de ocupación.

- En el segmento de negocios se ha mantenido la ocupación pero han bajado los precios. En el segmento de RCI (reuniones, convenciones e incentivos) ha sido el segmento más perjudicado tras el 11M y sólo se ha empezado a recuperar la demanda en el último trimestre del año.
- En hoteles comparables en **Madrid** el RevPar ha registrado mejor evolución en la segunda mitad del año, de manera que en el conjunto de 2004 la reducción del RevPar ha sido del 6,8%, del 7% en ADR mientras que la ocupación mejoró 0,2 puntos. Estos datos resultan mejores que el mercado, según la encuesta Hotelbenchmark de Deloitte & Touche que apunta a una caída del 11,6% en el RevPar de Madrid.
- En hoteles comparables en **Barcelona** el RevPar cayó un 7,8% en el conjunto de 2004. El último trimestre del año ha sido especialmente difícil, con lo que al final del año la ocupación se mantuvo estable y el ADR cedió un 7,8%. Esta evolución es claramente mejor que la del resto de los hoteles competidores en esta ciudad, según los datos de D&T que indican una reducción del 12,3% en RevPar.
- En el resto de España, en el año 2004, la ocupación ha crecido 1,6 puntos y el RevPar cedió un 1,3% debido a menores niveles de ADR.

### Benelux

- Las ventas de la actividad hotelera en Benelux se han reducido un 2,9% mientras que el EBITDA ha mejorado un 7,7%. La disminución en las ventas se explica por la venta del Crowne Plaza, que en 2003 contribuyó con €10,13m en ventas y €2,65m en Ebitda. Si ajustamos este efecto las ventas de 2004 crecen un 1,4% y el EBITDA un 12,4% respecto a 2003.
- La actividad en Benelux está dando señales claras de recuperación. El RevPar de hoteles comparables ha aumentado un 3% con una notable evolución de la ocupación, que creció 4,6 puntos, lo que ha ayudado a suavizar el impacto de la disminución del 3,9% en ADR. En el tercer y cuarto trimestre del año se ha consolidado la tendencia de mejora que se apreciaba en la primera mitad del año. El RevPar Comparable subió un 3% y un 4,8% consecutivamente. Concretamente los tres últimos meses del año han registrado una mejora de 4,4 puntos en la ocupación y unos precios más sostenidos, que cedieron sólo un 2%.
- El GOP en hoteles comparables ha mejorado un 9%, el margen sobre ventas subió al 36,2% frente al 33,9% en el mismo periodo del año anterior. Los costes operativos se han reducido un 2,1% en términos nominales y ajustando la inflación y el aumento de ocupación los ahorros de costes obtenidos se calculan en €16.8m.
- Factores de la evolución Operativa:
  - La evolución de los hoteles en Holanda ha sido especialmente buena en la segunda mitad del año con la Presidencia Europea, que han impulsado la actividad de RCI y del cliente de negocios, especialmente en Ámsterdam, La Haya y Maastricht. En septiembre y octubre el aumento de la ocupación ha sido especialmente notable, y a finales de año se consiguió un ligero avance en el ADR.
  - Concretamente en **Ámsterdam** durante el tercer y cuarto trimestre el RevPar de hoteles comparables ha continuado registrado crecimientos de RevPar, del 1,3% y 3%, respectivamente, con avances en la ocupación y en el último trimestre también en ADR. Con esto, en el conjunto del año el RevPar creció un 0,9%.
  - En general, en la segunda mitad del año se ha confirmado el mayor dinamismo económico en Holanda, se aprecia un aumento de 6 puntos en la ocupación en los hoteles del **resto de Holanda**, cuyo RevPar crece un 3,9% y 5,1% en el tercer y cuarto trimestre, consecutivamente.
  - En **Bruselas**, los esfuerzos por un mejor producto y posicionamiento de los hoteles han dado buenos resultados, especialmente en el segmento de clientes de negocios individual, que aumenta su peso frente al cliente de ocio o grupos de empresas. En el cuarto trimestre se ha mantenido la tendencia de los meses anteriores, la ocupación ha resultado 8,3 puntos más alta y el RevPar ha experimentado un crecimiento del 18,5%. En datos acumulados de doce meses el RevPar ha aumentado un 21,6%. Recordamos el hecho de que en 2003 algunos hoteles llevaban poco tiempo en funcionamiento.
  - En el conjunto del año la evolución de los hoteles NH en **Ámsterdam** presenta una mejor evolución que el mercado, según la encuesta de D&T que apunta a una caída del RevPar del 0,2%. En **Bruselas** la evolución es claramente mejor comparada con los datos de D&T que reflejan un aumento del RevPar del 3,7%.

### Suiza & Austria & Hungría

- En el año 2004 las ventas de la actividad hotelera aumentaron un 13,3%. Una gran parte de este aumento se explica por la incorporación del NH Budapest en 2003, cuya ocupación ya superó el 85% durante el verano, y por las nuevas habitaciones del NH Viena Airport. Con la aportación de estos hoteles El GOP aumentó un 27% hasta €12,5m.

- Sin embargo estos hoteles han supuesto unos mayores costes de arrendamiento de €2,4m. lo que ha ocasionado un EBITDA negativo de €3.3m.
- En el conjunto del año, el RevPar en comparables subió un 2,3% respecto a 2003, con una subida en ocupación de 5 puntos y una bajada del 5,2% en ADR. Ha sido en el cuatro trimestre cuando se ha registrado una mejora notable, el RevPar Comparable creció un 1,2% (frente a la caída del 4% del tercer trimestre) con una mejora en ocupación que permitió ADR estables.
- El GOP en hoteles comparables aumentó un 11,4%, mejorando el margen sobre ventas del 21% en 2003 al 23% en 2004. Los resultados del Plan de Ahorros de costes, ajustando la inflación y el aumento de ocupación, son de €2m.

### Alemania

- Las ventas de la actividad hotelera han aumentado un 6,2%. Esto se explica por la buena evolución operativa de los hoteles comparables y la incorporación de dos nuevos hoteles en 2003 (Frankfurt City y Dusseldorf Messe). El GOP ha aumentado un 16,5% hasta €56,2m.
- Hay que tener en cuenta que en el curso del ejercicio 2004 se ha producido un aumento de costes de arrendamiento de €4,1m por las aperturas del 2003 y otros €1,7m en hoteles comparables por el efecto de "step-up rent". A pesar de esto, las pérdidas a nivel de EBITDA han mejorado en un 7% respecto a 2003, situándose en €11,8m.
- En 2004 los hoteles NH comparables en Alemania han confirmado una clara recuperación gracias a los esfuerzos en mejoras de gestión, en producto y en la captación de nuevos clientes. En consecuencia, en el conjunto del año, el RevPar ha crecido un 6%, que mejora el dato del 5% del primer semestre del año, con recuperación de 2,5 puntos en la ocupación y niveles de ADR un 1,5% superiores a los de 2003.
- Mientras el tercer trimestre ha resultado el mejor del año, con un aumento del 10,4% en RevPar, el cuatro trimestre ha sido más suave, con un avance del 4%, alcanzando €32,7/habitación un nivel que aún no ha permitido superar el punto de equilibrio de EBITDA.
- El GOP en hoteles comparables aumentó un 10%, mejorando el margen sobre ventas del 30,8% en 2003 al 32% en 2004. Los esfuerzos en mejoras de la gestión operativa y de la marca NH en Alemania han supuesto aumentos del 3% en costes operativos en hoteles comparables, pero teniendo en cuenta la inflación y el aumento de ocupación se han producido ahorros netos de €3,9m.
- Factores de la evolución operativa:
  - La positiva evolución del RevPar se debe principalmente a una política orientada a ganar ocupación y cuota de mercado, especialmente en el segmento de negocios, aunque también se han lanzado campañas de promoción de **Berlín** como destino turístico de invierno con un excelente resultado.
  - Los esfuerzos comerciales se han plasmado en un aumento importante de clientes de negocio y de RCI (reuniones, convenciones e incentivos) tanto en **Frankfurt** como en **Berlín**. Destaca de forma especial la fuerte recuperación del mercado de **Munich**, con "Oktoberfest" y otras ferias.
  - Destacan los esfuerzos en mejoras en el departamento de F&B, que han logrado un importante crecimiento de las ventas de restauración en estos hoteles.
  - También se notan los programas de formación y las políticas de reservas orientados a un procedimiento de "revenue management" más eficiente, que ha permitido un mayor grado de conversión de peticiones en reservas y ganar cuota de mercado en cuanto a ocupación y contener los precios, especialmente en el cuatro trimestre.
  - En el año 2004 el RevPar de los hoteles comparables NH en **Berlín** ha crecido un 4,2% mejorando la tendencia del resto de los hoteles que según la encuesta de D&T muestran una subida de sólo un 1,2%. En **Frankfurt** el RevPar del mercado cayó un 4,3% mientras que los hoteles NH registraron una disminución de sólo un 1,7%.

### Italia

- NH acaba de emprender su actividad hotelera en Italia con la apertura de un hotel nuevo en la ciudad de Mestre, a pocos minutos del centro de Venecia.
- Este hotel ha alcanzado ya un nivel de ocupación del 59% y un ADR de €89,77/habitación, en línea con el ADR de hoteles NH en ciudades como Madrid, Barcelona o Bruselas.
- Con otros dos hoteles firmados y varios más en negociaciones, Italia es ya una de las unidades operativas del grupo con gran potencial.

### América Latina

- Las ventas de la actividad hotelera en Latinoamérica cayeron un 22% en 2004, que en una gran parte se explica por la venta del NH Cancún en 2003 y por el periodo de reformas en NH México City y en otra parte se debe a la apreciación del Euro. El NH Cancún contribuyó en 2003 con unas ventas de €15m y un Ebitda de €3,8m, de manera que ajustando el impacto de este hotel, las ventas de 2004 en Latinoamérica disminuyen sólo un 1,4% y el EBITDA aumenta un 14,9%.
- En MERCOSUR los hoteles comparables han registrado una buena evolución, especialmente en Argentina, donde, en moneda local, las ventas aumentaron un 43% gracias a una mejora de 8 puntos en la ocupación y un aumento del 33% de ADR.
- En México, en moneda local, las ventas totales en los hoteles comparables aumentaron un 3% gracias a un aumento del 3% en RevPar en moneda local con una recuperación de 2 puntos en ocupación. Los esfuerzos por ofrecer un mejor producto en México han permitido recuperar clientes y aumentar las ventas en nuevos segmentos.
- El GOP en hoteles comparables ha aumentado un 12%, con un margen sobre ventas del 32,8% frente al 29,8% del mismo periodo de 2003. Los resultados del Plan de ahorros de costes ya empezaron a verse a finales de 2003, pero en 2004 se calculan en €4m adicionales.

### ACTIVIDAD INMOBILIARIA DE SOTOGRADE

- 2004 ha sido un ejercicio de cifras históricas para Sotogrande: Las ventas contabilizadas crecieron un 73% hasta €98,44m y el EBITDA ha aumentado un 122% respecto al año anterior alcanzando €70,2m.
- Además de haber vendido €34,43m de parcelas, prácticamente el mismo volumen que en 2003, en el segundo trimestre de 2004 se ha realizado la venta de una parcela de volumen, con una edificabilidad de 25.249m<sup>2</sup> y en el último trimestre del año se ha contabilizado otra venta de volumen correspondiente a La Ribera del Marlin, proyecto al 50% entre Sotogrande y PonteGadea, que contribuirá además con el margen de las actividades de construcción, promoción y comercialización entre 2005 y 2007. Estas dos operaciones han contribuido con unas ventas de €39,5m y un EBITDA de €34,4m.
- A finales de 2004 aun quedan ventas comprometidas, pendientes de contabilizar, por un importe de €64.80m. frente a €70,2 en 2003. Estas ventas corresponden en un 71% a apartamentos y casas, un 13% a atraques, un 10% a parcelas de La Reserva de Sotogrande y un 5% a parcelas comerciales. El margen de estas ventas se estima en €39m entre 2005 y los dos años siguientes.

Sotogrande - Desglose de Ventas	12m 2004		12m 2003	
	Mn Euros		Mn Euros	
Amarres y garages	3,35	3,4%	0,88	1,5%
Centro Comercial	1,53	1,6%	0,00	0,0%
Apartamentos	15,00	15,2%	0,90	1,6%
Casas	0,00	0,0%	14,76	25,9%
Parcelas	73,93	75,1%	35,02	61,6%
<b>Total Ventas Inmobiliarias</b>	<b>93,81</b>	<b>95,3%</b>	<b>51,56</b>	<b>90,6%</b>
Otros Ingresos	4,64	4,7%	5,31	9,3%
<b>Total Ventas</b>	<b>98,44</b>	<b>100,0%</b>	<b>56,88</b>	<b>100,0%</b>

### EVOLUCIÓN FINANCIERA

- La mejora en los gastos financieros netos consolidados se debe a la disminución de la deuda neta media durante el año 2004 y al efecto de la evolución de los tipos de cambio en las filiales de Latinoamericana de Gestión Hotelera y a la reducción del diferencial medio por la operación de refinanciación realizada en el segundo trimestre de 2004.
- A 31 de diciembre de 2004 la deuda neta se situó en €517,16m lo que supone un aumento del 8,3% respecto al nivel de deuda neta de finales de 2003 de €477,41m. Esto se debe principalmente a:
  - El pago del dividendo de 0,25€ por acción en el 2º trimestre, que totalizó €29,5m.
  - Amortización de parte de las acciones preferentes de Krasnapolsky, por €30m.

- Las inversiones en el equipamiento de hoteles nuevos y en mantenimiento y reformas de hoteles por €76m.
  - La inversión de €14m en la nueva filial que englobará los nuevos proyectos en Italia, empezando por NH Laguna Palace, en Mestre y NH Tortona, en Milán.
  - Las inversiones Sotogrande por €38m.
- El ratio de Apalancamiento financiero (Deuda Neta/RRPP) se sitúa en 0,61x, frente a 0,56x al final de 2003. El ratio de Deuda Neta/EBITDA es de 2,87x.
  - Recordamos que en el segundo trimestre de 2004 NH Hoteles firmó un crédito sindicado de €350m para refinanciar la deuda ya existente. Las ventajas principales del préstamo son:
    - Aumento de flexibilidad financiera y eliminación de la subordinación estructural de la deuda.
    - Desaparición de la mayoría de las garantías sobre bienes inmuebles.
    - Deuda con menores costes. Los costes de la nueva deuda: Euribor+(0,6%-0,9%) vs. costes de la deuda cancelada: Euribor+(0,75%-2%).
  - En el beneficio neto de 2004 destaca la ausencia de resultados extraordinarios en comparación con el beneficio neto de 2003. Recordamos que durante el año 2003 NH Hoteles llevó a cabo un proceso de desinversiones en hoteles no estratégicos que generaron unas plusvalías de €62,1m. Adicionalmente en el año 2003 se registraron plusvalías de €19,9 procedentes de la operación de adquisición del 17.3% de Sotogrande por Caja Madrid. De estas plusvalías se destinaron €39,4m. a provisiones para la amortización anticipada del fondo de comercio de Astron.

#### SITUACIÓN DEL PORTFOLIO A 31 DE DICIEMBRE DE 2004

##### **Aperturas: 6 hoteles abiertos nuevos en 2004, cinco en España y el primer hotel NH en Italia.**

A finales de 2004 NH Hoteles está ya presente en 18 países, con 241 hoteles y 35.022 habitaciones. Un 30% de las habitaciones de la cadena son en propiedad, un 59.3% son contratos de arrendamiento y un 10.7% son contratos de gestión.

Desde 1 de enero de 2004 se han abierto 6 hoteles con un total de 830 habitaciones, 4 de ellos en distintos centros urbanos en España, otro en Sotogrande y uno en la ciudad italiana de Mestre, cerca de Venecia.

Por otro lado, la expansión de los espacios **NHUBE** en los hoteles NH es ya una realidad. Tras el éxito del primer Nhube, abierto en 2003 en el NH Balboa en Madrid, en el año 2004 se ha consolidado este innovador concepto con la apertura de cinco nuevos Nhube, en el hotel NH San Sebastián de los Reyes en las afueras de Madrid, en NH Viapol de Sevilla, en NH Cartagena, en NH Viena Airport y en NH Frankfurt Airport. Para 2005 de momento se prevé la apertura de 12 nuevos Nhube, en hoteles de Holanda, Alemania, México y España.

Hotel	Ciudad	Contrato	Nº de Habitaciones
NH Express el Maquinista	Alrededores de Barcelona	Arrendamiento	92
NH Express S. Sebastián de los Reyes	Alrededores de Madrid	Arrendamiento	98
NH Cartagena (Collection)	Cartagena	Arrendamiento	100
NH Palacio de Santa Marta (Collection)	Trujillo	Gestión	50
NH Sotogrande (4 estrellas)	Sotogrande (Cádiz)	Propiedad	106
NH Laguna Palace (Collection)	Mestre (Italia)	Arrendamiento	384
<b>Total Aperturas</b>			<b>830</b>

##### **Venta de hoteles y cancelaciones de contratos de gestión o arrendamiento de hoteles abiertos**

Durante 2004 han salido de la cadena varios hoteles, bien porque han expirado sus contratos o porque formaban parte del grupo identificado como desinversiones estratégicas.

Entre estos últimos se encuentran el Hotel NH Cancún, cuya venta se cerró en febrero de 2004 por €22,4m y pasó a contrato de gestión. El Hotel NH Villacarlos se vendió por €5,25m y NH Hoteles también mantiene su gestión. El NH Docklands y el NH Waldorf en Bélgica se vendieron en 2004 por €0,5m. y €2,95m., respectivamente. En el caso de NH Regensburg se decidió el cierre del hotel.

Hotel / Tipo de Contrato	Ciudad	Comentarios	Nº de Habitaciones
NH Cancún / Propiedad	Cancún (México)	Venta/Pasa a gestión	325
NH Villacarlos / Propiedad	Valencia (España)	Venta/Pasa a gestión	51
Alfa Louise /Gestión	Bruselas (Bélgica)	Fin del Contrato de Gestión	40
Nh Waldorf/propiedad	Antwerp (Belgium)	Venta	150
NH Regensburg/Propiedad	Alemania	Cierre	223
NH Docklands/Propiedad	Antwerp (Belgium)	Venta	32

### Proyectos firmados

Actualmente NH Hoteles tiene firmados 27 nuevos proyectos con 3.995 habitaciones. Del total de proyectos firmados sólo tres son hoteles en propiedad, 20 se abrirán en arrendamiento y los 4 restantes en gestión.

En España NH Hoteles tiene firmada la apertura de 16 hoteles con 1.974 habitaciones, 14 de ellos en arrendamiento o gestión. Doce de estos hoteles se prevé será abiertos durante el año 2005, uno en el centro de Madrid, dos en las afueras de Madrid, otro hotel será el único establecido en el principal centro de distribución de mercaderías de Madrid, dos hoteles y un centro de convenciones en Sevilla, otro hotel en las afueras de Barcelona y cinco en otras ciudades donde NH busca reforzar su presencia (Santiago, León, Granada, Alicante y Valladolid). Merece la pena destacar el nuevo hotel NH Constanza de 4 estrellas con 309 habitaciones, que se abrirá a principios de 2006 en la mejor ubicación del centro de Barcelona.

En Alemania existen tres proyectos firmados, el NH Hamburg Airport y el NH Nuremberg City, ambos en arrendamiento, con un total de 574 habitaciones y recientemente se ha firmado en gestión el NH Dusseldorf Arena, con 293 habitaciones, que formará parte del nuevo "Stadium Messe Arena" y será el único del recinto ferial de la ciudad.

En La Haya (Holanda) hay firmado un hotel de 206 habitaciones en arrendamiento, que se abrirá a mediados de 2005.

En México hay cuatro proyectos firmados, dos en arrendamiento, uno en Ecatepec, otro en el centro histórico de México, otro hotel en gestión en Ciudad Puebla y más reciente, un proyecto en propiedad en Santa Fe con 127 habitaciones.

NH Hoteles avanza en su expansión en Italia. Además del hotel abierto recientemente en Mestre, se ha firmado un proyecto en Milán para abrir en el año 2006, con 256 habitaciones en arrendamiento.

La cadena continúa su expansión en Europa del Este. Después de su entrada en Hungría y en Rumania, donde el pasado octubre firmó un primer proyecto en gestión, en Bucarest, con 78 habitaciones, recientemente se ha firmado otro hotel en Rumania, en Timisoara, en régimen de arrendamiento con 83 habitaciones, cuya apertura se prevé para el verano de 2005.

31 de diciembre 2004		Arrendam.	Propiedad	Gestión	TOTAL	Arrendam.	Propiedad	Gestión	TOTAL	TOTAL
<b>España</b>	Hoteles	71	19	22	<b>112</b>	13	2	1	<b>16</b>	<b>128</b>
<b>+Portugal</b>	Hab.	8.102	2.678	1.701	<b>12.481</b>	1.765	158	51	<b>1.974</b>	<b>14.455</b>
<b>Holanda</b>	Hoteles	9	18	1	<b>28</b>	1	0	0	<b>1</b>	<b>29</b>
	Hab.	1.279	3.988	80	<b>5.347</b>	206	0	0	<b>206</b>	<b>5.553</b>
<b>Bélgica</b>	Hoteles	1	8	0	<b>9</b>	0	0	0	<b>0</b>	<b>9</b>
	Hab.	241	971	0	<b>1.212</b>	0	0	0	<b>0</b>	<b>1.212</b>
<b>Alemania</b>	Hoteles	51	0	1	<b>52</b>	2	0	1	<b>3</b>	<b>55</b>
	Hab.	8.723	0	144	<b>8.867</b>	574	0	293	<b>867</b>	<b>9.734</b>
<b>Suiza</b>	Hoteles	2	2	0	<b>4</b>	0	0	0	<b>0</b>	<b>4</b>
	Hab.	329	232	0	<b>561</b>	0	0	0	<b>0</b>	<b>561</b>
<b>Austria</b>	Hoteles	6	0	0	<b>6</b>	0	0	0	<b>0</b>	<b>6</b>
	Hab.	973	0	0	<b>973</b>	0	0	0	<b>0</b>	<b>973</b>
<b>Italia</b>	Hoteles	1	0	0	<b>1</b>	1	0	0	<b>1</b>	<b>2</b>
	Hab.	384	0	0	<b>384</b>	231	0	0	<b>231</b>	<b>615</b>
<b>Hungría</b>	Hoteles	1	0	0	<b>1</b>	0	0	0	<b>0</b>	<b>1</b>
	Hab.	160	0	0	<b>160</b>	0	0	0	<b>0</b>	<b>160</b>
<b>Rumanía</b>	Hoteles	0	0	0	<b>0</b>	1	0	1	<b>2</b>	<b>2</b>
	Hab.	0	0	0	<b>0</b>	83	0	78	<b>161</b>	<b>161</b>
<b>América</b>	Hoteles	3	16	6	<b>25</b>	2	1	1	<b>4</b>	<b>29</b>
	Hab.	381	2.589	1.593	<b>4.563</b>	213	215	128	<b>556</b>	<b>5.119</b>
<b>Africa (*)</b>	Hoteles	1	1	1	<b>3</b>	0	0	0	<b>0</b>	<b>3</b>
	Hab.	198	42	234	<b>474</b>	0	0	0	<b>0</b>	<b>474</b>
<b>TOTAL</b>	Hoteles	146	64	31	<b>241</b>	20	3	4	<b>27</b>	<b>268</b>
	Hab.	20.770	10.500	3.752	<b>35.022</b>	3.072	373	550	<b>3.995</b>	<b>39.017</b>

(\*) 2 hoteles abiertos en Sudáfrica y 1 en gestión en Ghana