

RESULTADOS DEL TERCER TRIMESTRE 2023



Innside Calvià Beach | Magaluf, España

RESULTADOS TERCER TRIMESTRE 2023

€ 568,5M

INGRESOS
Sin Plusvalías 3T
+6,9% vs AA

€ 168,4M

EBITDA
Sin Plusvalías 3T
+1,9% vs AA

€ 0,24

BPA
3T
+€0,02 vs AA

€ 1.478,3M

INGRESOS
Sin plusvalías 9M
+16,1% vs AA

€ 386,9M

EBITDA
Sin Plusvalías 9M
+17,8% vs AA

€ 0,44

BPA
9M
+€0,20 vs AA

€ 77,9

REVPAR PAG 9M
+10,9% vs AA

+46%

MELIA.COM*
De venta centralizada

* Se recogen todas las fuentes de clientes directos.

€ 2.706,0M

DEUDA NETA
+33,0M vs cierre 2022

EVOLUCIÓN NEGOCIO

- El tercer trimestre mantiene la tendencia positiva vista desde inicios del año. La fortaleza de nuestro canal directo, junto la positiva evolución de nuestros *partners* han sido claves para una buena temporada estival por segundo año consecutivo. A la fortaleza de nuestros destinos vacacionales en España, se añaden nuestros destinos *bleisure* en las principales ciudades europeas.
- Los **Ingresos Consolidados excluyendo plusvalías** del tercer trimestre, se han incrementado en un **6,9%** respecto al mismo periodo de 2022. La mejora de los ingresos, en este trimestre, se ha producido gracias a la mejora del negocio en los principales destinos vacacionales españoles, así como en las principales ciudades europeas y españolas.
- El margen de EBITDAR ha aumentado en 171 puntos básicos en los primeros 9 meses del año en comparación con el mismo periodo del año anterior.

DEUDA Y LIQUIDEZ

- A cierre de septiembre, la **Deuda Neta** se ha situado en los **€2.706,0M**, lo que supone una disminución en €33,2M durante este tercer trimestre del año. Durante este mismo periodo la **Deuda Neta financiera pre-NIIF 16** ha alcanzado los **€1.229,7M**.
- La **situación de liquidez** (incluyendo la tesorería, así como las líneas de crédito no dispuestas) asciende a **€358,2M**.
- La compañía sigue trabajando en las ventas de activos que espera cerrar en los próximos meses con el objetivo de reducir deuda,

PERSPECTIVAS

- La Compañía mantiene un ritmo positivo en sus reservas diarias, sin ninguna ralentización por el momento. Durante el cuarto trimestre, se espera una positiva evolución al haberse alargado la temporada, donde el segmento MICE y Corporate mantienen también unas buenas perspectivas, principalmente en el Caribe y las grandes ciudades europeas. Las reservas *on the books* hasta final del año se mantienen un 22,5% superiores a las cifras del 2022.
- Estimamos una temporada alta positiva en Canarias, Cabo Verde junto con la recuperación del mercado estadounidense para los hoteles en el Caribe. En términos *like for like* las reservas para el invierno en las Islas Canarias se encuentran un 26,5% superiores a las cifras de 2022.
- El segmento MICE muestra unas sólidas perspectivas para el resto de 2023, superando los registros de 2022 y 2019. Las ventas MICE *On the books* se encuentran un 26% por encima a las registradas en la misma fecha del año 2022.
- Se han firmado 18 hoteles hasta la fecha con más de 3.500 habitaciones todos ellos bajo fórmulas *asset light*. Destaca la llegada de la marca *Me by Meliá* a Asia-Pacífico, gracias a la firma de un contrato para la apertura de un hotel en la ciudad china de Guangzhou. Meliá Hotels International consolida su crecimiento en el país sumando ya 10 hoteles y proyectos.
- La Compañía mantiene su compromiso de firmar al menos 30 nuevos hoteles y 7.000 habitaciones durante el año, todas ellas bajo fórmulas *asset light*.

NEGOCIO HOTELERO

PRINCIPALES ESTADÍSTICAS: PROPIEDAD, ALQUILER Y GESTIÓN

€142,5

ARR 3T
-2,1% vs AA

63,9%

% OCUPACIÓN 3T
+2,3pp vs AA

€91,1

REVPAR 3T
+1,4% vs AA

€131,6

ARR 9M
+0,3% vs AA

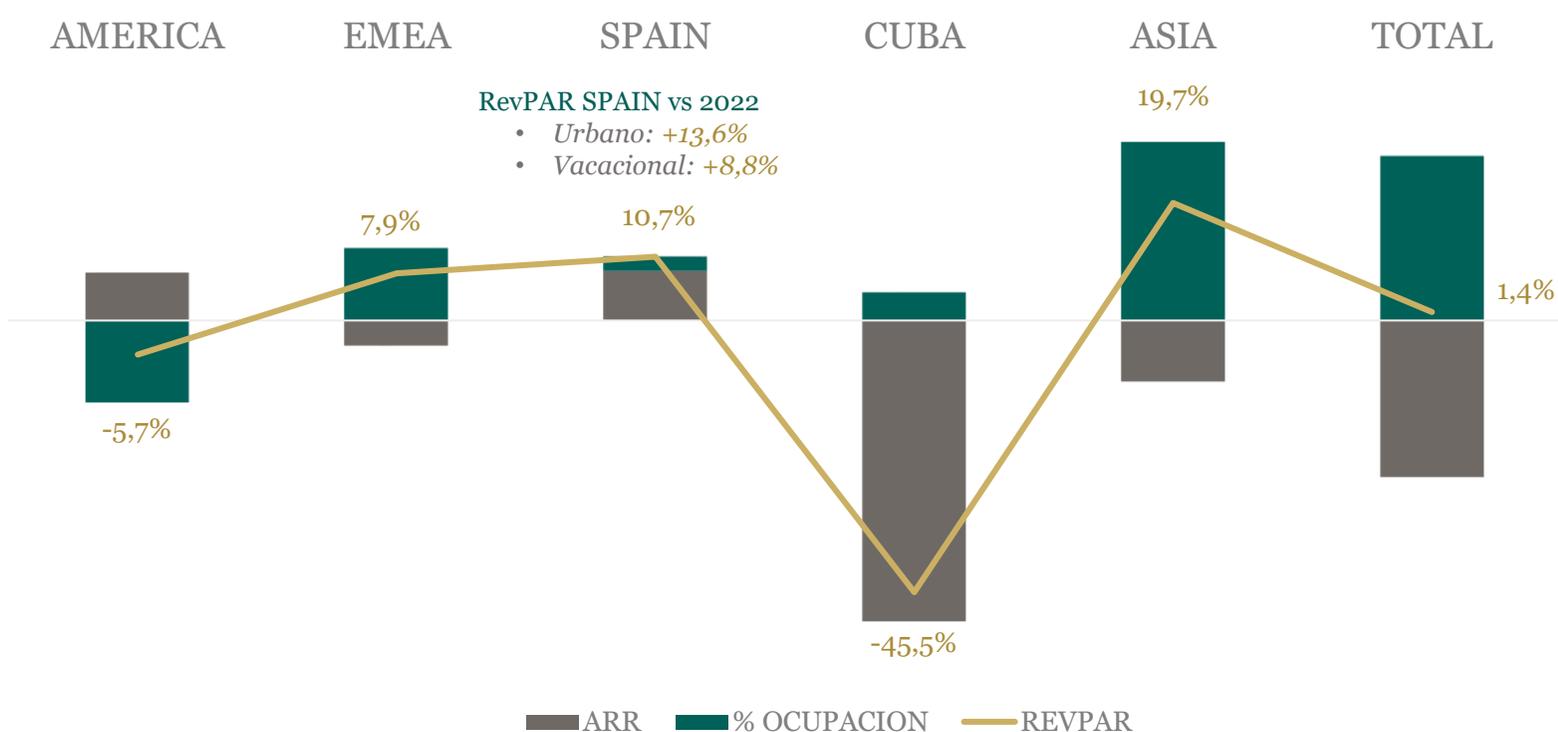
59,2%

% OCUPACIÓN 9M
+5,6pp vs AA

€77,9

REVPAR 9M
+10,9% vs AA

EVOLUCIÓN 3T 2023 vs 3T 2022



El tercer trimestre mantiene la buena tendencia y demuestra la solidez del mercado *leisure* y *bleisure*, presentando resultados positivos en la mayoría de áreas estratégicas en comparación con el mismo período del año 2022. La temporada vacacional en España ha sido particularmente dinámica, destacando por la combinación de mayores ventas anticipadas y un sólido aumento de las reservas de último minuto. Adicionalmente, la tasa de cancelación ha sido inferior en términos generales. Por otro lado, nuestros destinos urbanos en Europa han continuado mejorando, con ligeros incrementos en tarifas en la mayoría de destinos con respecto al año anterior y reduciendo el diferencial en ocupación con respecto a pre-covid. En ese sentido, durante el tercer trimestre aún nos encontramos aproximadamente un -8% por debajo de las cifras de ocupación pre-covid, evidenciando la existencia de margen para seguir creciendo. Esperamos recuperar el volumen pre-pandemia a lo largo del próximo año.

Con respecto a las diferentes áreas geográficas, la evolución ha sido la siguiente:

- En **España**, nuestros **hoteles vacacionales**, han registrado por segundo año consecutivo una temporada muy positiva, mejorando los resultados del año anterior. Gracias al buen ritmo de la demanda y a su mayor anticipación, nuestros hoteles de temporada adelantaron sus fechas de apertura, mientras estamos retrasando las fechas de cierre. Por localizaciones, nuestros establecimientos de Costa y particularmente Baleares han tenido el mejor desempeño. Esto ha sido posible gracias al buen comportamiento de los principales mercados emisores, consolidando el retorno al *mix* de nacionalidades pre-covid. Destaca el buen comportamiento del mercado inglés y español. Adicionalmente, el cliente estadounidense muestra el mayor crecimiento en ventas por segundo año consecutivo. Por segmentos, nuestro canal directo junto con el apoyo de nuestros *partners* de Touroperación son los canales de mayor aportación y mejora de ingresos.

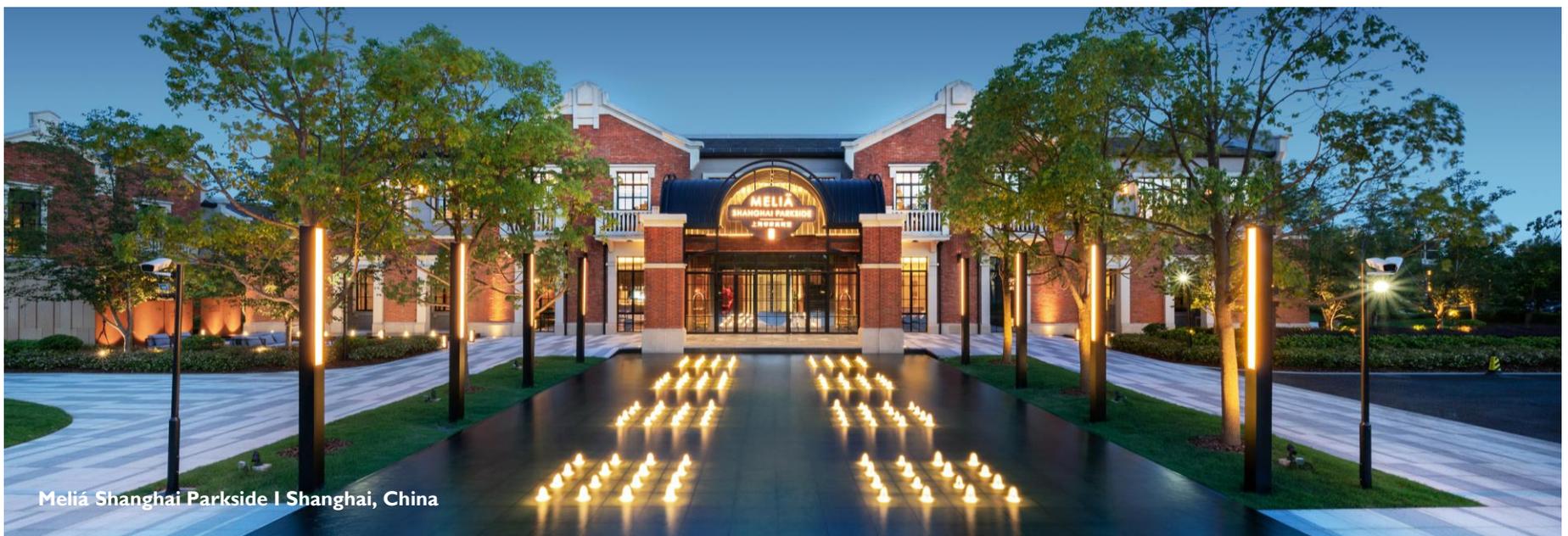
NEGOCIO HOTELERO

Con respecto a nuestros **hoteles urbanos**, el RevPAR ha evolucionado de forma muy favorable, gracias a la mejora en tarifas y ocupación. La ciudad de Barcelona encabeza el crecimiento, seguida de Sevilla gracias a varias operaciones MICE. Todos los segmentos muestran crecimientos, donde nuestro Canal Directo y OTAS tienen la mayor cuota del mercado.

- En **EMEA, Alemania** tuvo un desempeño similar al año pasado en destinos *bleisure* durante la temporada estival. Esto ha sido posible gracias a la combinación de reservas de corto plazo junto con las vacaciones escolares y eventos celebrados en las ciudades. En concreto, algunos conciertos destacados generaron reservas grupales que no se registraron el año pasado. Por otro lado, a pesar de haber menor presencia de ferias y eventos en los meses de verano, se celebraron algunos congresos de relevancia. **Francia** continúa con la buena tendencia del primer semestre, con crecimientos de doble dígito en RevPAR en comparación con el 2022. A pesar del clima de incertidumbre debido a huelgas y disturbios, la ocupación ha sido positiva durante todo el trimestre, destacando el mes de septiembre con aumento en tarifas gracias a la celebración de la Copa del Mundo de Rugby. Por segmentos, nuestro cliente directo lidera el trimestre, seguido de la touroperación, principalmente proveniente de los Estados Unidos, alcanzando en este caso un incremento del 80% con respecto al 2022. En el **Reino Unido**, los resultados han mejorado gracias a una positiva evolución de la ocupación en doble dígito, manteniendo incrementos en tarifa con respecto al año pasado. Tanto nuestros hoteles del norte del país como en Londres han experimentado un verano sólido, donde algunos eventos clave celebrados como Wimbledon, la London Fashion Week y el Open británico de golf, entre otros, han generado un aumento de demanda. Por segmentos, el Cliente Directo y OTAs siguen siendo los principales contribuidores. En **Italia**, Milán experimentó una fuerte demanda de ocio durante todo el verano. El aumento significativo se consiguió mediante incremento del volumen, con una buena tracción del cliente doméstico y estadounidense. Adicionalmente, eventos celebrados en la ciudad como la semana de la Moda de la Mujer han contribuido a la alta demanda. En el caso de Roma, los resultados son también positivos gracias en gran medida al empuje del cliente estadounidense. Destacamos nuestro posicionamiento en hoteles de lujo en la ciudad que permite el incremento de tarifas.
- Con respecto a **América**, en **México** el tercer trimestre ha acusado la desaceleración de la demanda del cliente estadounidense hacia el país, que ha incrementado las salidas hacia destinos europeos. Adicionalmente, la situación del mercado canadiense sigue siendo un área en proceso de recuperación que posee un gran potencial. Estos factores principalmente nos han impedido alcanzar los resultados de 2022, siendo capaces de sostener las tarifas, que se ven negativamente afectadas por la depreciación del USD frente al Euro con respecto al mismo trimestre del año anterior. A este efecto, se le suma la apreciación del peso mexicano que afecta negativamente a los márgenes de la región. En **República Dominicana**, se registra una evolución positiva con respecto a ingresos, principalmente debido al aumento de habitaciones disponibles, tras el reposicionamiento y reapertura de parte del inventario. En cuanto a segmentos, la Touroperación ha tenido un desempeño positivo en la región, con los mercados estadounidense, canadiense y británico liderando las emisiones. A dichos mercados, se añade el mercado local, que ha desempeñado un papel relevante. Nuestro cliente directo presenta el mayor crecimiento a nivel de tarifa, situándose como segundo segmento del periodo. Al igual que en México, la depreciación del USD frente al Euro, afectan negativamente los importes referenciados en Euros. Con respecto a **Estados Unidos**, Orlando se ha acercado a las cifras del 2022, que fue un año excepcional al ser un gran receptor del turismo nacional tras la pandemia. Los esfuerzos se centran en aumentar nuestra cuota de mercado de manera gradual. Nueva York en cambio, muestra incrementos de doble dígito capitalizando tanto el cliente nacional como internacional, con crecimiento en todos los segmentos.
- En **Cuba**, en línea con lo previsto, el turismo internacional mantuvo una tendencia positiva, que contrasta con la contracción que se mantiene en el mercado doméstico. Este factor, junto con la devaluación del peso cubano, ha implicado caídas importantes en las tarifas promedio. La nota positiva, viene dada por el ligero aumento de las operaciones aéreas, donde las conexiones han posibilitado un positivo *mix* de mercados extranjeros. A nivel de segmentos, nuestros *partners* Touroperadores siguen siendo los líderes en el destino, seguidos de nuestros clientes directos.

NEGOCIO HOTELERO

- En **Asia, China** mantiene una fuerte demanda interna, alimentada por las vacaciones de verano con cifras de ocupación recuperando gran parte del volumen perdido tras la pandemia. En cuanto al segmento MICE y Corporate, la recuperación de estos continúa de forma positiva. En cuanto al cliente internacional, la conectividad continúa aumentando, estimándose que el viajero extranjero se recupere paulatinamente. Con respecto al **sudeste asiático**, Indonesia ha implementado políticas de flexibilización de entrada al país, lo que ha alimentado el flujo de viajeros internacionales. En concreto Bali, registra una tendencia positiva de viajeros internacionales, donde los clientes australianos representan el mayor mercado, seguidos de los viajeros indios y chinos. En el caso de Vietnam, el país ha registrado operaciones principalmente del mercado doméstico e internacional de cercanía (Corea y Australia). En cuanto a los viajeros chinos, éstos no han recuperado el volumen anterior a la pandemia debido a una menor conectividad y facilidades de entrada en otros destinos. En cuanto a segmentos, Corporate y MICE muestran buenos signos en algunos destinos como Hanoi principalmente gracias a la combinación de eventos y viajes de negocios.



PERSPECTIVAS

Tras otra temporada estival positiva, por segundo año consecutivo tras la pandemia, el objetivo del cuarto trimestre se centra en consolidar todas las tendencias y resultados, accionando las palancas que aún tienen potencial. Éstas principalmente son el segmento Corporate en las grandes ciudades, que muestra buenos signos, y el MICE con un volumen de eventos programados en aumento. El final de año presenta oportunidades, centrándonos en alargar las temporadas, capitalizar la demanda en ciudades *bleisure* y optimizar el rendimiento de nuestros hoteles en Canarias. Con respecto al Caribe, tras la ralentización coyuntural de la demanda en los destinos, nos centramos en capitalizar nuestro liderazgo en el segmento vacacional de lujo, ofreciendo una gama de productos altamente diferenciada. Por otro lado, el reciente estallido del conflicto bélico en Oriente Próximo no ha impactado de forma negativa en las reservas. Las reservas *on the Books* no muestran signos de ralentización, superando hasta final del año en un 22,5% los registros del 2022.

Para nuestros **hoteles urbanos en España**, las perspectivas del final de año son positivas, creciendo en ocupación y tarifas con respecto al 2022. Los destinos con mayor crecimiento son San Sebastián, Sevilla y Barcelona. Destaca en este último caso la puesta en funcionamiento del Palacio de Congresos de la ciudad, que llevaba inoperativo desde el 2020. Por segmentos, esperamos una contribución muy balanceada entre canal directo, OTAs y MICE.

NEGOCIO HOTELERO

PERSPECTIVAS

En nuestros **hoteles vacacionales**, las perspectivas son positivas gracias a una mayor anticipación de reservas, principalmente por parte de clientes directos y touroperados. Los clientes británicos y alemanes son los que registran el mayor incremento en ventas y una demanda positiva de habitaciones superiores. Estas buenas perspectivas nos permiten alargar las temporadas, principalmente en nuestros hoteles en Baleares, donde se estima que la conectividad aérea durante el invierno supere las cifras del 2019. Para finalizar, destacar la demanda anticipada de fechas claves en nuestros hoteles de Canarias.

- **EMEA:** en nuestros hoteles en **Alemania** esperamos un crecimiento positivo mejorando cifras de ocupación. El foco de operación se concentrará en la demanda derivada de los mercados navideños y víspera de año nuevo. Durante el trimestre, también se esperan congresos y eventos que se espera puedan generar demanda adicional en las ciudades donde se celebran. En **Italia**, las perspectivas para Milan son positivas con crecimiento en tarifas especialmente en octubre, donde el segmento MICE se beneficia de la celebración de varios congresos en la ciudad. En el caso de Roma, la ciudad inicia su temporada de menor demanda, donde se espera un cambio desde el cliente estadounidense hacia nacionalidades de proximidad. En **Francia**, esperamos un cuarto trimestre positivo, con crecimiento en RevPAR principalmente a través de volumen. Eventos destacados en la ciudad como el tramo final de la Copa del Mundo de Rugby en octubre, junto con los meses de noviembre y diciembre dinámicos gracias al empuje del sector Corporate y MICE, serán beneficiosos. Con respecto al **Reino Unido**, la situación On the Books es muy favorable, donde algunos eventos destacados como la World Travel Market serán positivos. Nuestros hoteles situados fuera de la capital, también esperan un buen desempeño, donde OTAS y eventos MICE serán destacables.
- **América**, en **México** esperamos poder mejorar las cifras del año anterior, donde esperamos crecimiento en ingresos de nuestros clientes directos, OTAs y Touroperadores. Los mercados de origen se mantienen, liderando el cliente estadounidense, local y canadiense. Con respecto a este último, el crecimiento del mismo es positivo y se estima que mejore a medida que se acerque el invierno. La estrategia sigue focalizándose en el posicionamiento de los hoteles, maximizando la conversión de nuestras campañas comerciales. En **República Dominicana**, se espera una mejoría en todos los segmentos gracias a la tarifa media. Se prevee que la capacidad aérea desde Norteamérica aumente, lo que esperamos que se traduzca en un aumento del *pick up* hacia nuestros hoteles. Adicionalmente, el cliente europeo también muestra buenas perspectivas, principalmente gracias a los Touroperadores. Respecto al segmento MICE, se espera que nuestros hoteles alojen algunos eventos destacados celebrados en el periodo. Sobre **Estados Unidos**, la ciudad de Orlando espera mejorar tanto en volumen como en tarifas medias, donde destaca el buen desempeño de nuestro canal digital Melia.com y los eventos MICE. En el caso de Nueva York, también se espera una mejoría en ambos parámetros alimentados por un buen desempeño en todos los segmentos.
- En **Cuba**, se espera mantener un ritmo de crecimiento favorable respecto a las llegadas de mercados emisores extranjeros, persistiendo la contracción en el mercado doméstico y afectación de las tarifas medias. A nivel de conectividad aérea, se espera que las operaciones semanales aumenten en torno a un 13% con respecto al año anterior. Esto ayudará a mejorar las cifras de ocupación en comparación con el año anterior. Adicionalmente, se espera la apertura de 3 nuevos hoteles durante este cuarto trimestre.
- En **Asia**, la Golden week en **China** generará reservas adicionales al combinar varios días festivos donde se espera que el turismo familiar sea el más relevante. Por otro lado, eventos en las ciudades y eventos MICE junto con el cliente Corporate continuarán su recuperación. Es por ello que se estima una mejoría en los ingresos en la región derivado de la reactivación y el paulatino incremento de la movilidad de los viajeros. En el **sudeste asiático**, esperamos que el aumento de operaciones internacionales y flexibilización de condiciones de entrada en los principales destinos favorezcan el empuje de la demanda. En el caso concreto de Bali, se esperan buenas conexiones directas con ciudades importantes como Ámsterdam, Doha, Dubái y Tokio; entre otras. En el caso de Vietnam, se espera una combinación de cliente local, internacional de cercanía (Corea y Australia) junto con el segmento Corporate en ciudades como Hanoi.

OTROS NEGOCIOS

CIRCLE by MELIÁ

El tercer trimestre marca un hito para Circle by Meliá, al haberse realizado la apertura de la primera sala de ventas en Europa, en el Gran Meliá Palacio de Isora. A esta nueva apertura, se añadirán nuevas salas en la región en los próximos meses. A nivel agregado, el volumen de ventas fue de USD 14,6M reportando un crecimiento superior al 33%.

A nivel de ingresos (NIIF 15), durante este trimestre la variación fue de un incremento del +35% respecto al mismo periodo del año anterior, continuando la mejora en reservas de los Socios vs. el año anterior. En el acumulado anual, mostramos una mejora en Ingresos por Usos del 28% respecto al mismo periodo del año pasado

+19,2%
Evolución 9M 2023
Ventas Circle by Meliá

+27,8%
Evolución 9M2023
Ingresos NIIF 15
Circle by Meliá

NEGOCIO INMOBILIARIO

Durante el tercer trimestre del año, la Compañía ha recibido un anticipo por importe de USD 15M correspondientes a una de las operaciones de rotación de activos sobre las que la compañía está trabajando. En los próximos meses, se espera avanzar en la materialización de las operaciones, por un importe total de €120 M.



Meliá Puerto Vallarta | Puerto Vallarta, Mexico

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS

€1.478,3M

INGRESOS CONSOLIDADOS

9M
+16,1% vs AA

€(1.056,0)M

GASTOS DE EXPLOTACIÓN

9M
-13,4% vs AA

€386,9M

EBITDA

9M
+17,8% vs AA

€195,2M

EBIT

9M
+45,8% vs AA

€(68,3)M

RESULTADO FINANCIERO

9M
-12,2% vs AA

€95,9M

RESULTADO NETO ATRIBUIDO

9M
+82,2% vs AA

INGRESOS OPERATIVOS Y GASTOS DE EXPLOTACIÓN:

Los Ingresos Consolidados excluyendo plusvalías, se han incrementado en un 16,1% respecto a los 9 meses de 2022. Durante este tercer trimestre se confirma la fortaleza del turismo, permitiendo superar los ingresos del mismo periodo del año anterior en un 6,9%.

Los Gastos de Explotación tuvieron un incremento del 13,4% respecto al mismo periodo del año anterior. La estrategia de la compañía sigue focalizada en la mejora de márgenes y en la gestión eficiente de la estructura de costes. En ese sentido, la compañía ha incrementado en 171 puntos básicos el margen de EBITDAR en comparación con el 2022.

El gasto por arrendamientos variables ha aumentado en €21,9M debido a la mejora de negocio y al cambio de contrato del portfolio de hoteles propiedad de Equity Inmbuebles, pasando desde enero de 2023 de modalidad en alquiler fijo a alquileres variables hasta el 31 de agosto de 2023. Tras la operación de compra de dicho portfolio por parte de Abu Dhabi Investment Authority (ADIA), la Compañía continuará operando dichos activos bajo contratos de gestión a largo plazo. Por último, es destacable la inversión significativa que ADIA realizará en el reposicionamiento de dichos hoteles.

El EBITDA excluyendo plusvalías se situó en +€386,9M vs €328,5M en 2022.

El epígrafe “Depreciación y Amortización”, se ha reducido en €3,0M con respecto al mismo periodo del año anterior.

Por su parte el Resultado de Explotación (EBIT) fue de €195,2M incrementando un 45,8% con respecto a 2022

Resultado entidades valoradas por el método participación, mejoran en +€6,6M vs 9M2022, motivado principalmente por el beneficio generado por una Joint Venture en la venta de sus tres sociedades filiales.

El RESULTADO NETO ATRIBUIDO alcanzó los €95,9M mejorando en €43,3M frente al ejercicio anterior.

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS

| CUENTA DE RESULTADOS | | | | | | |
|---------------------------------|----------------|----------------|--|------------------|----------------|----------------------------|
| % cambio 3T 23 vs 3T 22 | 3T 2023 | 3T 2022 | (Millones de Euros) | 9M 2023 | 9M 2022 | % cambio 9M 23 vs 9M 22 |
| Segmentación de Ingresos | | | | | | |
| | 626,3 | 588,1 | TOTAL HOTELES | 1.617,5 | 1.383,7 | |
| | 101,0 | 96,5 | Modelo Gestora | 247,3 | 207,0 | |
| | 500,0 | 477,1 | Hoteles Propiedad y Alquiler | 1.291,9 | 1.140,6 | |
| | 25,3 | 14,5 | Otros Negocios Hoteleros | 78,4 | 36,1 | |
| | 3,9 | 1,9 | Ingresos y Plusvalías Negocio Inmobiliario | 7,7 | 5,5 | |
| | 16,3 | 17,0 | Ingresos Club Meliá | 54,1 | 48,2 | |
| | 38,8 | 21,2 | Corporativos | 97,5 | 62,1 | |
| | 685,4 | 628,2 | Ingresos Totales Agregados | 1.776,9 | 1.499,5 | |
| | -116,8 | -96,2 | Eliminaciones en consolidación | -298,6 | -226,0 | |
| 6,9% | 568,5 | 532,0 | Ingresos Operativos y Plusvalías | 1.478,3 | 1.273,4 | 16,1% |
| | -59,2 | -55,0 | Consumos | -159,3 | -137,3 | |
| | -151,1 | -133,6 | Gastos de Personal | -417,6 | -350,8 | |
| | -171,0 | -170,7 | Otros gastos operativos | -479,2 | -443,3 | |
| -6,1% | (381,3) | (359,3) | Total Gastos Operativos | (1.056,0) | (931,5) | -13,4% |
| 8,4% | 187,2 | 172,7 | EBITDAR | 422,2 | 341,9 | 23,5% |
| | -18,9 | -7,4 | Arrendamientos | -35,3 | -13,4 | |
| 1,9% | 168,4 | 165,2 | EBITDA | 386,9 | 328,5 | 17,8% |
| | -30,3 | -27,3 | Depreciación y Amortización | -85,5 | -86,0 | |
| | -34,9 | -44,2 | Depreciación y Amortización (ROU) | -106,2 | -108,6 | |
| 10,0% | 103,1 | 93,7 | EBIT (BENEFICIO OPERATIVO) | 195,2 | 133,9 | 45,8% |
| | -19,9 | -11,2 | Financiación Bancaria | -54,9 | -30,9 | |
| | -9,0 | -7,7 | Gasto Financiero de Arrendamientos | -24,7 | -23,0 | |
| | 3,0 | 3,9 | Otros Resultados Financieros | 9,8 | 9,5 | |
| | -0,9 | -8,8 | Resultado Cambiario | 1,5 | -16,5 | |
| -12,1% | (26,8) | (23,9) | Resultado Financiero Total | (68,3) | (60,9) | -12,2% |
| | 7,0 | 9,6 | Resultado de Entidades Valoradas por el Método de la Participación | 18,0 | 11,4 | |
| 4,9% | 83,3 | 79,5 | Beneficio antes de Impuestos | 144,9 | 84,4 | 71,6% |
| | -20,8 | -19,9 | Impuestos | -36,2 | -21,1 | |
| 4,9% | 62,5 | 59,6 | Resultado Consolidado | 108,7 | 63,3 | 71,6% |
| | 9,1 | 9,9 | Atribuido a Intereses Minoritarios | 12,8 | 10,7 | |
| 7,6% | 53,4 | 49,6 | Resultado Consolidado Atribuido | 95,9 | 52,6 | 82,2% |

RESULTADO FINANCIERO, DEUDA Y LIQUIDEZ

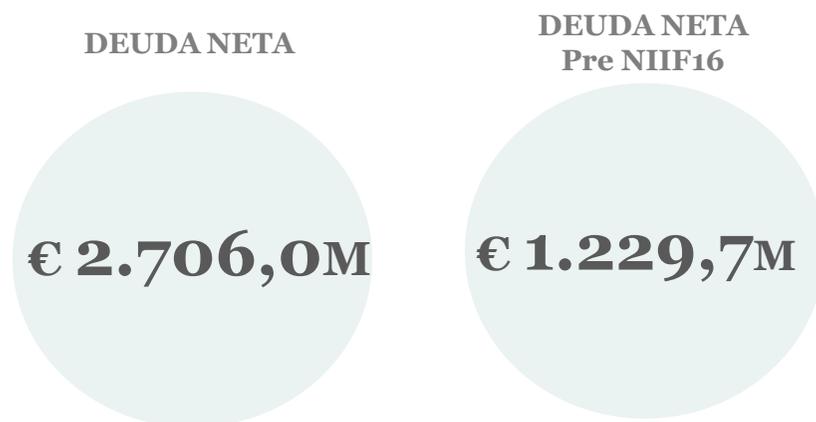
RESULTADO FINANCIERO

| | | | | |
|---|---|--|--|--|
| € (54,9)M | € 9,8M | € (24,7)M | € 1,5M | € (68,3M) |
| FINANCIACIÓN BANCARIA 9M -77,9% vs AA | OTROS RESULTADOS FINANCIEROS 9M +3,7% vs AA | GASTO FINANCIERO ARRENDAMIENTOS 9M -7,4% vs AA | RESULTADO CAMBIARIO 9M +108,9% vs AA | RESULTADO FINANCIERO 9M -€7,4M vs AA |

El Resultado Financiero Neto ha empeorado en €7,4M frente a los 9 meses de 2022, principalmente debido al incremento de Gastos de Financiación Bancaria, motivado por la subida de tipos de interés. Este impacto se ve compensado en parte por la positiva evolución del Resultado Cambiario a lo largo del año.

DEUDA Y LIQUIDEZ

| | |
|--------------------------|-----------------------------------|
| € 33,0M | € 19,3M |
| INCREMENTO DEUDA NETA 9M | INCREMENTO DEUDA NETA PRE IFRS 9M |



A cierre de septiembre, la Deuda Neta se ha situado en los €2.706,0M, lo que supone una reducción en €33,2M durante el tercer trimestre. Durante este mismo periodo la Deuda Neta financiera pre-NIIF 16 se redujo en €1,1M, alcanzando los €1.229,7M. Durante el trimestre se han realizado pagos fraccionados del Impuesto de Sociedades correspondientes al ejercicio 2023 por importe de €12,5M. Adicionalmente se ha realizado la liquidación por la finalización de contratos de alquiler del portfolio de Equity Inmuebles, S.L. por importe de €10,9M. Tras la compra de dicho portfolio por parte de ADIA, la Compañía realizó inversiones en concepto de *key money agreement* por importe de €20M para asegurar contratos de gestión de dicho portfolio a largo plazo. Se ha realizado además, un desembolso adicional de €11M para mantener otros contratos de gestión a largo plazo en varios hoteles. Por otro lado, la apreciación del USD frente al Euro durante el tramo final del tercer trimestre ha impactado en la evolución de la deuda neta incrementándola en €9,6M.

Hay que recordar que la compañía está trabajando en la venta de activos que espera cerrar en los próximos meses con el objetivo de reducir deuda.

La situación de liquidez (incluyendo la tesorería, así como las líneas de crédito no dispuestas) asciende a €358,2M.

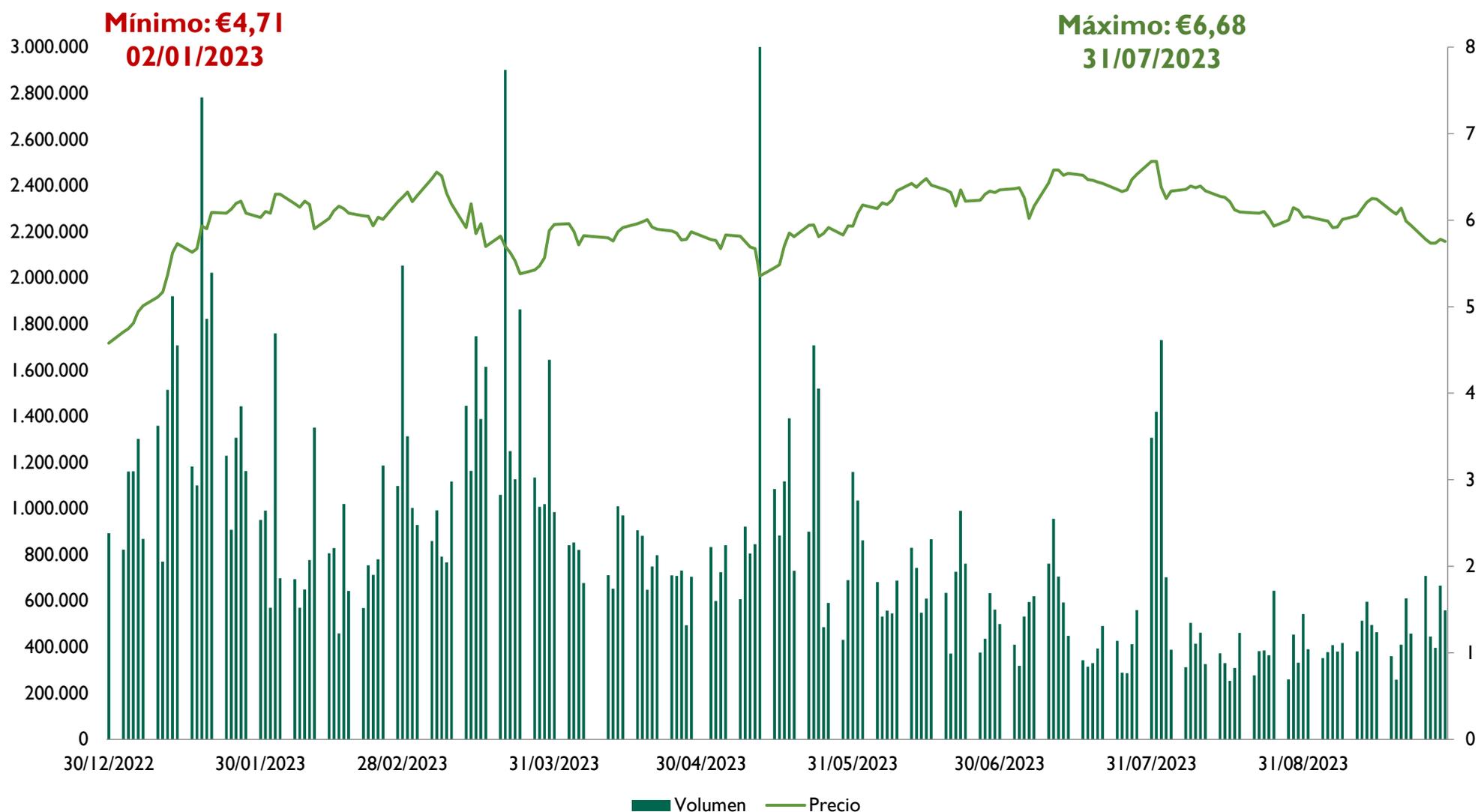
RESULTADO FINANCIERO, DEUDA Y LIQUIDEZ

La segmentación de nuestros instrumentos de deuda por fecha de vencimiento se recoge a continuación:

SEGMENTACION DE LA DEUDA POR VENCIMIENTO (millones de €):



MELIA en BOLSA



ACCIONES

25,71%

Evolución MHI 9M

14,57%

Evolución IBEX-35 9M

| | 1T 2023 | 2T 2023 | 3T 2023 | 4T 2023 | 2023 |
|---|----------|---------|---------|---------|---------------|
| Volumen medio diario (miles de acciones) | 1.178,23 | 814,53 | 497,92 | | 830,5 |
| Meliá (% cambio) | 29,97% | 6,72% | -9,37% | | 25,71% |
| Ibex 35 (% cambio) | 12,19% | 3,90% | -1,72% | | 14,57% |

| | sep-23 | sep-22 |
|---|---------|---------|
| Número de acciones (millones) | 220,4 | 220,4 |
| Volumen medio diario (miles de acciones) | 830,5 | 1.006,2 |
| Precio máximo (euros) | 6,68 | 8,09 |
| Precio mínimo (euros) | 4,71 | 4,65 |
| Último precio (euros) | 5,76 | 4,76 |
| Capitalización de mercado (millones de euros) | 1.268,4 | 1.050,0 |
| Dividendo (euros) | - | - |

Fuente: Bloomberg.

Nota: Las acciones de Meliá cotizan en el Ibex 35 y en el Índice FTSE4Good Ibex.



Meliá Bali | Bali, Indonesia

ANEXO

NEGOCIO HOTELERO

INDICADORES FINANCIEROS (cifras en millones de €)

| | 9M 2023 | 9M 2022 | % | | 9M 2023 | 9M 2022 | % |
|---|----------------|----------------|--------------|---|--------------|--------------|---------------|
| | €M | €M | cambio | | €M | €M | cambio |
| HOTELES PROPIEDAD Y ALQUILER | | | | MODELO GESTORA | | | |
| Ingresos agregados totales | 1.291,9 | 1.140,6 | 13,3% | Ingresos Modelo Gestora Totales | 247,3 | 207,0 | 19,5% |
| Propiedad | 592,0 | 515,8 | | Comisiones de terceros | 48,8 | 38,9 | |
| Alquiler | 699,9 | 624,9 | | Comisiones hoteles propiedad y alquiler | 68,7 | 62,4 | |
| De los cuales ingresos de habitaciones | 875,9 | 732,3 | 19,6% | Otros ingresos | 129,8 | 105,7 | |
| Propiedad | 346,0 | 298,1 | | EBITDA Modelo Gestora Total | 90,1 | 56,6 | 59,1% |
| Alquiler | 529,9 | 434,2 | | EBIT Modelo Gestora Total | 88,1 | 55,0 | 60,2% |
| EBITDAR | 359,6 | 328,0 | 9,7% | | | | |
| Propiedad | 148,7 | 130,8 | | | | | |
| Alquiler | 210,9 | 197,2 | | | | | |
| EBITDA | 324,6 | 314,7 | 3,2% | | | | |
| Propiedad | 148,7 | 130,8 | | OTROS NEGOCIOS HOTELEROS | | | |
| Alquiler | 175,9 | 183,9 | | Ingresos | 78,4 | 36,1 | 117,2% |
| EBIT | 146,7 | 138,5 | 5,9% | EBITDAR | 5,3 | 3,1 | |
| Propiedad | 89,9 | 79,8 | | EBITDA | 5,0 | 3,0 | |
| Alquiler | 56,7 | 58,7 | | EBIT | 4,2 | 1,9 | |

ESTADISTICOS PRINCIPALES

| | PROPIEDAD Y ALQUILER | | | | | | PROPIEDAD, ALQUILER Y GESTIÓN | | | | | |
|---------------------|----------------------|-------------|--------------|-------------|--------------|--------------|-------------------------------|-------------|--------------|-------------|-------------|--------------|
| | Ocupación | | ARR | | RevPAR | | Ocupación | | ARR | | RevPAR | |
| | % | cambio pts. | € | cambio % | € | cambio % | % | cambio pts. | € | cambio % | € | cambio % |
| TOTAL HOTELS | 68,4% | 7,1 | 157,7 | 7,0% | 107,9 | 19,5% | 59,2% | 5,6 | 131,6 | 0,3% | 77,9 | 10,9% |
| América | 58,8% | 0,9 | 154,8 | 6,2% | 91,1 | 7,8% | 57,1% | 0,8 | 144,5 | 12,2% | 82,6 | 13,8% |
| EMEA | 64,5% | 11,8 | 175,9 | 7,6% | 113,4 | 31,6% | 63,8% | 11,3 | 177,5 | 5,0% | 113,3 | 27,5% |
| Spain | 74,9% | 7,6 | 150,0 | 6,4% | 112,4 | 18,3% | 71,8% | 7,0 | 139,3 | 6,1% | 100,1 | 17,5% |
| Cuba | - | - | - | - | - | - | 41,0% | 6,3 | 77,7 | -36,6% | 31,8 | -25,1% |
| Asia | - | - | - | - | - | - | 45,7% | 9,6 | 84,3 | 2,5% | 38,6 | 29,6% |

* Habitaciones disponibles 9M: 8.117,4k (vs 8.108,7k en 9M 2022) en P y A // 19.189,2k 9M 2023 (vs 17.583,4k en 9M 2022) en P, A y G.

INDICADORES FINANCIEROS POR DIVISIÓN 9M 2023

INDICADORES FINANCIEROS POR ÁREA (cifra en millones de €)

| | HOTELES PROPIEDAD Y ALQUILER | | | | | | | | | | MODELO GESTORA | | | | | |
|----------------|------------------------------|--------------|--------------------------|--------------|--------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|----------------------------|--------------|---------------------------------|--------------|-------------|---------------|
| | Ingresos Agregados | | Ingresos de Habitaciones | | EBITDAR | | EBITDA | | EBIT | | Honorarios Terceras Partes | | Honorarios Propiedad y Alquiler | | Otros | |
| | € | % cambio | € | % cambio | € | % cambio | € | % cambio | € | % cambio | € | % cambio | € | % cambio | € | % cambio |
| AMÉRICA | 341,1 | 14,8% | 166,0 | 13,2% | 79,5 | 5,4% | 77,1 | 5,6% | 37,4 | -15,7% | 3,9 | 10,0% | 18,2 | -6,0% | 7,8 | -70,8% |
| Propiedad | 313,6 | 14,6% | 142,6 | 13,2% | 68,0 | 1,9% | 68,0 | 1,9% | 35,0 | -16,5% | | | | | | |
| Alquiler | 27,5 | 17,4% | 23,3 | 13,1% | 11,5 | 31,8% | 9,1 | 43,6% | 2,4 | -3,4% | | | | | | |
| EMEA | 335,3 | 9,3% | 256,6 | 31,8% | 93,1 | -8,9% | 92,1 | -8,9% | 29,3 | -29,4% | 2,3 | 9,9% | 15,8 | 14,4% | 5,8 | -8,1% |
| Propiedad | 81,3 | 21,5% | 62,7 | 34,5% | 23,0 | 61,9% | 23,0 | 61,9% | 11,3 | 253,1% | | | | | | |
| Alquiler | 254,1 | 5,8% | 193,8 | 30,9% | 70,1 | -20,4% | 69,0 | -20,5% | 17,9 | -53,1% | | | | | | |
| SPAIN | 615,5 | 14,7% | 453,4 | 16,0% | 187,0 | 24,5% | 155,4 | 10,6% | 80,0 | 51,9% | 24,1 | 32,6% | 34,7 | 18,7% | 2,9 | 18,4% |
| Propiedad | 197,2 | 12,4% | 140,6 | 12,0% | 57,7 | 15,7% | 57,7 | 15,7% | 43,6 | 25,7% | | | | | | |
| Alquiler | 418,3 | 15,8% | 312,8 | 17,8% | 129,3 | 28,8% | 97,7 | 7,8% | 36,3 | 102,7% | | | | | | |
| CUBA | | | | | | | | | | | 12,0 | -0,2% | | | 0,0 | -47,4% |
| ASIA | | | | | | | | | | | 6,5 | 113,3% | | | 0,2 | -61,4% |
| TOTAL | 1.291,9 | 13,3% | 875,9 | 19,6% | 359,6 | 9,7% | 324,6 | 3,2% | 146,7 | 5,9% | 48,8 | 25,4% | 68,7 | 10,1% | 16,8 | -53,7% |

HABITACIONES DISPONIBLES (cifras en miles)

| | PROPIEDAD Y ALQUILER | | PROPIEDAD, ALQUILER Y GESTIÓN | |
|--------------|----------------------|----------------|-------------------------------|-----------------|
| | 9M 2023 | 9M 2022 | 9M 2023 | 9M 2022 |
| | AMERICA | 1.822,6 | 1.735,0 | 2.755,3 |
| EMEA | 2.261,8 | 2.259,4 | 2.622,6 | 2.496,3 |
| SPAIN | 4.033,0 | 4.114,3 | 7.488,9 | 7.500,2 |
| CUBA | 0,0 | 0,0 | 3.414,9 | 2.773,5 |
| ASIA | 0,0 | 0,0 | 2.907,5 | 2.151,4 |
| TOTAL | 8.117,4 | 8.108,7 | 19.189,2 | 17.583,4 |

SEGMENTACIÓN Y TIPOS DE CAMBIO

SEGMENTACIÓN (cifra en millones de €)

| 9M 2023 | Total Hoteles | Negocio Inmobiliario | Club Meliá | Corporativos | Total Agregados | Eliminaciones en Consolidación | Total Consolidado |
|-----------------|----------------|----------------------|-------------|---------------|-----------------|--------------------------------|-------------------|
| Ingresos | 1.617,5 | 7,7 | 54,1 | 97,5 | 1.776,9 | (298,6) | 1.478,3 |
| Gastos | 1.162,5 | 6,5 | 46,2 | 139,5 | 1.354,6 | (298,6) | 1.056,0 |
| EBITDAR | 455,1 | 1,2 | 7,9 | (42,0) | 422,2 | (0,0) | 422,2 |
| Arrendamientos | 35,3 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 35,3 | 0,0 | 35,3 |
| EBITDA | 419,7 | 1,2 | 7,9 | (42,0) | 386,9 | (0,0) | 386,9 |
| D&A | 71,8 | 0,1 | 0,3 | 13,3 | 85,5 | 0,0 | 85,5 |
| D&A (ROU) | 108,9 | 0,4 | 0,0 | (3,1) | 106,2 | 0,0 | 106,2 |
| EBIT | 239,0 | 0,8 | 7,7 | (52,2) | 195,2 | (0,0) | 195,2 |

| 9M 2022 | Total Hoteles | Negocio Inmobiliario | Club Meliá | Corporativos | Total Agregados | Eliminaciones en Consolidación | Total Consolidado |
|-----------------|----------------|----------------------|-------------|---------------|-----------------|--------------------------------|-------------------|
| Ingresos | 1.383,7 | 5,5 | 48,2 | 62,1 | 1.499,5 | (226,0) | 1.273,4 |
| Gastos | 996,0 | 6,2 | 42,4 | 112,9 | 1.157,5 | (226,0) | 931,5 |
| EBITDAR | 387,7 | (0,7) | 5,7 | (50,8) | 341,9 | (0,0) | 341,9 |
| Arrendamientos | 13,4 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 13,4 | 0,0 | 13,4 |
| EBITDA | 374,3 | (0,7) | 5,7 | (50,8) | 328,5 | (0,0) | 328,5 |
| D&A | 72,6 | 0,1 | 0,3 | 13,0 | 86,0 | 0,0 | 86,0 |
| D&A (ROU) | 106,2 | 0,3 | 0,0 | 2,1 | 108,6 | 0,0 | 108,6 |
| EBIT | 195,4 | (1,0) | 5,4 | (65,9) | 133,9 | (0,0) | 133,9 |

TIPOS DE CAMBIO 9M 2023

| | 9M 2023 | 9M 2022 | 9M 2023 VS 9M 2022 |
|------------------------------------|----------------------|----------------------|--------------------|
| I unidad de divisa extranjera = X€ | Tipo de cambio medio | Tipo de cambio medio | % cambio |
| Libra Esterlina (GBP) | 1,1481 | 1,1783 | -2,56% |
| Dólar Americano (USD) | 0,9228 | 0,9455 | -2,40% |

TIPOS DE CAMBIO 3T 2023

| | 3T 2023 | 3T 2022 | 3T 2023 VS 3T 2022 |
|------------------------------------|----------------------|----------------------|--------------------|
| I unidad de divisa extranjera = X€ | Tipo de cambio medio | Tipo de cambio medio | % cambio |
| Libra Esterlina (GBP) | 1,1638 | 1,1671 | -0,28% |
| Dólar Americano (USD) | 0,9181 | 0,9917 | -7,42% |

PRINCIPALES ESTADÍSTICAS POR MARCA Y PAÍS 9M 2023

PRINCIPALES ESTADÍSTICAS POR MARCA

| | PROPIEDAD Y ALQUILER | | | | | | PROPIEDAD, ALQUILER Y GESTIÓN | | | | | |
|----------------------|----------------------|------------|--------------|-------------|--------------|--------------|-------------------------------|------------|--------------|-------------|-------------|--------------|
| | Ocupación | | ARR | | RevPAR | | Ocupación | | ARR | | RevPAR | |
| | % | Cambio pts | € | % cambio | € | % cambio | % | Cambio pts | € | % cambio | € | % cambio |
| Paradisus | 56,4% | -2,9 | 186,5 | 7,3% | 105,1 | 2,1% | 44,8% | -1,7 | 157,2 | -6,5% | 70,4 | -10,0% |
| ME by Meliá | 57,5% | 8,4 | 391,4 | 5,3% | 224,9 | 23,2% | 59,7% | 8,3 | 344,9 | 4,1% | 205,9 | 20,8% |
| The Meliá Collection | 50,7% | 10,0 | 463,1 | 2,7% | 234,8 | 28,0% | 52,4% | 3,8 | 318,6 | 14,4% | 166,9 | 23,3% |
| Gran Meliá | 62,2% | 6,7 | 346,4 | 3,0% | 215,4 | 15,4% | 60,5% | 10,6 | 272,3 | 0,3% | 164,8 | 21,6% |
| Meliá | 68,2% | 7,4 | 154,6 | 8,0% | 105,5 | 21,2% | 54,8% | 5,6 | 124,3 | -2,5% | 68,1 | 8,5% |
| Innside | 69,9% | 11,3 | 145,2 | 6,1% | 101,5 | 26,5% | 67,0% | 8,6 | 135,1 | 5,9% | 90,5 | 21,6% |
| Sol | 81,5% | 8,9 | 100,0 | 7,2% | 81,5 | 20,4% | 71,5% | 5,1 | 93,0 | -2,3% | 66,4 | 5,2% |
| Affiliated by Meliá | 69,0% | 8,0 | 114,3 | 7,0% | 78,9 | 21,1% | 63,0% | 7,3 | 101,3 | 10,1% | 63,8 | 24,4% |
| TOTAL | 68,4% | 7,1 | 157,7 | 7,0% | 107,9 | 19,5% | 59,2% | 5,6 | 131,6 | 0,3% | 77,9 | 10,9% |

PRINCIPALES ESTADÍSTICAS POR PAISES RELEVANTES

| | PROPIEDAD Y ALQUILER | | | | | | PROPIEDAD, ALQUILER Y GESTIÓN | | | | | |
|----------------------|----------------------|------------|--------------|-------------|--------------|--------------|-------------------------------|------------|--------------|-------------|--------------|--------------|
| | Ocupación | | ARR | | RevPAR | | Ocupación | | ARR | | RevPAR | |
| | % | Cambio pts | € | % cambio | € | % cambio | % | Cambio pts | € | % cambio | € | % cambio |
| AMERICA | 58,8% | 0,9 | 154,8 | 6,2% | 91,1 | 7,8% | 48,2% | 2,9 | 113,0 | -10,5% | 54,5 | -4,8% |
| República Dominicana | 64,9% | -3,0 | 130,8 | 10,5% | 84,9 | 5,6% | 64,9% | -3,0 | 130,8 | 10,5% | 84,9 | 5,6% |
| Mexico | 59,2% | 1,2 | 177,5 | 5,6% | 105,1 | 7,9% | 59,2% | 1,2 | 177,5 | 5,6% | 105,1 | 7,9% |
| USA | 77,5% | 10,1 | 185,2 | -1,5% | 143,6 | 13,2% | 77,5% | 10,1 | 185,2 | -1,5% | 143,6 | 13,2% |
| Venezuela | 24,6% | 1,4 | 99,3 | 13,4% | 24,4 | 20,4% | 24,6% | 1,4 | 99,3 | 13,4% | 24,4 | 20,4% |
| Cuba | - | - | - | - | - | - | 41,0% | 6,3 | 77,7 | -36,6% | 31,8 | -25,1% |
| Brasil | - | - | - | - | - | - | 52,4% | -2,0 | 102,0 | 36,0% | 53,4 | 31,0% |
| ASIA | - | - | - | - | - | - | 45,7% | 9,6 | 84,3 | 2,5% | 38,6 | 29,6% |
| Indonesia | - | - | - | - | - | - | 66,3% | 18,6 | 76,6 | 20,4% | 50,8 | 67,5% |
| China | - | - | - | - | - | - | 60,7% | 18,8 | 90,2 | 10,3% | 54,7 | 59,8% |
| Vietnam | - | - | - | - | - | - | 33,6% | 6,4 | 82,2 | -18,6% | 27,6 | 0,6% |
| EUROPE | 71,2% | 9,0 | 158,4 | 7,2% | 112,8 | 22,7% | 69,8% | 8,0 | 148,4 | 6,5% | 103,5 | 20,3% |
| Austria | 70,2% | 9,5 | 181,9 | 13,2% | 127,6 | 31,0% | 70,2% | 9,5 | 181,9 | 13,2% | 127,6 | 31,0% |
| Alemania | 61,2% | 10,8 | 133,9 | 9,0% | 81,9 | 32,5% | 61,2% | 10,8 | 133,9 | 9,0% | 81,9 | 32,5% |
| Francia | 68,5% | 12,3 | 220,3 | 7,8% | 150,8 | 31,3% | 68,5% | 12,3 | 220,3 | 7,8% | 150,8 | 31,3% |
| Reino Unido | 68,5% | 14,1 | 188,5 | 2,6% | 129,0 | 29,3% | 67,4% | 13,5 | 190,9 | 2,3% | 128,6 | 27,9% |
| Italia | 65,8% | 8,4 | 306,5 | 10,5% | 201,6 | 26,7% | 64,8% | 8,4 | 301,5 | 11,6% | 195,5 | 28,3% |
| ESPAÑA | 74,9% | 7,6 | 150,0 | 6,4% | 112,4 | 18,3% | 74,4% | 6,8 | 142,2 | 6,3% | 105,8 | 16,9% |
| Hoteles Urbanos | 72,8% | 8,8 | 153,5 | 11,0% | 111,7 | 26,2% | 71,9% | 8,1 | 149,8 | 11,0% | 107,7 | 25,1% |
| Hoteles Vacacionales | 77,2% | 6,1 | 146,6 | 1,9% | 113,2 | 10,7% | 76,3% | 5,6 | 136,7 | 3,0% | 104,3 | 11,1% |
| TOTAL | 68,4% | 7,1 | 157,7 | 7,0% | 107,9 | 19,5% | 59,2% | 5,6 | 131,6 | 0,3% | 77,9 | 10,9% |

EXPANSIÓN

Aperturas entre 01/01/2023 – 30/09/2023

| HOTEL | COUNTRY/CITY | CONTRACT | ROOMS | REGION |
|----------------------|-------------------------|------------|-------|--------|
| KUALA LUMPUR CHERAS | Malaysia / Kuala Lumpur | Management | 238 | Asia |
| DURRES ALBANIA | Albania / Durres | Management | 471 | EMEA |
| TROPIKAL DURRES | Albania / Durres | Management | 168 | EMEA |
| MISTRAL ST. JULIAN'S | Malta / Saint Julians | Management | 51 | EMEA |
| HABANA CATEDRAL | Cuba / La Habana | Management | 50 | Cuba |
| NGORONGORO LODGE | Tanzania / Ngorongoro | Management | 56 | EMEA |
| BANGKOK SUKHUMVIT | Thailand / Bangkok | Management | 208 | Asia |
| NHA TRANG | Vietnam / Nha Trang | Management | 272 | Asia |

Desafiliaciones entre 01/01/2023 – 30/09/2023

| HOTEL | COUNTRY/CITY | CONTRACT | ROOMS | REGION |
|-----------------------------|-----------------------|------------|-------|--------|
| AMENA RESIDENCES AND SUITES | Vietnam / Ho Chi Minh | Management | 146 | Asia |
| SAIGON CENTRAL | Vietnam / Ho Chi Minh | Management | 69 | Asia |
| GRAN HOTEL | Cuba / Camagüey | Management | 72 | Cuba |
| HOTEL CAMAGÜEY COLON | Cuba / Camagüey | Management | 58 | Cuba |
| DORTMUND | Germany / Dortmund | Franchised | 90 | EMEA |



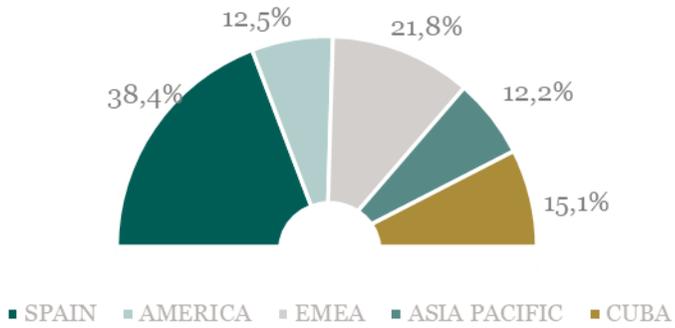
Inside Bangkok Sukhumvit | Bangkok, Tailandia

EXPANSIÓN

CARTERA ACTUAL

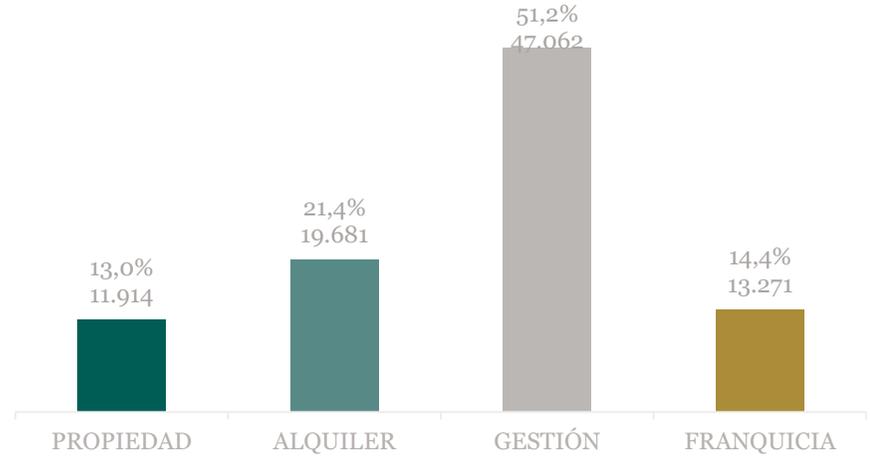
350
Hoteles

Portfolio por región geográfica (% habitaciones)



91.928
Habitaciones

Portfolio por tipo de gestión (% habitaciones)



PIPELINE

+63

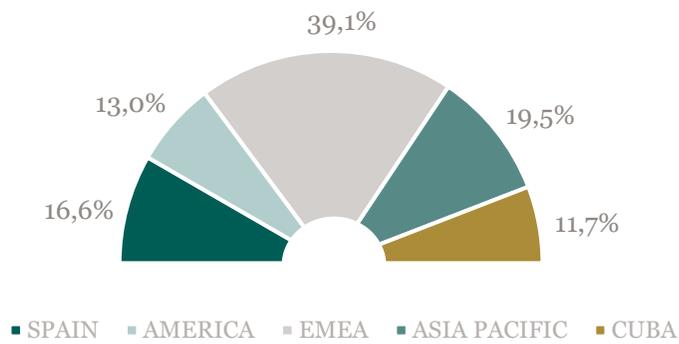
Nuevos Hoteles

+14.323

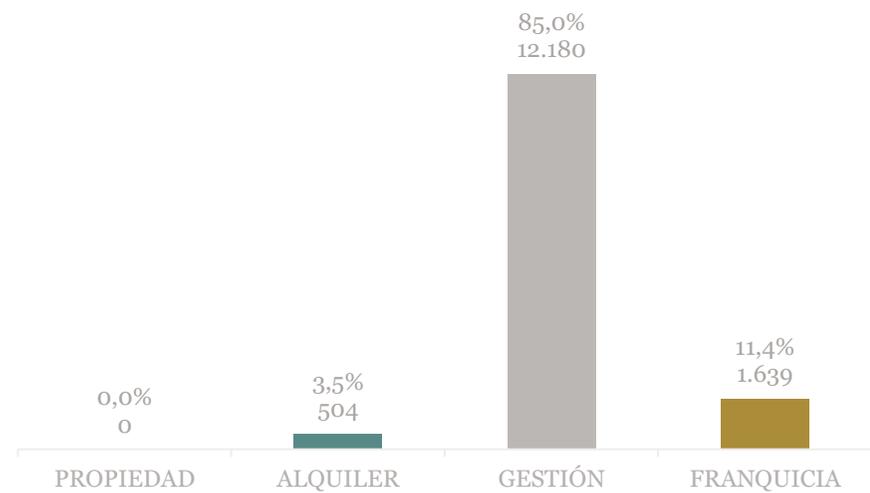
Habitaciones

+15,5% *

Aperturas por región geográfica (% habitaciones)



Aperturas por tipo de gestión (% habitaciones)



* % de aperturas sobre portfolio operativo



Gran Meliá Arusha | Arusha, Tanzania

EXPANSIÓN

CARTERA ACTUAL Y PIPELINE

| | CARTERA ACTUAL | | | | PIPELINE | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------|----------------|---------------|------------|---------------|----------|--------------|-----------|--------------|-----------|--------------|-------------|--------------|-----------|---------------|------------|----------------|
| | YTD 2023 | | 2022 | | 2023 | | 2024 | | 2025 | | En adelante | | Pipeline | | TOTAL | |
| | H | R | H | R | H | R | H | R | H | R | H | R | H | R | H | R |
| AMERICA | 38 | 11.503 | 38 | 11.512 | 1 | 298 | 4 | 1.098 | 2 | 285 | 1 | 180 | 8 | 1.861 | 46 | 13.364 |
| Propiedad | 16 | 6.569 | 16 | 6.570 | | | | | | | | | | | 16 | 6.569 |
| Alquiler | 2 | 589 | 2 | 597 | | | | | | | | | | | 2 | 589 |
| Gestión | 19 | 4.199 | 19 | 4.199 | 1 | 298 | 4 | 1.098 | 2 | 285 | 1 | 180 | 8 | 1.861 | 27 | 6.060 |
| Franquicia | 1 | 146 | 1 | 146 | | | | | | | | | | | 1 | 146 |
| CUBA | 31 | 13.836 | 32 | 13.916 | 4 | 1.298 | 1 | 279 | 1 | 102 | | | 6 | 1.679 | 37 | 15.515 |
| Gestión | 31 | 13.836 | 32 | 13.916 | 4 | 1.298 | 1 | 279 | 1 | 102 | | | 6 | 1.679 | 37 | 15.515 |
| EMEA | 98 | 20.032 | 95 | 19.372 | 1 | 84 | 11 | 1.523 | 10 | 1.841 | 9 | 2.156 | 31 | 5.604 | 129 | 25.636 |
| Propiedad | 7 | 1.396 | 7 | 1.396 | | | | | | | | | | | 7 | 1.396 |
| Alquiler | 38 | 6.960 | 38 | 6.960 | 1 | 84 | | | | | 1 | 149 | 2 | 233 | 40 | 7.193 |
| Gestión | 13 | 1.663 | 9 | 913 | | | 9 | 1.341 | 6 | 1.395 | 4 | 1.079 | 19 | 3.815 | 32 | 5.478 |
| Franquicia | 40 | 10.013 | 41 | 10.103 | | | 2 | 182 | 4 | 446 | 4 | 928 | 10 | 1.556 | 50 | 11.569 |
| SPAIN | 141 | 35.312 | 141 | 35.378 | 1 | 83 | 3 | 862 | | | 4 | 1.435 | 8 | 2.380 | 149 | 37.692 |
| Propiedad | 14 | 3.949 | 14 | 3.957 | | | | | | | | | | | 14 | 3.949 |
| Alquiler | 48 | 12.132 | 60 | 13.619 | | | 1 | 271 | | | | | 1 | 271 | 49 | 12.403 |
| Gestión | 62 | 16.119 | 50 | 14.690 | | | 2 | 591 | | | 4 | 1.435 | 6 | 2.026 | 68 | 18.145 |
| Franquicia | 17 | 3.112 | 17 | 3.112 | 1 | 83 | | | | | | | 1 | 83 | 18 | 3.195 |
| ASIA PACIFIC | 42 | 11.245 | 41 | 10.738 | | | | | 6 | 1.941 | 4 | 858 | 10 | 2.799 | 52 | 14.044 |
| Gestión | 42 | 11.245 | 41 | 10.738 | | | | | 6 | 1.941 | 4 | 858 | 10 | 2.799 | 52 | 14.044 |
| TOTAL HOTELES EN PROPIEDAD | 37 | 11.914 | 37 | 11.923 | | | | | | | 1 | 149 | 3 | 504 | 37 | 11.914 |
| TOTAL HOTELES EN ALQUILER | 88 | 19.681 | 100 | 21.176 | 1 | 84 | 1 | 271 | | | 1 | 149 | 3 | 504 | 91 | 20.185 |
| TOTAL GESTIÓN | 167 | 47.062 | 151 | 44.456 | 5 | 1.596 | 16 | 3.309 | 15 | 3.723 | 13 | 3.552 | 49 | 12.180 | 216 | 59.242 |
| TOTAL FRANQUICIA | 58 | 13.271 | 59 | 13.361 | 1 | 83 | 2 | 182 | 4 | 446 | 4 | 928 | 11 | 1.639 | 69 | 14.910 |
| TOTAL MELIÁ HOTELS INT. | 350 | 91.928 | 347 | 90.916 | 7 | 1.763 | 19 | 3.762 | 19 | 4.169 | 18 | 4.629 | 63 | 14.323 | 413 | 106.251 |



Meliá Hotels International
Investor relations Team

Contacto:

Stéphane Baos
stephane.baos@melia.com
+34 971 22 45 81

Agustín Carro
agustin.carro@melia.com
+34 871 20 43 50

DEFINICIONES

EBITDA y EBITDAR

El EBITDA (*Earnings Before Interest expense, Taxes and Depreciation and Amortization*): Resultado antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización. Su utilidad es la de ofrecer una estimación del flujo de efectivo neto de las actividades de explotación.

El EBITDAR (*Earnings Before Interest, Tax, Depreciation, Amortization, and Rent*): Resultado antes de intereses, impuestos, depreciación, amortización y alquiler de hotel. Su utilidad reside en permitir la comparabilidad entre las unidades de negocio hoteleras explotadas por el Grupo, independientemente de la estructura mediante la cual se hayan adquirido los derechos de explotación (propiedad o alquiler).

EBITDA y EBITDAR sin plusvalías

EBITDA y EBITDAR sin plusvalías: El objetivo de este indicador es ofrecer una medida del resultado operativo de la Compañía que no incluya determinados resultados del segmento inmobiliario, relacionados principalmente con la variación del valor razonable de las inversiones inmobiliarias y la rotación de activos. Para el cálculo del EBITDA y EBITDAR sin plusvalías se excluyen tanto ingresos como gastos relacionados con dichas actividades, dando lugar a los Ingresos sin plusvalías, medida utilizada para el cálculo de márgenes sin plusvalías.

Márgenes EBITDA y EBITDAR sin plusvalías

El margen EBITDAR se obtiene dividiendo el EBITDAR entre los ingresos totales, excluyendo toda aquella plusvalía que haya podido generarse por ventas de activos a nivel de ingresos.

Por otro lado, el margen EBITDA sin plusvalías se obtiene dividiendo el EBITDA sin plusvalías entre los ingresos totales, excluyendo aquellas plusvalías que se hayan generado a nivel de ingresos por ventas de activos.

Deuda Neta

La Deuda Neta es una métrica financiera que la Compañía utiliza para evaluar su apalancamiento financiero. Se obtiene como la suma de la deuda a largo plazo más la deuda a corto plazo, todo ello minorado por el efectivo y otros activos equivalentes. En este sentido, nuestra definición de Deuda Neta puede que no sea totalmente comparable a la usada por otras Compañías.

Ratio Deuda Neta / EBITDA

La ratio Deuda Neta / EBITDA es una métrica empleada habitualmente por analistas financieros, inversores y otros terceros para comparar la condición financiera de una determinada Compañía. Como su propio nombre indica, se obtiene dividiendo la Deuda Neta entre el EBITDA. Del mismo modo que sucede con la Deuda Neta, nuestra definición de la métrica Deuda Neta / EBITDA puede que no sea totalmente comparable con la usada por otras Compañías.

Tasa de Ocupación

La Tasa de Ocupación se obtiene como el cociente entre el total de noches de habitación vendidas entre el total de noches de habitación disponibles durante un periodo analizado. Mide el uso de la capacidad disponible de los hoteles y es usada por el equipo gestor para medir la demanda de un hotel o grupo de hoteles específicos en un determinado periodo. Asimismo, también sirve para fijar la tarifa promedio por habitación en función de si la demanda de habitaciones aumenta o decrece.

Tarifa Promedio por Habitación (Average Room Rate o ARR)

La Tarifa Promedio por Habitación, comúnmente conocida como ARR, se obtiene dividiendo los ingresos obtenidos por venta de habitaciones entre las noches de habitación vendidas en un determinado periodo. Mide el precio medio por habitación alcanzado por un hotel y proporciona una valiosa información relativa a dinámicas de precios y naturaleza de los clientes de un determinado hotel o grupo de hoteles. Es una métrica utilizada ampliamente en la industria y por el equipo gestor para evaluar los precios que la Compañía es capaz de cobrar en función del tipo de cliente. Asimismo, los cambios en la tarifa promedio por habitación tienen un impacto diferente tanto en ingresos, como en la rentabilidad del negocio, de aquellos producidos en la tasa de ocupación.

Ingreso por Habitación Disponible (Revenue Per Available Room o RevPAR)

El Ingreso por Habitación Disponible, comúnmente conocido como RevPAR, se obtiene dividiendo los ingresos de habitaciones entre el número de noches de habitación disponibles para la venta. Es una métrica primordial para el equipo gestor a la hora de evaluar el comportamiento del negocio, ya que está correlacionada con los dos indicadores principales de las operaciones de un hotel o grupo de hoteles: la tasa de ocupación y la tarifa promedio por habitación. Asimismo, el RevPAR se utiliza para medir y comparar el comportamiento en periodos comparables entre hoteles similares.

Flow Through

El *Flow Through* es una métrica financiera que se obtiene dividiendo los cambios en el EBITDA entre los cambios en los ingresos de un determinado periodo. Es un indicador relacionado con los márgenes que es evaluado por el equipo gestor habitualmente que indica, en porcentaje, qué parte del incremento de los ingresos fluye hacia el EBITDA.