



INVESTOR DECK

Una plataforma hotelera preparada para crecer

Resultados, expansión y oportunidad de inversión

Septiembre 2026

Crecimiento rentable sobre un modelo probado

Escala, disciplina operativa y una propuesta de valor clara para el huésped.

13

hoteles en portfolio

10

establecimientos operativos

95,49%

ocupación media ene–ago

+25,67%

ingresos acumulados vs.
2025



La combinación que define BESTPRICE

- | | | |
|----|--------------------------|--|
| 01 | Demanda sólida | Ocupación superior al 93% todos los meses de 2026. |
| 02 | Modelo eficiente | Crecimiento acompañado de márgenes operativos elevados. |
| 03 | Expansión visible | Nuevos hoteles y pipeline en ciudades con demanda turística y corporativa. |

Un concepto sencillo. Una ejecución exigente.

Hoteles económicos premium: habitaciones Deluxe, ubicaciones urbanas, servicio profesional y una estructura diseñada para maximizar el valor percibido.

CONFORT

Habitaciones y camas Deluxe, climatización, conectividad y baño completo.

SERVICIO

Recepción y Guest Services ágiles, cercanos y altamente profesionales.

PRECIO

Una propuesta competitiva que impulsa demanda, ocupación y recurrencia.



Una marca presente en destinos urbanos de alta demanda

Diez hoteles operativos y tres incorporaciones/proyectos que amplían el alcance nacional.

HOTELES BESTPRICE

Un portfolio urbano en crecimiento



Una expansión selectiva por España

Foco en ciudades con demanda turística, cultural, corporativa y elevada conectividad.

PRESENCIA Y EXPANSIÓN EN ESPAÑA

Hoteles BESTPRICE · Portfolio a septiembre de 2026



PORTFOLIO BESTPRICE

● Hoteles operativos

10 establecimientos

Barcelona · Madrid · Girona
Valencia · Toledo · Santillana del Mar

○ Expansión

3 nuevas ubicaciones

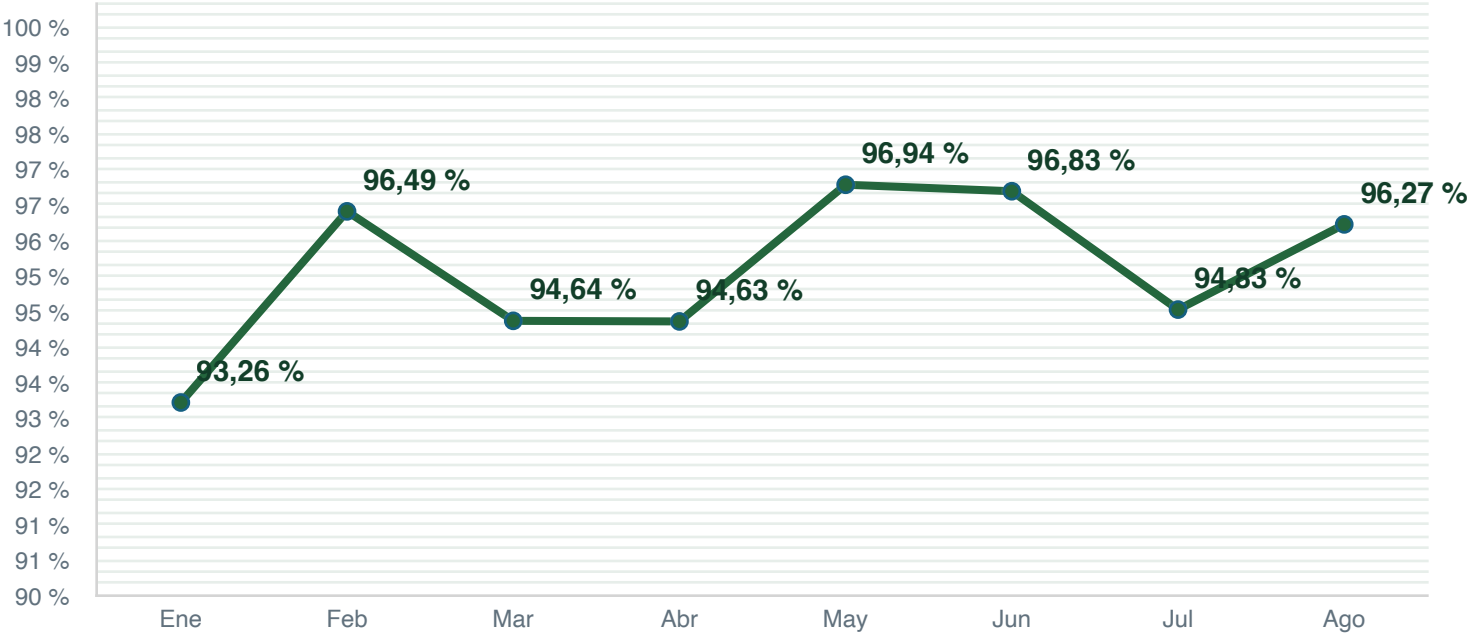
Córdoba · Málaga · Logroño

● **Barcelona (4):** Diagonal, Gracia, Maragall y Stadium

● **Madrid (2):** Alcalá y Alegría

Ocupación estructuralmente elevada

La fortaleza de la demanda permite optimizar tarifa y sostener un RevPAR competitivo.



95,49%

ocupación media ene–ago 2026

102,75 €

ADR medio

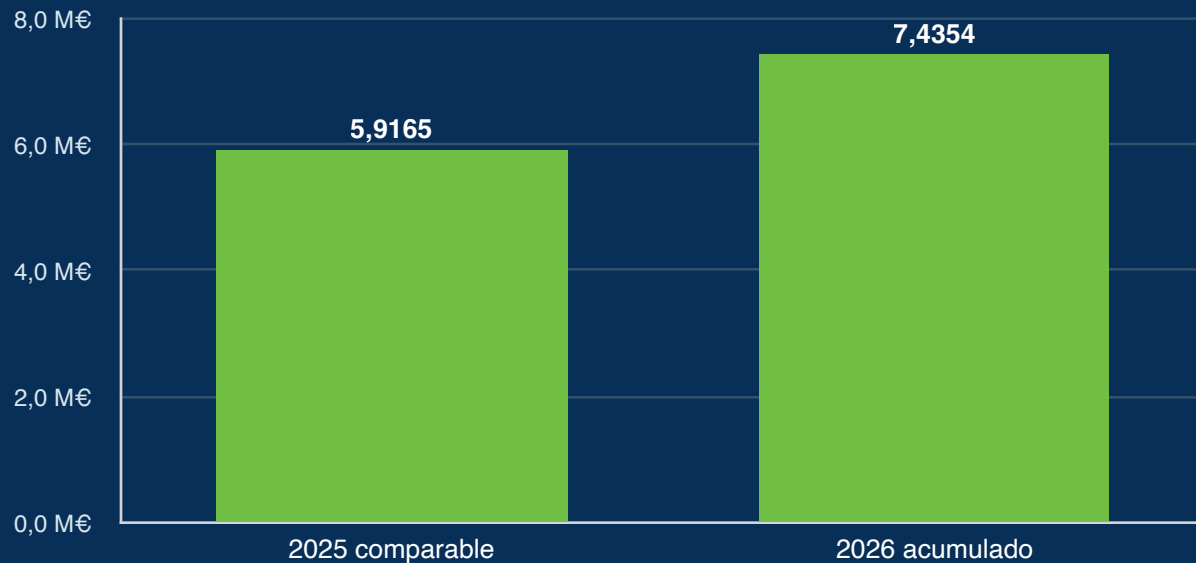
98,74 €

RevPAR medio

Todos los meses de 2026 se sitúan por encima del 93% de ocupación.

Crecimiento con apalancamiento operativo

Los nuevos establecimientos y la optimización comercial aceleran la cifra de negocio sin perder disciplina.



7,44 M€

facturación acumulada hasta agosto 2026

+25,67%

crecimiento interanual

2,06 M€

EBIT del 1S 2026

37% de margen EBIT en el primer semestre de 2026

EXCELENCIA RECONOCIDA POR NUESTROS HUÉSPEDES

Puntuaciones de los hoteles BESTPRICE · Septiembre de 2026

Booking.com

PUNTUACIÓN MEDIA
DE LA CADENA

8,8 / 10

VALORACIÓN EXCEPCIONAL

3 hoteles alcanzan
una puntuación de 9,2

Madrid Alcalá · Madrid Alegría · Valencia

9,2

BESTPRICE

Madrid Alcalá

FANTÁSTICO

9,2

BESTPRICE

Madrid Alegría

FANTÁSTICO

9,2

BESTPRICE

Valencia

FANTÁSTICO

8,8

BESTPRICE

Barcelona Maragall

FABULOSO

8,8

BESTPRICE

Toledo

FABULOSO

8,6

BESTPRICE

Girona

FABULOSO

8,6

BESTPRICE

Barcelona Gracia

MUY BIEN

8,5

BESTPRICE

Barcelona Diagonal

FABULOSO

8,5

BESTPRICE

Barcelona Stadium

MUY BIEN

8,1

BESTPRICE

Santillana del Mar

MUY BIEN

La gestión convierte el concepto en resultados

La principal ventaja competitiva no es solo el activo: es la capacidad de ejecutar de forma consistente.



01 Revenue management

Precio dinámico y lectura diaria de la demanda.

02 Eficiencia local

Equipos implicados, procesos claros y foco en productividad.

03 Experiencia

Servicio profesional que sostiene puntuaciones y repetición.

04 Disciplina

Control de costes y selección rigurosa de nuevas ubicaciones.

Un modelo adaptable a cada oportunidad inmobiliaria

BESTPRICE combina crecimiento con activos propios y fórmulas eficientes en capital.

01

ACTIVOS PROPIOS

Control del producto y captura del valor inmobiliario a largo plazo.

02

ARRENDAMIENTO

Expansión operativa con menor intensidad de capital inicial.

03

GESTIÓN / ASSET-LIGHT

Crecimiento de marca y fee operativo con inversión limitada.

El objetivo: elegir la estructura que maximice el retorno ajustado al riesgo en cada ciudad y proyecto.



Tres incorporaciones que amplían el portfolio

Córdoba, Málaga y Logroño refuerzan el crecimiento en mercados con atractivo turístico y urbano.



CÓRDOBA

Incorporación al portfolio

Activo urbano con posicionamiento BESTPRICE.



MÁLAGA

Próxima apertura

Destino líder con demanda internacional y urbana.



LOGROÑO

Proyecto en desarrollo

Conversión de un edificio emblemático en un hotel de 62 habitaciones.

Más visibilidad. Más liquidez. Más capacidad de crecimiento.

La compañía cotiza en Euronext Paris y ha iniciado el proceso para solicitar la admisión a negociación en BME GROWTH.

EURONEXT PARIS

Mercado actual

Ticker MLHBP · ISIN ES0105664009

BME GROWTH

Siguiente hito

Proceso iniciado para acercar la compañía al inversor español

BASE ACCIONARIAL

Objetivo estratégico

Incorporar inversores cualificados y reforzar la liquidez

La admisión en BME Growth está sujeta a las aprobaciones y requisitos regulatorios aplicables.

Capital para acelerar un modelo rentable

La prioridad es ampliar la capacidad inversora preservando la solidez financiera y la disciplina de retorno.

01 INVERSORES CUALIFICADOS Nuevos recursos propios para acompañar la incorporación de hoteles y proyectos.

02 FAMILY OFFICES Conversaciones con vehículos que compartan una visión de creación de valor a largo plazo.

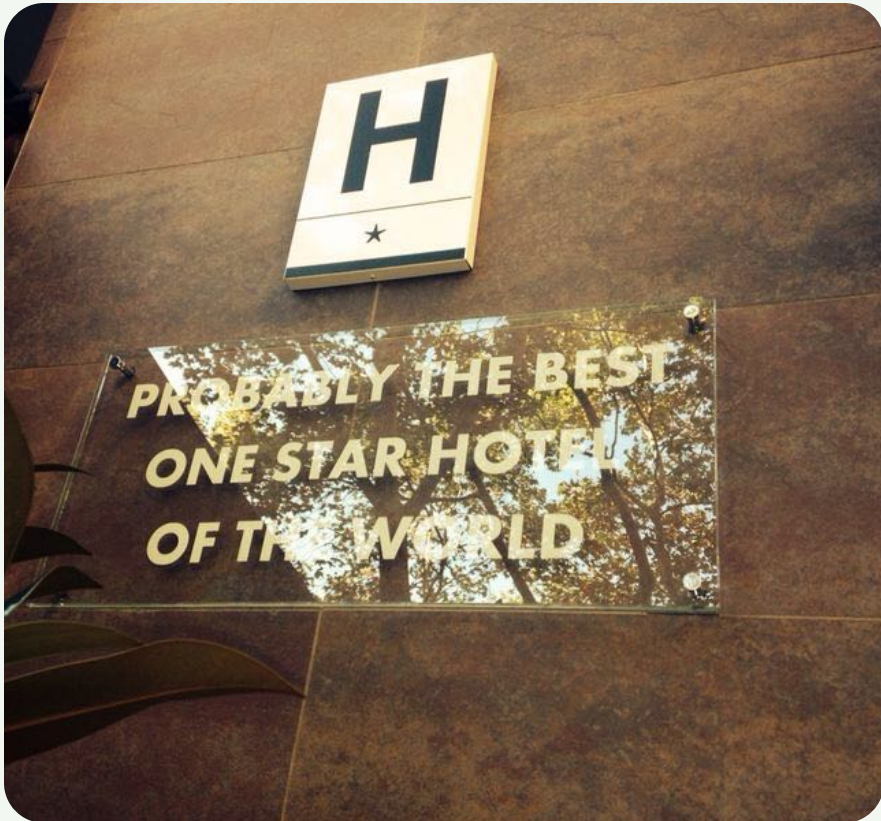
03 FINANCIACIÓN BANCARIA Deuda adaptada a activos y flujos de caja, con control del apalancamiento.

04 ESTRUCTURAS ASSET-LIGHT Acuerdos de gestión o arrendamiento que permiten crecer con menor consumo de capital.

Objetivo: financiar expansión, diversificar la base accionarial y aumentar la liquidez de la cotización.

La capacidad de gestión es el verdadero multiplicador

Los resultados mensuales reflejan una organización profesional, ágil y obsesionada con la eficiencia.



■ CONSEJO de ADMINISTRACIÓN PROFESIONAL

Cinco profesionales, fundadores y perfiles operativos, jurídicos, financieros, fiscales y contables.

■ MANAGEMENT EJECUTIVO

Un equipo que convierte ocupación, tarifa y experiencia de cliente en resultados recurrentes.

■ RED DE COLABORADORES

Proveedores y asesores especializados que aportan conocimiento, velocidad y rigor.

■ TRANSPARENCIA

Información corporativa y hechos relevantes publicados en los canales de inversores y mercado.

UNA PLATAFORMA HOTELERA
PREPARADA PARA CRECER

Resultados que validan el modelo. Ambición para multiplicarlo.

Hoteles BESTPRICE combina una propuesta diferencial, excelencia operativa, expansión selectiva y acceso creciente a los mercados de capitales.

www.hotelesbestprice.com/inversores