

Airbnb Inc (ABNB)

Оценка капитала | DCF

США | Аренда

Потенциал роста: 30%

Целевая цена: \$65

Диапазон размещения: \$44-\$50

оценка перед IPO

IPO ABNB: новая бизнес-модель аренды жилья



Выручка, 9M2020 (млн USD)	2 519
EBIT, 9M2020 (млн USD)	-490
Прибыль, 9M2020 (млн USD)	-697
Чистый долг, 9M2020 (млн USD)	0
P/E, 2020 (x)	—
P/S, 2020 (x)	—
EV/S, 2020 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	-19
Капитализация IPO (млрд USD)	28
Акции после IPO (млн шт)	596,39
Акции к размещению (млн шт)	51,9
Объем IPO (млн USD)	2 440
Минимальная цена IPO (USD)	44
Максимальная цена IPO (USD)	50
Целевая цена (USD)	65
Дата IPO	9 декабря

Динамика акций | биржа/тикер NASDAQ/ABNB

Доходность (%)	3-мес	6-мес	12-мес
Абсолютная	—	—	—
vs S&P 500	—	—	—

9 декабря состоится IPO компании Airbnb. Компания является онлайн-площадкой для размещения, поиска и аренды частного жилья по всему миру, с момента основания платформа обслужила более 825 млн гостей. Андеррайтерами размещения выступают Morgan Stanley и Goldman Sachs.

Airbnb и последствия пандемии COVID-19: На фоне пандемии у компании во 2-м квартале снизилось бронирование на 67% г/г (28 млн забронированных ночей во 2-м квартале 2020 года против 83,9 млн ночей годом ранее), что, по заявлению компании, стало самым быстрым снижением за всю историю. На фоне сильного снижения компания уволила 25% сотрудников, сократила расходы на рекламу и привлекла \$2 млрд финансирования. Оценка компании снизилась с \$31 млрд до \$18 млрд. **В 3-м квартале у компании наблюдается восстановление** на фоне роста внутренних путешествий на короткие расстояния. Количество забронированных ночей сократилось на 28% г/г. В 3-м квартале выручка сократилась на 18%, но при этом компания зафиксировала рекордную маржу в 31%. Количество забронированных ночей выросло с 28 млн во 2-м квартале до 61,8 млн в 3-м квартале. Стоит также отметить, что результаты Airbnb за 3-й квартал значительно лучше, чем у конкурентов компании. В 3 квартале выручка Booking сократилась на 48% г/г, а выручка Expedia упала на 58% г/г, в то время как у Airbnb выручка сократилась на 18%.

Потенциальный рынок. Компания оценивает свой потенциальный рынок в \$3,4 трлн, из них \$1,8 трлн - краткосрочное пребывание (аренда). Среди конкурентов компания отмечает Booking Holdings (Booking.com, KAYAK, Priceline.com и Agoda.com), Expedia Group (Expedia, Vrbo, HomeAway, Hotels.com, Orbitz и Travelocity), Trip.com Group (Ctrip.com, Trip.com, Qunar, Tongcheng-eLong и SkyScanner), Meituan Dianping, Fliggy (Alibaba) Despegar, MakeMyTrip, Marriott, Hilton, Accor, Wyndham, InterContinental и другие компании.

Финансовые показатели компании. Темпы роста выручки в 2018 году составили 43%, в 2019 году - 32%, а за 9M 2020 года выручка сократилась на 32% на фоне пандемии. EBIT-маржа составила -3% в 2017 году, 1% в 2018 году, -10% в 2019 году и -19% за 9M 2020 года. Главные драйверы роста расходов и снижения маржи - рост расходов на разработку с 16% от выручки в 2018 году до 20% в 2019 году и 27% за 9M 2020 года и G&A с 13% в 2018 году до 15% в 2019 году и 17% за 9M 2020 года.

Апсайд в 30% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$39,064 млрд при целевой цене в \$65 на 1 простую акцию с потенциалом роста 30%.

Airbnb Inc: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2018	2019	9M20	Балансовый отчет, млн USD	2018	2019	9M20
Выручка	3 652	4 805	2 519	Наличность	2 141	2 014	2 664
Себестоимость	864	1 196	666	ЦБ	1 188	1 061	1 831
Валовая выручка	2 788	3 609	1 853	Наличность с ограничением	0	0	56
Поддержка	609	815	548	Дебиторская задолженность	2 305	3 145	2 354
Разработка продукта	579	977	691	Прочие активы	240	342	307
S&M	1 101	1 622	546	Текущие активы	5 875	6 561	7 212
G&A	479	697	421	ОС	309	301	261
Рест-ция	0	0	137	Активы в аренду	0	386	354
EBIT	19	-502	-490	НМА	29	103	75
Процентный доход	67	86	24	Гудвилл	290	652	654
Процентный расход	(26)	(10)	(108)	Прочие активы	111	307	172
Прочие доходы/расходы	(12)	14	(116)	Активы	6 613	8 310	8 728
Доаналоговая прибыль	47	(412)	(689)	Кредиторская задолженность	71	151	46
Налог	64	263	7	Аренда	0	38	63
Чистая прибыль	(17)	(674)	(697)	Начисленные обязательства	864	1 224	1 461
				Суммы к уплате клиентам	2 305	3 145	2 354
				Незаработанные вознаграждения	496	675	460
				Текущие обязательства	3 736	5 234	4 384
Рост и маржа (%)	2018	2019	9M20	Долг	0	0	1 811
Темпы роста выручки	43%	32%	-32%	Аренда	0	381	380
Темпы роста EBITDA	-	-	-	Прочие обязательства	163	271	298
Темпы роста EBIT	-	-	-	Всего обязательств	3 899	5 886	6 873
Темпы роста NOPLAT	-	-	-	Конвертируемые акции	3 232	3 232	3 232
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-	Капитал	-517	-808	-1
Валовая маржа	76%	75%	74%	Обязательства и собственный капитал	6 613	8 310	8 728
EBITDA маржа	-	-	-				
EBIT маржа	1%	-10%	-19%	Позлементный анализ ROIC	2018	2019	9M20
NOPLAT маржа	-	-	-	Маржа NOPLAT, %	-	-	-
Маржа чистой прибыли	0%	-14%	-28%	ICTO, x	-	-	-
				AICTO, x	-	-	-
				ROIC, %	-	-	-
				Себестоимость/выручка, %	-	-	-
				Операционные издержки/выручка, %	-	-	-
				WCTO, x	-	-	-
				FATO, x	-	-	-
Cash Flow, млн USD	2018	2019	9M20				
CFO	596	223	-491	Ликвидность и структура капитала	2018	2019	9M20
D&A	82	114	93	EBIT/процентные платежи, x	-	-	-
				Текущая ликвидность, x	1,57	1,25	1,65
CFI	(668)	(347)	(816)	Долг/общая капитализация, %	-	-	-
CapEx	(91)	(125)	(29)	Долг/активы, %	0%	0%	21%
				Долг/собственные средства, x	0,0	0,0	0,7
CFF	141	855	1 174	Долг/IC, %	-	-	-
				Собственные средства/активы, %	50%	37%	52%
				Активы/собственный капитал, x	-	-	-
Денежный поток	(91)	705	(97)				
Наличность на начало года	4 530	4 439	5 143	Мультипликаторы	2018	2019	9M20
Наличность на конец года	4 439	5 143	5 046	P/B, x	-	-	-
				P/E, x	-	-	-
Справочные данные	2018	2019	9M20	P/S, x	-	-	-
Акции в обращении, млн штук	-	-	-	EV/EBITDA, x	-	-	-
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-	EV/S, x	-	-	-
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-				
Рыночная капитализация, USD	-	-	-				
EV, USD	-	-	-				
Капитальные инвестиции, USD	91	125	29				
Рабочий капитал, USD	-	-	-				
Реинвестиции, USD	-	-	-				
BV, USD	-	-	-				
Инвестированный капитал	-	-	-				
EPS, USD на акцию	-	-	-				

Airbnb Inc: ключевые факты

История Airbnb. В 2007 году основатели компании Брайан Чески и Джо Геббиа искали способ покрыть расходы на аренду квартиры в Сан-Франциско.

Они увидели возможность, когда в городе планировалась международная конференция дизайнеров, а все отели были заняты. Брайан и Джо быстро создали веб-сайт AirBedandBreakfast.com («надувной матрас и завтрак»), предлагая арендовать надувные матрасы в своей квартире для посетителей конференции. Первыми гостями AirBedandBreakfast.com стали трое дизайнеров Майкл, Кэт и Амол.

Многие считали идею Брайана и Джо безумной, так как люди никогда не останутся на ночь у незнакомцев, но выходные с первыми гостями изменили многое, так как Брайан и Джо относились к Майклу, Кэт и Амолу как к старым друзьям из другого города, показывая Сан-Франциско и его достопримечательности.

В 2008 году к компании присоединился программист Натан Блечарзик, который помогал решить главную проблему - как заставить незнакомых людей чувствовать себя достаточно комфортно друг с другом.

Ключевым аспектом бизнеса стало доверие. На сегодняшний день Airbnb представляет собой решение, которое сочетает в себе профили хоста и гостя, обмен сообщениями, безопасные платежи и другие функции.

Спустя 13 лет идея Брайана, Джо и Натана не кажется такой безумной. Технологическая платформа Airbnb сделала самое главное - создала доверие между хостом и гостем, что впоследствии привело к хостингу в глобальном масштабе.

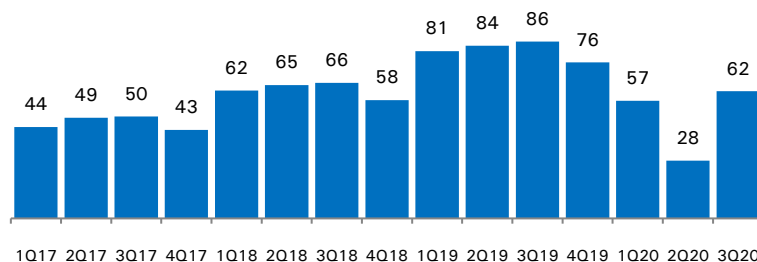
На сегодняшний день на платформе более 4 млн хозяев предлагают все: от комнаты в своем доме (квартире) до огромных вилл с периодом аренды от одной ночи до нескольких месяцев. Помимо хостинга, теперь можно проводить и различные мероприятия. В более чем 220 странах по всему миру хозяева квартир на платформе Airbnb обслужили более 825 млн гостей и заработали в общей сложности более \$110 млрд.

Airbnb и последствия пандемии COVID-19. На фоне пандемии у компании во 2-м квартале снизилось бронирование на 67% г/г (28 млн забронированных ночей во 2-м квартале 2020 года против 83,9 млн ночей годом ранее), что, по заявлению компании, стало самым быстрым снижением за всю историю. На фоне сильного снижения компания уволила 25% сотрудников, сократила расходы на рекламу и привлекла \$2 млрд финансирования. Оценка компании снизилась с \$31 млрд до \$18 млрд.

В 3-м квартале у компании наблюдается восстановление на фоне роста внутренних путешествий на короткие расстояния. Количество забронированных ночей сократилось на 28% г/г. В 3-м квартале выручка сократилась на 18%, но при этом компания зафиксировала рекордную маржу в 31%. Количество забронированных ночей выросло с 28 млн во 2-м квартале до 61,8 млн в 3-м квартале.

Стоит также отметить, что результаты Airbnb за 3-й квартал значительно лучше, чем у конкурентов компании. В 3-м квартале выручка Booking сократилась на 48% г/г, а выручка Expedia упала на 58% г/г, в то время как у Airbnb выручка сократилась на 18%. По неофициальным данным, после результатов за 3-й квартал оценка компании выросла с \$18 до \$22 млрд.

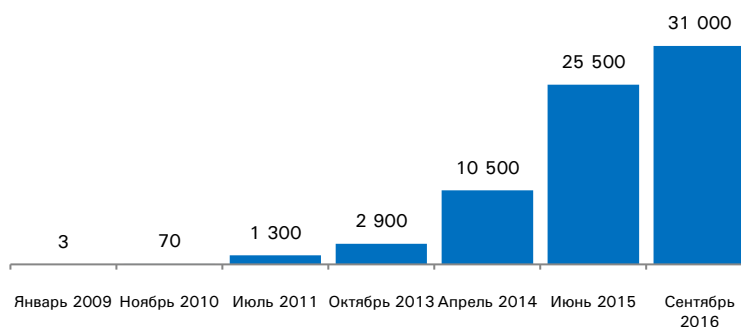
График 1. Количество забронированных ночей через платформу Airbnb (по кварталам), млн ночей



Источник: по данным компании

О компании: привлечение, акционеры и IPO. По данным craft.co, за всю историю компания привлекла около \$5,8 млрд.

График 2. Оценка компании после раундов финансирования, млн USD



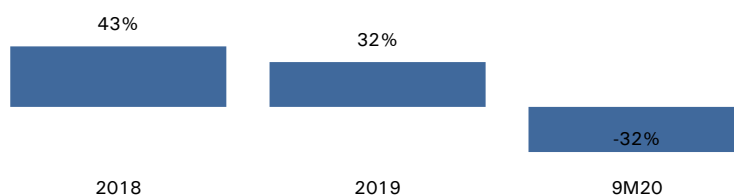
Источник: craft.co

После IPO у компании будет 4 класса акций: А, В, С и Н.

Главные акционеры компании - Sequoia Capital, Founders Fund и DST Global.

Финансовые показатели компании. Темпы роста выручки в 2018 году составили 43%, в 2019 году - 32%, а за 9М 2020 года выручка сократилась на 32% на фоне пандемии.

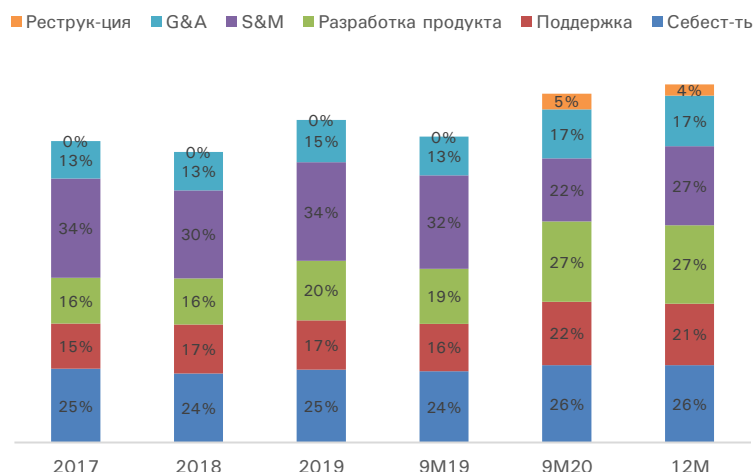
График 3. Темпы роста выручки



Источник: по данным компании

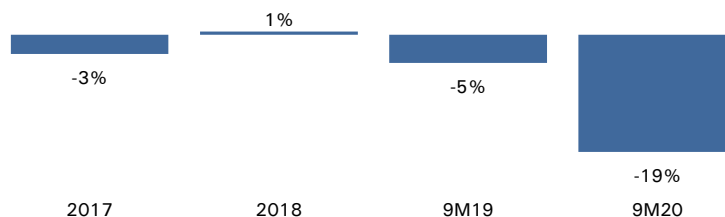
ЕВІТ-маржа составила -3% в 2017 году, 1% в 2018 году, -10% в 2019 году и -19% за 9М 2020 года. Главные драйверы роста расходов и снижения маржи - рост расходов на разработку с 16% от выручки в 2018 году до 20% в 2019 году и 27% за 9М 2020 года и G&A с 13% в 2018 году до 15% в 2019 году и 17% за 9М 2020 года.

График 4. Расходы компании, в процентах от выручки



Источник: по данным компании

График 5. ЕВІТ-маржа



Источник: по данным компании

Потенциальный рынок и конкуренция. Компания оценивает свой потенциальный рынок в \$3,4 трлн, из них \$1,8 трлн - краткосрочное пребывание (аренда).

Среди конкурентов компания отмечает Booking Holdings (Booking.com, KAYAK, Priceline.com и Agoda.com), Expedia Group (Expedia, Vrbo, HomeAway, Hotels.com, Orbitz и Travelocity), Trip.com Group (Ctrip.com, Trip.com, Qunar, Tongcheng-eLong и SkyScanner), Meituan Dianping, Fliggy (Alibaba) Despegar, MakeMyTrip, Marriott, Hilton, Accor, Wyndham, InterContinental и другие компании.

Airbnb: восстановление отрасли и потенциал свыше 30%

1. Прогноз выручки. Для построения модели выручки мы использовали (1) валовую стоимость бронирования и (2) комиссию за бронирование, которая прогнозировалась на основе исторического тренда. Для прогноза валовой стоимости бронирования мы использовали прогноз (а) количества забронированных ночей и (б) средней стоимости бронирования за ночь на основе исторических данных и экстраполяции текущих трендов.

Количество забронированных ночей. Темпы роста бронирования в 2019 году составили 31%, увеличившись с 250 млн до 327 млн. Из-за пандемии за 9М 2020 года у компании наблюдается падение темпов роста до 41%. Мы ожидаем, что к концу 2020 года количество заказов составит 180 млн (падение на 45% г/г), так как исторически за последние 3 года у компании наблюдается снижение в 4 квартале относительно 2-3 кварталов. В 2021 году мы ожидаем восстановление бронирования на фоне выхода вакцин от коронавируса, и бронирования вернутся на уровень 260 млн (против 327% в 2019 году). К 2029 году мы ожидаем, что количество бронирований составит 852 млн.

Средняя стоимость бронирования за 1 ночь. В 2019 году средняя стоимость бронирования упала на 1%, до \$116 против \$118 годом ранее, за 9М 2020 года стоимость бронирования выросла до \$122. Мы ожидаем, что в 2020 году средняя стоимость бронирования останется на уровне \$122 с дальнейшим ростом до \$147 к 2029 прогнозируемому году.

Валовая стоимость бронирования. Темпы роста валовой стоимости бронирования в 2019 году составили 29%, а за 9М 2020 года снизились на 39% на фоне пандемии. Мы ожидаем восстановления в 2021 году, так как частично восстановится количество забронированных ночей. Таким образом, в 2020 году валовая стоимость бронирования сократится на 42% с дальнейшим восстановлением в 2021 году и ростом в 51% с дальнейшим замедлением до 6%. Валовая стоимость бронирования вырастет с \$38 млрд в 2019 году до \$125 млрд к 2029 году.

Комиссия за бронирование. Комиссия за бронирование в 2018 году составила 12%, в 2019 году комиссия выросла до 13%, за 9М 2020 года комиссия увеличилась до 14%. Мы ожидаем, что комиссия к 2029 году составит 20%.

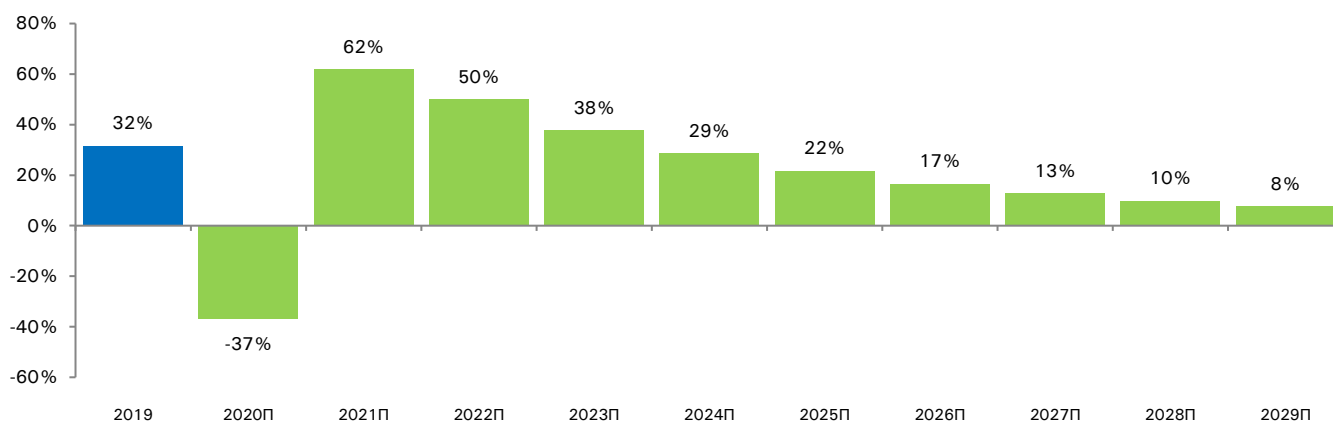
С учетом всех вводных данных мы заложили замедление темпов роста с 32% в 2019 году до -37% в 2020 прогнозируемому году с дальнейшим ускорением до 62% в 2021 году (на фоне восстановления рынка туризма) и замедлением до 8% к 2029 году. Общая выручка компании вырастет с \$4,805 млрд в 2019 году до \$24,532 млрд к 2029 году.

Иллюстрация 1. Модель выручки Airbnb

Модель выручки из целевого рынка	2018	2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П
Всего забронированных ночей, млн	250	327	180	260	355	452	545	629	702	763	813	852
Темпы роста, %		31%	-45%	45%	37%	27%	21%	15%	12%	9%	7%	5%
Средняя стоимость бронирования за ночь, USD	118	116	122	127	131	135	138	140	143	144	146	147
Темпы роста, %		-1%	5%	4%	3%	3%	2%	2%	2%	1%	1%	1%
Валовая сто-ть бронирования, млрд USD	29	38	22	33	47	61	75	88	100	110	118	125
Темпы роста, %		29%	-42%	51%	41%	31%	23%	18%	13%	10%	8%	6%
Комиссия за бронирование, млрд USD	12%	13%	14%	15%	16%	17%	17%	18%	18%	19%	19%	20%
Темпы роста, %		2%	9%	7%	6%	5%	4%	4%	3%	2%	2%	2%
Всего выручка, млн USD	3 652	4 805	3 025	4 896	7 338	10 103	12 988	15 811	18 435	20 780	22 812	24 532
Темпы роста, %		32%	-37%	62%	50%	38%	29%	22%	17%	13%	10%	8%

Источник: на основе данных компании и прогноза ООО ИК «Фридом Финанс»

График 6. Прогноз темпов роста Airbnb

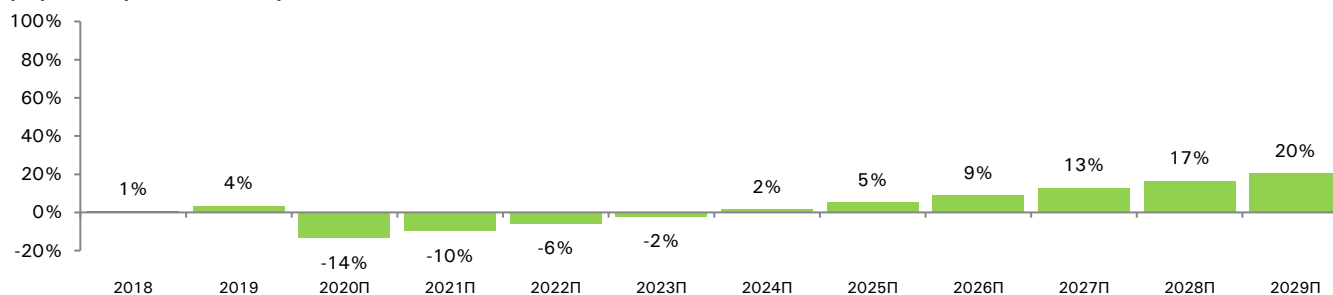


Источник: на основе данных компании и прогноза ООО ИК «Фридом Финанс»

2. Рост показателей маржи до среднеотраслевых значений в 20%.

В 2019 году показатели EBIT-маржи были равны -10% (после корректировок маржа составила 4%), а за 9М 2020 года показатели снизились до -19%. Мы сделали консервативный прогноз маржи и приравнивали к среднеотраслевым значениям в 20%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 14,5% до среднеотраслевых в 3%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$9,138 млрд.

График 7. Прогноз EBIT-маржи



Источник: на основе данных компании и прогноза ООО ИК «Фридом Финанс»

3. Предположения для зрелого периода. В зрелом возрасте мы заложили 3% роста. ROIC в зрелом периоде мы консервативно приравнивали к затратам на капитал в 6,2%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 48% от NOPLAT.

4. Финальный расчет стоимости и потенциала. EV, или сумма стоимости прогнозного (-\$934 млн) и зрелого (\$36,382 млрд) периода, составит \$37,938 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды и долга в \$2,179 млрд, наличность на счетах и ценные бумаги на балансе в \$2,664 млрд, поступления от IPO в \$2,350 млрд и стоимость опционов в \$1,708 млрд, собственный капитал Airbnb можно оценить в \$39,106 млрд.

Учитывая 596,39 млн акций после IPO, целевая цена на 1 акцию равна \$65. Потенциал к верхней границе IPO в \$50 составляет 30%.

50 млн акций размещает компания и 1,914 млн акций продают акционеры компании.

Иллюстрация 2. Модель оценки Airbnb методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2018	2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	зрелый
темпы роста выручки, %		32%	-37%	62%	50%	38%	29%	22%	17%	13%	10%	8%	3,0%
(+) Выручка	3 652	4 805	3 025	4 896	7 338	10 103	12 988	15 811	18 435	20 780	22 812	24 532	25 268
(х) Операционная маржа	1%	4%	-14%	-10%	-6%	-2%	2%	5%	9%	13%	17%	20%	20%
(=) EBIT	19	169	-409	-477	-439	-224	202	841	1 675	2 670	3 790	5 000	5 150
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	34	0	0	0	0	0	67	335	534	758	1 000	1 030
(=) NOPLAT	19	135	-409	-477	-439	-224	202	774	1 340	2 136	3 032	4 000	4 120
(-) чистые реинвестиции	91	698	405	599	813	1 002	1 139	1 204	1 191	1 103	947	736	1 980
(=) FCFF	(72)	(563)	(814)	(1 076)	(1 251)	(1 226)	(937)	(430)	149	1 033	2 085	3 264	2 139
FCFF маржа, %		-11,7%	-26,9%	-22,0%	-17,1%	-12,1%	-7,2%	-2,7%	0,8%	5,0%	9,1%	13,3%	
(х) фактор дисконтирования			0,93x	0,87x	0,81x	0,76x	0,71x	0,66x	0,62x	0,58x	0,55x	0,55x	
PV FCF			(758)	(934)	(1 014)	(929)	(664)	(286)	93	604	1 148	1 797	
Терминальная стоимость													66 011
PV Терминальной стоимости													36 346
Имплицированные переменные модели		2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	
Выручка/капитал, х		6,41x	2,62x	2,79x	2,86x	2,83x	2,76x	2,67x	2,60x	2,53x	2,49x	2,74x	
Инвестированный капитал		750	1 155	1 753	2 566	3 568	4 707	5 911	7 102	8 204	9 152	8 940	
Чистое реинвестирование, %		516%	-99%	-125%	-185%	-448%	565%	156%	89%	52%	31%	18%	48%
Реинвестирование к выручке, %		14,5%	13,4%	12,2%	11,1%	9,9%	8,8%	7,6%	6,5%	5,3%	4,2%	3,0%	
ROIC, %		18%	-35%	-27%	-17%	-6%	4%	13%	19%	26%	33%	45%	6,2%
Маржа NOPLAT, %		3%	-14%	-10%	-6%	-2%	2%	5%	7%	10%	13%	16%	
Расчет WACC		2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П		
Безрисковая ставка		1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	
Бета послерыноговая		1,25	1,22	1,20	1,17	1,15	1,12	1,10	1,07	1,05	1,00		
Премия за риск инвестирования		5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	
Стоимость собственного капитала		7,6%	7,5%	7,4%	7,2%	7,1%	7,0%	6,8%	6,7%	6,6%	6,3%		
Ставка долга, до налогов		6,5%	6,5%	6,5%	6,5%	6,5%	6,5%	6,5%	6,5%	6,5%	6,5%	6,5%	
Ставка долга, после налогов		5,2%	5,2%	5,2%	5,2%	5,2%	5,2%	5,2%	5,2%	5,2%	5,2%	5,2%	
СК/Стоимость компании		95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	
Долг/Стоимость компании		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	
Средневзвешенная стоимость капитала		7,5%	7,4%	7,2%	7,1%	7,0%	6,9%	6,7%	6,6%	6,5%	6,2%		
Кумулятивная стоимость капитала		0,9x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	0,6x	0,6x	
Оценка капитала, млн USD													
(=) Стоимость в прогнозном периоде		(943)											
(+) Стоимость в терминальном периоде		36 346											
(х) Коэффициент на дату оценки		1,07x											
(=) EV		37 889											
(-) Долг (вкл. операционную аренду)		2 179											
(+) Наличность		2 664											
(+) Поступления от IPO		2 440											
(-) Стоимость выпущенных опционов		1 708											
(=) Оценка собственного капитала		39 106											
Рыночная капитализация		29 820											
Целевая цена на акцию, USD		65,0											
Максимум диапазона на IPO, USD		50											
Потенциал роста, %		30%											

Источник: на основе данных компании и прогноза ООО ИК «Фридом Финанс»

Риски: удержание гостей, конкуренция и бренд

Удержание гостей. Если компания не сможет удержать текущих гостей и привлекать новых, то это может сказаться на результатах деятельности и финансовом состоянии компании.

Конкуренция. Компания сталкивается с конкуренцией на рынке в лице Booking Holdings (Booking.com, KAYAK, Priceline.com и Agoda.com), Expedia Group (Expedia, Vrbo, HomeAway, Hotels.com, Orbitz и Travelocity), Trip.com Group (Ctrip.com, Trip.com, Qunar, Tongcheng-eLong и SkyScanner), Meituan Dianping, Fliggy (Alibaba) Despegar, MakeMyTrip, Marriott, Hilton, Accor, Wyndham, InterContinental и других.

Бренд. Действия хозяина, гостя или третьих лиц, которые являются преступными, насильственными, опасными или мошенническими, могут подрвать безопасность или восприятие безопасности платформы Airbnb, а также способность компании привлекать и удерживать хозяев и гостей.

Дисклеймер

Данный обзор не является предложением неограниченному кругу лиц инвестировать в акции иностранных компаний, предназначен для клиентов ООО ИК «Фридом Финанс», являющихся квалифицированными инвесторами. ООО ИК «Фридом Финанс» не оказывает услуги приобретения иностранных ценных бумаг, упомянутых в данном обзоре, за счет клиентов, не являющихся квалифицированными инвесторами.

Данный обзор носит исключительно информационный характер, не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, упомянутые финансовые инструменты или операции, могут не соответствовать Вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям), в приведенной информации не принимаются во внимание Ваши личные инвестиционные цели, финансовые условия или нужды. Определение соответствия финансового инструмента либо операции инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и уровню допустимого риска является Вашей задачей. ООО ИК «Фридом Финанс» не несет ответственности за возможные убытки инвестора в случае совершения операций, либо инвестирования в финансовые инструменты, и не рекомендует использовать данную информацию в качестве единственного источника информации при принятии решения. Владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: стоимость ценных бумаг и прочих финансовых инструментов может как расти, так и падать. Результаты инвестирования в прошлом не являются гарантией получения доходов в будущем. ООО ИК «Фридом Финанс» не гарантирует и не обещает в будущем доходности вложений, не дает гарантии надежности возможных инвестиций и стабильности размеров возможных доходов.

Упомянутые в данном обзоре величины: Потенциал роста, Целевая цена, являются оценочным суждением ООО ИК «Фридом Финанс», не является гарантией или обещанием доходности вложений в будущем.

ООО ИК «Фридом Финанс» не утверждает, что все приведенные сведения являются единственно верными.

Инвестиционная компания «Фридом Финанс»

Тимур Турлов,
генеральный директор,
главный инвестиционный стратег

Департамент
корпоративных финансов

Сергей Носов,
директор департамента
корпоративных финансов
Email: nosov@ffin.ru

Роман Соколов,
заместитель директора департамента
корпоративных финансов
Email: sokolov@ffin.ru

Трейдинг
Российский рынок
Email: rustraders@ffin.ru
Время работы: 10:00–24:00 мск

Американский рынок
E-mail: traders@ffin.ru
Время работы: 10:00–24:00 мск

Отдел продаж (руководители департаментов)

Георгий Волосников
Станислав Дрейлинг
Владимир Козлов
Мстислав Кудинов
Антон Мельцов

Email: sales@ffin.ru
Время работы: 10:00–20:00 мск

Аналитика и обучение
Игорь Ключнев (руководитель)
Email: klyushnev@ffin.ru

Связи с общественностью
Наталья Харлашина (руководитель)
Email: pr@ffin.ru

Бэк-офис
Галина Карякина (операционный директор)
Email: office@ffin.ru
Время работы: 10:00–24:00 мск

Центральный офис
Москва

☎ +7 (495) 783-91-73

123112, г. Москва, 1-й Красногвардейский проезд, 15,
этаж 18, башня «Меркурий», Москва-Сити
(м. «Выставочная», «Деловой центр»)
www.ffin.ru | info@ffin.ru

Офисы

Архангельск
☎ +7 (8182) 457-770
пл. Ленина, 4, 1 этаж
arhangelsk@ffin.ru

Астрахань
☎ +7 (8512) 990-911
ул. Кирова, д. 34
astrakhan@ffin.ru

Барнаул
☎ +7 (3852) 29-99-65
ул. Молодежная, 26
barnaul@ffin.ru

Владивосток
☎ +7 (423) 279-97-09
ул. Фонтанная, 28
vladivostok@ffin.ru

Волгоград
☎ +7 (8442) 61-35-05
пр-т им. В.И. Ленина, 35
volgograd@ffin.ru

Воронеж
☎ +7 (473) 205-94-40
ул. Карла Маркса, 67/1
voronezh@ffin.ru

Екатеринбург
☎ +7 (343) 351-08-68
ул. Сакко и Ванцетти, 61
☎ +7 (343) 351-09-90
ул. Хохрякова, д.10
yekaterinburg@ffin.ru

Ижевск
☎ +7 (3412) 278-279
ул. Пушкинская д. 277
БЦ «Парус Плаза»
safin@ffin.ru

Иркутск
☎ +7 (3952) 79-99-02
ул. Киевская, 2
(вход с ул. Карла Маркса)
irkutsk@ffin.ru

Казань
☎ +7 (843) 249-00-51
ул. Сибгата Хакима, 15
kazan@ffin.ru

Калининград
☎ +7 (4012) 92-08-78
пл. Победы, 10
БЦ «Кlover», 1 этаж
kaliningrad@ffin.ru

Кемерово
☎ +7 (3842) 45-77-75
пр-т Октябрьский, 2 Б
БЦ «Маяк Плаза», офис 910
kemerovo@ffin.ru

Краснодар
☎ +7 (861) 203-45-58
ул. Кубанская Набережная, 39/2
ТОЦ «Адмирал»
krasnodar@ffin.ru

Красноярск
☎ +7 (391) 204-65-06
пр-т Мира, 26
krasnoyarsk@ffin.ru

Липецк
☎ +7 (4742) 50-10-00
ул. Гагарина, 33
lipetsk@ffin.ru

Набережные Челны
☎ +7 (8552) 204-777
пр-т Хасана Туфана, д. 26
n.chelny@ffin.ru

Нижний Новгород
☎ +7 (831) 261-30-92
ул. Короленко, 29, офис 414
nnovgorod@ffin.ru

Новокузнецк
☎ +7 (3843) 20-12-20
пр-т Н.С. Ермакова, 1, корп. 2,
офис 103/3
novokuznetsk@ffin.ru

Новосибирск
☎ +7 (383) 377-71-05
ул. Советская, 37 А
novosibirsk@ffin.ru

Омск
☎ +7 (3812) 40-44-29
ул. Гагарина, 14, 1 этаж
omsk@ffin.ru

Оренбург
☎ +7 (3532) 48-66-08
ул. Чкалова, 70/2
orenburg@ffin.ru

Пермь
☎ +7 (342) 255-46-65
ул. Екатерининская, 120
perm@ffin.ru

Ростов-на-Дону
☎ +7 (863) 308-24-54
Буденновский пр-т, 62/2
БЦ «Гедон»
rostovnadonu@ffin.ru

Самара
☎ +7 (846) 229-50-93
Ульяновская улица, 45
samara@ffin.ru

Санкт-Петербург
☎ +7 (812) 313-43-44
Басков переулок, 2, стр. 1
spb@ffin.ru

Сочи
☎ +7 (862) 300-01-65
ул. Парковая, 2
sochi@ffin.ru

Саратов
☎ +7 (845) 275-44-40
ул. им. Вавилова Н.И., 28/34
saratov@ffin.ru

Ставрополь
☎ +7 (8652) 22-20-22
ул. Ленина, 219,
(Бизнес-центр)
3 этаж, офис 277,
stavropol@ffin.ru

Тольятти
☎ +7 (848) 265-16-41
ул. Фрунзе, 8
ДЦ PLAZA, офис 909
tolyatti@ffin.ru

Тюмень
☎ +7 (3452) 56-41-50
ул. Челюскинцев, 10,
офис 112
tyumen@ffin.ru

Уфа
☎ +7 (347) 211-97-05
ул. Карла Маркса, 20
ufa@ffin.ru

Челябинск
☎ +7 (351) 799-59-90
ул. Лесопарковая, 5
chelyabinsk@ffin.ru

Череповец
☎ +7 (8202) 49-02-86
ул. Ленина, 54 Г
cherepovets@ffin.ru

Ярославль
☎ +7 (4852) 60-88-90
ул. Свободы, 34, 1 этаж,
yaroslavl@ffin.ru