

AVTODOM

Презентация для инвесторов

Декабрь 2021



Данная Презентация носит исключительно справочный характер. Материалы не представляют собой имущественные отношения доверительного характера или консультацию, а также не являются и не должны толковаться в качестве рекомендации или предложения или запроса на предложение ценных бумаг или связанных с ними финансовых инструментов или приглашения участвовать в инвестиционной деятельности и не могут быть использованы в качестве заверения о том, что какая-либо определенная сделка непременно могла быть или может быть осуществлена по указанной цене. Презентация не является ни рекламой ценных бумаг, ни независимым инвестиционно-аналитическим материалом и неподготовлена в соответствии с правовыми требованиями, обеспечивающими независимость инвестиционно-аналитических материалов и в отношении них не налагается запрет на торговые операции до момента распространения инвестиционно-аналитических материалов. Точки зрения, выраженные в Презентации, могут отличаться или противоречить другим точкам зрения в следствие использования различных допущений и критериев. Любая такая информация и точки зрения могут изменяться без уведомления, и Компания не обязана обновлять информацию, представленную в Презентациях или любом другом материале.

Не предполагается, что описания какой-либо компании или эмитента, или их ценных бумаг, или рынков, или указанных в Презентации событий будут представлены в полном объеме. Материалы не должны рассматриваться получателями в качестве замены проведения ими самостоятельного анализа, поскольку они не связаны с конкретными инвестиционными целями, финансовым положением или определенными нуждами какого-либо конкретного получателя. Данный материал предоставляется исключительно для общей информации и не учитывает Ваш и личные обстоятельства или цели. Настоящий материал не является финансовой, инвестиционной или иной консультацией, на которую следует полагаться, а также не следует его рассматривать в качестве такой консультации. Вы принимаете на себя весь риск в случае, если Вы полагаетесь на такую информацию. Данная информация не была независимо проверена, предоставляется на условиях «как есть» и никакие заверения или гарантии, будь то явные или подразумеваемые, не предоставляются относительно точности, полноты, достоверности, товарной пригодности или пригодности для определенной цели такой информации, в связи с чем Компания отказывается от какой-либо ответственности за ошибки и упущения, которые могут содержаться в материалах Презентации, включая ответственность за прямые или косвенные убытки в этой связи. Любая информация о доходности инвестиции в прошлом не гарантирует доходность в будущем.

Данная Презентация не предназначена для распространения неограниченному кругу лиц и носит конфиденциальный характер. Такая информация не может быть воспроизведена, повторно распространена или опубликована, будь то полностью или частично, для любых целей без письменного разрешения компании.

1	Секция 1. Краткое описание Компании	Слайд 4
2	Секция 2. Обзор рынка	Слайд 11
3	Секция 3. Ключевые операционные и финансовые показатели	Слайд 16
4	Секция 4. Индикативные условия размещения	Слайд 22



АВТОДОМ

Краткое описание Компании

Общее описание Компании

- **АВТОДОМ** – автомобильный холдинг, специализирующийся на продаже и техническом обслуживании автомобилей и мотоциклов сегментов Премиум и Люкс
- Более 28 лет на рынке
- Первый официальный дилер BMW и MINI в России
- Лидирующие позиции на рынках Москвы и Санкт-Петербурга: входит в топ-10 автодилеров России
- 25 дилерских центров и шоу-румов в РФ: 18 в Москве и 7 в Санкт-Петербурге
- Диверсифицированный портфель брендов: 6 брендов автомобилей и 2 бренда мотоциклов
- Быстрорастущий бизнес: рост выручки в 2018-2020 гг. (CAGR) – 37%, по итогам 2021 года ожидается рост выручки в 2 раза.
- Приемлемый уровень долговой нагрузки: показатель Чистый долг/EBITDA по итогам 2020 г. составил 4.5х, по итогам 1П2021 г. – 2.4х
- Кредитный рейтинг от Эксперт РА на уровне ruBBB+. Прогноз Стабильный

Ключевые финансовые показатели

Млрд руб.	2019	2020	1П 2021
Активы	24.9	33.2	37.5
Выручка	30.4	45.2	42.4
EBITDA	1.8	4.5	4.1
Рентабельность EBITDA	6.0%	9.9%	9.7%
Финансовый долг	22.2	21.9	19.9
Чистый долг	22.1	20.0	17.6
Чистый долг/EBITDA	12.1х	4.5х	2.4х

Представленные бренды



**BMW
MOTORRAD**

PORSCHE



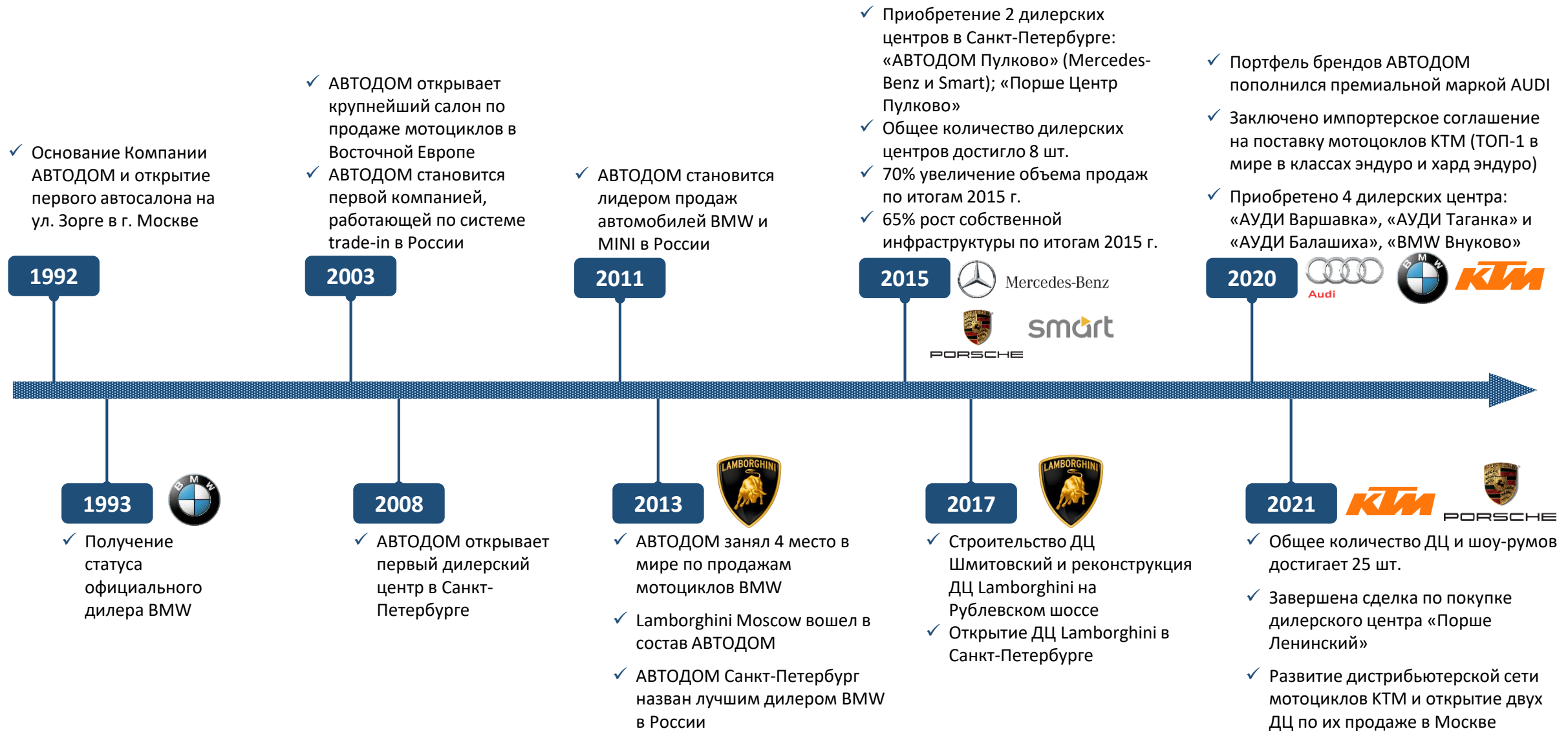
Mercedes-Benz



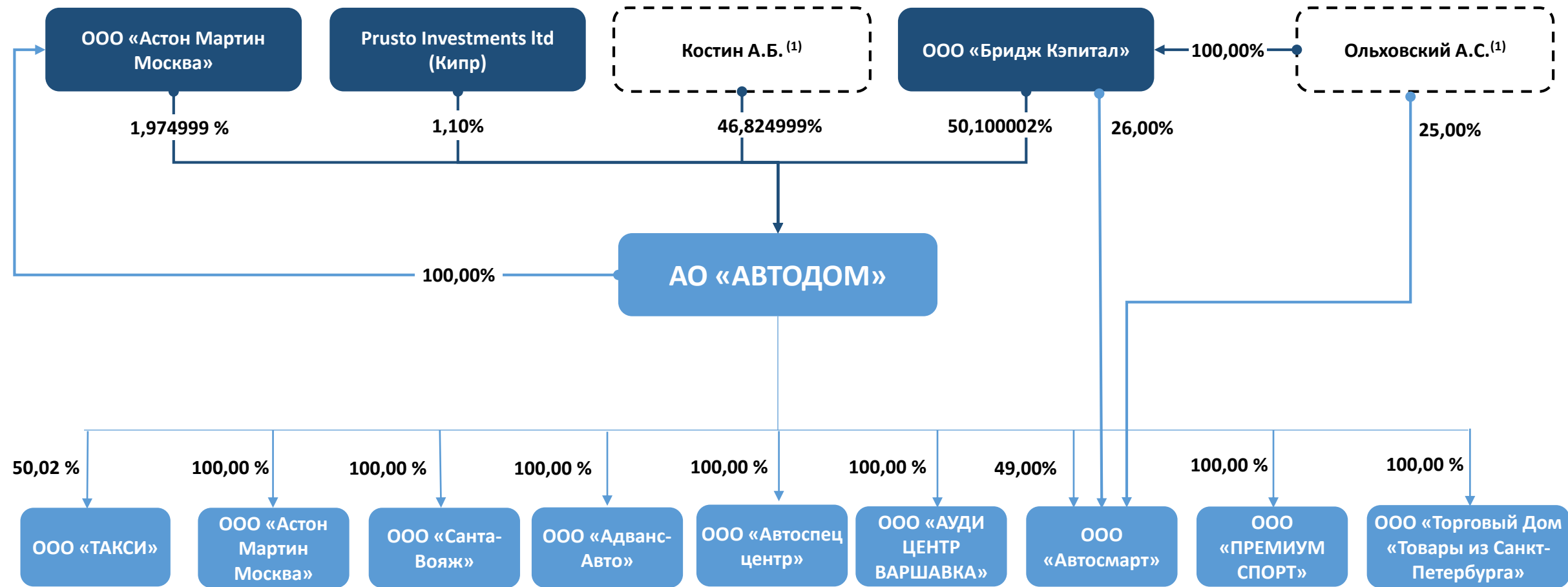
Audi



История развития



Акционерная структура





Саповский Руслан Михайлович
Председатель совета директоров

Общая информация:

- Более 20 лет в розничной торговле
- Последние 10 лет коммерческий директор Immochan Russia, подразделения по управлению активами группы Auchan (Ашан) Россия.



Плетнев Сергей Васильевич
Член совета директоров
Управляющий директор брендов BMW, MINI, BMW Motorrad

Общая информация:

- Более 25 лет в автомобильной сфере
- Занимает должность управляющего директора брендов BMW, MINI, BMW Motorrad
- С 2008 по 2017 гг. занимал пост директора по сервисному обслуживанию АО «АВТОДОМ»



Ольховский Андрей Сергеевич
Член совета директоров
Генеральный директор АВТОДОМ

Общая информация:

- Более 20 лет в различных сферах бизнеса от авиационной отрасли до розничной торговли
- Занимает должность ген. директора АВТОДОМ
- Бенефициар ГК «АВТОДОМ» с долей 50,10% (через ООО «Бридж Кэпитал»)



Арзямов Александр Сергеевич
Член совета директоров
Первый заместитель ген. директора по финансам АВТОДОМ

Общая информация:

- Более 22 лет в финансовой сфере
- Занимает должность первого заместителя ген. директора по финансам АВТОДОМ и ДЦ Алтуфьево
- Обширный опыт работы в сфере финансовых услуг, занимал пост фин. директора в различных организациях.



Костин Андрей Борисович
Член совета директоров

Общая информация:

- Более 29 лет в автомобильном бизнесе
- Основатель ГК «АВТОДОМ», первого официального дилера BMW в РФ
- В разные периоды занимал пост генерального директора АВТОДОМ
- Бенефициар ГК «АВТОДОМ» с долей 46,825%



Фритьоф Хайнц
Член совета директоров
(независимый)

Общая информация:

- Опыт работы на посту регионального директора сети Media-Saturn-Holding GmbH (материнская компания Media Markt)
- Ведет бизнес в сегменте спортивных объектов
- Занимается инвестициями в финтех-проекты

Основные направления развития Компании

- ✓ **Диверсификация портфеля брендов:** ведутся переговоры с рядом международных компаний для получения эксклюзивных прав на дистрибуцию на территории РФ
- ✓ **Расширение географии присутствия:** планируется открытие новых дилерских центров и шоу-румов в регионах (Краснодар, Казань)
- ✓ **Развитие программ trade-in и buy-back:** доля продаж автомобилей с пробегом дилерами достаточно мала (менее 15% объема рынка), и Компания видит для себя стратегическую возможность роста в данном направлении
- ✓ **Экосистема:** развитие интегрированных IT платформ и омниканального маркетинга позволит значительно снизить расходы на привлечение новых клиентов, а также повысить долю конверсии в контрактах и выдаче авто.
- ✓ **Диджитализация:** в течение 2-3 лет Компания планирует довести долю онлайн контрактации и оплаты до 50% от всего объема реализуемых автомобилей.
- ✓ **Подписка:** Компания планирует развивать концепцию предоставления владения автомобилем за ежемесячную плату.

Цели

ТОП-2 по объёму продаж мотоциклов в РФ

50% - доля онлайн контрактации и оплаты

Создание передовых дилерских центров

Приоритетные сегменты развития



Mercedes-Benz



PORSCHE



Audi

Проекты на стадии реализации

Проект	Расположение
Дилерский центр Lamborghini в Москва-Сити (один из самых больших в Европе)	г. Москва
Дилерский центр McLaren (на месте ДЦ Ламборгини Кутузовский)	г. Москва
Дилерский центр АУДИ ВАРШАВКА (мотонаправление DUCATI)	г. Москва
Офисы по приобретению авто с пробегом и продаже новых автомобилей через финансовые услуги (подписка, лизинг)	г. Краснодар

Обзор Компании. Факторы инвестиционной привлекательности

Благоприятная рыночная конъюнктура	✓ Ограниченность в доступности автомобилей ведет к росту маржинальности автобизнеса, в долгосрочной перспективе ожидается рост продаж ТС ✓ Продолжающийся рост цен на новые ТС и автомобили с пробегом
Лидирующие позиции на авторынке РФ	✓ Ключевой игрок рынка премиальных марок автомобилей и мотоциклов в России ✓ Лидирующие позиции на ключевых рынках Москвы (18 ДЦ) и Санкт-Петербурга (7 ДЦ) с потенциалом выхода в новые перспективные регионы ✓ ТОП-10 автодилер России по объемам выручки по итогам 2020 г. и 1П 2021 г.
Устойчивая бизнес модель	✓ Диверсифицированная выручка за счет продажи новых автомобилей, автомобилей с пробегом (в том числе по схеме trade-in), сервисного обслуживания, реализации запчастей и аксессуаров, страховых и финансовых продуктов ✓ Специализация Компании на автомобилях высокого ценового сегмента в регионах с наиболее платежеспособным населением минимизирует риск сильного спада продаж ✓ Реализация автомобилей осуществляется только по 100% предоплате, что минимизирует риски контрагентов ✓ Коэффициент сервисного покрытия более 200%
Эффективный быстрорастущий бизнес	✓ Стабильно высокие темпы роста выручки (CAGR'18-20 = 37%). По итогам 2021 г ожидается рост выручки почти в 2 раза ✓ Высокая операционная эффективность бизнеса (рентабельность EBITDA в 2020 году – 9.9%, по итогам 1П 2021 года – 9.7%)
Оптимальная долговая нагрузка	✓ Чистый долг / EBITDA 1П2021 LTM на уровне 2,4х. Финансовая политика Компании предполагает поддержание данного показателя с 2021 г. на уровне не выше 3.25х ✓ Задолженность Компании полностью номинирована в рублях

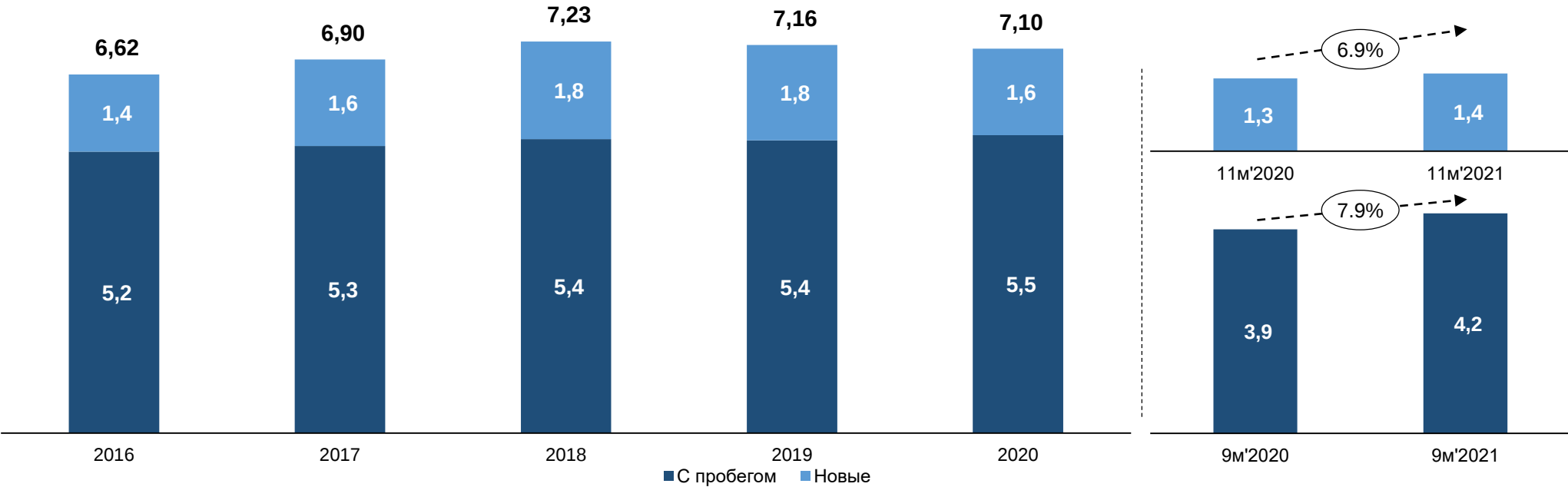


АВТОДОМ

Обзор рынка

Краткий обзор российского автомобильного рынка

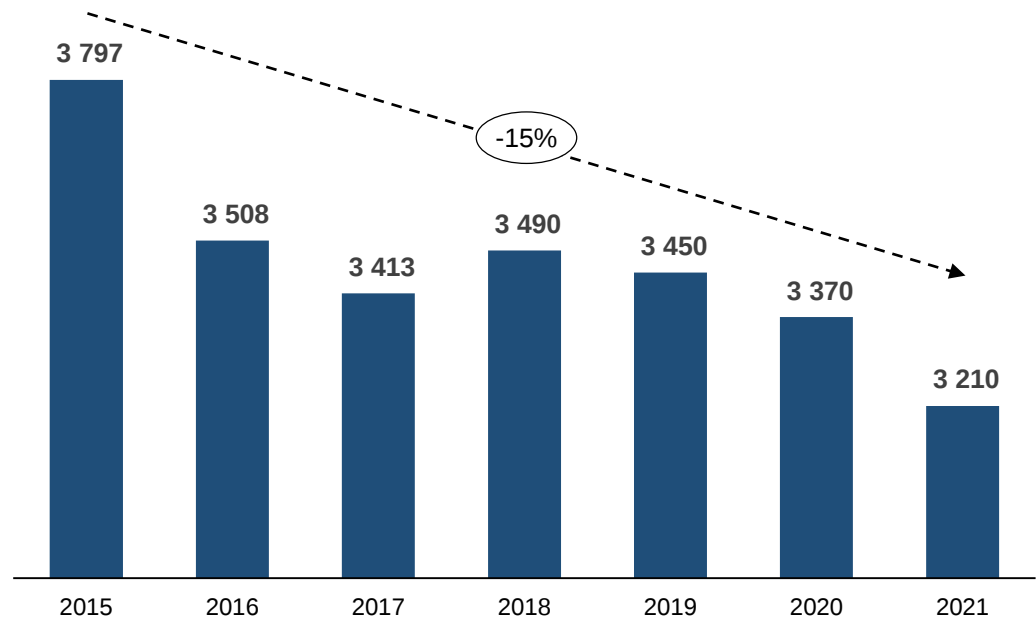
Продажи новых автомобилей и автомобилей с пробегом в России, млн штук ⁽¹⁾



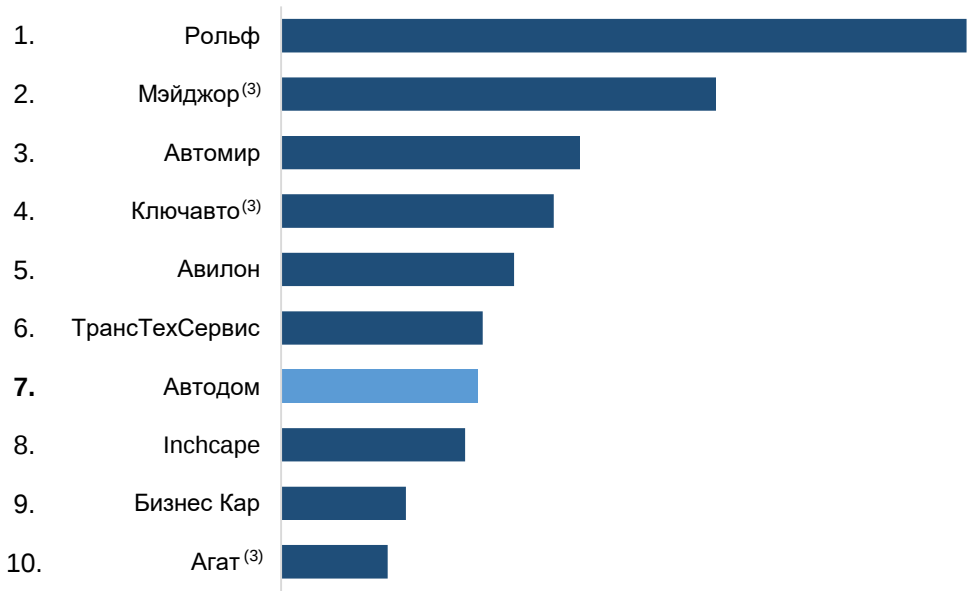
Комментарии

- В 2020 году, в результате кризиса, связанного с пандемией коронавируса, продажи ТС на российском рынке сократились (за счет снижения продаж новых автомобилей). При этом, в 2021 г. рынок в целом демонстрирует восстановление: так, за 11 месяцев 2021 г. продажи новых автомобилей выросли на 6.9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года
- Что касается рынка автомобилей с пробегом, он продолжает постепенно расти, рост за первые 9 мес. 2021 года составил 7.9% (по сравнению с аналогичным периодом 2020 г.)
- В долгосрочной перспективе ожидается уверенный рост продаж ТС. Основными драйверами роста выручки автодилеров станут:
 - отложенный спрос на обновление российского автопарка;
 - продолжающийся рост цен на легковые автомобили;
 - рост автокредитования;
 - рост спроса корпоративных клиентов на легковые автомобили.

Динамика числа автодилеров РФ⁽¹⁾



ТОП-10 автодилеров РФ по выручке в 1П 2021 г., млрд руб.⁽²⁾



Комментарии

- Дилерский рынок становится более концентрированным: количество игроков за последние 6 лет уменьшилось на 15%, и в 2021 г. составило порядка 3.2 тыс. автодилеров. Закрытие дилерских центров происходило в основном в регионах, однако, процесс затронул также и некоторые более крупные дилерские сети, что предоставляет дополнительные возможности для последующей консолидации рынка
- Выручка топ-10 автодилеров по итогам первого полугодия 2021 года достигла 693 млрд руб., что на 60.6% больше значения прошлого года
- При этом, на первую десятку приходится 52% совокупной выручки топ-70 автодилеров⁽⁴⁾

Премиальные бренды в России

Комментарии

- Среди иностранных брендов лидерами российского рынка на протяжении последних лет неизменно являются группы Kia-Hyundai и Renault-Nissan-MMC
- Премиальные бренды в основном представлены Большой немецкой тройкой (BMW, Audi, Mercedes), на долю которой приходится 70-75% продаж автомобилей брендов премиум класса
- При этом, рынок новых автомобилей премиум класса демонстрирует стабильный рост. Некоторое падение продаж за последние 5 лет произошло лишь в 2020 году, что было связано с пандемией коронавируса
- Текущее восстановление рынка обусловлено отложенным спросом и желанием потребителей инвестировать средства в материальные активы на фоне растущей инфляции

Продажи новых автомобилей премиальных брендов в России

тыс. шт.	2016	2017	2018	2019	2020	1П 2021
Mercedes + Smart	44	44	45	44	41	25
BMW + Mini	29	32	38	44	45	25
Audi	21	17	16	16	15	9
Lexus	24	24	24	22	21	11
Jaguar + Land Rover	11	11	12	10	7	4
Остальные	11	18	19	19	17	10
Итого премиальных брендов	140	145	154	157	146	84
Изменение ГкГ по премиальным брендам	(7%)	4%	6%	2%	(7%)	42%
Изменение ГкГ по всему рынку	(14%)	12%	13%	(3%)	(10%)	37%

Портфель брендов и доля рынка АВТОДОМ

Комментарии

Компания «АВТОДОМ» занимает лидирующие позиции на рынках Москвы и Санкт-Петербурга по объемам реализации автомобилей класса Премиум и Люкс. При этом, на долю данных регионов приходится порядка 40% всех продаж иномарок в России

В 2021 г. в Москве был открыт дилерский центр Porsche на Ленинском проспекте, благодаря чему Компания вышла на рынок Porsche в столичном регионе

АВТОДОМ намерен сохранить и усилить позиции одного из ведущих игроков на российском автомобильном рынке класса премиум (более 20% доли рынка по всем брендам, представленным в портфеле, в городах своего присутствия)

Кроме того, в настоящее время Компания ведет переговоры об эксклюзивной дистрибуции новых премиальных брендов в России, в частности, в 2023 г. планируется открытие дилерского центра McLaren на Кутузовском проспекте

Доли рынка АВТОДОМ по итогам 2020 г. и 1П2021 г.

		Москва		Санкт-Петербург	
Автомобили		2020 г.	1П 2021 г.	2020 г.	1П 2021 г.
BMW		15.1%	19.0%	22.7%	22.9%
MINI		26.2%	29.3%	42.0%	38.7%
Lamborghini		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Porsche		-	9.7%	35.9%	35.7%
Audi		30.0%	31.3%	-	-
Mercedes-Benz		-	-	22.1%	22.1%
Мотоциклы					
BMW Motorrad		32.5%	32.0%	45.8%	42.0%
KTM		Эксклюзивный импортер			



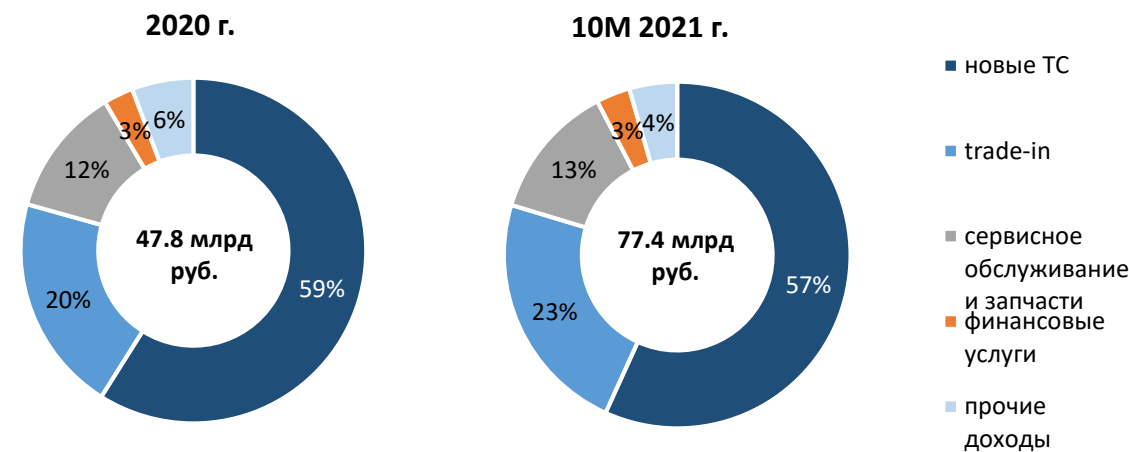
AVTODOM

Ключевые операционные и финансовые показатели

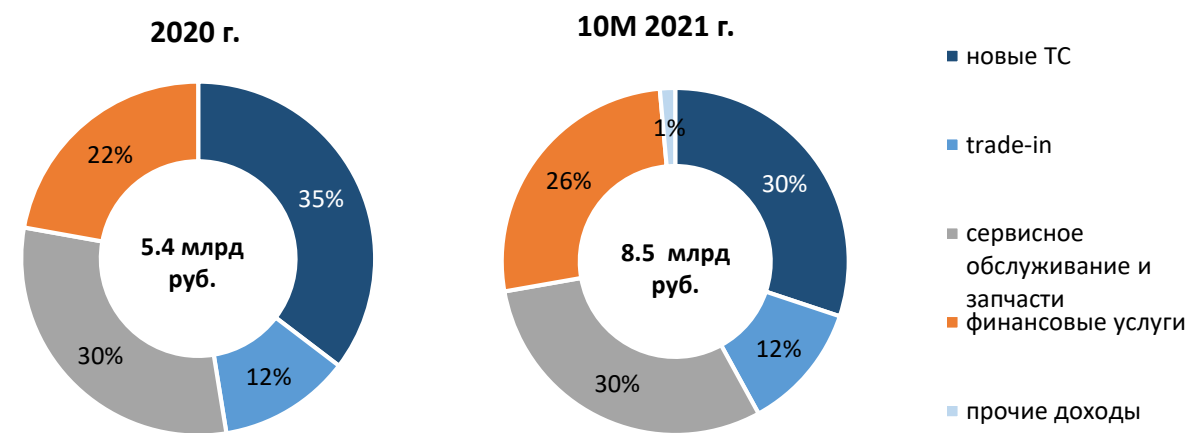
Бизнес с широкой линейкой сервисов



Доходы в разрезе направлений деятельности⁽¹⁾



Валовая прибыль в разрезе направлений деятельности

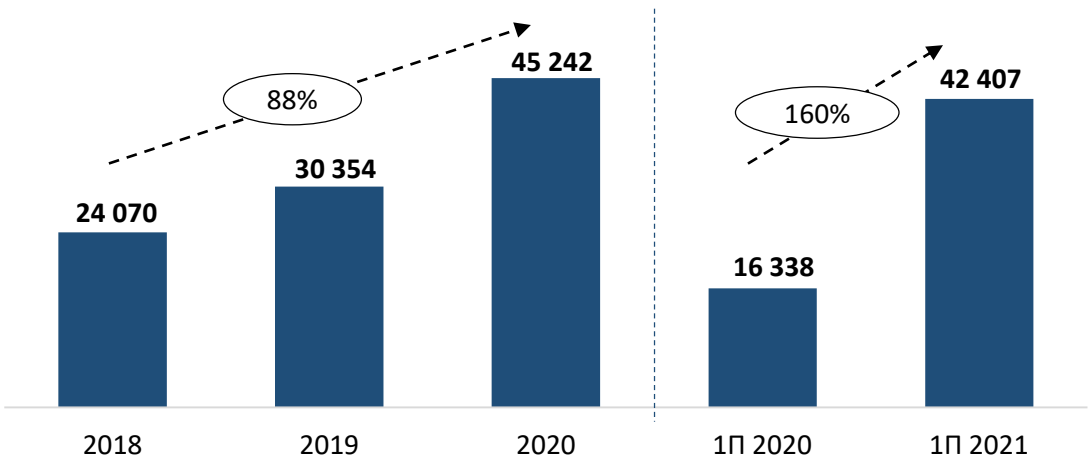


Динамика ключевых операционных и финансовых показателей

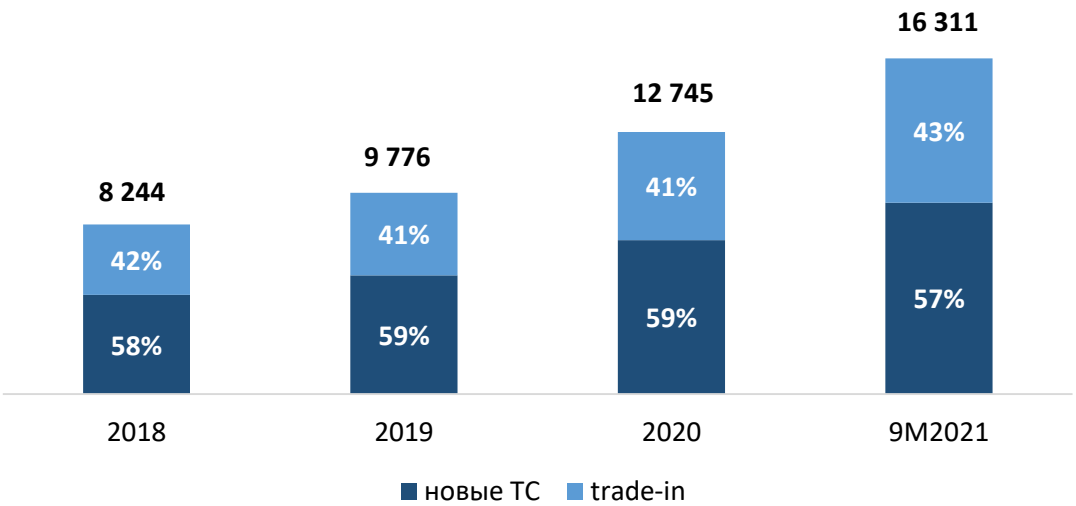
Комментарии

- Выручка Компании по итогам 2020 г. выросла на 49% по сравнению с результатом за 2019 г., а по итогам 1 пол. 2021 года – на 160% по сравнению с результатом за аналогичный период прошлого года. По оценкам Компании, по итогам 2021 г. выручка составит более 90 млрд руб. Основной причиной роста выручки стало существенное увеличение объемов продаж ТС, а также рост цен реализации
- Кроме того, Компания наращивает маржинальность бизнеса: рентабельность по EBITDA выросла с 7.2% в 2018 г. до 9.9% в 2020 г.
- Ключевыми сегментами бизнеса Компании являются: продажа новых ТС (59% Выручки), Trade-in (20%), сервисное обслуживание и реализация запчастей (12%), финансовые и страховые услуги (3%)⁽¹⁾.

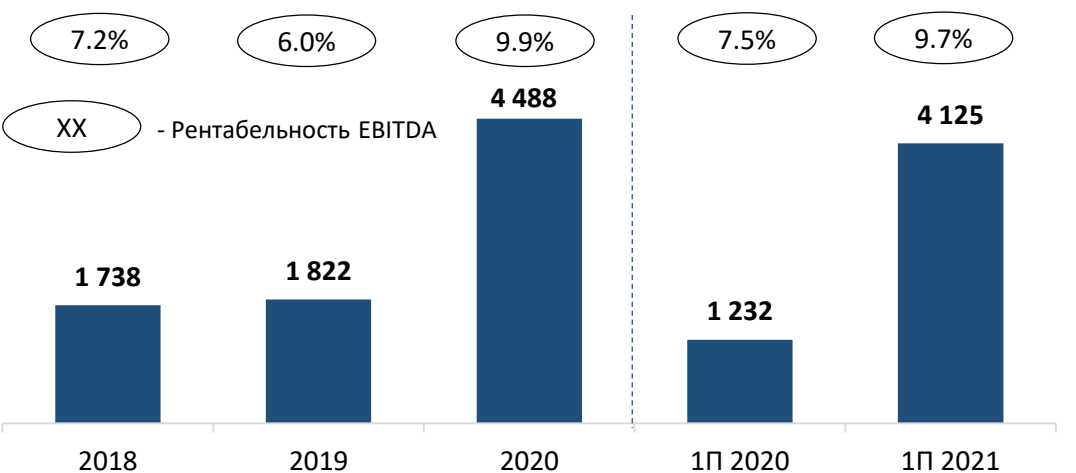
Динамика выручки, млн руб.



Динамика продаж ТС в 2018-2021 гг. (шт)



Динамика EBITDA и рентабельности EBITDA, млн руб.

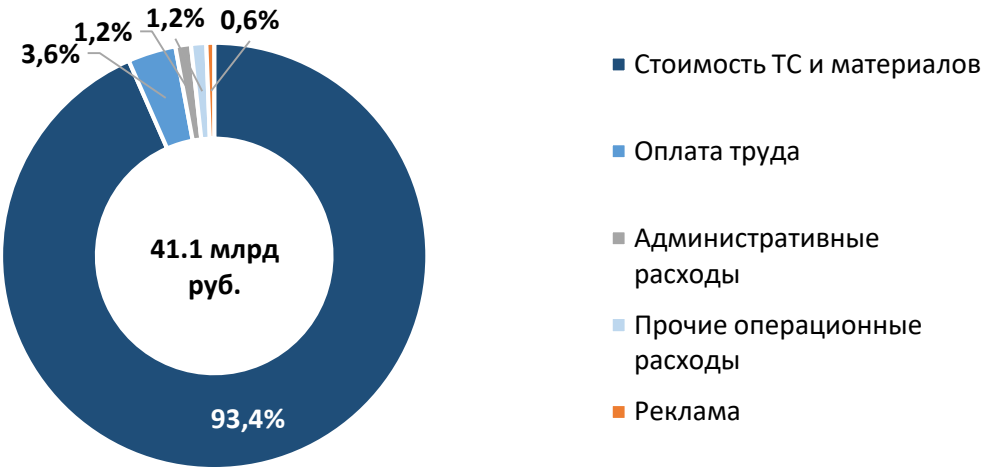


Структура операционных расходов и инвестиционная программа

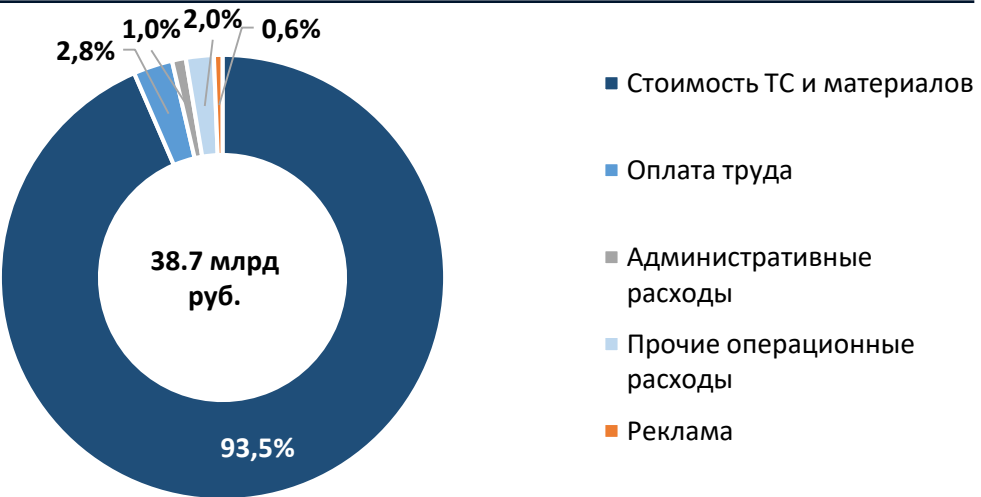
Комментарии

- В структуре операционных затрат Компании преобладают расходы на приобретение ТС и материалов (более 93%), на оплату труда приходится порядка 3-4% операционных расходов Компании, на административные расходы – около 1%
- Что касается планов Компании **по инвестиционным вложениям**, то в настоящее время планируется осуществить реконструкцию имеющихся дилерских центров с целью создания передовых цифровых шоу-румов нового поколения
- В частности, в 2022 г. планируется обновить 7 дилерских центров:
 - 3 дилерских центра BMW в Москве
 - 2 дилерских центра Audi в Москве
 - Дилерский центр Mercedes в Санкт-Петербурге
 - Дилерский центр Porsche в Санкт-Петербурге
- Кроме того, в 2022 г. планируется открытие нового крупнейшего в Европе шоу-рума Lamborghini в Москва-Сити
- Всего на эти цели планируется направить порядка 2 млрд руб.
- До 2023 года Компания планирует завершить переоборудование ДЦ Lamborghini на Кутузовском проспекте в ДЦ McLaren, на что планируется потратить дополнительно порядка 100 млн руб.
- Компания также планирует развивать направление по реализации автомобилей с пробегом путем открытия новых точек продаж. На эти цели в 2022 г. планируется направить около 100 млн руб.

Структура операционных затрат по итогам 2020 г.



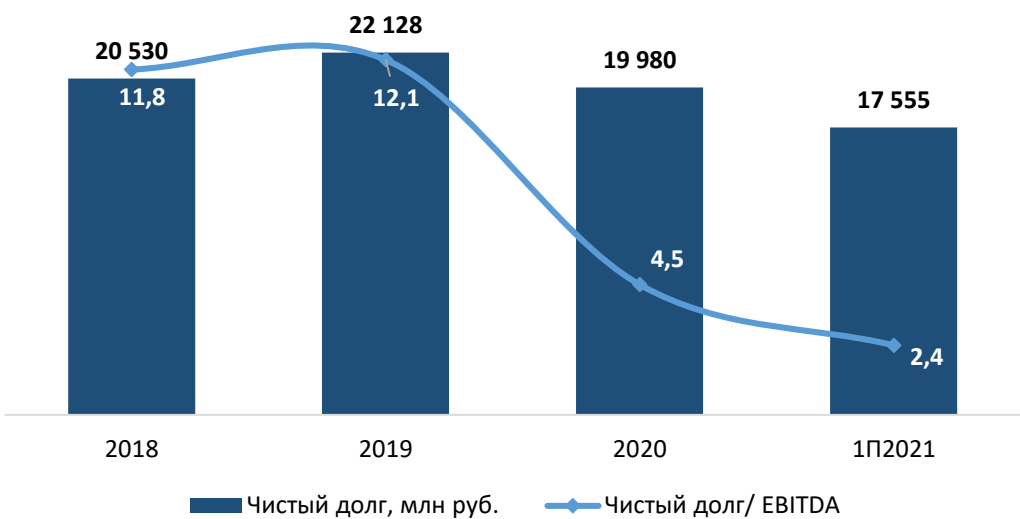
Структура операционных затрат по итогам 1П 2021г.



Комментарии

- По состоянию на 01.12.2021 г. кредитный портфель Компании составил порядка 17.4 млрд руб. Единственным кредитором является ПАО «Банк Санкт-Петербург»
- Весь долг компании номинирован в рублях
- Долговая нагрузка Компании стабильно снижается: так, показатель Чистый долг/EBITDA на 30.06.2021 г. составил 2.4х против 12.1х по состоянию на конец 2019 г. При этом, в рамках своей финансовой политики, Компания планирует с 2021 г. придерживаться показателя Чистый долг/EBITDA на уровне не более 3.25х
- Размещение облигаций планируется с целью диверсификации источников привлечения денежных средств. Средства от привлечения будут направлены на рефинансирование части текущих обязательств, а также на пополнение склада ТС и развитие направления продаж автомобилей с пробегом (trade-in)

Динамика долговой нагрузки



Кредитор	Дата выдачи	% ставка	Лимит, млн руб.	Задолженность на 01.12.2021, млн руб.	График погашения, млн руб.					
ПАО «Банк Санкт-Петербург»	29.06.2021	КС + 2.58%	13 500	13 500	Возобновляемая кредитная линия с погашением в конце срока договора					
	24.12.2020	КС + 3.5%	4 822	3 873	0	0	700	1 200	1 911	1 011
					2021	2022	2023	2024	2025	2026

Основные финансовые метрики

млн руб.	2018	2019	2020	1П 2021
Основные показатели				
Выручка	24 070	30 354	45 242	42 407
Операционная прибыль	1 449	1 459	4 107	3 678
EBITDA	1 738	1 822	4 488	4 125
Чистая прибыль	(1 954)	565	2 945	2 411
Финансовый долг	20 675	22 174	21 858	19 895
Активы	23 566	24 863	33 154	37 472
Основные средства	5 981	5 665	9 381	9 224
Денежные средства	146	45	1 879	2 340
Чистый долг	20 530	22 128	19 980	17 555
Основные коэффициенты				
Рентабельность по EBITDA	7.2%	6.0 %	9.9%	9.7%
Чистый долг / EBITDA	11.8x	12.1x	4.5x	2.4x
EBITDA / Процентные расходы	1.3x	1.7x	3.8x	6.4x



АВТОДОМ

Индикативные условия размещения

Индикативные условия размещения

Эмитент	АО «АВТОДОМ»
Кредитный рейтинг Эмитента	Эксперт РА: ruBBB+ прогноз «Стабильный»
Ценные бумаги	Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные с централизованным учетом прав, размещаемые в рамках программы биржевых облигаций серии 001P
Регистрационный номер программы	4-12586-A-001P-02E от 13 декабря 2021 года
Номинальный объем выпуска	5 000 000 000 руб.
Номинальная стоимость облигации	1 000 руб.
Срок обращения / купонный период	3 года
Купонный период	91 день
Цена размещения	100% от номинальной стоимости облигаций
Ориентир по ставке купона	Не выше 400 б.п. к КБД Московской биржи на сроке 3 года
Тип размещения	Открытая подписка, book-building
Предварительная дата формирования книги заявок	24 декабря 2021 г.
Предварительная дата начала размещения	29 декабря 2021 г.
Организаторы	МКБ, ВТБ Капитал, Банк Санкт-Петербург
Агент по размещению	МКБ
Депозитарий	НКО НРД
Листинг и размещение	ПАО Московская Биржа, Второй уровень списка (планируется)
Требования по инвестированию средств институциональных инвесторов	Выпуск удовлетворяет требованиям по инвестированию средств пенсионных накоплений и страховых резервов

АВТОДОМ

Спасибо за внимание!

