

בוליגו קפיטל בע"מ
מצגת לשוק ההון

אוגוסט 2022

מצגת זו הוכנה על-ידי בוליגו קפיטל בע"מ ("החברה") לצרכי הצגה כללית אודות החברה ומשכך המידע הכלול במצגת זו הינו תמציתי בלבד ואינו ממצה את מלוא הנתונים אודות החברה ופעילותה. מצגת זו אינה מחליפה את הצורך לעיין בדיווחים שפרסמה ותפרסם החברה לציבור, בדוח התקופתי של החברה לשנת 2021 ובדוחות שפרסמה החברה ליום 30 ביוני 2022 (כל הדוחות יחדיו, יקראו להלן "דיווחי החברה").

המצגת אינה מהווה הצעה או הזמנה לציבור לרכוש ניירות ערך של החברה והאמור בה אינו מהווה המלצה, חוות דעת או תחליף לשיקול הדעת של המשקיע ואין לרכוש או להתחייב לרכוש ניירות ערך של החברה על פיה.

קיימים נתונים אשר נכללים במצגת זו בנוגע לפעילות החברה המוצגים בפילוח או ברמת פירוט שונים מאלו המופיעים בדיווחי החברה. במקרה של סתירה או אי התאמה בין המידע המוצג במצגת זו לבין המידע המופיע בדיווחי החברה, יגבר האמור בדיווחי החברה. מובהר כי חלק מהנתונים המצוינים במצגת מהווים נתוני הנהלה, שאינם מבוססים על כללי החשבונאות גרידא ו/או נתוני "Non-GAAP" ואלו מובאים לצרכי נוחות בלבד ומתן נקודת מבט עסקית נוספת ביחס לפעילות החברה ועסקיה. נתונים אלו אינם מהווים תחליף לדיווח החברה, ויש לראותם כנתוני נוחות בלבד.

המצגת המצורפת לדיווח זה כוללת תחזיות, הערכות, אומדנים ומידע אחר המתייחסים לאירועים ו/או לעניינים עתידיים, שהתממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת החברה, והינם מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בסעיף 32א לחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. מידע צופה פני עתיד כאמור, מבוסס על הערכתה הסובייקטיבית של החברה אשר נעשתה בתום לב, על פי ניסיון העבר והידע המקצועי שצברה החברה, על בסיס עובדות ונתונים בנוגע למצב הנוכחי של עסקי החברה והחברות המוחזקות שלה וכן על עובדות ונתונים מאקרו כלכליים שפורסמו על ידי מקורות חיצוניים ו/או גופים וישויות שונות (ואשר לא נבחנו על ידי החברה באופן עצמאי), והכל כפי שידועים לחברה במועד הכנת מצגת זו. מידע כאמור כולל, בין היתר, תחזיות, מטרות, הערכות, אומדנים, צפי הכנסות ותוכניות של החברה, לרבות מידע המובא בדרך של איורים ו/או גרפים ו/או טבלאות, המתייחסים לאירועים ו/או עניינים עתידיים אשר התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת החברה. מידע צופה פני עתיד אינו מהווה עובדה מוכחת והוא כפוף מטבעו לסיכוני אי-התממשות משמעותיים. מידע כאמור הינו בלתי ודאי, בלתי ניתן להערכה מדויקת מראש, והתממשותו או אי התממשותו תושפע, בין היתר, מגורמים חיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, מההתפתחויות בסביבה הכלכלית והגיאופוליטית (בפרט בארה"ב), מהתקשרויות עם צדדים שלישיים וקיום הסכמים על ידי צדדים שלישיים, וכן מגורמי סיכון המאפיינים את פעילותה, אשר אינם ניתנים להערכה מראש ואשר אינם מצויים בשליטת החברה. החברה אינה מתחייבת לעדכן ו/או לשנות כל תחזית ו/או הערכה כאמור על מנת שישקפו אירועים ו/או נסיבות שיחולו לאחר מועד עריכת מצגת זו. כמו כן מובהר כי תוכניות ואסטרטגיית החברה הכלולות במצגת זו נכונות למועד פרסומן ויכול וישתנו בהתאם להחלטות דירקטוריון החברה כפי שתהיינה מעת לעת.

כרטיס ביקור



החל משנת 2012 פועלת לרכישה, הקמה, השבחה וניהול של נכסי נדל"ן בארה"ב עבור משקיעים.



GP סחיר - חברה ציבורית החל מספטמבר 2021



שולטת על כל שרשרת הערך - איתור הנכס, מימון, תכנון, ייזום, השבחה, ניהול הנכס באופן שוטף ומימושו.



יכולת ייזום נכסים לצד יכולת השבחה אשר מקנה לחברה גמישות ותמרון בשוק הנדל"ן המתפתח.



שיתוף פעולה ארוך טווח עם שותפים מקומיים איתנים בכל תחום פעילות המובילים איתה את העסקאות כ-Co-GP.



יכולת גיוס כספים מוכחת לאור מוניטין טוב וגבוה בקרב המשקיעים.



נגישות לעסקאות אטרקטיביות עם תהליך חיתום מוקפד.



סקירה תקופתית

החברה מציגה ביצועי שיא וממוצבת באופן מיטבי להמשך צמיחה בסביבה דינמית

תשואה ממוצעת למשקיעי
החברה מ-10 מימושים
בשנת 2022 (1) (2)

38.5%
IRR

מסוף שנת 2021
ל-909 מיליון דולר (1)

33%
צמיחה ב-AUM

היקף עסקאות כולל
במהלך 2022 (1)

\$832
מיליון

רווח נקי – גבוה מסך
הרווח הנקי בכל
שנת 2021

\$15.3
מיליון

תזרים מזומנים נטו
שנבעו מפעילות שוטפת
בהשוואה לסה"כ 2021

+94%
צמיחה

- ❖ ברבעון השני, תוך תנודתיות מוגברת בשווקים, גויסו כ-99 מ' דולר הון עצמי ממשקיעים ומומשו נכסים בהיקף כולל של כ-273 מ' דולר
- ❖ החברה פועלת באופן מתמיד להרחבת בסיס המשקיעים; סגן נשיא קשרי משקיעים הצטרף לחברה לאחרונה והוא פועל מארה"ב
- ❖ לחברה תשתית חזקה, רחבה, וגמישה המאפשרת ניצול הזדמנויות בסביבה כלכלית משתנה

הנפקה מוצלחת של מניות החברה בספטמבר 2021

- גישה לשוק ההון
- השקעה בעסקאות החברה
- גישה למשקיעים מוסדיים
- חיזוק תשתית החברה
- הרחבת הפעילות

בית השקעות מוביל
לפרוייקטי נדל"ן
בארצות הברית

עלייה של 153% בשווי
החברה מיום הנפקה (1)



מבין 99 החברות שהונפקו בשנת 2021,
החברה מדורגת 4 בתשואה מיום
הנפקה (1)



היקף פעילות מצטבר בארה"ב (1)

רכישות

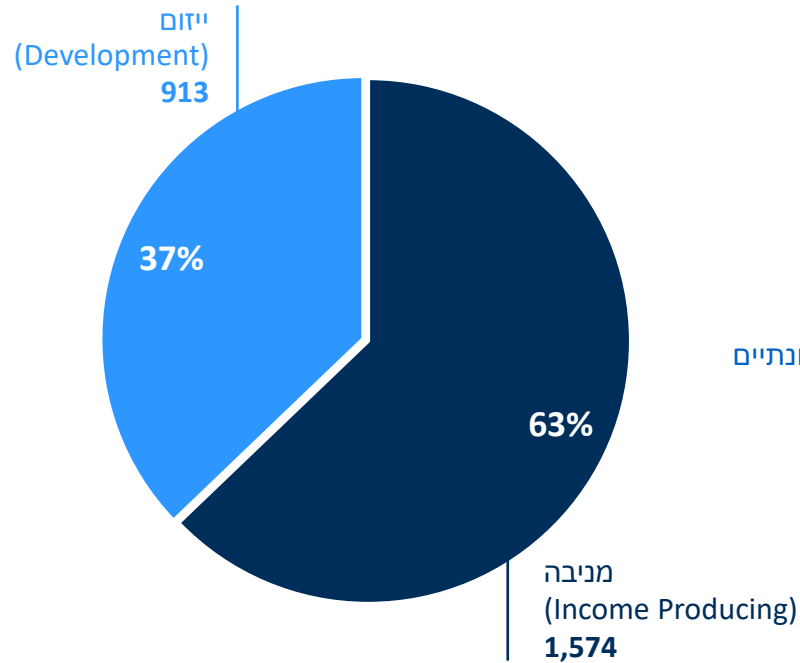


מימושים

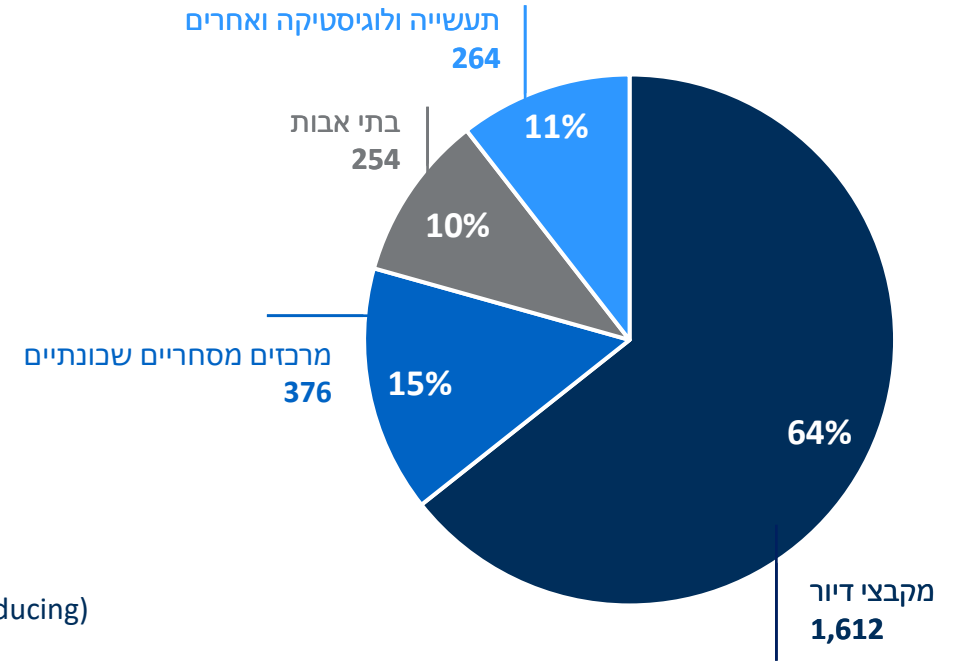


התפלגות ההשקעות אותן מנהלת החברה (1) (2)

היקף עסקאות⁽³⁾ קיימות לפי סוג השקעה
(מיליוני דולר)



היקף עסקאות⁽³⁾ קיימות לפי תחום פעילות
(מיליוני דולר)



נכסי נדל"ן מנוהלים במסגרת השקעות החברה בסך של כ-2.5 מיליארד דולר (במונחי עלות)



(1) ארה"ב בלבד
(2) נכון למועד פרסום המצגת
(3) היקף העסקה מחושב כסה"כ עלות, לרבות עמלות וסכומים המיועדים להשבחת הנכס, נכון למועד סגירת העסקה

תחומי פעילות (1)



(1) נכון למועד פרסום המצגת. ארה"ב בלבד.

(2) מתוכם 15 נכסים הינם במסגרת פרויקטים לייזום

(3) נכון ליום 30 ביוני 2022. לא כולל נכסים הנמצאים בתהליך אכלוס.

(4) מתוכם 2 נכסים מיוצבים, ועוד 6 נכסים בתהליך אכלוס. שאר הנכסים נמצאים בשלבי בנייה. באחד הנכסים מתבצעת הרחבה אשר תכלול סך של 10 יחידות דיור נוספות.

(5) נכון ליום 30 ביוני 2022. כולל 6 נכסים בתהליך אכלוס.

מקורות הכנסה תזרימיים

החברה משמשת בהשקעותיה כשותפה ב-GP המנהלת את ההשקעה ולפיכך זכאית לעמלות

חלק החברה כ-50%⁽³⁾

2% עמלה עבור ניהול וארגון העסקה. השותף הכללי גובה כ-2% מעלות הנכס (עסקה מניבה) או מעלות העסקה (עסקת ייזום).	עמלת עסקה (Transaction Fee)	ביום הרכישה
3% עמלה המשולמת ליזם על פיתוח הנכס. השותף הכללי גובה כ-3% מעלות העסקה.	עמלת יזום ⁽¹⁾ (Development Fee)	
1% שכר שנתי שוטף המשולם לשותף הכללי בתמורה לפיקוח על פעולות הנכס ויישום התוכנית העסקית, בגובה של כ-1% מההון העצמי בעסקה.	דמי ניהול השקעה (Asset Management Fee)	הכנסה שנתית
\$7,500 תגמול על ניהול אדמיניסטרטיבי של השותפויות בגובה 5,000-10,000 דולר לשנה.	עמלה אדמיניסטרטיבית (Administration Fee)	

חלק החברה 100%

14% ⁽²⁾ זכות הונית של השותף הכללי לחלוקת מהכנסות השותפות לאחר חלוקות לשותפים המוגבלים שמשקפות IRR המוגדר בהסכם השותפות, וזאת על פי מפל תשלומים טיפוסי של תשואה מועדפת של 8% למשקיע וחלוקת 75%/25% עם השותף הכללי מעל 8% תשואה.	דמי הצלחה (Carried Interest)	ביום המימוש
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------	-------------

(1) רלוונטי רק לעסקאות ייזום
(2) בגין עסקאות העבר שמומשו על ידי החברה נכון למועד פרסום המצגת, דמי הצלחה (Promote) שקיבלה החברה היו בממוצע כ-14% מסך ההון המושקע בעסקה. לחישוב IRR ראו הערת שוליים 2 בפרק א' לדוחות השנתיים לשנת 2021 של החברה.
(3) במקרים בהם החברה משקיעה לצד שותף מקומי חלק החברה הינו לרוב 50% מהעמלות הנ"ל, למעט עמלה אדמיניסטרטיבית. לפרטים נוספים ראה סעיף 7.5 לפרק א' בדוח השנתי 2021

אירועים מרכזיים

חציון א', 2022

רכישות

15 נכסים



כ-614 מ' דולר היקף עסקאות



כ-224 מ' דולר הון משקיעים שגויס (1)



מימושים

7 נכסים

כ-347 מ' דולר היקף עסקאות (2)

כ-12.8 מ' דולר דמי הצלחה (4)

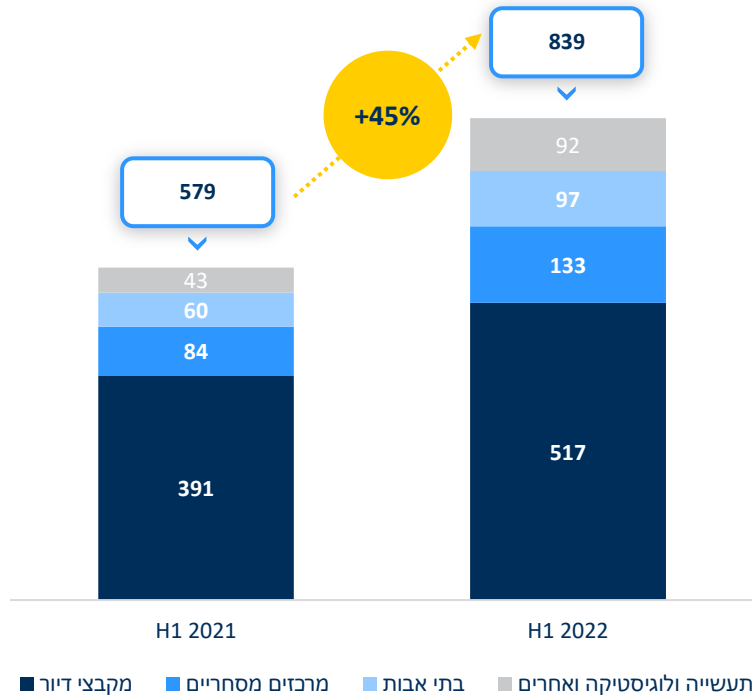
ההון המנוהל צמח בכ-156 מ' דולר נטו בחציון



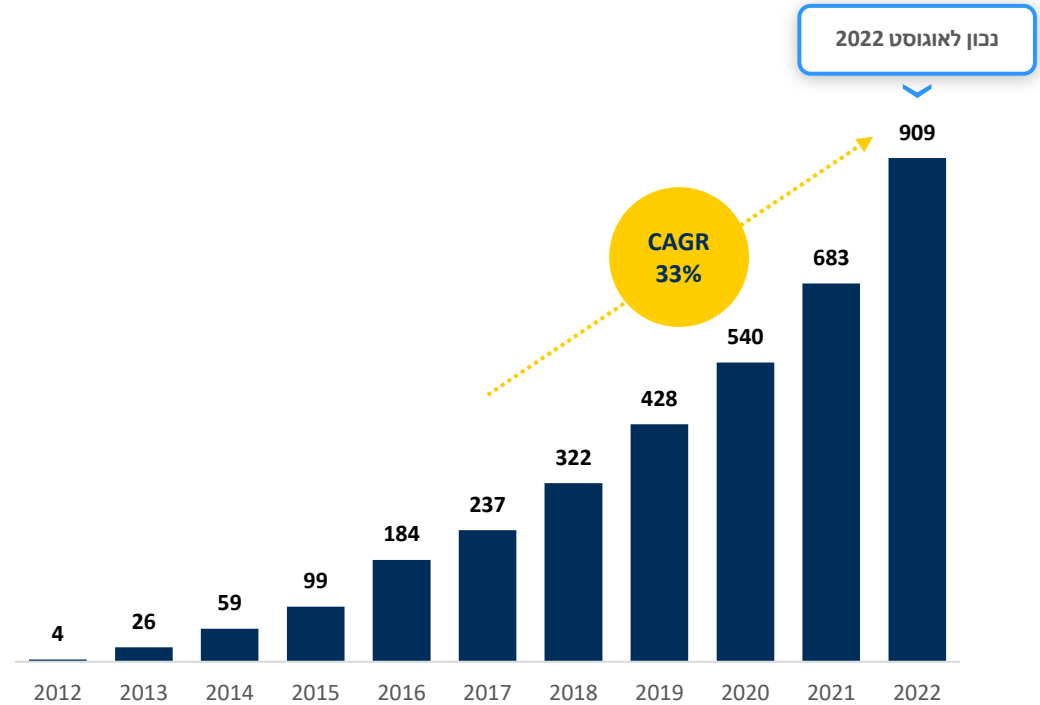
- (1) בנטרול סכום של כ-11 מיליון דולר שהושקע על ידי החברה
- (2) סך ההון העצמי שהושקע בעסקאות שמומשו היה כ-79 מיליון דולר. תזרים המזומנים החופשי (100%) שנבע ממימוש הנכסים, ובצירוף החלוקות השוטפות במהלך תקופת ההשקעה, מסתכם לסך של כ-189 מ' דולר
- (3) חושב על פי ממוצע משוקלל (מביא בחשבון את ההון אשר משקיעי החברה השקיעו בכל עסקה), נטו מעמלות ולפני מס
- (4) מובהר כי חלק החברה בדמי ההצלחה כלול בביאור 3 לדוח הכספי ליום 30 ביוני 2022 אשר כולל בנוסף דמי הצלחה שמקבלת החברה מנכסים לאחר החזר תשואה מועדפת לשותפים המוגבלים עבור השקעתם בנכסים.

התפתחות ההון המנוהל על ידי החברה

(2) היקף הון מנוהל חציון I – לפי תחום פעילות (מיליוני דולר)



(1) היקף הון מנוהל מצטבר וקצב צמיחה שנתי ממוצע (מיליוני דולר)



היסטורית, שיעור דמי ההצלחה כנגזרת מההון המנוהל עמד על 14% (3)



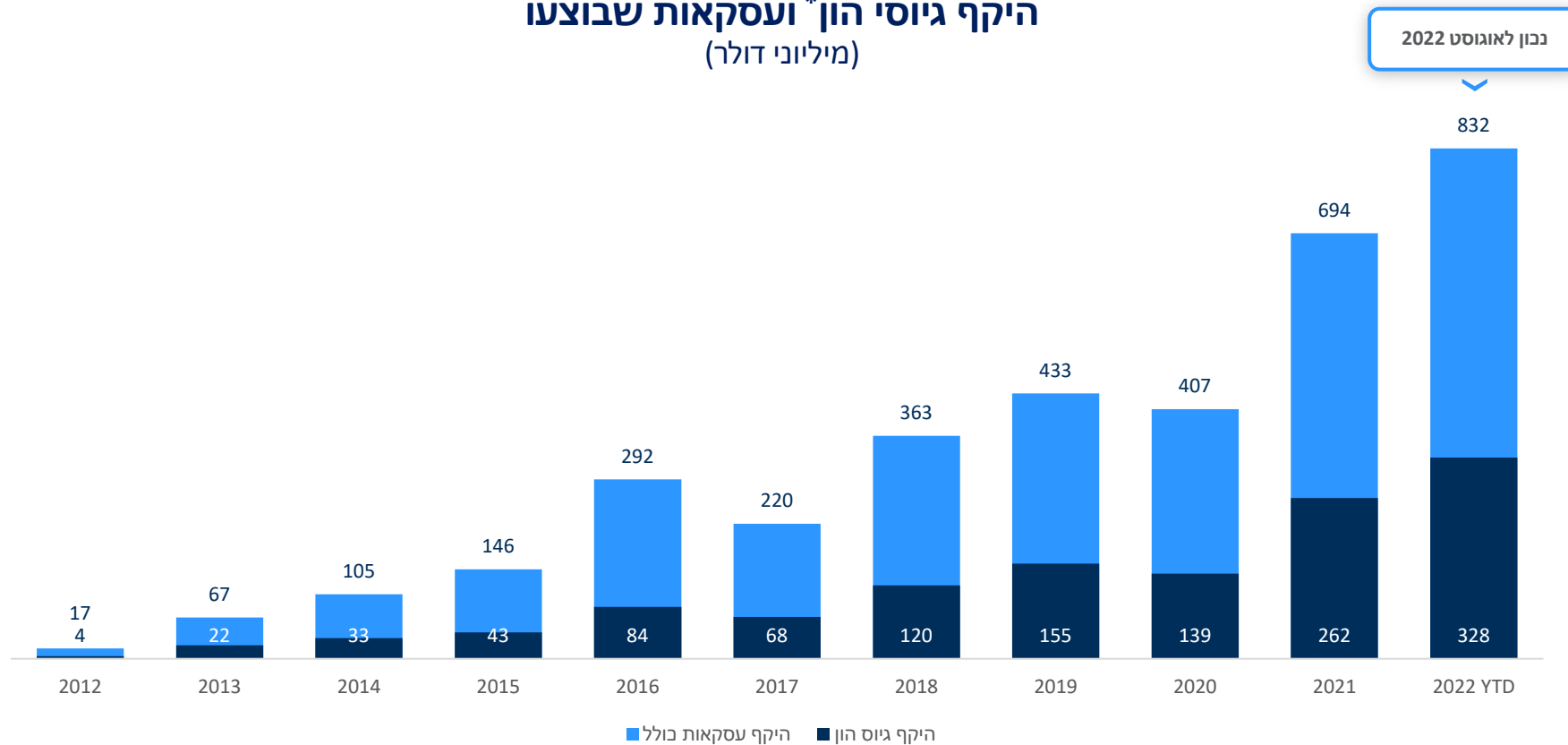
(1) מחושב על בסיס קצב צמיחה שנתי ממוצע – Compound Annual Growth Rate (CAGR) – על פני התקופה שבין תחילת שנת 2017 ועד למועד פרסום המצגת

(2) תעשייה ולוגיסטיקה כולל גם 2 נכסי משרדים במחצית הראשונה של 2021 ו-1 נכס משרדים במחצית הראשונה של 2022

(3) בגין עסקאות העבר שמומשו על ידי החברה נכון למועד פרסום המצגת, דמי ההצלחה (Promote) שקיבלה החברה היו בממוצע כ-14% מסך ההון המושקע בעסקה. לחישוב IRR ראו הערת שוליים 2 בפרק א' לדוחות השנתיים לשנת 2021 של החברה

יכולת גיוס כספים מוכחת וגישה לעסקאות איכותיות

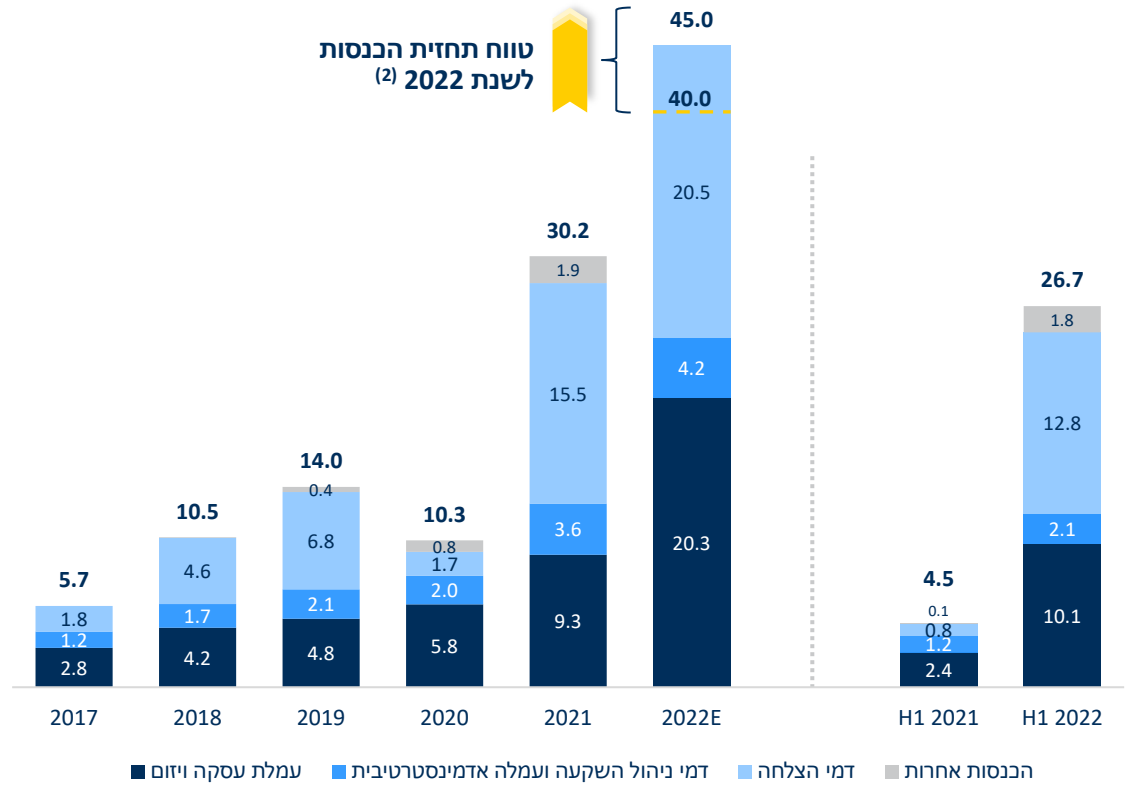
היקף גיוסי הון * ועסקאות שבוצעו
(מיליוני דולר)



ב-2022 צפויה החברה לחצות לראשונה את רף ה-1 מיליארד דולר בהיקף עסקאות כולל בשנה



(1) סך הכנסות לשנים 2017-2022
(מיליוני דולר)



צמיחה בכל סוגי העמלות



עלייה בהיקף עסקה ממוצעת



יותר עסקאות ייזום

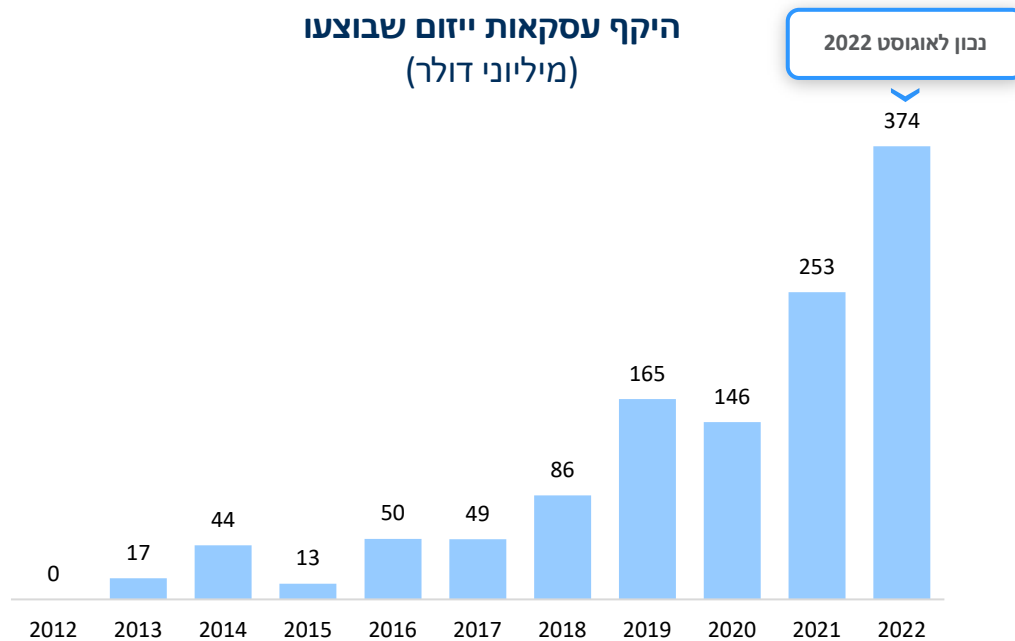


התפתחות דמי הצלחה



מיומנות ייחודית בייזום ופיתוח

מתוך **39 עסקאות ייזום** אותן הובילה החברה ⁽¹⁾, מומשו **14** עסקאות אשר הניבו תשואה שנתית ממוצעת למשקיעי החברה של כ-**32.9%** IRR ממוצע ⁽²⁾ (נטו למשקיעי החברה)



היקף עסקאות כולל בסך של כ-**\$1.2** מיליארד

בסה"כ **6,151** יח' דיור ⁽³⁾

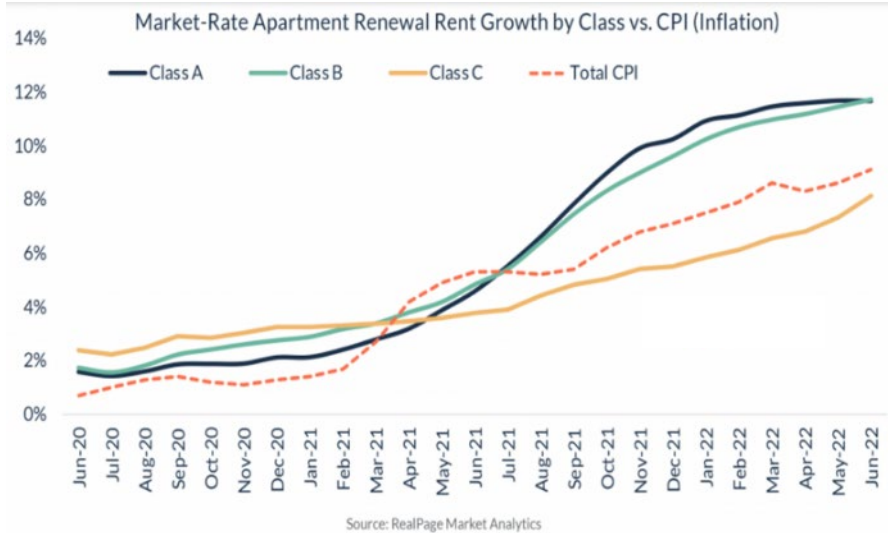
תמורה כוללת ממימושים **\$451** מ' דולר

בניית חסר במהלך השנים שלאחר המשבר הפיננסי של 2007-2009 יצרה מחסור משמעותי ביחידות דיור בארה"ב

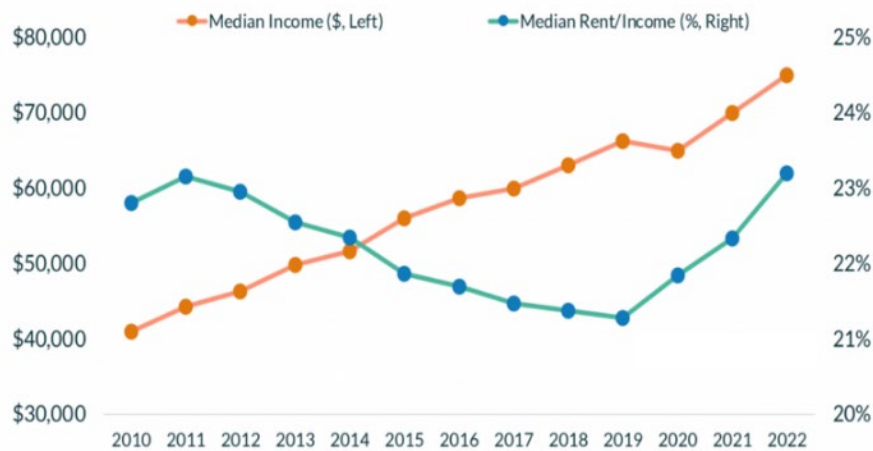


שוק הנדל"ן האמריקאי

(4) שיעור העלאת דמי השכירות בעת חידוש החוזה ושיעור האינפלציה



(4) היחס בין הוצאה על שכירות להכנסה והכנסה חציונית



• ברבעון השני, היקף ההשקעות הכולל בנדל"ן בארה"ב צמח ב-10% בהשוואה לשנה שעברה לסך של כ-\$167 מיליארד דולר (1)

• בעקבות המדיניות המוניטרית המרחיבה, בעיות בשרשראות האספקה הגלובליות והתפתחויות גיאופוליטיות במהלך שנת 2022, האינפלציה בארה"ב הגיעה לשיא של עשרות שנים (2)

• במטרה להאט את קצב האינפלציה החל הבנק הפדרלי בסדרה של העלאות ריבית. העלאות הריבית משפיעות על תנאי המימון בשוק הנדל"ן

• מלווים שונים החלו להנהיג מדיניות שמרנית יותר, הכוללת התניות פיננסיות מסוימות, ודרישה לשיעורי מינוף נמוכים יותר

• בהשוואה לשנה קודמת, מחירי הנדל"ן עדיין נמצאים בעלייה (3)

השקעה בנדל"ן כמגן בתקופת אינפלציה



עלויות הבנייה עולות; צפי לעלייה
בשווי נכסים קיימים בהתאם



74% מהנכסים אותם מנהלת החברה
הינם **בחוזי שכירות מתחדשים**⁽¹⁾ כל
שנה; דמי השכירות בנכסים אלו
צפויים לעלות בסביבה אינפלציונית



רבים מהנכסים בפורטפוליו ממומנים
בריבית קבועה; אינפלציה שוחקת את
ההלוואה ומעלה את פוטנציאל הרווח
ודמי ההצלחה

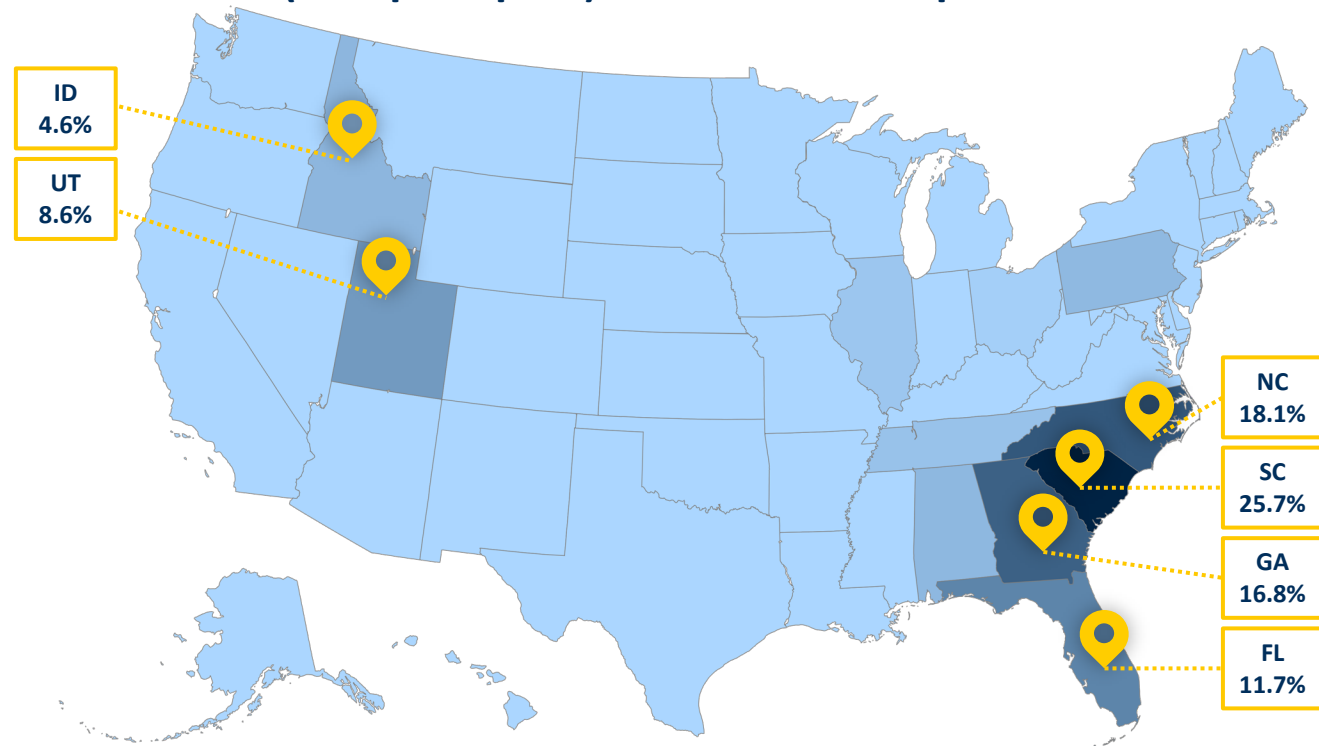


עלייה בדמי הצלחה

התמקדות במדינות צומחות בארה"ב

בעיקר בשווקים בהם חזוי הגידול המשמעותי ביותר באוכלוסייה צעירה המגדילה את הביקוש לדיור להשכרה

התפלגות ההון העצמי שגויס ע"י החברה לרכישה וייזום של מקבצי דיור לפי מדינה (השקעות קיימות)



שיעור השינוי באוכלוסייה במדינות ארה"ב – מדינות מובילות (2020-2021)

+2.88%	Idaho (ID)	1
+1.72%	Utah (UT)	2
+1.66%	Montana (MT)	3
+1.37%	Arizona (AZ)	4
+1.17%	South Carolina (SC)	5
+1.16%	Delaware (DE)	6
+1.06%	Texas (TX)	7
+0.98%	Florida (FL)	8
+0.96%	Nevada (NV)	9
+0.93%	South Dakota (SD)	10
+0.90%	North Carolina (NC)	11
+0.81%	New Hampshire (NH)	12
+0.80%	Tennessee (TN)	13
+0.73%	Maine (ME)	14
+0.69%	Georgia (GA)	15
+0.12%	ארה"ב	

מקור: לשכת מפקד האוכלוסין בארצות הברית
 הערה: 15 המדינות המובילות לעומת ממוצע ארה"ב – שיעור השינוי באוכלוסייה (2020-2021)

שוקי מטרה עיקריים – בוליגו קפיטל

Equity Deployed (Multifamily) USD Millions



מקבצי דיור - Multifamily

עסקאות לדוגמה:

Classic City Flats, Athens, GA

- מועד העסקה: אוגוסט 2022
- עסקת ייזום
- עלות כוללת: 69.8 מ' דולר
- מס' יחידות: 280
- פרויקט ייזום במסגרתו נרכשה הקרקע בנובמבר 2021, ולאחר השלמת התכנון נסגרה העסקה כולל המשקיעים וליווי בנקאי

Preserve at Perdido, Pensacola, FL

- מועד העסקה: יולי 2022
- עסקת רכישה מניבה
- עלות כוללת: 89.8 מ' דולר
- מס' יחידות: 312
- הנכס נרכש מחוץ לשוק (Off-Market) ומתחת לעלות בנייה חדשה

Waterleaf at Old Franklin, Antioch, TN

- מועד העסקה: ינואר 2020
- עסקת ייזום
- עלות כוללת: 62.2 מ' דולר
- מס' יחידות: 364
- הנכס נמכר לאחרונה והניב למשקיעים כ-195% רווח ותשואה שנתית (IRR) של מעל 55%



* התמונה נועדה להמחשה בלבד



תשואה
בפועל
(IRR)
55.7%

מקבצי דיור - Multifamily

מגמות בסקטור:

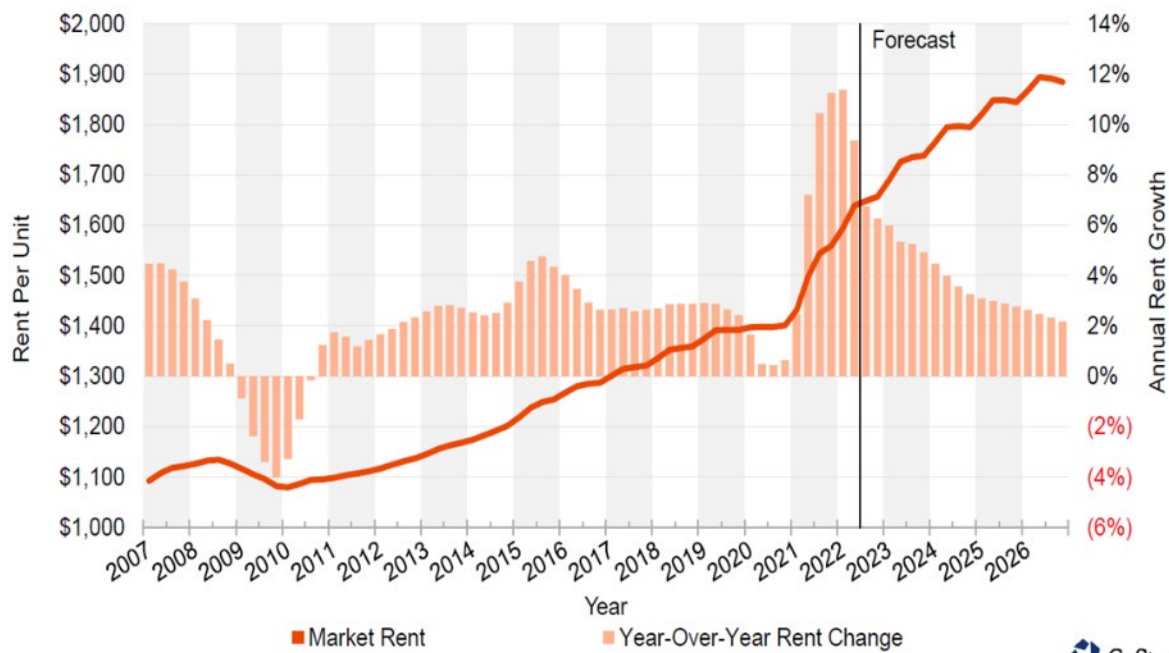
- במחצית הראשונה של 2022, שיעור הצמיחה בשכר הדירה נשמר גבוה משמעותית מהממוצע על פני השנים האחרונות

- כתוצאה גם מעלויות המימון העולות, אנשים נשארים בשכירות למשך זמן ארוך יותר

- במחצית הראשונה של 2022 היקף ההשקעות במקבצי דיור גדל ב-44% בהשוואה לשנה שעברה, ל-142 מיליארד דולר - המחצית הראשונה החזקה ביותר שנרשמה (1)

- מקבצי הדיור היו ליעד ההשקעות המועדף עם נתח של כ-47% מסך ההשקעות בנדל"ן בארה"ב ברבעון השני (1)

שיעור צמיחה בשכר דירה ושכר דירה ממוצע



CoStar

6501 E Nevada Avenue, Detroit, MI

- מועד העסקה (צפוי): אוגוסט 2022
- עלות כוללת: 16.5 מ' דולר
- שטח להשכרה: SF 223,250
- נכס מיוצב במיקום איכותי עם הזדמנות לעליית ערך משמעותית בהינתן שיעורי שכירות הנמוכים ממחירי השוק



McGaw Commerce Center, Columbia, MD

- מועד העסקה: פברואר 2022
- עלות כוללת: 45.3 מ' דולר
- שטח להשכרה: SF 281,055
- נרכש מתחת לעלות בנייה חדשה
- הזדמנות לעליית ערך משמעותית בהינתן שיעורי שכירות הנמוכים ממחירי השוק



571 Commerce Parkway, Lima, OH

- מועד העסקה: יולי 2021
- עלות כוללת: 11.3 מ' דולר
- שטח להשכרה: SF 100,000
- פוטנציאל השבחה על ידי הרחבת הנכס עבור הדייר (ייזום על הקרקע הקיימת)
- עסקת Off-Market



תעשייה ולוגיסטיקה

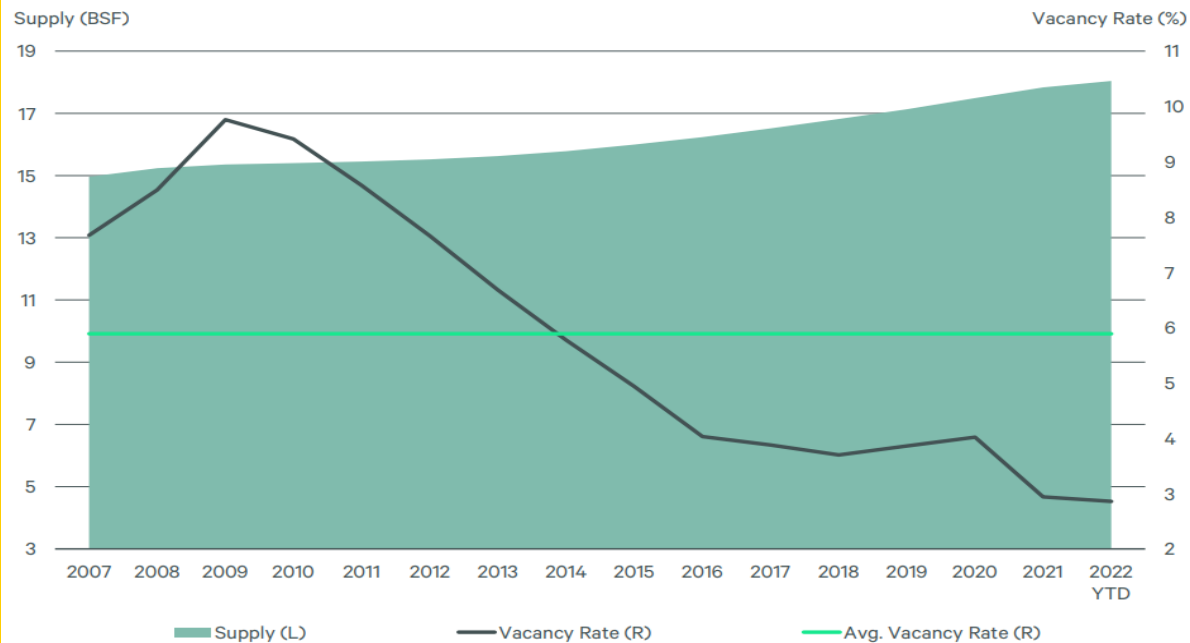
מגמות בסקטור:

- שוק הנדל"ן של נכסי תעשייה ולוגיסטיקה בארה"ב נותר חזק בחציון הראשון עם שיעורי שיא בשכר דירה המבוקשים, צבר עסקאות משמעותי, וזמינות מוגבלת של שטחים להשכרה

- שיעור השטחים הפנויים הכולל בשווקים שנסקרו ירד מתחת ל-3% בסוף הרבעון השני, וזאת למרות היצע הולך וגדל (1)

- שכר הדירה הממוצע עלה ברבעון השני ב-5.5% בהשוואה לרבעון הקודם, וב-14.9% בהשוואה לשנה שעברה (1)

שיעור שטחים פנויים לעומת היצע שטחים להשכרה



Source: CBRE Econometric Advisors, Q2 2022.

עסקאות לדוגמה:

Manor Lake Hoschton, Hoschton, GA

- מועד העסקה: נובמבר 2019
- עלות כוללת: 18.3 מ' דולר
- מס' יחידות: 100
- הבנייה הושלמה בחורף 2022 והנכס נמצא בשלבי אכלוס מתקדמים



Assisted Living & Memory Care & Independent Living Development

Manor Lake Dawsonville, Dawsonville, GA

- מועד העסקה: ספטמבר 2019
- עלות כוללת: 24.6 מ' דולר
- מס' יחידות: 131
- הבנייה הושלמה בקיץ 2021 והנכס נמצא בשלבי אכלוס מתקדמים
- לאור הביקוש הגבוה נרכשה קרקע צמודה לבניית 10 יח' דיור נוספות



Assisted Living & Memory Care & Independent Living Development

Manor Lake Gainesville, Gainesville, GA

- מועד העסקה: נובמבר 2017
- עלות כוללת: 13.1 מ' דולר
- מס' יחידות: 86
- הנכס מיוצב ותפעולי ועבר מימון מחדש בו המשקיעים קיבלו מעל 160% מגובה השקעתם



Assisted Living & Memory Care Development

מגמות בסקטור:

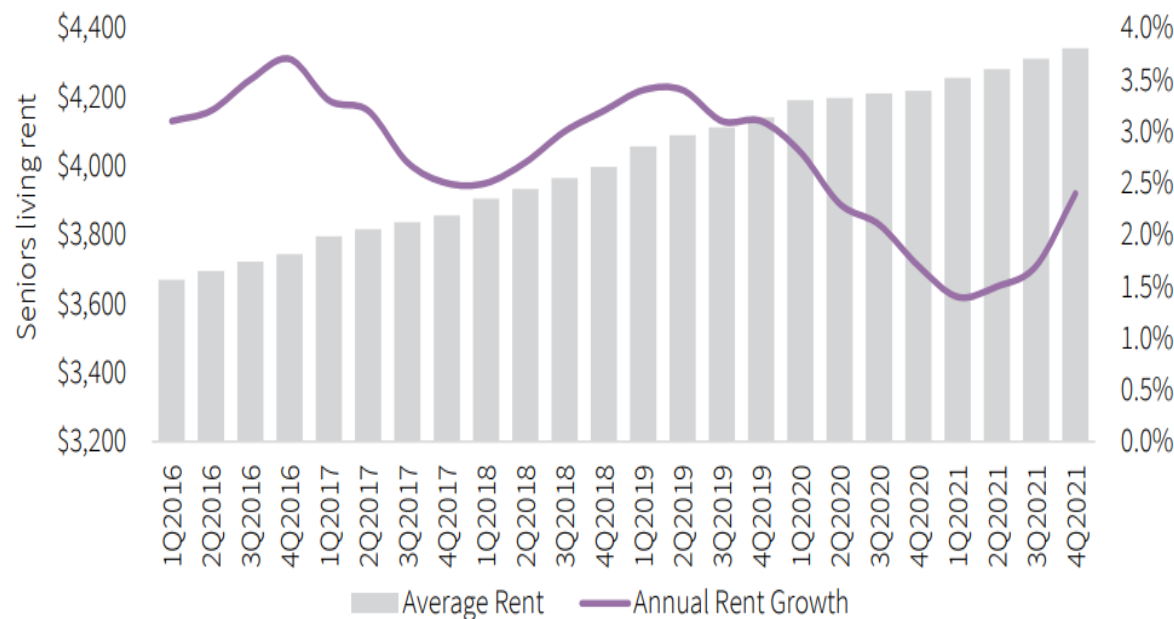
- נתוני הבסיס של שוק בתי האבות והדיור המוגן נמצאים במגמת שיפור וזאת לאור צמצום המגבלות אשר הונהגו במהלך תקופת מגפת הקורונה

- שיעור הצמיחה בשכר הדירה בבתי אבות ובדיור מוגן הואץ במהלך שנת 2021 וצפוי להישמר גם במהלך שנת 2022⁽¹⁾

- על פי תוצאות סקר שנערך על ידי JLL, 76% מהנסקרים ציינו שהם מתכוונים להגדיל את החשיפה לסקטור בתי האבות והדיור המוגן במהלך שנת 2022⁽¹⁾

- המגמות הדמוגרפיות צפויות לתמוך בהמשך הביקוש לבתי אבות ודיור מוגן בארה"ב

שיעור צמיחה בשכר דירה ושכר דירה ממוצע



Source: NIC Map Data Services

מרכזים מסחריים שכונתיים

עסקאות לדוגמה:

Cheshire Station, Dale City, VA

- מועד העסקה: מאי 2022
- עלות כוללת: 31.0 מ' דולר
- שטח להשכרה: SF 105,054
- הנכס ממוקם באחד מהאזורים העמידים במטרופולין וושינגטון די. סי.
- הזדמנות להוספת ערך על ידי בניית סניף של Starbucks בשטח הנכס.

Osceola Village, Kissimmee, FL

- מועד העסקה: נובמבר 2020
- עלות כוללת: 28.7 מ' דולר
- שטח להשכרה: SF 122,845
- הנכס נרכש ביחד עם 3 חלקות קרקע צמודות (Outparcels).
- הנכס נמכר לאחרונה והניב למשקיעים כ-63% רווח ותשואה שנתית (IRR) של מעל 35%⁽¹⁾

Parkwest Plaza, Durham, NC

- מועד העסקה: ינואר 2015
- עלות כוללת: 11.1 מ' דולר
- שטח להשכרה: SF 85,602
- הנכס נמכר לאחרונה, והניב למשקיעים כ-130% רווח ותשואה שנתית (IRR) של מעל 15%



תשואה
בפועל
(IRR)
35.9%⁽²⁾



תשואה
בפועל
(IRR)
15.7%

(1) במסגרת עסקת המכירה נמכר הנכס, ומחיר העסקה משקף את התמורה בגינו. התשואה הנ"ל הינה בגין מכירת הנכס ושתי הקרקעות ואינה כוללת תמורה עתידית אפשרית בגין קרקע שטרם נמכרה.

מרכזים מסחריים שכונתיים

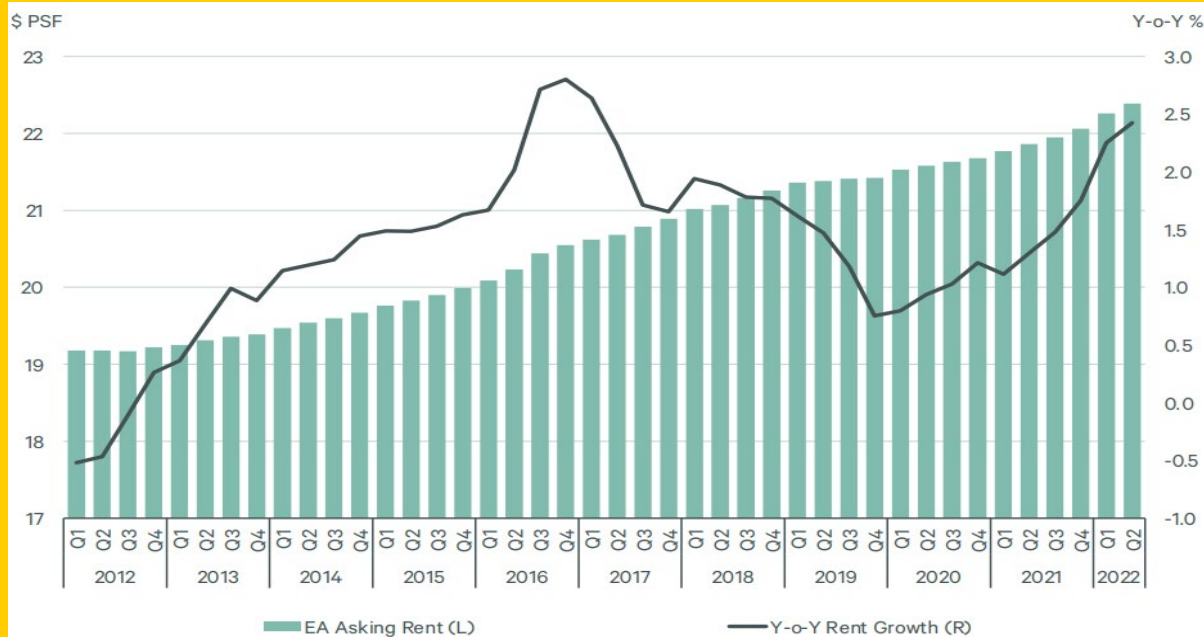
מגמות בסקטור:

- שטחי הקמעונאות הפיזיים משלימים את המסחר האלקטרוני ואת הלוגיסטיקה למרחק הקרוב (Last Mile Logistics)

- שכר הדירה הממוצע עלה ברבעון השני ב-2.4% בהשוואה לשנה שעברה – שיעור הצמיחה הגבוה ביותר שנרשם מאז הרבעון הראשון של שנת 2017⁽¹⁾

- על פי דוח של חברת המחקר Coresight, במחצית הראשונה של שנת 2022 נפתחו 4,283 חנויות חדשות ברחבי ארה"ב, בהשוואה ל-1,766 סגירות של חנויות שהוכרזו

שיעור צמיחה בשכר דירה ושכר דירה ממוצע



Source: CBRE Econometric Advisors, Q2 2022.

נתונים פיננסיים - עיקרי רווח והפסד



2019	2020	2021	H1 2022	אלפי דולר
6,870	7,815	12,877	12,141	הכנסות מעמלות
6,821	1,686	15,469	12,756	הכנסות מדמי הצלחה
(220)	397	716	1,557	חלק החברה ברווחי (הפסדי) תאגידים מוחזקים לפי שיטת השווי המאזני והכנסות משותפות
110	217	842	227	הכנסות מימון
463	182	323	54	הכנסות אחרות
14,044	10,297	30,227	26,735	סך כל ההכנסות
4,515	2,866	5,189	3,553	הוצאות הנהלה וכלליות
1,309	449	1,498	886	הוצאות מכירה ושיווק
600	503	156	1,031	הוצאות מימון
-	-	4,274	-	הוצאות אחרות ⁽¹⁾
6,424	3,818	11,117	5,470	סך כל ההוצאות
7,620	6,479	19,110	21,265	רווח לפני מס
1,801	1,504	5,481	5,998	מיסים על הכנסה
5,819	4,975	13,629	15,267	סה"כ רווח כולל

הכנסות מעמלות ודמי הצלחה מוכרות על בסיס ביצוע עסקה ולא על בסיס שערורן!

נתונים פיננסיים - עיקרי מאזן



31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021	30/06/2022	אלפי דולר
נכסים				
2,995	3,699	23,472	31,040	מזומנים
2,374	1,051	4,371	2,448	חייבים ויתרות חובה
2,302	3,338	1,122	1,154	הלוואות שניתנו לפרויקטים
-	1,206	8,903	9,412	תשלומים על חשבון השקעות בפרויקטים
-	-	7,231	18,193	נכסים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד
631	1,541	2,899	3,153	השקעה בתאגידים מוחזקים המטופלים לפי שיטת השווי המאזני
728	592	349	1,072	נכסים אחרים
9,030	11,427	48,347	66,472	סה"כ נכסים
התחייבויות				
305	575	-	-	אשראי מתאגידים בנקאיים לזמן קצר
1,557	732	1,995	1,773	זכאים ויתרות זכות
3,913	2,046	-	-	דיבידנד לשלם
870	140	1,742	4,300	התחייבויות אחרות
6,645	3,493	3,737	6,073	סה"כ התחייבויות
2,385	7,934	44,610	60,399	הון עצמי
9,030	11,427	48,347	66,472	סה"כ התחייבויות והון

הצמיחה המשמעותית עוד לפנינו!



הגדלת היקפי הפעילות

ביצוע מספר רב יותר של עסקאות
בהיקף עסקה גדול יותר



הרחבת הפעילות העצמאית

צוות רכישות וניהול נכסים בתחום התעשייה
ולוגיסטיקה במשרדי החברה בארה"ב



הרחבת בסיס המשקיעים

גויס סגן נשיא קשרי
משקיעים בארה"ב



השאת ערך למשקיעים



החברה מציגה ביצועי שיא וממוצבת באופן מיטבי
להמשך צמיחה

תודה רבה!

נספחים

שדרת ניהול מנוסה ובעלת ניסיון מוכח

ארה"ב



איתי גורן
מייסד,
מנכ"ל ודירקטור

מעל 20 שנות ניסיון בהובלת
עסקאות נדל"ן בינלאומיות
בהיקפים נכבדים.



רבקה קומפל
סמנכ"לית תפעול

בעבר יועצת ב-Deloitte & Touche
(IL,GA), CPA.



אסף אריאלי
סגן נשיא בכיר,
רכישות וניהול נכסים

15 שנות ניסיון ברכישות,
מימון וניהול השקעות
נדל"ן בארה"ב.

ישראל



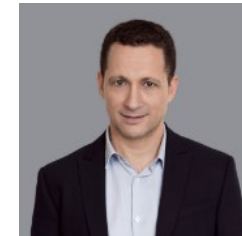
אילן תמיר
מייסד,
יו"ר הדירקטוריון

ניסיון עשיר של מעל 30 שנים
בדיור מוגן; מנכ"ל ושותף
באחוזות רובינשטיין, רשת הדיור
המוגן הגדולה בישראל.



אייל שלימק
מייסד,
דירקטור

30 שנות ניסיון בייזום נדל"ן,
בעלים של בית חולים
סיעודי.



אורי צרור
סגן נשיא בכיר,
פיתוח עסקי

בעבר ב-SunPower, יועץ ב-
Bain & Company. שותף
בחברת השקעות נדל"ן
בארה"ב.



גיא בן-דרור
סגן נשיא בכיר,
קשרי משקיעים

15 שנות ניסיון בהשקעות
נדל"ן בינלאומיות.



עדי גרינברג
סמנכ"ל כספים

מעל 20 שנות ניסיון כמנהל
כספים בחברות השקעות
נדל"ן בינלאומיות,
CPA (Israel)



גלית קורס-אביטל
יועצת משפטית ומזכירת
החברה

כ-20 שנות ניסיון במשפט
מסחרי וייעוץ לחברות
ציבוריות.

קשרי משקיעים



ארז רוזנוקס
סגן נשיא,
קשרי משקיעים (ישראל)

15 שנות ניסיון בהשקעות
נדל"ן בינלאומיות.



דרור זיתוני
סגן נשיא,
קשרי משקיעים (ארה"ב)

בעל ניסיון רב בקשרי
משקיעים ולקוחות בארה"ב

הובלת עסקה כ-GP - מחזור עסקה (5-7 שנים)



איתור עסקאות

- איתור עסקאות במגוון ערוצים.
- גישה לעסקאות Off Market. ייחודיות והזדמנותיות (דרך קשרים משמעותיים ומוניטין).



חיתום עסקה

- ניתוח ביקוש והיצע מקומיים בסביבות הנכס.
- בחינת פרמטרים אזוריים: צמיחת אוכלוסייה, תעסוקה וכד'.
- בחינת עלות הבניה של נכס חדש לעומת נכס קיים.
- בניית תוכנית עסקית מפורטת.
- ביצוע ניתוח כדאיות.
- ביקור בנכס הפוטנציאלי.
- בחינת היתכנות מימון מיטבי לעסקה.



חתימה על הסכם רכישה

- חתימה על הסכם רכישת הנכס או הסכם אופציה על הקרקע.
- הגדרת לוחות הזמנים והצעדים להשלמת הרכישה.
- בחלק מן העסקאות החברה מפקידה HARD MONEY (כסף שלא יוחזר לה במידה והעסקה לא תצא לפועל) כערבות להשלמת העסקה.



גיוס משקיעים

- פנייה למשקיעים קיימים ברשימות החברה.
- גיוס משקיעים חדשים
- שיתופי פעולה בין החברה לבין גופי השקעה.
- עד היום בכל עסקה השקיעו גם חלק מבעלי המניות ובעלי השליטה בחברה.



ארגון המימון לרכישה

- אופציות למימון - בנק (לרוב בעסקאות ייזום), חברת ביטוח, CMBS (אג"ח מגובות משכנתאות לנדל"ן מסחרי), סוכנות ממשלתית (Fannie Mae or Freddie Mac, ועוד).
- עסקאות מניבות - כ-65-75% מימון מסך עלויות העסקה.
- עסקאות ייזום - כ-55-65% מימון מסך עלויות העסקה.



השבחה (Value Add) / ייזום

- איתור קרקע אטרקטיבית.
- רכישת הקרקע או התקשרות בהסכם אופציה לרכישה.
- פיתוח הקרקע, תכנון הנכס, התקשרות עם קבלן לבניית הנכס, ומציאת מימון
- גיוס ההון העצמי להשלמת העסקה.
- בנייה - 12-18 חודשים.
- אכלוס הפרויקט - 9-18 חודשים, (מתחיל לקראת סיום הבניה).
- אפשרות למימון מחדש של הנכס והחזקה כנכס מניב עד למכירה.



מימוש

מימוש הנכס ברווח מקסימלי והחזר השקעה למשקיעים.

- השותפה העיקרית של החברה בתחום מקבצי הדיור משנת 2013 – החברה היא השותפה הבלעדית של Graycliff.
- מתמחה בתחום מקבצי הדיור, כולל רכישה, השבחה וייזום.
- לשותפים המייסדים של Graycliff עשרות שנות ניסיון בתחום ההשקעות בנדל"ן, בהיקף מצטבר של מיליארדי דולרים:
- Andrew Reiken - מעל 21 שנות ניסיון במימון והשקעות נדל"ן אסטרטגיות. בעברו היה Global Head of Commercial Mortgage Distribution ב-Goldman Sachs.
- Paul Aiesi - בעל 18 שנות ניסיון ברכישת נדל"ן, ניהול ופיתוח נכסים, בשווי של מעל 1 מיליארד דולר.
- Donald Spalding - בעל 30 שנות ניסיון במימון חוב והון. היה אחראי בבנק ABN AMRO על ייזום, תכנון והוצאה לפועל של השקעות נדל"ן במגוון סקטורים (משרדים, קמעונאות, מקבצי דיור ועוד).
- החברה ו-Graycliff השקיעו יחד בכ-57 עסקאות (הכוללות 64 נכסים) בתחום מקבצי הדיור, ובכ-3 עסקאות בתחום בתי האבות.
- אסטרטגיית ההשקעות המשותפת - רכישה או ייזום של מקבצי דיור, בעיקר בדרום מזרח ארצות הברית ובמדינות ההרים במערב (כגון קולורדו, יוטה ואיידהו), תוך התחשבות בשלושה פרמטרים עיקריים: צמיחה דמוגרפית, ביקוש והיצע, וחסמי כניסה.

מקבצי דיור



graycliffcapital.com »

בתי אבות



manorlakedev.com »

מרכזים מסחריים



eastcoastacq.com »

- מתמחה בייזום ובנייה של בתי אבות סיעודיים ודיור מוגן.
- למייסד החברה, ביל קריקמור, ניסיון עשיר בהשבחה וייזום נכסים בלמעלה מ-14 מדינות בארה"ב מאז 1985.
- החברה ו-Manor Lake השקיעו יחד ב-10 עסקאות פיתוח של בתי אבות במטרופולין אטלנטה (7 פעילים ו-3 בבנייה).
- הנכסים מנוהלים על-ידי חברה מקצועית שאינה קשורה, המתמחה בניהול בתי אבות.
- השותפה העיקרית של החברה בתחום זה משנת 2015.
- מתמחה ברכישה וניהול מרכזי מסחר שכונתיים מעוגני חנויות מזון, אשר כוללים דיירים בעיקר מתחומי השירותים כגון סופרמרקטים, מסעדות, תחנות דלק, חדרי כושר, מספרות/סלון יופי, מרכזים רפואיים ועוד.
- החברה ו-East Coast Acquisitions השקיעו יחד בכ-16 מרכזים מסחריים.
- אסטרטגיית ההשקעות המשותפת - התמקדות ברכישת מרכזי קניות עם שני מאפיינים עיקריים: מיקום אסטרטגי בשוק המקומי ואפשרות השבחה (Value Add) לאורך החוף המזרחי של ארצות הברית ובעיקר בדרום מזרח המדינה.

מובילים את העסקאות לצד שותפים חזקים

דמי הצלחה (Promote)

דוגמא

- גיוס 10 מיליון דולר ממשקיעים לצורך רכישת נכס.
- הנכס מומש לאחר שנה בדיוק כאשר התזרים נטו מהמכירה הינו 11.8 מיליון דולר אשר מגלם IRR של 18%.

תנאי החלוקה

חלוקה	משקיע (LP)	GP
1 חלוקה	החזר הון למשקיע LP	100%
2 חלוקה	עד תשואה מועדפת למשקיע LP (8%)	100%
3 חלוקה	מעל 8% תשואה ל LP	75% GP, 25% LP

סיכום עסקה

IRR	מימוש	השקעה	תזרים נטו עסקה
18%	31/12/2020	(10,000,000)	11,800,000
15.5%		(10,000,000)	11,550,000
		-	250,000

החזר הון (חלוקה 1)

החזר הון למשקיע LP (100%)	
10,000,000	תזרים LP
-	תזרים GP
1,800,000	יתרה לחלוקה

תשואה מועדפת (חלוקה 2)

תשואה מועדפת למשקיע LP (8%)	
800,000	תזרים LP
-	תזרים GP
1,000,000	יתרה לחלוקה

חלוקה סופית (חלוקה 3)

חלוקה בין LP ל-GP (מעל ל-8% תשואה ל LP)	
750,000	תזרים LP
250,000	תזרים GP
-	יתרה לחלוקה

LP
100%

LP
100%

GP 25%

LP 75%

הערות

1. מבנה החלוקה אינו זהה בכל העסקאות - ישנן עסקאות עם שתי מדרגות תשואה מועדפת כאשר מעליהן מתבצעת החלוקה הסופית ועסקאות אחרות עם מדרגת תשואה מועדפת אחת למשקיעים (על פי הדוגמא הב"ל).
2. מבנה חלוקה בעסקאות ייזום - החברה זכאית בדרך כלל לחלוקה של כ-30% מעל לתשואה מועדפת של 9% למשקיע.

מקורות הכנסה תזרימיים - דוגמא

- החברה רוכשת נכס עבור משקיעים כאשר סך ההון העצמי המושקע בעסקה הינו 10 מיליון דולר.
- להלן תחשיב עמלות להן זכאית החברה מתוקף היותה GP משותף של העסקה:

עמלות עסקה

עמלות עסקה	אחוז	הערך
דמי ניהול השקעה (Asset Management Fee)	1%	100,000
עמלה אדמיניסטרטיבית (Administration Fee)	7	70,000
עמלת עסקה (Transaction Fee)	2%	200,000
עמלת יזום (Development Fee)	3%	300,000
דמי הצלחה ממוצעים (Promote) ⁽¹⁾	14%	1,400,000
חלקה של החברה בעמלות ⁽²⁾	50.0%	5,000,000
מינוף עסקה מניבה	70%	7,000,000
מינוף עסקת ייזום	60%	6,000,000
עלויות נוספות מלבד עלות הנכס	7%	700,000

על בסיס עסקאות העבר שמומשו על ידי החברה

החברה נוהגת לממן עסקאות מניבות בטווח של כ- 65-75% מימון מסך עלויות העסקה.

החברה נוהגת לממן עסקאות ייזום בטווח של כ- 55-65% מסך עלויות העסקה.

בעסקאות נכסים מניבים שיעור העלויות הנוספות, מלבד עלות הנכס, מהווה כ- 7% בממוצע מסך היקף ההעסקה (סכום זה כולל בין היתר עלויות רכישה).

אלפי דולר

אלפי דולר	עסקה מניבה	עסקת ייזום
סכום הון המושקע בעסקה	10,000	10,000
מינוף	70%	60%
סך עלות עסקה	33,333	25,000
עלות הנכס	31,000	-
משך חיי עסקה ממוצע	7	5

עמלות

עמלות	עסקה מניבה	עסקת ייזום
דמי ניהול השקעה (Asset Management Fee)	350	250
עמלה אדמיניסטרטיבית (Administration Fee)	49	35
עמלת עסקה (Transaction Fee)	310	250
עמלת יזום (Development Fee)	-	375
דמי הצלחה ממוצעים (Promote)	1,400	1,400
סה"כ עמלות לאורך כל החיי הפרויקט	2,109	2,310

(1) בגין עסקאות העבר שמומשו על ידי החברה נכון למועד פרסום המצגת, דמי ההצלחה (Promote) שקיבלה החברה היו בממוצע כ-14% מסך ההון המושקע בעסקה.

(2) חברה בת של החברה משמשת כשותפה ב-GP המנהל את ההשקעה ולפיכך זכאית לעמלות. במקרים בהם החברה משקיעה לצד שותף מקומי חלק החברה בעמלות הינו לרוב 50%, למעט עמלה אדמיניסטרטיבית. לפרטים נוספים ראה סעיף 7.5 לפרק א' בדוח השנתי 2021

Buligo
Building Growth



תודה רבה

אוגוסט 2022