



בוליגו קפיטל בע"מ

מצגת לשוק ההון

מרס 2023

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 ובדוח התקופתי של החברה לשנת 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.

היקף פעילות מצטבר בארה"ב (1)

השקעות שבוצעו

מספר נכסים	היקף עסקאות כולל	כספי משקיעים
134	כ- \$3.9 מיליארד	כ- \$1.4 מיליארד ⁽²⁾

מימושים

מספר נכסים	היקף מימושים
60	כ- \$1.6 מיליארד
כ- 2.1x (כפיל הון ממוצע) (נטו למשקיעי החברה) ⁽³⁾	כ- 28.6% (IRR ממוצע) (נטו למשקיעי החברה) ⁽³⁾

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.



ייזום נכסים לצד השבחת נכסים קיימים, מה שמקנה לחברה גמישות ותמרון בשוק הנדל"ן המתפתח.



שיתוף פעולה ארוך טווח עם שותפים מקומיים איתנים בתחומי הפעילות השונים.



שיעור גבוה של משקיעים חוזרים לאורך השנים, לאור תוצאות מוכחות ומוניטין יוצא דופן.



נגישות לעסקאות אטרקטיביות ותהליך חיתום מוקפד.



(1) החל ממועד הקמת החברה ועד למועד פרסום המצגת.

(2) בנטרול סך השקעות החברה כשותף כללי (GP) וכשותף מוגבל (LP).

(3) חושב על פי ממוצע משוקלל (מביא בחשבון את ההון אשר משקיעי החברה השקיעו בפרויקט). הממוצע האמור גבוה משמעותית מהתוכנית העסקית של החברה בבואה להשקיע בנכסים חדשים.

עיקרי נתונים פיננסיים

רווח והפסד

אלפי דולר

<u>2020</u>	<u>2021</u>	<u>2022</u>
10,297	30,227	42,692

סה"כ ההכנסות

6,479	19,110	26,511
-------	--------	--------

רווח לפני מס

63%	63%	62%
-----	-----	-----

שיעור רווחיות

4,975	13,629	19,089
--------------	---------------	---------------

סה"כ רווח כולל

מאזן

אלפי דולר

<u>31/12/2020</u>	<u>31/12/2021</u>	<u>31/12/2022</u>
-------------------	-------------------	-------------------

11,427	48,347	64,370
--------	--------	--------

סה"כ נכסים

3,493	3,737	3,744
-------	-------	-------

סה"כ התחייבויות

7,934	44,610	60,626
--------------	---------------	---------------

סה"כ הון עצמי

סקירה תקופתית - שנת 2022

צמיחה משמעותית בכל הפרמטרים ומיצוב החברה באופן מיטבי לעתיד:



❖ מסוף הרבעון השני 2022, תוך תנודתיות מוגברת בשווקים, גויסו מעל 200 מ' דולר הון עצמי לעסקאות בהיקף כולל של מעל 500 מ' דולר, ומומשו נכסים בהיקף כולל של כ-187 מ' דולר⁽²⁾.

❖ החברה פועלת באופן מתמיד להרחבת בסיס המשקיעים; בשנת 2022 הצטרף לחברה סגן נשיא קשרי משקיעים שפועל מארה"ב.

❖ לחברה תשתית חזקה, רחבה, וגמישה המאפשרת ניצול הזדמנויות בסביבה כלכלית משתנה.

עסקאות רכישה וייזום שבוצעו במהלך שנת 2022

מקבצי דיור:



Preserve at Perdido
Pensacola, FL

89.8 מ' דולר



Dry Creek at East Village
Sandy, UT

116.2 מ' דולר



Anchor Pointe
Myrtle Beach, SC

47.0 מ' דולר



Retreat at Hendersonville
Flat Rock, NC

61.8 מ' דולר



Encore at Brentwood
Brentwood, TN

70.0 מ' דולר



Arrive Skyline
Boise, ID

57.9 מ' דולר



Waterleaf at Salt Creek
Savannah, GA

63.4 מ' דולר



Encore at Westgate
Leland, NC

61.4 מ' דולר



Classic City Flats
Athens, GA

69.9 מ' דולר



4 רכישות מניבות ו-7
פרויקטים לייזום



Johnstown Plaza
Johnstown, CO

81.1 מ' דולר



Cold Springs
Huntsville, AL

70.3 מ' דולר



עסקאות רכישה וייזום שבוצעו במהלך שנת 2022

בתי אבות



Manor Lake Snellville
Snellville, GA
31.3 מ' דולר



מרכזים מסחריים



1010 Midtown
Atlanta, GA
39.7 מ' דולר



Cheshire Station
Dale City, VA
31.0 מ' דולר



Thatcher Woods
River Grove, IL
33.5 מ' דולר



Riverside Business
Whitehall, PA
41.7 מ' דולר



CLI Portfolio
Chicago MSA
35.4 מ' דולר



תעשייה ולוגיסטיקה



6501 E Nevada
Detroit, MI
16.5 מ' דולר



East Hennepin
Minneapolis, MN
19.4 מ' דולר



McGaw Court
Columbia, MD
49.7 מ' דולר



אירועים מרכזיים שנת 2022

רכישות

24 נכסים 

כ-1.1 מיליארד דולר היקף עסקאות 

כ-411 מיליון דולר הון משקיעים שגויס (1) 

מימושים

10 נכסים

כ-456 מיליון דולר היקף עסקאות (2) (3)

כ-17.3 מיליון דולר דמי הצלחה (4)

במהלך 2022 ההון המנוהל על ידי החברה צמח בכ-330 מיליון דולר נטו, וחצה את רף ה-1 מיליארד דולר



(1) בנטרול סכום של כ-21 מיליון דולר שהושקע על-ידי החברה.
(2) סך ההון העצמי שהושקע בעסקאות שמומשו היה כ-102 מיליון דולר. תזרים המזומנים החופשי (100%) שנבע ממימוש הנכסים, ובצירוף החלוקות השוטפות במהלך תקופת ההשקעה, מסתכם לסך של כ-246 מ' דולר.
(3) כולל עסקה במסגרתה נרכש נכס מסחרי ושלוש קרקעות צמודות, ששתיים מהן נמכרו במהלך שנת 2021 והנכס נמכר במהלך 2022. התמורה הכלולה משקפת את מכירת הנכס ושני המגרשים שנמכרו.
(4) מובהר כי חלק החברה בדמי הצלחה כלול בביאור 15 לדוח הכספי ליום 31 בדצמבר 2022 אשר כולל בנוסף דמי הצלחה שמקבלת החברה מנכסים לאחר החזר תשואה מועדפת לשותפים המוגבלים עבור השקעתם בנכסים.

רבעון 1 2023 - ניצול הזדמנויות בתנאי שוק משתנים

עסקאות תחת הסכם רכישה

- ✓ Riverwood Apartments
Multifamily
- ✓ 9231 Penn Avenue
Industrial
- ✓ Pearce at Pavilion ⁽²⁾
Multifamily
- ✓ Ledge Rock
Multifamily

מימושים

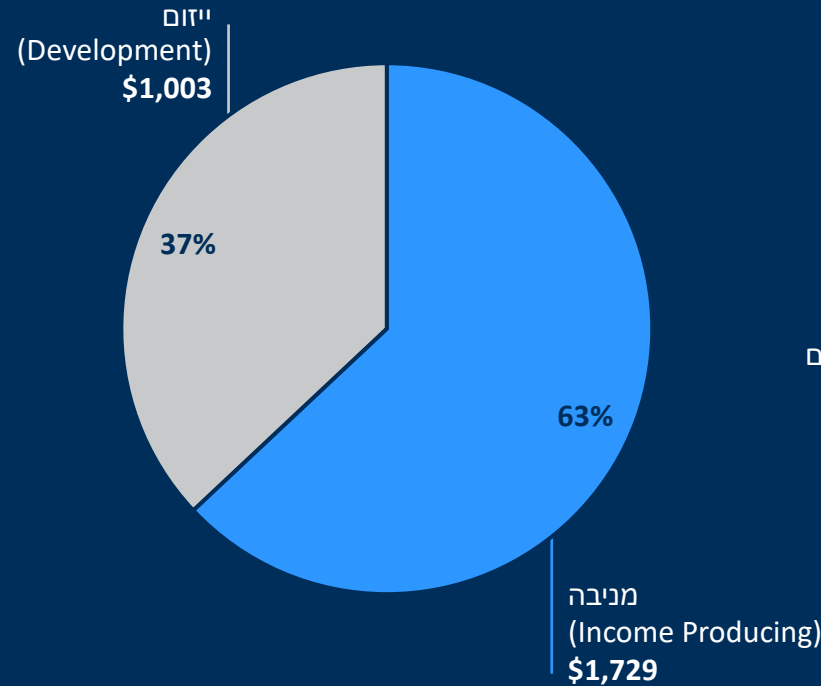
- ✓ Harrison Park Apartments
Multifamily
- ✓ Retreat at Weaverville
Multifamily
- ✓ The Meadows Apartments ⁽¹⁾
Multifamily

רכישות / ייזום

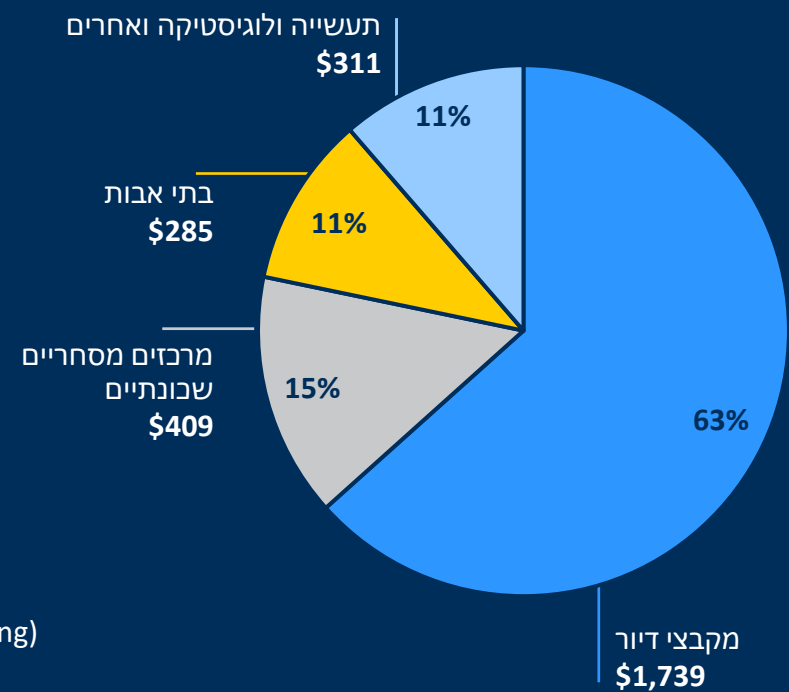
- ✓ Groton Square
Retail
- ✓ 571 Commerce – Expansion
Industrial

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-2.7 מיליארד דולר (במונחי עלות), בהשוואה לכ-2.0 מיליארד דולר בסוף שנת 2021



תחומי פעילות (1)



מרכזים מסחריים

16

נכסים

176,826

מ"ר שטח כולל

96%

מהשטח הכולל מושכר (3)

146

מ' דולר הון מושקע



בתי אבות

13

נכסים (4)

1,424

יחידות דיור (כולל יח' בהקמה)

93%

שיעור תפוסה ממוצע (3)

110

מ' דולר הון מושקע



תעשייה ולוגיסטיקה

6

עסקאות ללא שותף

12

נכסים

180,994

מ"ר שטח כולל

98%

שיעור תפוסה ממוצע (3)

83

מ' דולר הון מושקע



מקבצי דיור

11

מדינות

32

נכסים (2)

8,044

יחידות דיור (כולל יח' בהקמה)

94%

שיעור תפוסה ממוצע (3)

646

מ' דולר הון מושקע

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

(2) מתוכם 15 נכסים הינם במסגרת פרויקטים לייזום.

(3) נכון ליום 31 בדצמבר 2022. לא כולל נכסים הנמצאים בתהליך אכלוס או בנייה.

(4) מתוכם 6 נכסים מיוצבים, ועוד 3 נכסים בתהליך אכלוס. שאר הנכסים נמצאים בשלבי בנייה. באחד הנכסים מתבצעת הרחבה אשר תכלול סך של 10 יחידות דיור נוספות.

מקורות הכנסה תזרימיים

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

בעסקאות אותן מובילה החברה עם שותף – חלק החברה 50%⁽³⁾; בעסקאות אותן מובילה החברה לבדה – חלק החברה 100%

<p>עמלת עסקה (Transaction Fee)</p>	<p>2% עמלה עבור ניהול וארגון העסקה. השותף הכללי גובה כ-2% <u>מעלות הנכס (עסקה מניבה) או מעלות העסקה (עסקת ייזום).</u></p>	<p>ביום הרכישה (נגזר מעלות העסקה)</p>
<p>עמלת יזום⁽¹⁾ (Development Fee)</p>	<p>3% עמלה המשולמת ליזם על פיתוח הנכס. השותף הכללי גובה כ-3% <u>מעלות העסקה.</u></p>	
<p>דמי ניהול השקעה (Asset Management Fee)</p>	<p>1% שכר שנתי שוטף המשולם לשותף הכללי בתמורה לפיקוח על פעולות הנכס ויישום התוכנית העסקית, בגובה של כ-1% <u>מההון העצמי בעסקה.</u></p>	<p>הכנסה שנתית (נגזר מההון המושקע)</p>
<p>עמלה אדמיניסטרטיבית (Administration Fee)</p>	<p>\$7,500 תגמול על ניהול אדמיניסטרטיבי של השותפויות בגובה 5,000-10,000 דולר <u>לשנה.</u></p>	
<p>חלק החברה 100%</p>		
<p>דמי הצלחה (Carried Interest)</p>	<p>13.5%⁽²⁾ זכות המעניקה לשותף הכללי עדיפות בחלוקת כספים לאחר החזר השקעת השותפים המוגבלים ובתוספת תשואה שנתית מועדפת נצברת, והכל בכפוף להסכם השותפות.</p>	<p>ביום המימוש (נגזר מההון המושקע)</p>

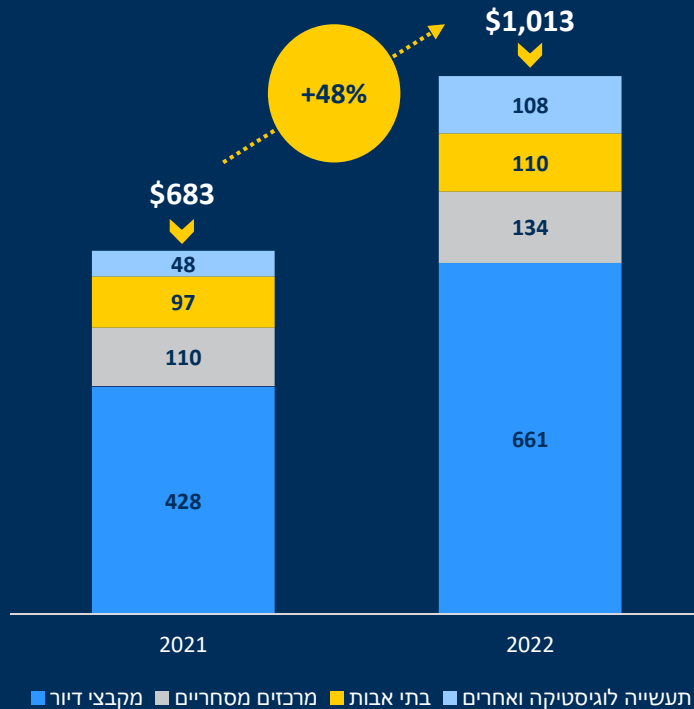
(1) רלוונטי רק לעסקאות ייזום.

(2) בגין עסקאות העבר שמומשו על ידי החברה נכון למועד פרסום המצגת, דמי הצלחה (Promote) שקיבלה החברה היו בממוצע כ-13.5% מסך ההון המושקע בעסקה. לחישוב IRR ראו הערת שוליים 3 בפרק א' לזיכרון השנתיים לשנת 2022 של החברה.

(3) במקרים בהם החברה משקיעה לצד שותף מקומי חלק החברה הינו לרוב 50% מהעמלות הנ"ל, למעט עמלה אדמיניסטרטיבית. לפרטים נוספים ראו סעיף 7.5 לפרק א' בדוח השנתי 2022.

התפתחות ההון המנוהל על ידי החברה

(2) התפלגות הון מנוהל לפי תחום פעילות (מיליוני דולר)



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



במהלך 2022, ההון המנוהל על ידי החברה ללא שותף מקומי צמח פי 4 (3) – בפעילות זו החברה זכאית ל-100% מהעמלות



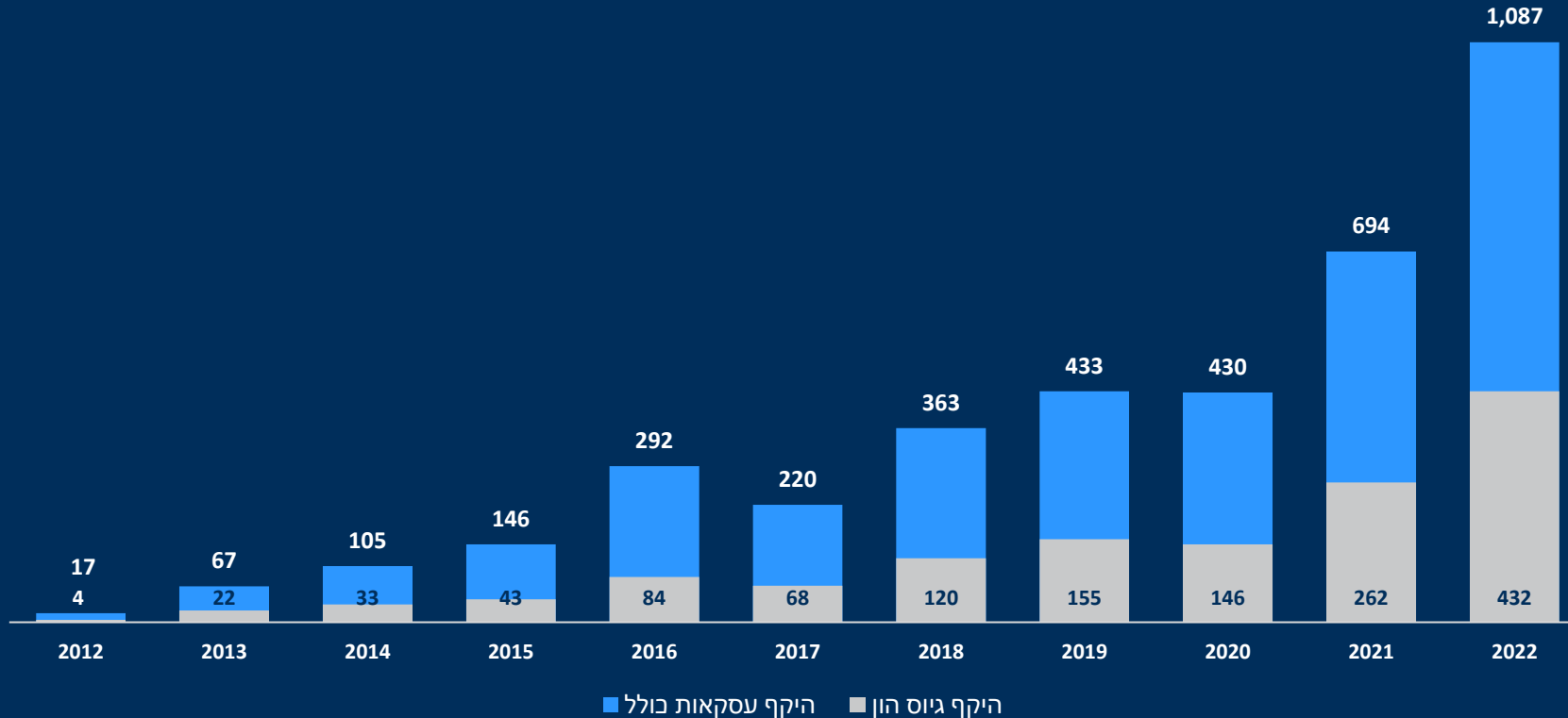
(1) מחושב על בסיס קצב צמיחה שנתי ממוצע – Compound Annual Growth Rate (CAGR) – על פני התקופה שבין תחילת שנת 2018 ועד ליום 31 בדצמבר 2022.

(2) תעשייה לוגיסטית כולל גם השקעה אחת בנכס משרדים. היקף ההון המנוהל במסגרת העסקה הוא 25 מיליון דולר.

(3) נכון ליום 31 בדצמבר 2021, היקף ההון המנוהל ללא שותף מקומי היה כ-12 מיליון דולר. נכון ליום 31 בדצמבר 2022, היקף ההון המנוהל ללא שותף מקומי היה כ-60 מיליון דולר.

יכולת גיוס כספים מוכחת וגישה לעסקאות איכותיות

היקף גיוסי הון ועסקאות שבוצעו (1)
(מיליוני דולר)

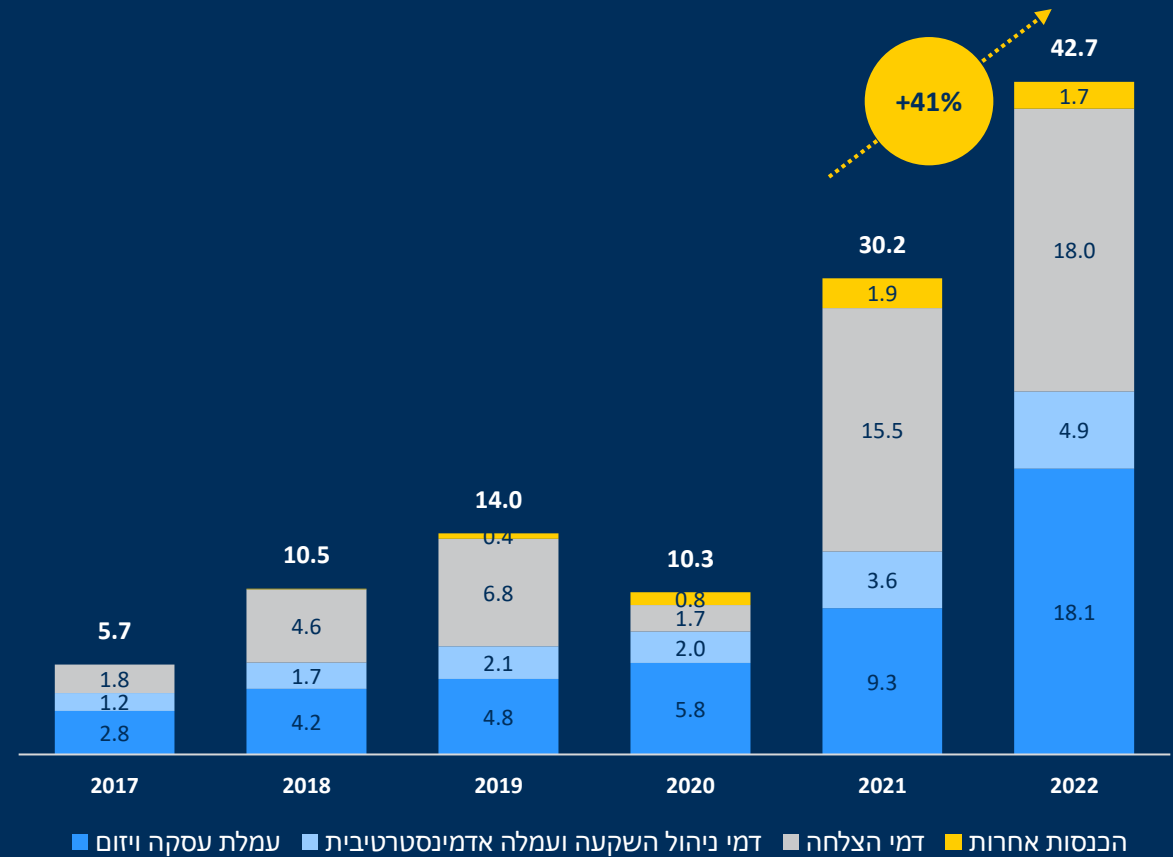


עלייה מתמדת בהיקף גיוסי ההון והיקף העסקאות לאורך שנות הפעילות



(1) המשקיעים אותם מגייסת החברה השקיעו עד היום בממוצע כ-75% מתוך סך הון העצמי בעסקה.

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



צמיחה בכל סוגי העמלות



עלייה בהיקף עסקה ממוצעת



פיתוח הפעילות העצמאית



התפתחות דמי הצלחה



עם הפנים ל-2023 -

יכולת גיוס מוכחת מבסיס משקיעים נרחב



היקף השקעות על ידי משקיעים
חדשים בשנת 2022

\$76M



הבעת אמון על ידי המשקיעים
הקיימים

91%

שיעור המשקיעים החוזרים שהשקיעו
ב-4 השקעות או יותר ב-2022

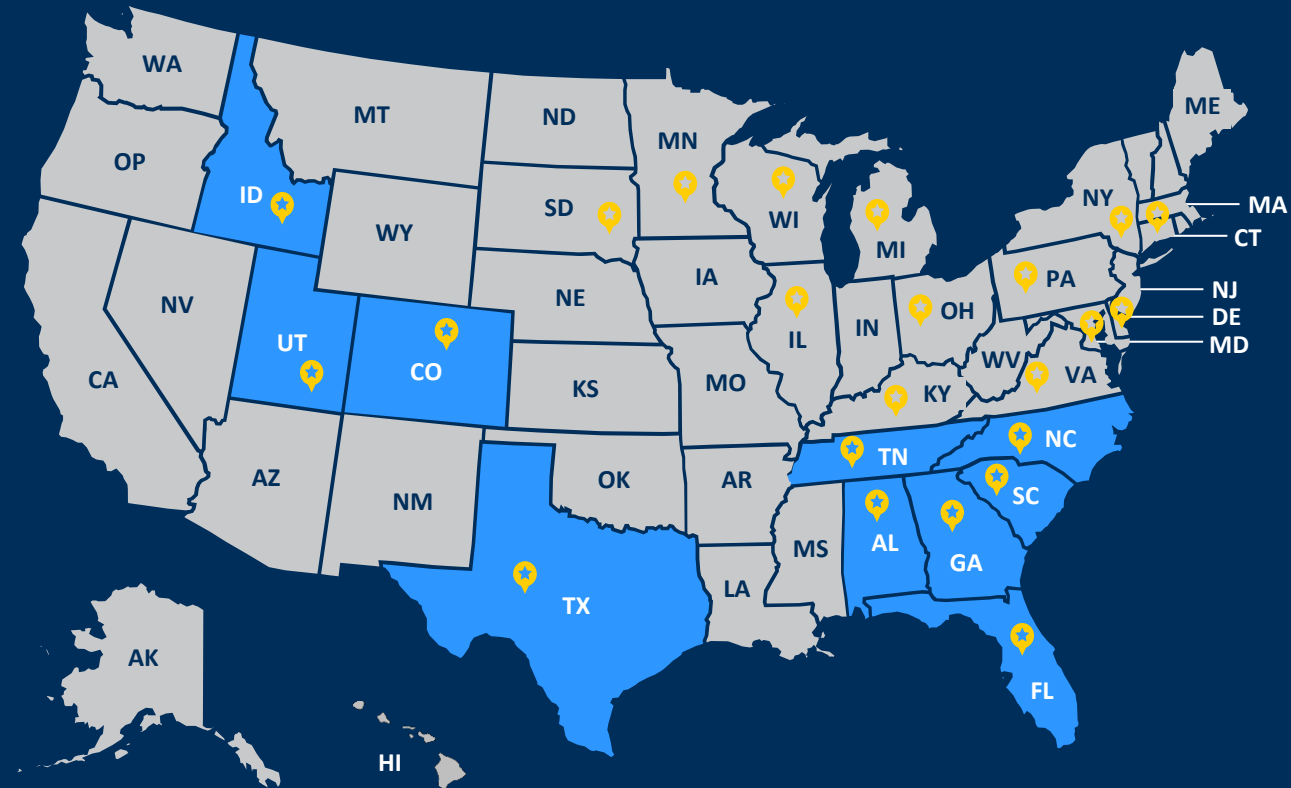
התמקדות במדינות צומחות בארה"ב

כל שווקי המטרה של החברה היו מבין 15 המדינות שמספר התושבים בהן צמח בהיקף הגדול ביותר במהלך השנה האחרונה.

גידול האוכלוסייה במדינות ארה"ב – מדינות מובילות (2021-2022)

470,708	Texas (TX)	1
416,754	Florida (FL)	2
133,088	North Carolina (NC)	3
124,847	Georgia (GA)	4
94,320	Arizona (AZ)	5
89,368	South Carolina (SC)	6
82,988	Tennessee (TN)	7
45,041	Washington (WA)	8
41,687	Utah (UT)	9
34,719	Idaho (ID)	10
31,370	Nevada (NV)	11
28,629	Colorado (CO)	12
28,575	Oklahoma (OK)	13
26,254	Virginia (VA)	14
24,450	Alabama (AL)	15

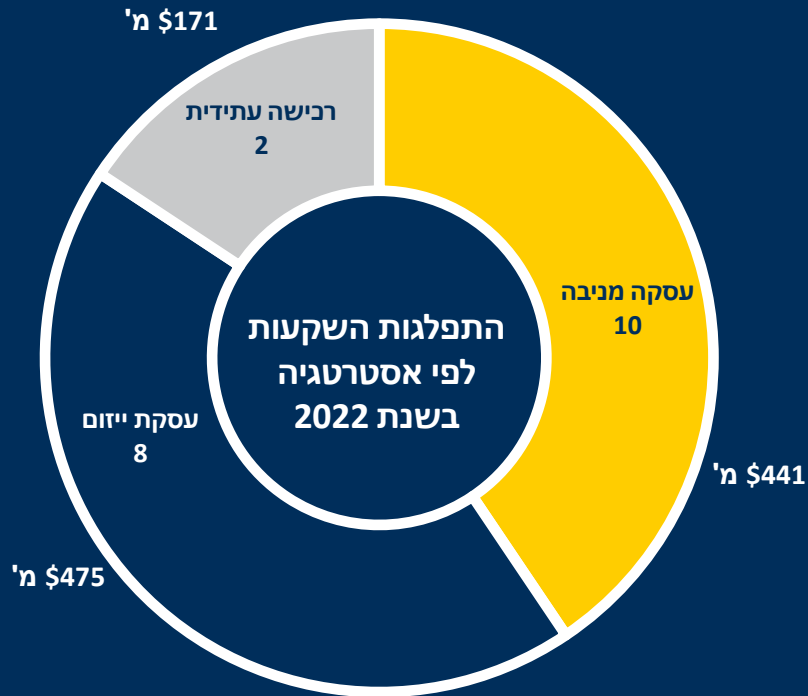
מקור: לשכת מפקד האוכלוסין בארצות הברית.
 הערה: אומדנים לשינוי אוכלוסיית התושבים עבור מדינות שונות בארצות הברית (שינוי, 1 ביולי 2021 ל-1 ביולי 2022).



מיקום השקעות עבר / נוכחיות

שווקי מטרה

התאמת הפעילות בסביבה דינאמית



- לחברה יכולת לנצל הזדמנויות השקעה בסביבה כלכלית דינמית, וזאת על ידי התאמת פרופיל סיכון-סיכוי מיטבי בהתאם לתנאי השוק.
- במהלך שנת 2022, ביצעה החברה עסקאות בשלוש אסטרטגיות עיקריות: השבחת נכסים קיימים, עסקאות ייזום, ורכישות עתידיות.
- ניצול הזדמנויות בטווח הקצר:
 - רכישת נכסים קיימים מתחת לעלות הקמה של נכס דומה (Replacement Cost)
 - רכישות עתידיות (Forward Purchasing)
 - רכישת נכסים עם תנאי מימון קיימים מטיבים (ריבית קבועה בשיעור אטרקטיבי)

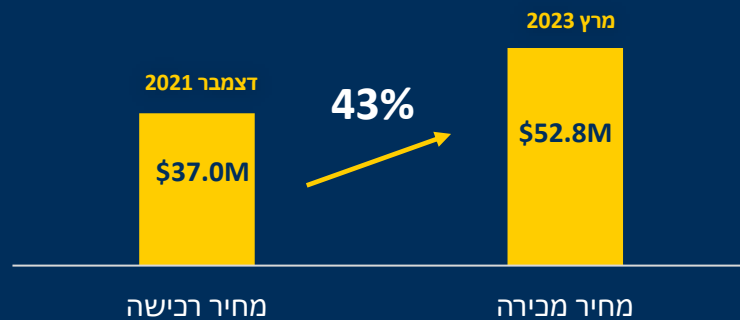
גיוון סקטוריאלי, גיאוגרפי וסוג עסקה = יתרון תחרותי!



עסקה לדוגמה - Retreat at Weaverville



SOLD



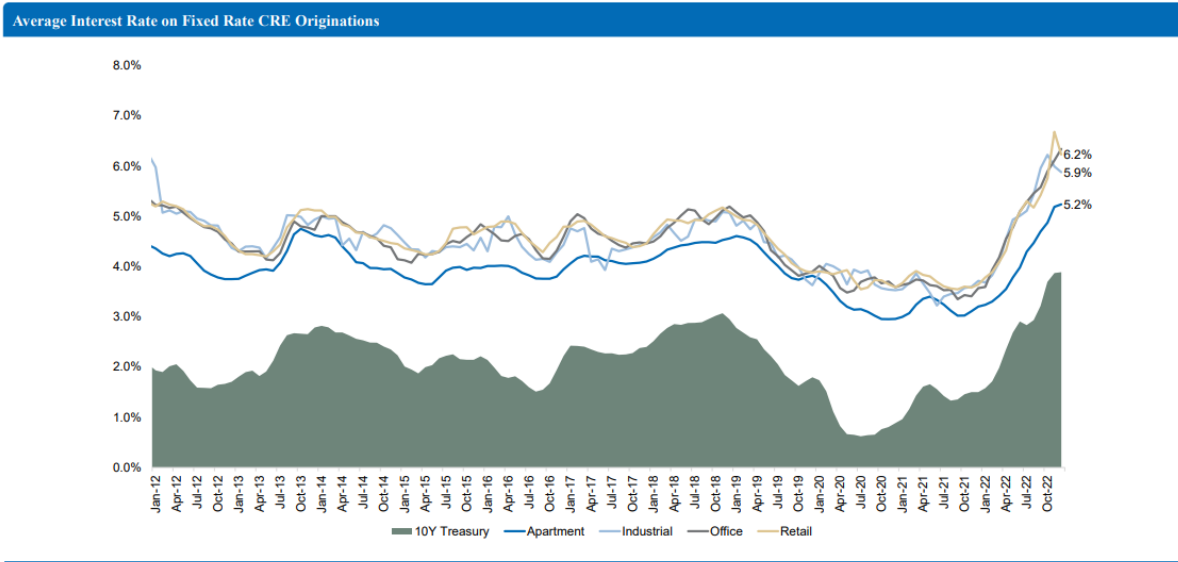
- נכס Multifamily הכולל 176 יחידות דיור בצפון קרוליינה.
- הנכס נרכש באפריל 2021, עם תחילת שלב האכלוס, ובמחיר נמוך משמעותית משווי המיוצב.
- הנכס אוכלס במלואו תוך פחות משנה ובשכירויות גבוהות מאשר בתוכנית העסקית.
- מימוש מהיר, לאחר כ-15 חודשים, בתשואה גבוהה למשקיעים בעסקה.
- המשקיעים בעסקה נהנו מתשואה שנתית (IRR) מעל 65%, ומכפיל הון גבוה מ-1.8x.

החברה השקיעה בעסקה סך של 615 אלף דולר שיחד עם דמי ההצלחה הניבו עבודה תזרים של כ-2.9 מיליון דולר במימוש (כ-5x)⁽¹⁾



שוק הנדל"ן האמריקאי

ריבית קבועה ממוצעת בסקטורים שונים ותשואת האג"ח ל-10 שנים של ממשלת ארה"ב (2)



Source: Real Capital Analytics, Newmark Research

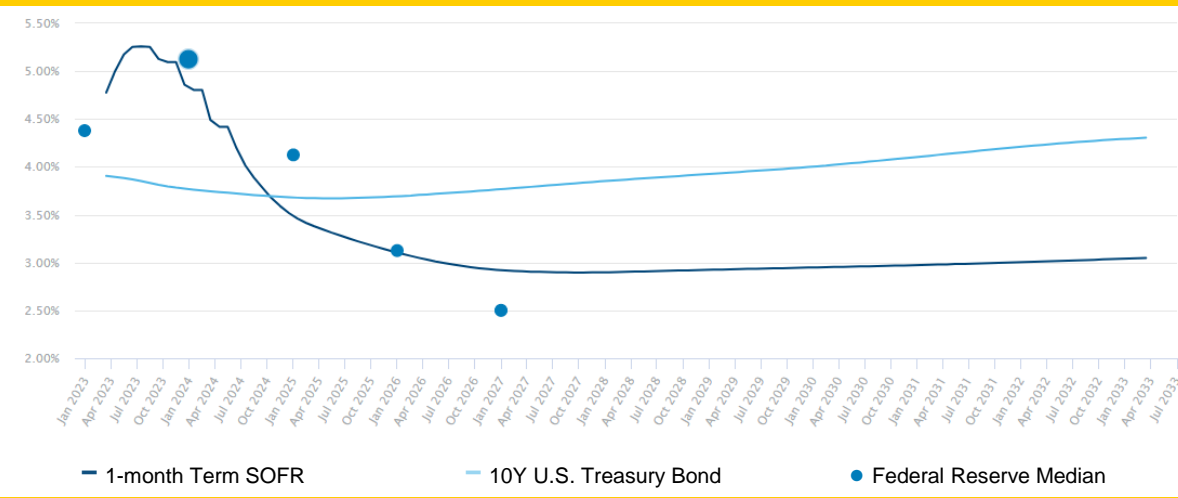
• שוק הנדל"ן בארה"ב הוא **הנזיל והמשוכלל** ביותר בעולם. היקף ההשקעות בשנת 2022 היה השני בגובהו בהיסטוריה, לאחר שנת שיא ב-2021⁽¹⁾.

• **העלאות הריבית** ע"י הבנק הפדרלי משפיעות על תנאי המימון והובילו **לחוסר איזון בשוק**, ולתמחור מחדש של נכסים בחציון השני של שנת 2022 ותחילת 2023.

• **ההאטה בפעילות הכלכלית** צפויה להוביל למיתון בארה"ב במהלך 2023. עם זאת, **שוק העבודה עדיין חזק** וישנן יותר משרות פנויות מאשר מחפשי תעסוקה.

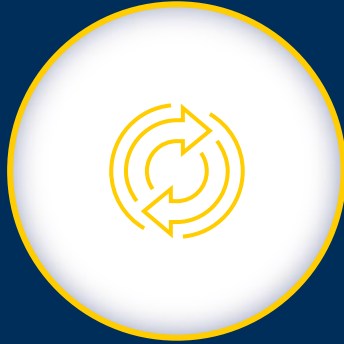
• **ביקושים חזקים** צפויים להישמר בשווקים עיקריים בדרום ארה"ב - Sun Belt, לרבות בשווקים בהם פועלת החברה.

עקום ריביות עתידיות (U.S. Rates Forward Curve) (3)



תקופות תנועתיות במקרים רבים מייצרות הזדמנויות למשקיעי נדל"ן

השקעה בנדל"ן כמגן בתקופת אינפלציה



עלויות הבנייה עלו משמעותית;
הגבלת היצע עתידי ובנייה חדשה



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

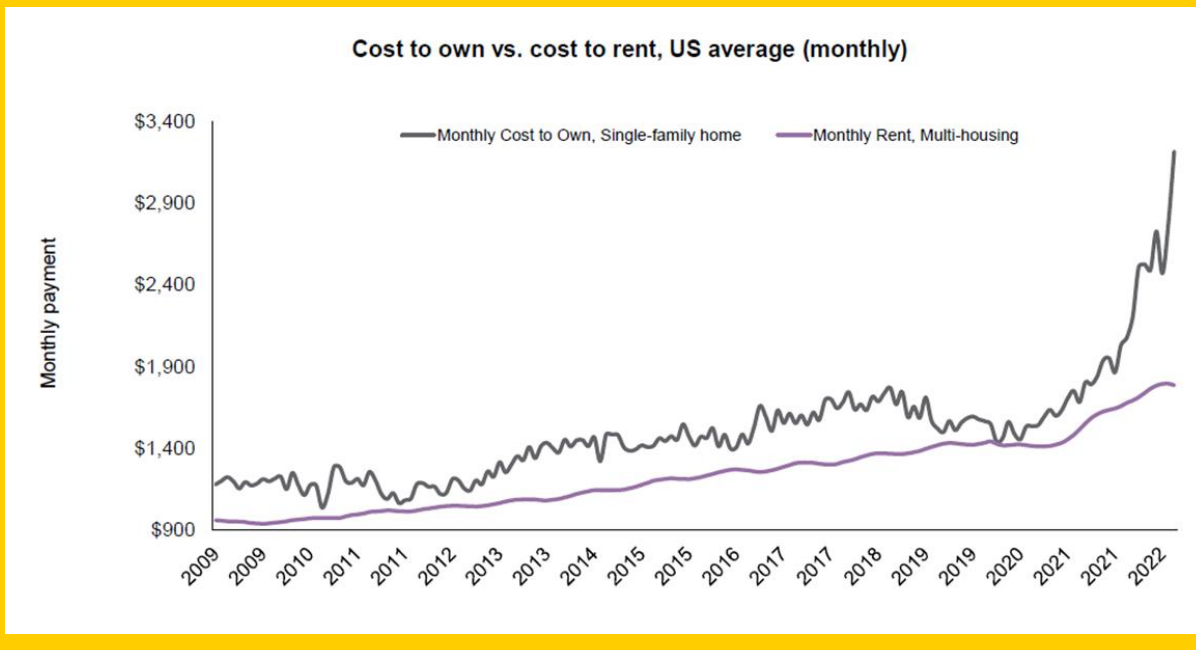


75% מהנכסים אותם מנהלת החברה
הינם **בחוזי שכירות מתחדשים**⁽¹⁾ כל
שנה; דמי השכירות בנכסים אלו
צפויים לעלות בסביבה אינפלציונית

מקבצי דיור - Multifamily

מגמות בסקטור:

העלות החודשית לבעלות על בית פרטי בארה"ב (Single-Family Home) בהשוואה לשכירות ממוצעת במקבצי דיור (Multifamily) (3)



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

במהלך שנת 2022, הביקוש ליחידות דיור להשכרה בסקטור ה-Multifamily נשמר, ונכון לסוף השנה, שיעור התפוסה הממוצע הארצי נשאר גבוה מ-95% (1).

מעל 41% מההשקעות בנדל"ן בארה"ב מתבצעות בסקטור ה-Multifamily שהינו הסקטור המועדף על ידי משקיעי נדל"ן בארה"ב (2).

אף שהעלאות שכר הדירה צפויות להתמתן, ה-NOI בנכסים קיימים צפוי לעלות בשל עדכוני שכר דירה לשוכרים ותיקים (LOSS-TO-LEASE).

ירידה חדה בהתחלות בנייה של יחידות דיור בארה"ב.

התמקדות באזורי ביקוש מוכרים לחברה ואיתור הזדמנויות השקעה

מקבצי דיור - Multifamily

עסקאות לדוגמה:

Johnstown Plaza Apts., Johnstown, CO

- מועד העסקה: ספטמבר 2022
- עסקת רכישה מניבה
- עלות כוללת: 81.1 מ' דולר
- מס' יחידות: 252
- הנכס נרכש בהנחה ביחס למחיר השוק של נכס דומה מיוצב, שכן הרכישה סוכמה מול היזם עוד בשלב הבנייה, ובכפוף לקבלת היתר אכלוס.



Encore Skyline, Boise, ID

- מועד העסקה: ינואר 2022
- עסקת רכישה מניבה
- עלות כוללת: 57.9 מ' דולר
- מס' יחידות: 192
- פרויקט מגורים להשכרה Class A שנבנה בשנת 2019. העסקה נסגרה בתנאי מימון אטרקטיביים, הכוללים ריבית קבועה בשיעור 2.48% לתקופה ארוכה (מימון HUD).



Retreat at Weaverville, Weaverville, NC

- מועד העסקה: דצמבר 2021
- עסקת רכישה מניבה
- עלות כוללת: 40.1 מ' דולר
- מס' יחידות: 176
- הנכס נרכש טרום שלב האכלוס ובמחיר נמוך משמעותית משווי המיוצב.



תעשייה ולוגיסטיקה

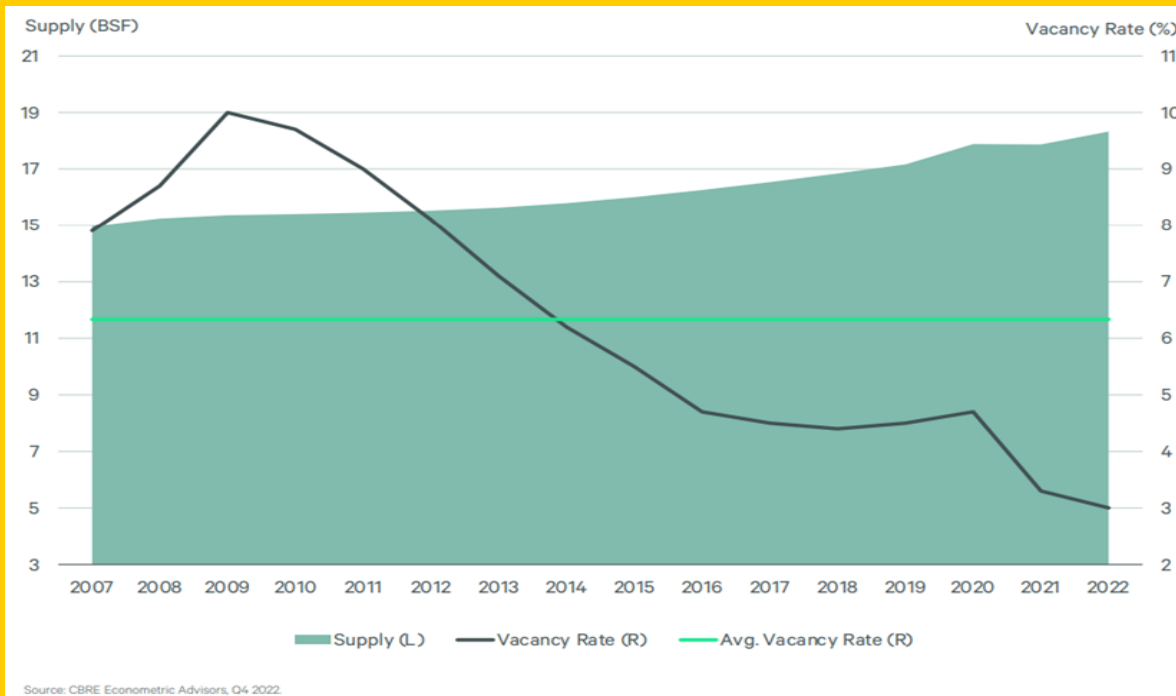
מגמות בסקטור:

- סקטור התעשייה והלוגיסטיקה הראה **צמיחת שיא לנוכח (1)** חיזוק שרשראות אספקה וייצור מקומי ו-(2) המשך צמיחה של המסחר האלקטרוני.

- במהלך 2022 שיעור השטחים הפנויים היה הנמוך ביותר בהיסטוריה ⁽¹⁾.

- בממוצע, דמי המשכירות המבוקשים בסקטור צמחו בשיעור גבוה במיוחד של מעל 17% בהשוואה לנתוני 2021 ⁽²⁾.

שיעור שטחים פנויים לעומת היצע שטחים להשכרה ⁽¹⁾



רכישת נכסים עם פוטנציאל Value Add משמעותי
בדגש על העלאת דמי שכירות

תעשייה ולוגיסטיקה

עסקאות לדוגמה:

East Hennepin, Minneapolis, MN

- מועד העסקה: ספטמבר 2022
- עלות כוללת: 19.4 מ' דולר
- שטח להשכרה: 191,986 SF
- עסקת Off-Market
- רכישת פארק תעשייתי מושכר במלואו (100%) למספר דיירים. השאת ערך על ידי העלאת דמי שכירות נמוכים ממחירי השוק.



McGaw Commerce Center, Columbia, MD

- מועד העסקה: פברואר 2022
- עלות כוללת: 49.7 מ' דולר
- שטח להשכרה: 281,055 SF
- הזדמנות Value-Add בשוק תעשייתי בו חזויה צמיחה גבוהה בשכירות. החברה העלתה את תפוסת הנכס מ-86% בעת הרכישה ל-99% נכון ליום 31 בינואר, 2023.



571 Commerce Parkway, Lima, OH

- מועד העסקה: יולי 2021
- עלות כוללת: 11.3 מ' דולר
- שטח להשכרה: 100,000 SF
- הזדמנות Value-Add באמצעות פיתוח והרחבת השטח המושכר ב-125,000 ר"ר נוספים בעבור הדייר. ההרחבה תאפשר לשוכר להכפיל את כושר הייצור ותשמש לאחסון מלאים.



לחברה צוות רכישות וניהול בסקטור זה במשרד בפילדלפיה, ומובילה את מרבית העסקאות באופן עצמאי

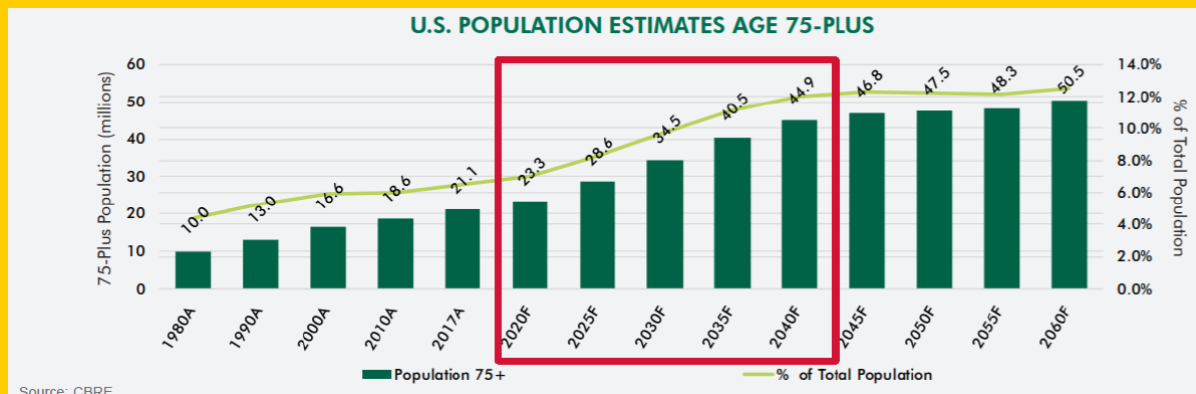
מגמות בסקטור:

- פלח האוכלוסייה בני 75+ בארה"ב צפוי לצמוח בכ-44% במהלך העשור הקרוב⁽¹⁾ וצפוי כי ייווצר מחסור חמור ביחידות דיור בבתי אבות.

- שיעורי התפוסה בבתי אבות ובדיור מוגן בארה"ב נמצאים במגמת שיפור, זאת לאחר השפל שנרשם בעקבות מגפת הקורונה ונכון לסוף 2022 הממוצע הארצי היה כ-85%⁽¹⁾.

- קצב צמיחת שכר הדירה הואץ במהלך שנת 2022. ברבעון הרביעי של 2022, הממוצע הארצי של שכר הדירה עלה ב-4.9% על בסיס שנתי, לעומת שיעור צמיחה של 1.5% בתחילת 2021⁽¹⁾.

תחזית לנתח האוכלוסייה בגיל 75+ בארה"ב



בחינת רכישת נכסים קיימים עם פוטנציאל השבחה והמשך ייזום

עסקאות לדוגמה:

Manor Lake Snellville, Snellville, GA

- מועד העסקה: נובמבר 2022
- עלות כוללת: 31.3 מ' דולר
- מס' יחידות: 119
- פרויקט לייזום והקמה של בית אבות שמציע שירותי Assisted Living, Memory Care, ו-Independent Living. הנכס נמצא כעת בשלב הבנייה.

להמחשה, נכס שפותח על ידי בוליוגו ו-Manor Lake.



Manor Lake Ellijay, East Ellijay, GA

- מועד העסקה: אפריל 2019
- עלות כוללת: 18.3 מ' דולר
- מס' יחידות: 100
- פרויקט לייזום והקמה של בית אבות שמציע שירותי Assisted Living, Memory Care, ו-Independent Living. במהלך 2022, שיעור התפוסה בנכס עלה בצורה משמעותית, שבר הדירה המבוקש במגמת עלייה, וחלוקות למשקיעים בוצעו לראשונה.



Manor Lake Hiram, Hiram, GA

- מועד העסקה: יולי 2018
- עלות כוללת: 14.8 מ' דולר
- מס' יחידות: 86
- פרויקט לייזום והקמה של בית אבות שמציע שירותי Assisted Living ו-Memory Care. שיעור התפוסה בנכס במהלך החציון השני של 2022 נע בין 99% ל-100%.



מרכזים מסחריים שכונתיים

מגמות בסקטור:

שיעור צמיחה בשכר דירה ושכר דירה ממוצע (1)



- נכון לסוף שנת 2022, שיעור השטחים הזמינים להשכרה (Availability Rate) ירד מתחת ל-5%, לאור ביקוש מוגבר ובנייה חדשה מוגבלת של שטחי מסחר (1).

- נכון ליום 31 בדצמבר 2021, שיעור התפוסה בפורטפוליו החברה בסקטור זה עמד על 96%.

- מספר החנויות שנפתחו (בניכוי מספר החנויות שנסגרו) הגבוה בשנים האחרונות (2).

- המחזור בשטחי מסחר להשכרה תורמים באופן עקבי לצמיחת דמי השכירות המבוקשים. דמי השכירות הממוצעים עלו ב-2.5% ברבעון הרביעי של 2022 (1).

המשך רכישה בשיעור תשואה גבוה משמעותית
מעלות המימון – נושא ריבית קבועה

מרכזים מסחריים שכונתיים

עסקאות לדוגמה:

Groton Square, Groton, CT

- מועד העסקה: פברואר 2023
- עלות כוללת: 32.7 מ' דולר
- שטח להשכרה: 196,802 SF
- רכישה ראשונה במיקום אסטרטגי במדינה הצפון-מזרחית. הנכס נהנה מ-1.9 מיליון מבקרים בשנה והוא אחד ממרכזי הקניות המובילים במדינה.



Red Willow Plaza, Winter Springs, FL

- מועד העסקה: דצמבר 2021
- עלות כוללת: 27 מ' דולר
- שטח להשכרה: 96,851 SF
- עסקת Value-Add בפלורידה. הזדמנות להשאת ערך על ידי השכרה של חללים פנויים. סניף Taco Bell נמכר בנפרד בשיעור היוון נמוך מזה ברכישה של הנכס כולו.



Osborne Shopping Center, Upper Marlboro, MD

- מועד העסקה: אוקטובר 2021
- עלות כוללת: 35.6 מ' דולר
- שטח להשכרה: 100,064 SF
- הנכס נרכש ברבעון הרביעי של 2022, ממועד הרכישה עלה שיעור התפוסה וכבון למועד הדוח, 97% מהשטחים בנכס מושכרים. הנכס מציג ביצועים יציבים ונהנה מסביבה עמידה במטרופולין וושינגטון די.סי.



המשך צמיחה וניצול הזדמנויות



ניצול הזדמנויות בהתאם לתנאי

השוק

לחברה יתרת מזומנים משמעותית
וללא חשיפה לחוב תאגידי



הרחבת הפעילות העצמאית

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



הרחבת בסיס המשקיעים

בארה"ב ובישראל



השאת ערך למשקיעים

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
בדיוור מוגן; מנכ"ל ושותף
באחוזות רובינשטיין, רשת הדיוור
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 במנהל
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



ארוז 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 והזדמנויות (דרך קשרים משמעותיים ומוניטין).



חיתום עסקה

- ניתוח ביקוש והיצע מקומיים בסביבות הנכס.
- בחינת פרמטרים אזוריים: צמיחת אוכלוסייה, תעסוקה וכו'.
- 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 רכישה הנכס או הסכם אופציה על הקרקע.
- הגדרת לוחות הזמנים והצעדים להשלמת הרכישה.
- בחלק מן העסקאות החברה מפיקה **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-75%-65 מימון מסך עלויות העסקה.
- עסקאות ייזום - כ-65%-55 מימון מסך עלויות העסקה.



השבה (Value Add) / ייזום

- רכישת נכס קיים עם פוטנציאל השבחה.
- הטמעת תוכנית עסקית למיקסום ערך הנכס.
- מיקסום תנובת הנכס והחלוקות למשקיעים.
- 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 - 18-9 חודשים, (מתחיל לקראת סיום הבניה).
- אפשרות למימון מחדש של הנכס והחזקה כנכס מניב עד למכירה.



מימוש

- מימוש הנכס ברווח מקסימלי והחזר השקעה למשקיעים.

מקבצי דיור



- 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 ב-57 עסקאות (הכוללות 64 נכסים) בסקטור מקבצי הדיור.
- 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.

graycliffcapital.com »

בתי אבות



manorlakedev.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-11 עסקאות פיתוח של בתי אבות במטרופולין אטלנטה (8 פעילים ו-3 בבנייה).
- הנכסים מנוהלים על-ידי חברה מקצועית שאינה קשורה, המתמחה בניהול בתי אבות.

מרכזים מסחריים



eastcoastacq.com »

- 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 ב-17 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

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



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 הנ"ל).
2. מבנה חלוקה בעסקאות ייזום - בדרך כלל נהנה השותף הכללי מדמי הצלחה של 30-35% מהרווחים העודפים. חלק החברה בדמי הצלחה בעסקאות עם שותף נע בין 35-50%.

החזר הון למשקיע LP (100%)

10,000,000	תזרים LP
-	תזרים GP
1,800,000	יתרה לחלוקה

תשואה מועדפת למשקיע LP (8%)

800,000	תזרים LP
-	תזרים GP
1,000,000	יתרה לחלוקה

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%

מקורות הכנסה תזרימיים - דוגמה

- 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

אחוז	תיאור
1%	דמי ניהול השקעה (Asset Management Fee)
7	עמלה אדמיניסטרטיבית (Administration Fee)
2%	עמלת עסקה (Transaction Fee)
3%	עמלת יזום (Development Fee)
14%	דמי הצלחה ממוצעים (Promote) ⁽¹⁾ על בסיס עסקאות העבר שמומשו על ידי החברה
50.0%	חלקה של החברה בעמלות ⁽²⁾
70%	מינוף עסקה מניבה
60%	מינוף עסקת ייזום
7%	עלויות נוספות מלבד עלות הנכס

החברה נוהגת לממן עסקאות מניבות בטווח של כ- 60-70% מימון מסך עלויות העסקה.
 החברה נוהגת לממן עסקאות ייזום בטווח של כ- 50-65% 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

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

עמלות

תיאור	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)	1,350	1,350
סה"כ עמלות לאורך כל החיי הפרויקט	2,059	2,260

(1) בגין עסקאות העבר שמומשו על ידי החברה נכון למועד פרסום המצגת, דמי ההצלחה (Promote) שקיבלה החברה היו בממוצע כ-13.5% 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

תודה רבה