



**Buligo**  
Building Growth

בוליגו קפיטל בע"מ  
**מצגת לשוק ההון**

אוגוסט 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, לרבות בדוח התקופתי של החברה לשנת 2022 ובדוחות לרבעון I לשנת 2023 ולרבעון II לשנת 2023 (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. בשקפים 6, 13, 17 ו-19 נכללים נתונים נוספים לגבי החברה שלא הוצגו לציבור בדיווחי החברה. המצגת עשויה לכלול נתונים נוספים לגבי שוק הנדל"ן שלא הוצגו 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 לדיווחי החברה, ויש לראותם כנתוני נוחות בלבד.

מצגת זו עשויה לכלול נתונים ופרסומים סטטיסטיים ואחרים אשר פורסמו על-ידי צדדים שלישיים, ושהינם למיטב ידיעת החברה מידע פומבי. נתונים ופרסומים כאמור לא נבדקו על-ידי החברה באופן עצמאי והחברה אינה אחראית לנכונותם.

במצגת זו נכללים 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 לסיכונים 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
138	כ-4.0 \$ מיליארד	כ-1.4 \$ מיליארד (2)

### מימושים

מספר נכסים	היקף מימושים
62	כ-1.7 \$ מיליארד
כ-2.1x (נטו למשקיעי החברה) (3)	כ-28.4% IRR ממוצע (נטו למשקיעי החברה) (3)

החל משנת 2012 פועלת החברה 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.



## פוטנציאל השאת ערך

חוסר איזון בשוק הנדל"ן ותמחור מחדש של נכסים יוצרים הזדמנויות השקעה לחברה

## הגנה מפני אינפלציה

סביבה אינפלציונית תומכת בהמשך צמיחה בהכנסה הנקייה (NOI) של נכסי הבסיס

## \$0 חוב תאגידי

החברה אינה נוטלת חוב תאגידי

## מעל 100 שותפויות בניהול החברה

מודל עסקי מבוזר – שותפויות עצמאיות ללא Cross-collateral

## היצע מוגבל

החברה ממקדת את פעילות ההשקעה בסקטורים ובשווקים המאופיינים בהיצע מוגבל (Under-supply)

## ניהול סיכונים קפדני

החברה פועלת בסקטורים מוכחים ויציבים ללא חשיפה לסקטורים ספקולטיביים

## הגנה מפני סיכון מט"ח

מטבע הפעילות של החברה הוא דולר אמריקאי

## מודל עסקי גמיש

גמישות ואי תלות – מאות משקיעים, גיוון סקטוריאלי

# נתונים פיננסיים עיקריים – נכון ליום 30 ביוני 2023

סה"כ תזרים מפעילות  
שוטפת מתחילת השנה

**4.9**

מיליון דולר

סה"כ רווח לפני מס  
מתחילת השנה

**5.9**

מיליון דולר

סה"כ הכנסות  
מתחילת השנה

**11.6**

מיליון דולר

סה"כ דמי הצלחה  
מתחילת השנה

**6.5**

מיליון דולר

הון חוזר

**31.7**

מיליון דולר

סה"כ נכסים  
במאזן החברה

**67.0**

מיליון דולר

סה"כ השקעה  
בנכסים פיננסיים

**25.1**

מיליון דולר

יתרת מזומנים  
ופיקדונות לזמן קצר

**28.6**

מיליון דולר

סה"כ הון עצמי  
במאזן החברה

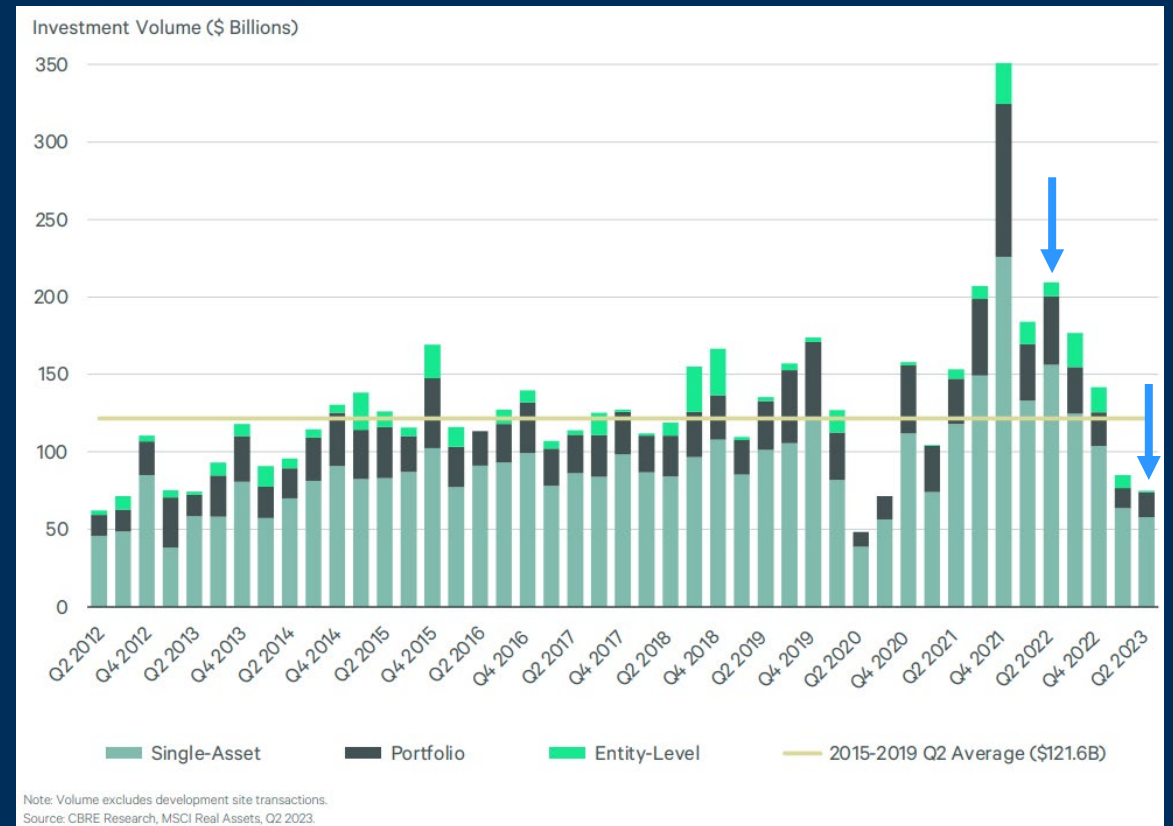
**65.1**

מיליון דולר

# שמירה על רווחיות על אף עליות חדות בשיעור הריבית

- ברבעון השני של 2023 ירד היקף השקעות הנדל"ן בארה"ב בכ- 64% בהשוואה לשנה שעברה

- ✓ לאור סביבת שוק מאתגרת החברה ביצעה התאמות בפעילות ההשקעות.
- ✓ במהלך מחצית השנה הראשונה של 2023 היקף ההכנסות המשתנות ירד בכ-64%, מנגד היקף ההכנסות השוטפות צמח בכ-41% בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד<sup>(1)</sup>.
- ✓ רכישות ומכירות בוצעו בתנאים מיטביים (לא תחת לחץ).
- ✓ במחצית הראשונה של 2023 מימשה החברה 4 נכסים בהיקף כולל של כ-175 מיליון דולר.
- ✓ הוצאות מכירה, הנהלה וכלליות נשמרו ברמה דומה לשנה שעברה.



שיעור הרווח (לפני מס) במחצית הראשונה של 2023 היה גבוה מ-50%



# מיקוד עסקי באפיקי השקעה צומחים

• מה אנחנו **כן** עושים

✓ סקטורים של דיור להשכרה (מקבצי דיור ובתי אבות)

✓ תעשייה ולוגיסטיקה

✓ מרכזים מסחריים שכונתיים מעוגני סופרמרקט

✓ התמקדות במדינות ה-Sun Belt

• מה אנחנו **לא** עושים

X משרדים

X קניונים ו-Power Centers

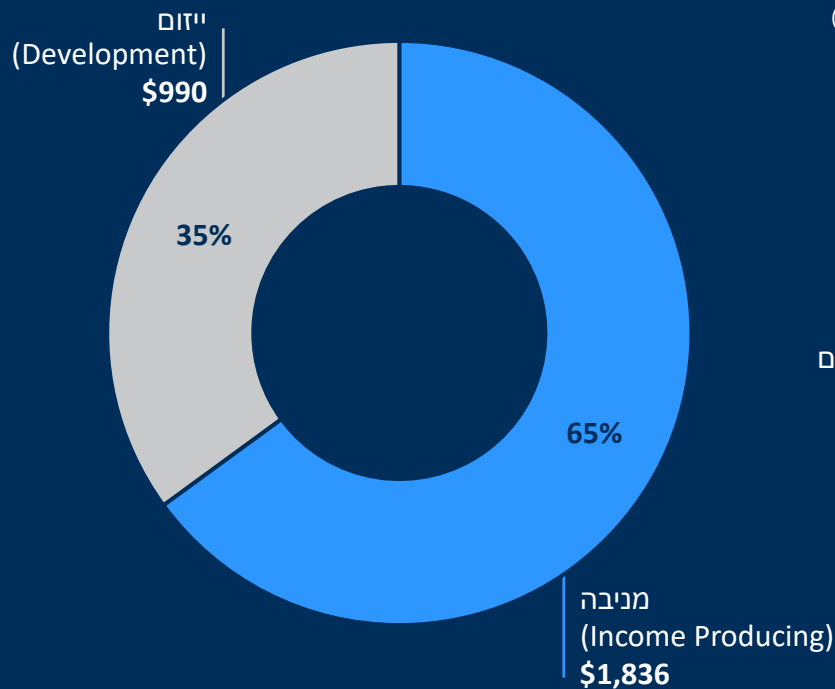
X בתים פרטיים למכירה

X גיאוגרפיות מצטמצמות (לדוג' סן פרנסיסקו)



# התפלגות ההשקעות אותן מנהלת החברה (1)

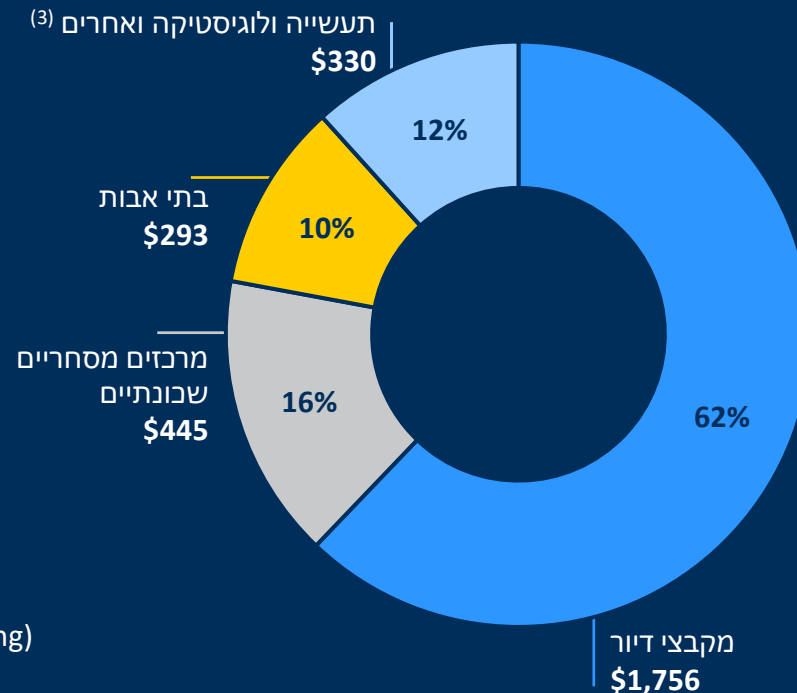
היקף עסקאות (2) קיימות לפי סוג השקעה  
(מיליוני דולר)



מעל 95% מהפרויקטים לייזום ממוקמים באזור ה-Sun Belt



היקף עסקאות (2) קיימות לפי תחום פעילות  
(מיליוני דולר)



נכסי נדל"ן מנוהלים במסגרת השקעות החברה בסך של כ-2.8 מיליארד דולר במונחי עלות





# תחומי פעילות (1)



## מרכזים מסחריים

17

נכסים

196,791

מ"ר שטח כולל

96%

מהשטח הכולל מושכר (4)

163

מ' דולר הון מושקע



## בתי אבות

13

נכסים

1,434

יחידות דיור (כולל יח' בהקמה)

94%

שיעור תפוסה ממוצע (4)

113

מ' דולר הון מושקע



## תעשייה ולוגיסטיקה (3)

7 עסקאות  
ללא שותף מקומי

2 עסקאות  
עם שותף מקומי

13 נכסים

212,889

מ"ר שטח כולל

99%

שיעור תפוסה ממוצע (4)

96

מ' דולר הון מושקע



## מקבצי דיור

11 | 32

מדינות

נכסים (2)

7,858

יחידות דיור (כולל יח' בהקמה)

96%

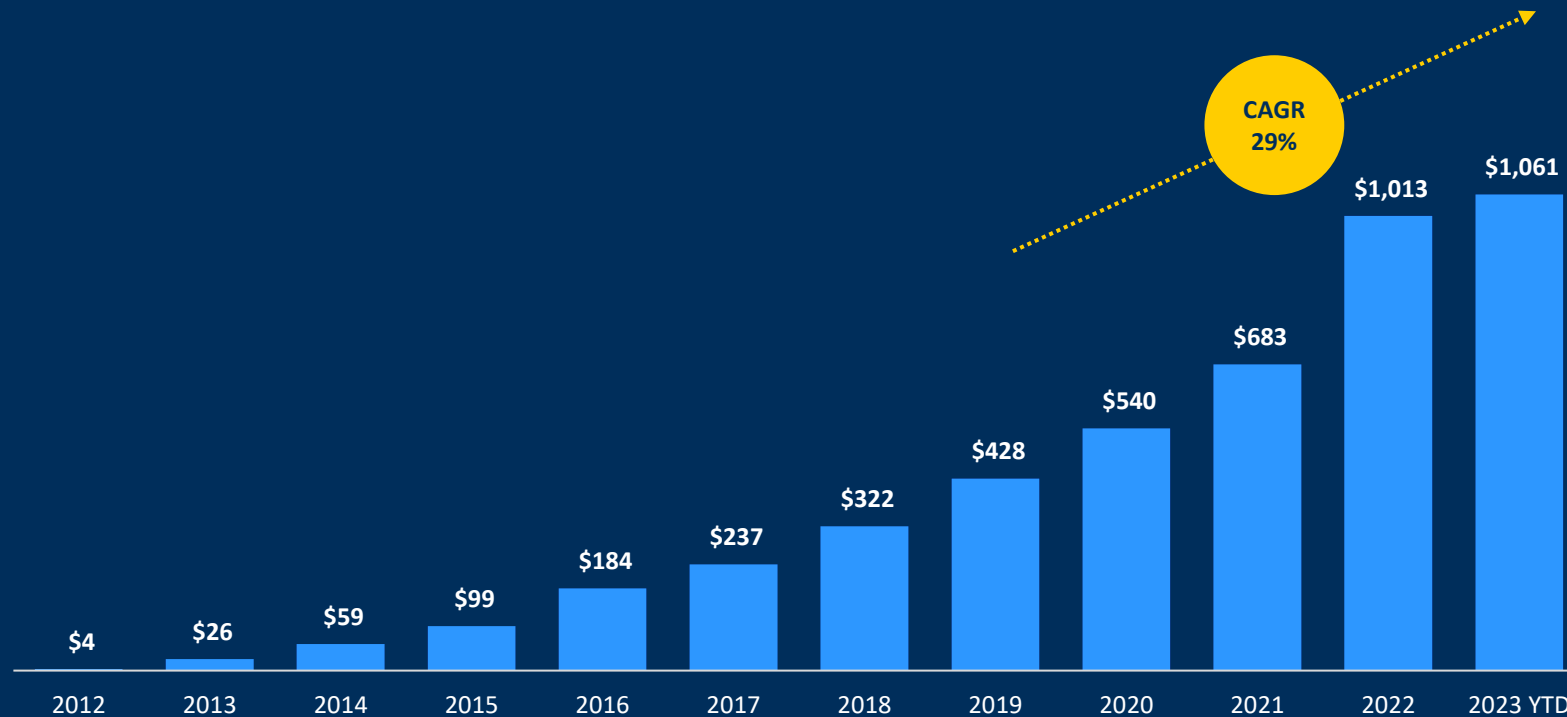
שיעור תפוסה ממוצע (4)

664

מ' דולר הון מושקע

# התפתחות ההון המנוהל על ידי החברה (1)

היקף הון מנוהל מצטבר וקצב צמיחה שנתי ממוצע (2)  
(מיליוני דולר)

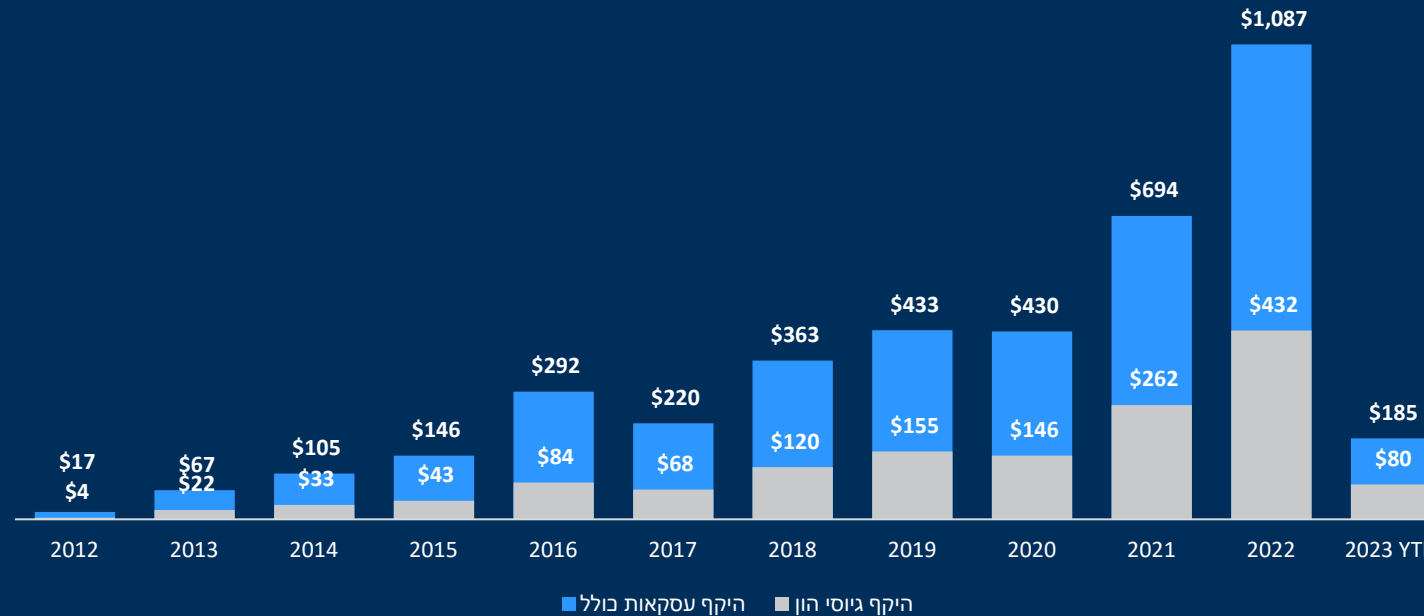


המשך צמיחה של ההון המנוהל לאורך זמן



# יכולת גיוס כספים מוכחת וגישה לעסקאות איכותיות (1)

היקף גיוסי הון ועסקאות שבוצעו  
(מיליוני דולר)



בתקופה של ריבית עולה במהלך 12 החודשים שהסתיימו ב-30 ביוני 2023, גייסה החברה מעל 260 מיליון דולר הון עצמי ממשקיעים



# מקורות הכנסה תזרימיים

החברה משמשת בהשקעותיה כשותפה בשותף הכללי (GP) האמון על ניהול ההשקעה ולפיכך זכאית לעמלות. בנוסף, החל מרבעון 4 2021 החלה החברה להשתתף בהשקעות אותן היא מובילה כשותף מוגבל (LP) ובהתאם זכאית לחלוקות שוטפות ותקבולים מרווחים.

בעסקאות אותן מובילה החברה עם שותף – חלק החברה 50%<sup>(1)</sup>; בעסקאות אותן מובילה החברה לבדה – חלק החברה 100%



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

(2) רלוונטי רק לעסקאות ייזום.

(3) בגין עסקאות העבר שמומשו על ידי החברה נכון למועד פרסום המצגת, דמי הצלחה (Promote) שקיבלה החברה היו בממוצע כ-13.9% מסך ההון המושקע בעסקה. לחישוב IRR ראו הערת שוליים 3 בפרק א' לדוחות השנתיים לשנת 2022 של החברה.

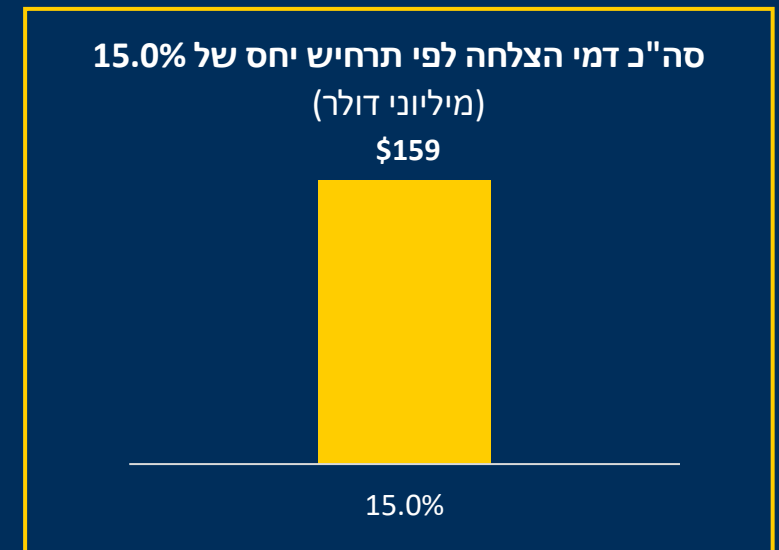
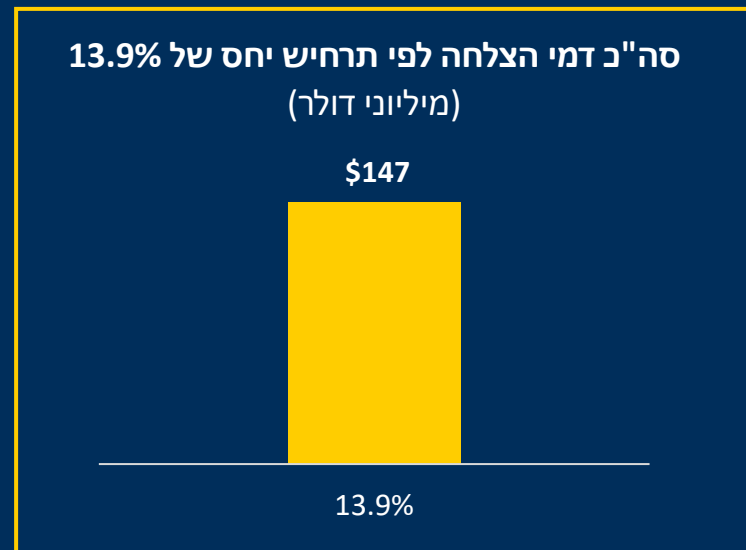
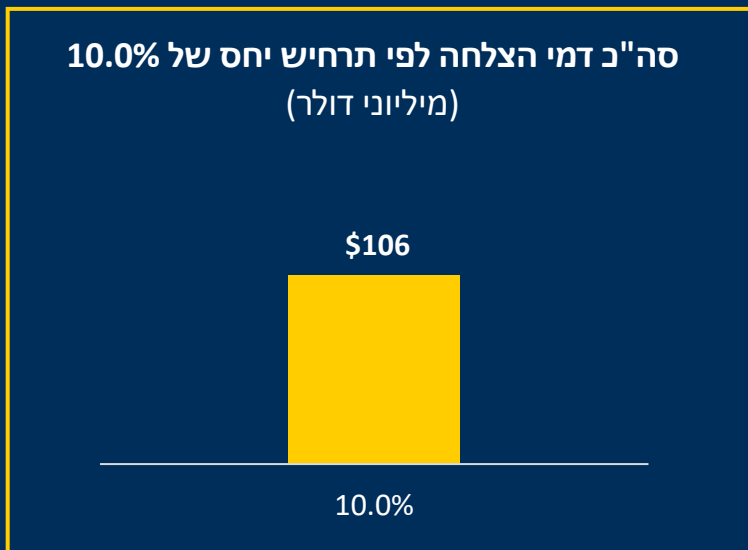
(4) הכנסות הני"ל לא כוללות כל רווח שיווצר מהרווח במכירה, ככל וייוצר.

(5) ב-17 מתוך 20 השנים האחרונות, השקעות בנדל"ן פרטי (Private Real Estate) – מתייחס להשקעות בנדל"ן המנוהלות באופן מקצועי באמצעות אפיקים לא סחירים – הניבו תשואה שנתית על בסיס חלוקות שוטפות של מעל 4%. מקור: NCREIF.

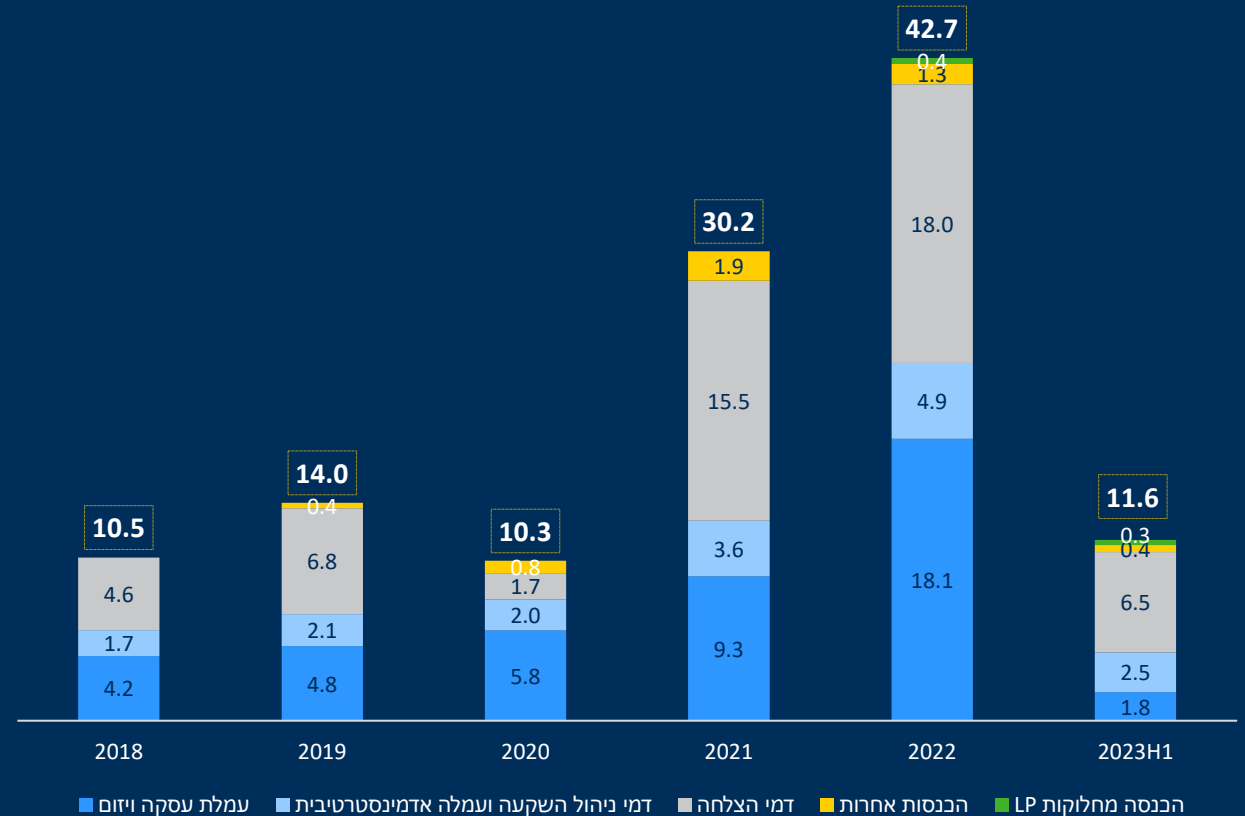
# מקורות הכנסה תזרימיים – דמי הצלחה עתידיים

המחשה לדמי הצלחה עתידיים להם תהיה זכאית החברה תחת שלושה תרחישים שונים של יחס דמי הצלחה כאחוז מתוך סה"כ ההון העצמי המנוהל.  
דמי ההצלחה הצבורים אינם נכללים במאזן החברה. התרחישים מטה נבחרו באופן אקראי ומובאים לצורך המחשה בלבד.

דמי הצלחה עתידיים פוטנציאליים לפי תרחישים שונים של יחס דמי הצלחה כאחוז מהיקף ההון העצמי המנוהל – \$1,061 מיליון <sup>(1)</sup>



סך הכנסות לשנים 2018-2023H1  
(מיליוני דולר)



צמיחה בהיקף הכנסות שוטפות (1)



עלייה בהיקף עסקה ממוצעת

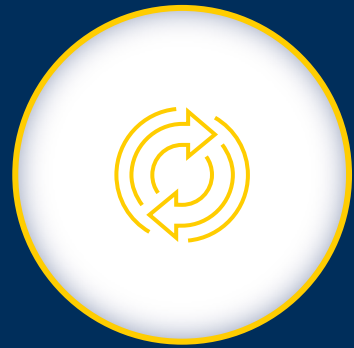


פיתוח הפעילות העצמאית



התפתחות דמי הצלחה





הרחבת סל המוצרים, כולל קרנות



הרחבת תמהיל המשקיעים ופנייה למשקיעים מוסדיים



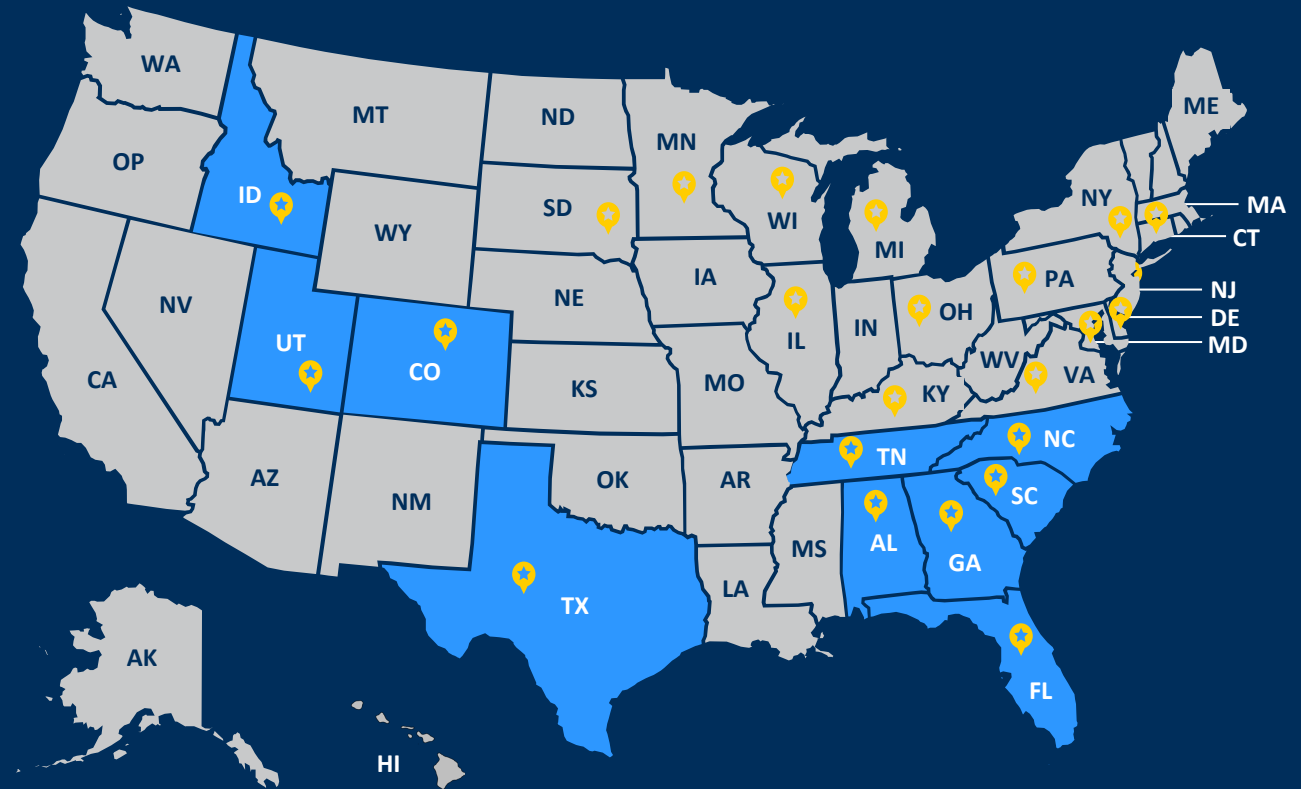
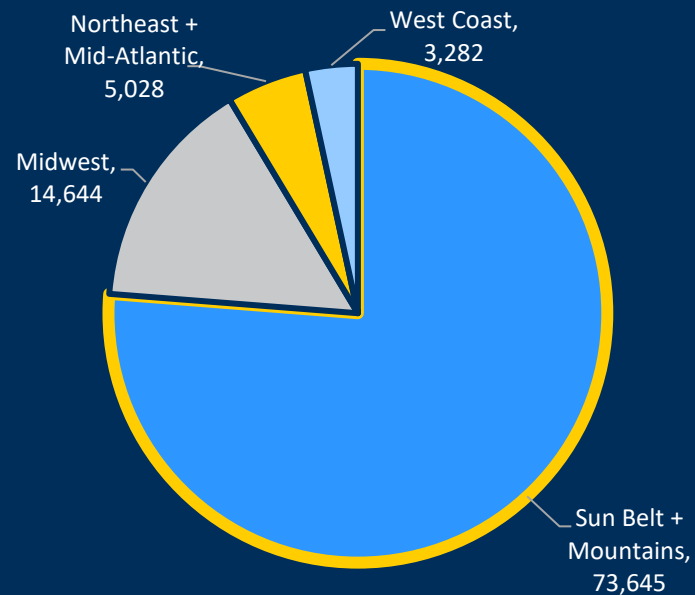
הרחבת בסיס המשקיעים בארה"ב

# התמקדות במדינות צומחות בארה"ב

המיקוד הגאוגרפי של החברה מוכיח את עצמו כפי שמשתקף בביקוש העודף המאפיין את שוקי המטרה.

## – Net Absorption

מספר יחידות הדיור שהושכרו בניכוי יחידות הדיור שהפכו פנויות מתחילת השנה לפי אזורים (1)



מיקום השקעות עבר / נוכחיות

שוקי מטרה



# עסקאות השקעה לדוגמה מהתקופה האחרונה



## Hartford Corners Delran, NJ

- סוג נכס: מרכז מסחרי
- מועד העסקה: אוגוסט 2023
- עלות כוללת: 36.6 מ' דולר
- שטח להשכרה: SF 214,896
- מרכז מסחרי מיוצב ומניב, מעוגן על ידי רשת מזון מובילה, ובעל פוטנציאל צמיחה דרך השכרת שטחים פנויים, והעלאת דמי שכירות.



## 9231 Penn Avenue Minneapolis, MN

- סוג נכס: תעשייה ולוגיסטיקה
- מועד העסקה: מאי 2023
- עלות כוללת: 18.3 מ' דולר
- שטח להשכרה: SF 218,311
- הזדמנות Value-Add באמצעות העלאת דמי שכירות בסיומי החוזים הקיימים, אשר מתומחרים בכ-40% מתחת למחירי השוק.



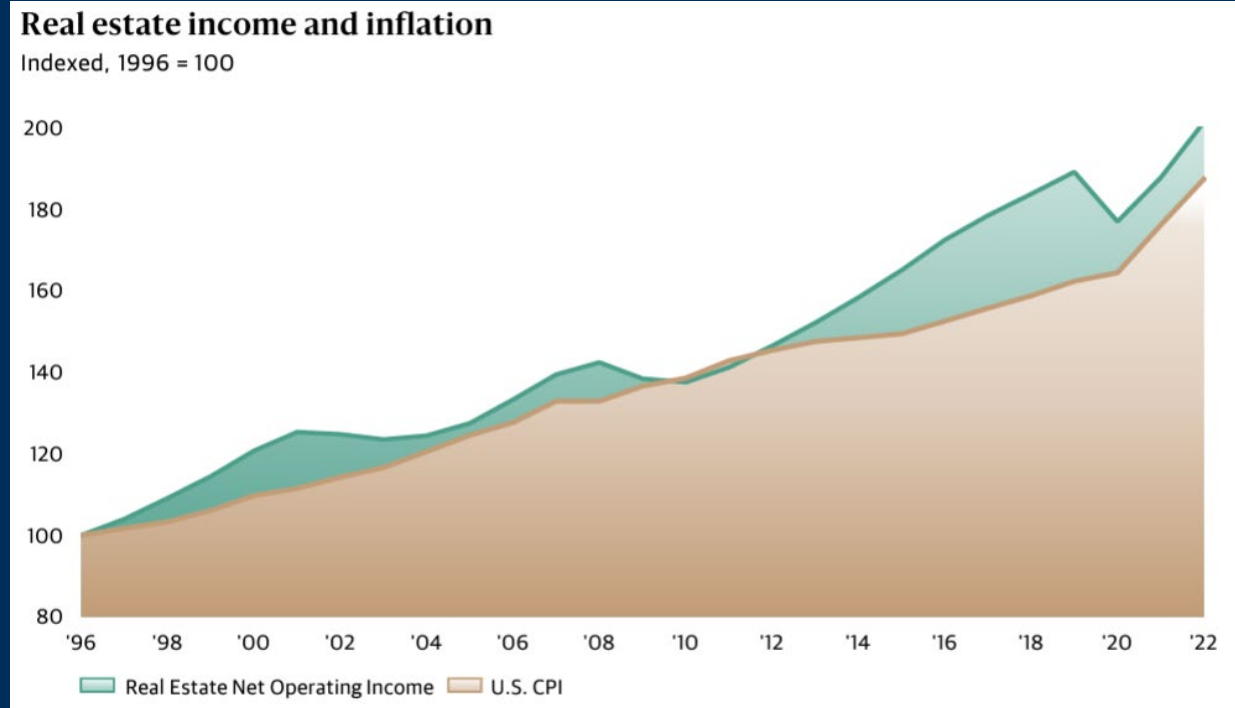
## Riverwood Apartments Wilmington, NC

- סוג נכס: מקבץ דיור
- מועד העסקה: מאי 2023
- עלות כוללת: 63.6 מ' דולר
- מס' יחידות: 206
- רכישת מקבץ דיור חדיש בשוק עם ביקוש חזק, ופוטנציאל העלאת שכר דירה (Mark-to-Market).



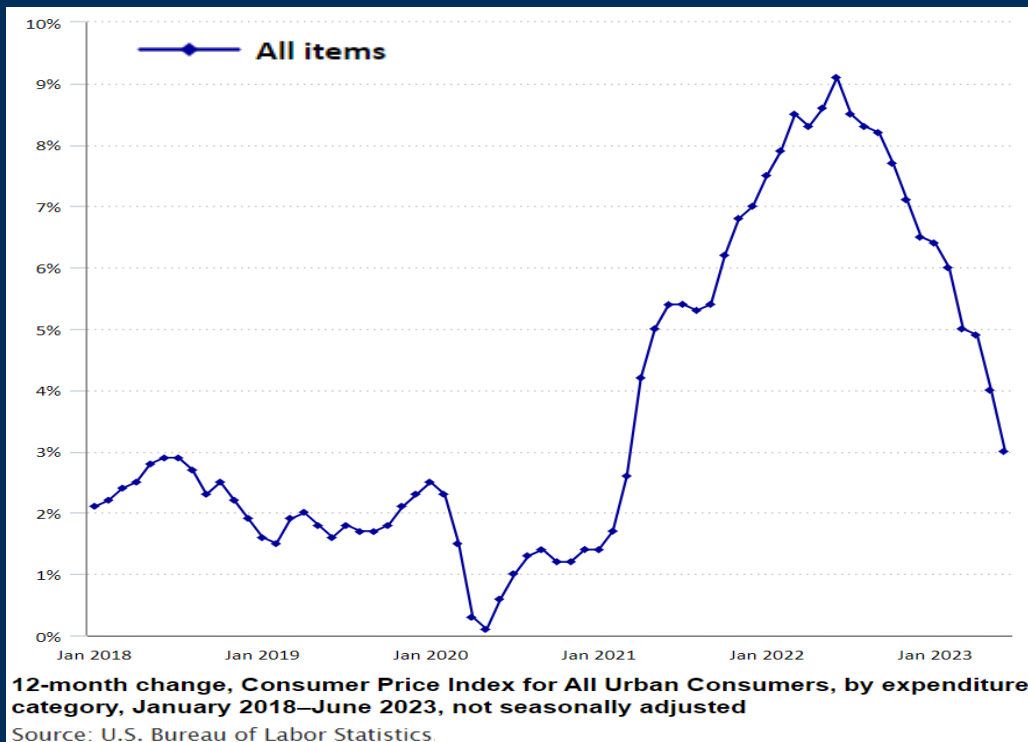
# סקירת ענף הנדל"ן להשקעה בארה"ב

# השקעה בנדל"ן כמגן בתקופת אינפלציה (1)

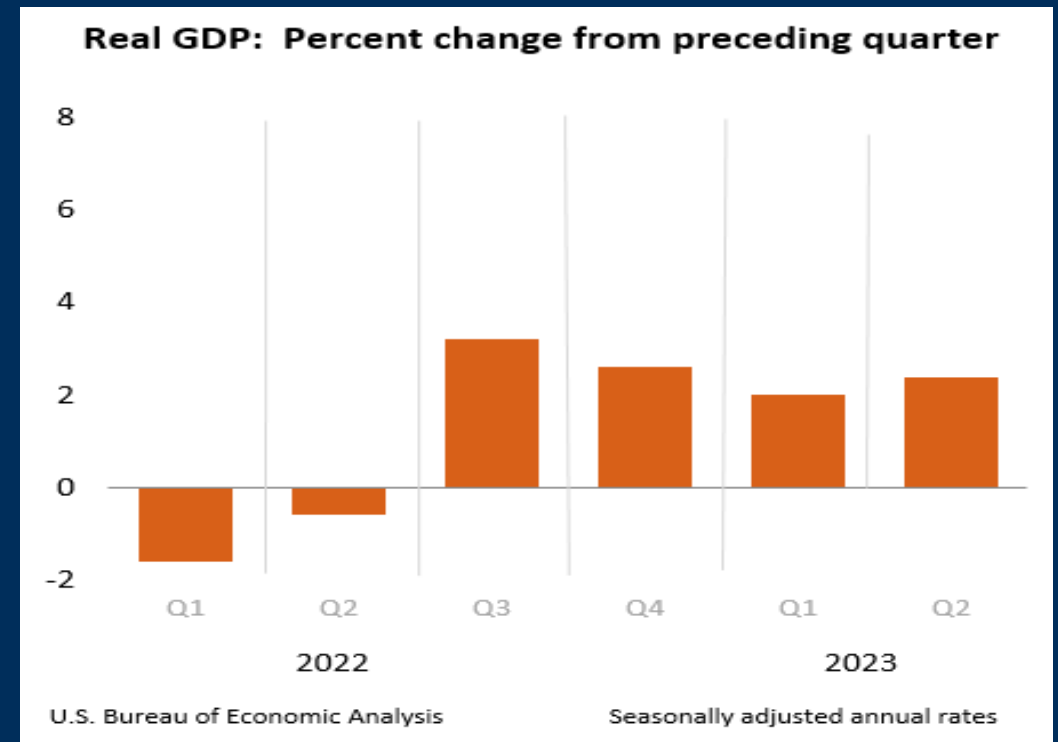


72% מהנכסים אותם מנהלת החברה הינם בחוזי שכירות מתחדשים (2) כל שנה; דמי השכירות בנכסים אלו צפויים לעלות בסביבה אינפלציונית

- לאחר הצגת הנתון הגבוה מזה 40 שנה, שיעור האינפלציה על בסיס שנתי מתקרב חזרה ליעד של הפד



- הכלכלה בארה"ב מפגינה עמידות ולפי מספר גורמים התרחיש הצפוי הוא של Soft Landing<sup>(1)</sup>

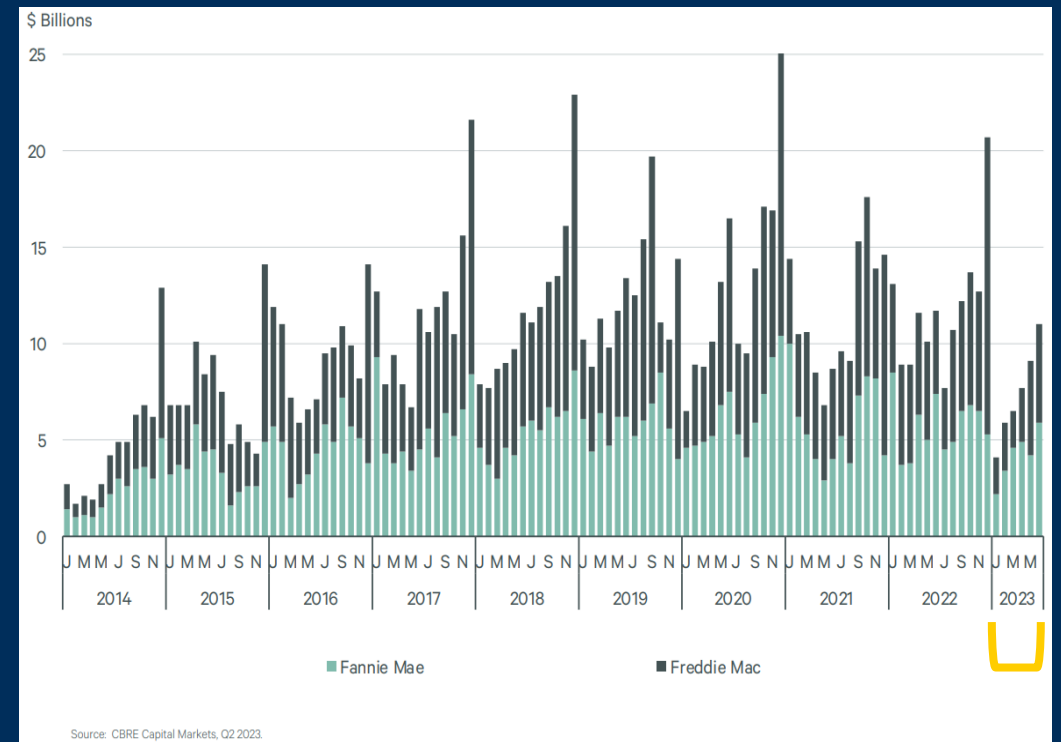
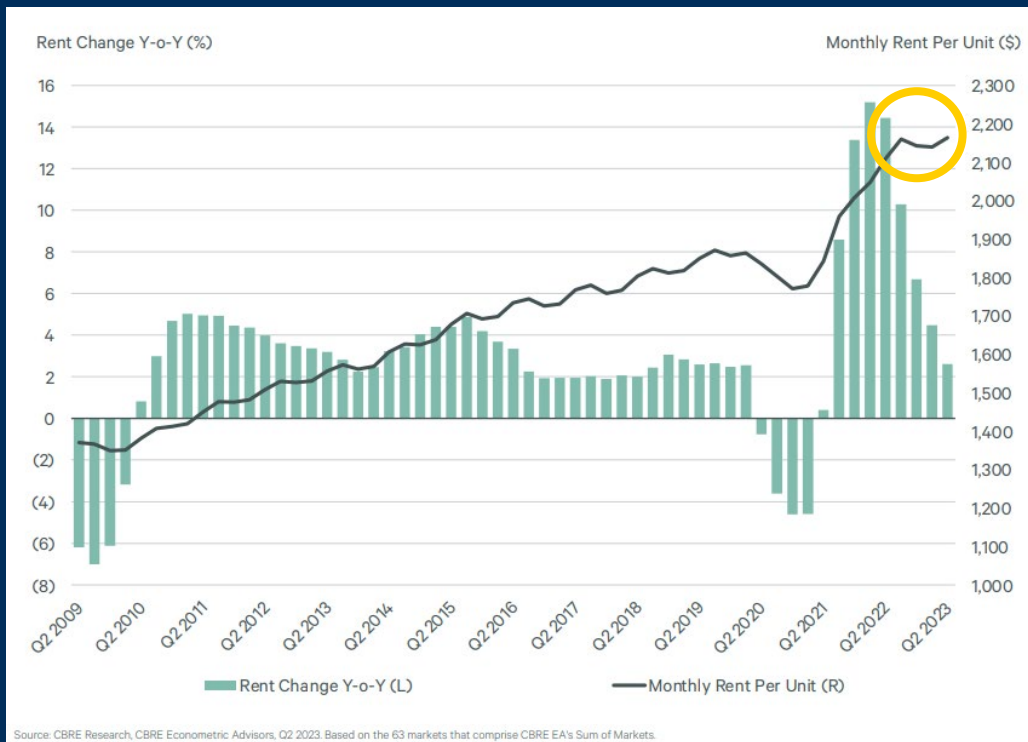


# האם שוק הנדל"ן למגורים בארה"ב כבר נגע בתחתית?

## מקבצי דיור

- שכר הדירה המבוקש במקבצי הדיור ממשיך לצמוח על בסיס שנתי ולאחר תיקון קל נראה כי חוזר לעלות

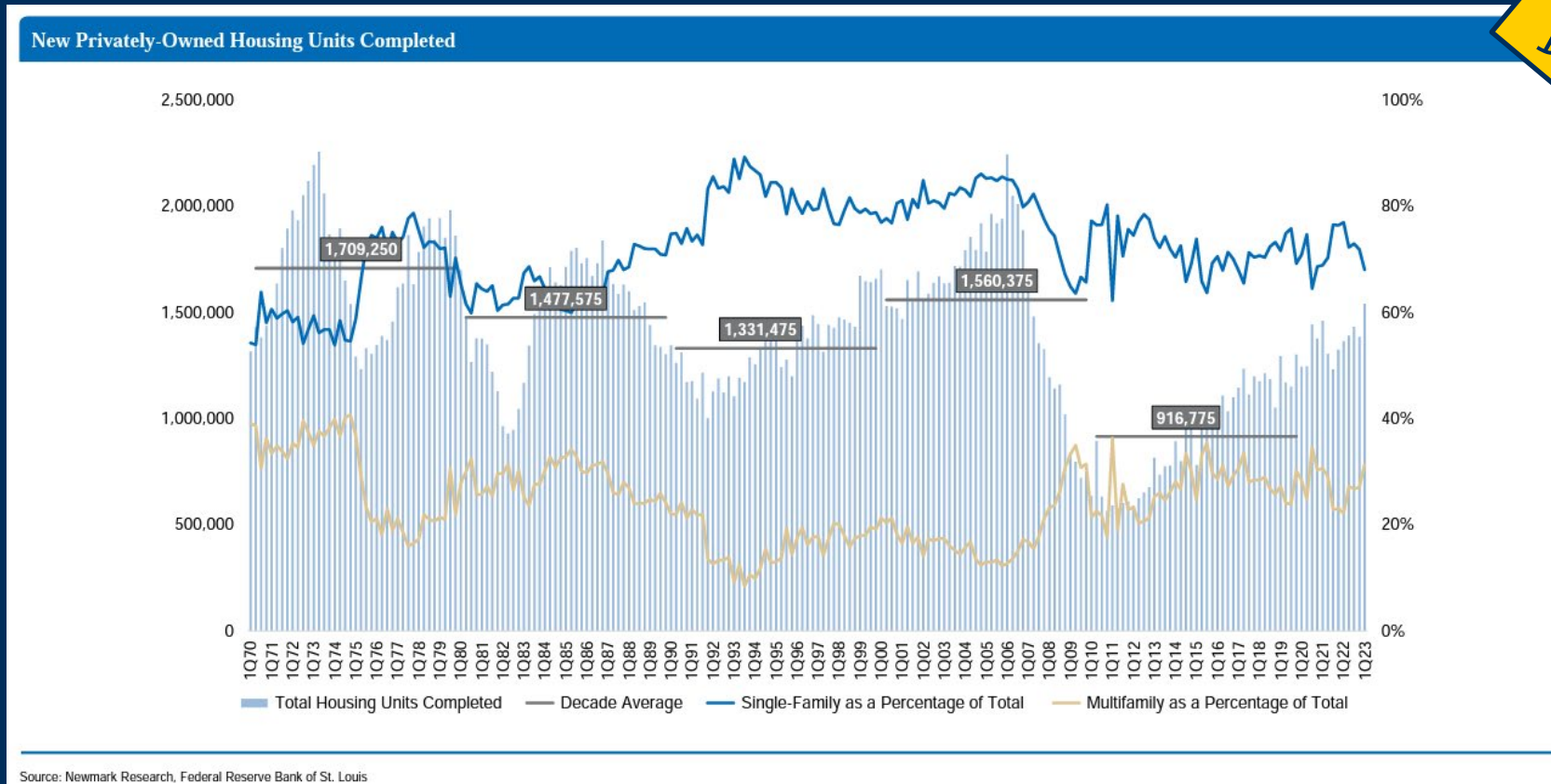
- היקף החוב שניתן על ידי הסוכנויות הפדרליות נמצא במגמת עלייה בחודשים האחרונים



# בנייה מועטה (2010-2020) הובילה למחסור ביחידות דיור באר"ב

מקבצי דיור

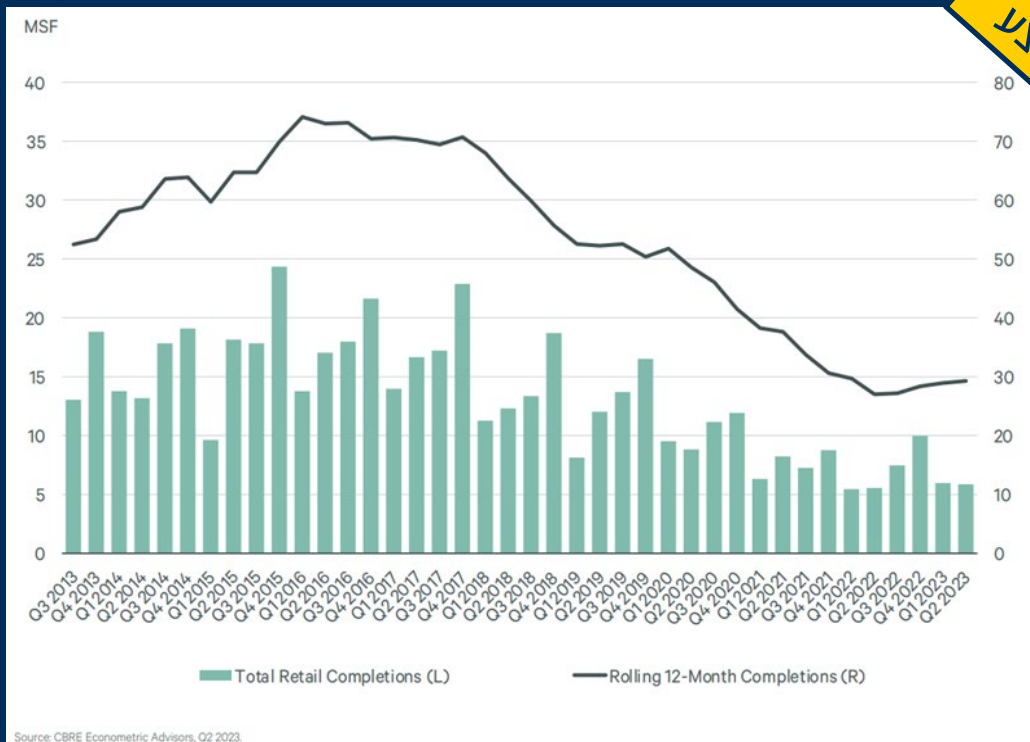
- לאחר המשבר הכלכלי של 2008-2009 חלה ירידה חדה בבנייה חדשה למגורים בארה"ב. לפי הערכות שונות, קיים מחסור מוערך של 2.3 מיליון בתים בארה"ב<sup>(1)</sup>.



# סקטור המרכזים המסחריים השכונתיים מפגין איתנות

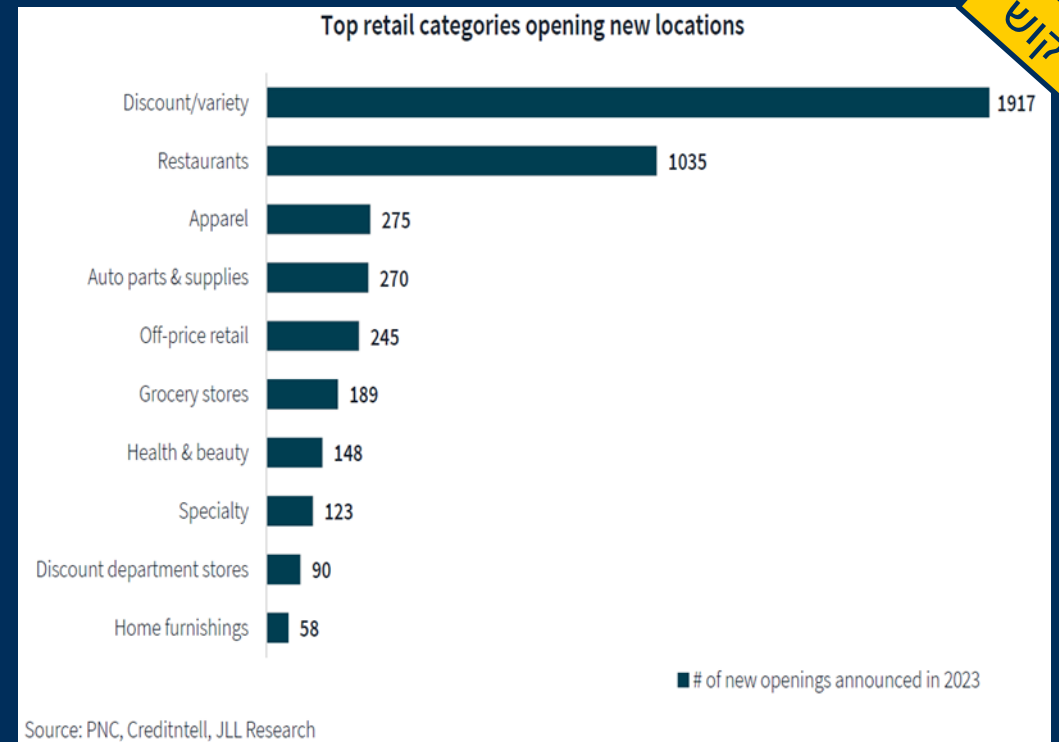
## מרכזים מסחריים

- השלמות בנייה בסקטור המרכזים המסחריים נשמרת ברמה נמוכה היסטורית



היצע

- לאחר שנת שיא ב-2022<sup>(1)</sup>, המגמה נמשכת גם בשנת 2023 עם מספר רב של הכרזות על פתיחה של חנויות

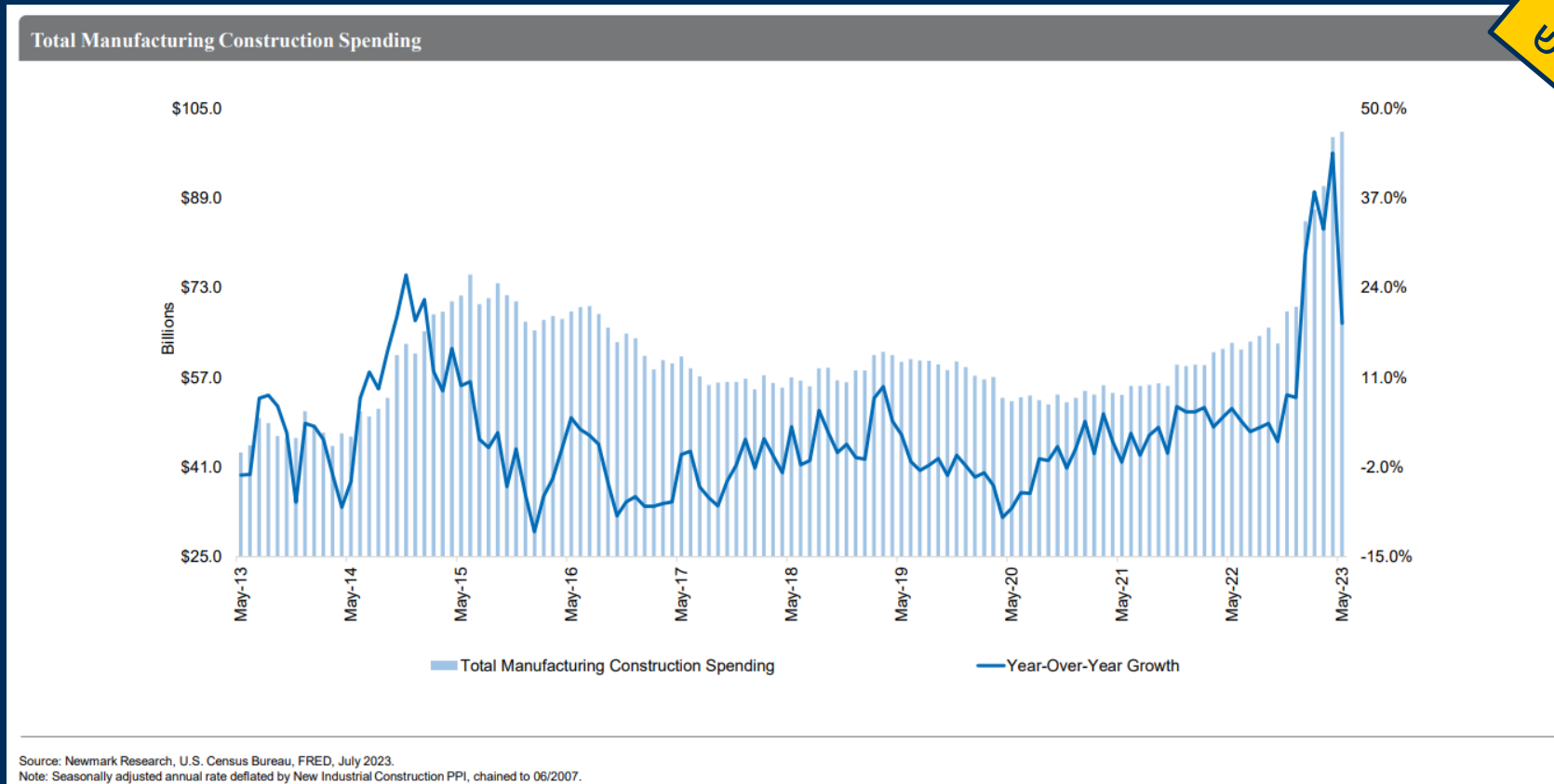


ביקוש

# חקיקה תומכת בהמשך צמיחת סקטור התעשייה והלוגיסטיקה

## תעשייה ולוגיסטיקה

- חקיקה מהתקופה האחרונה (Infrastructure and Jobs Act, CHIPS, and Science Act and Inflation Reduction Act) מתמרצת השקעות הון להקמה של מתקני ייצור מתקדמים בארה"ב.



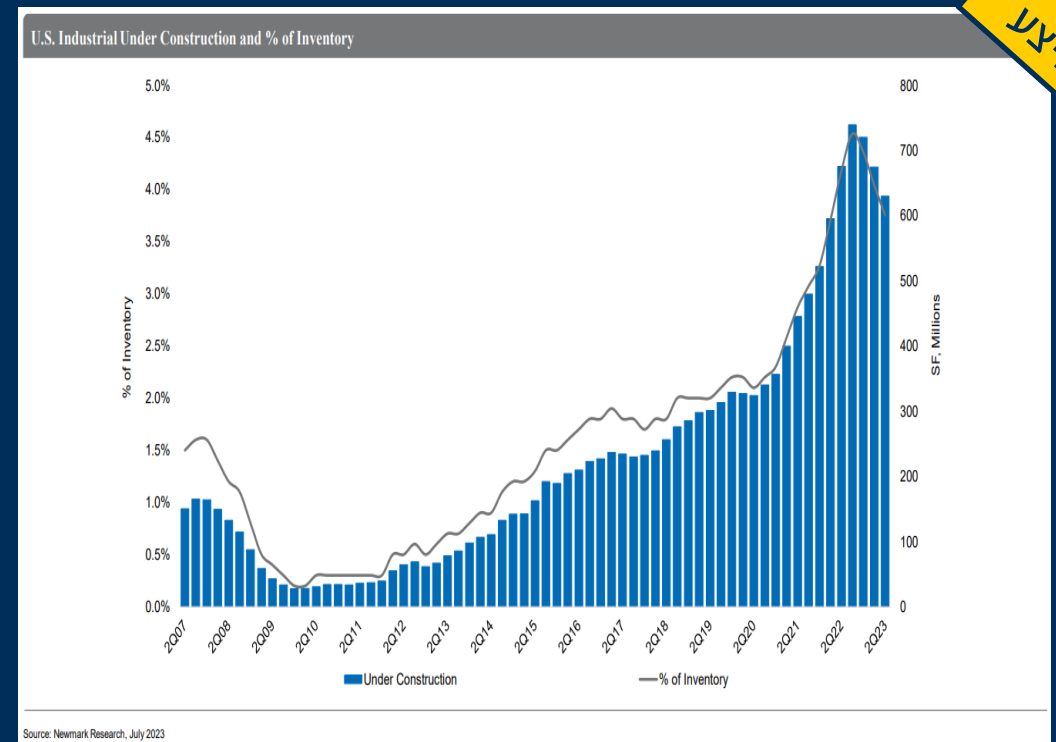
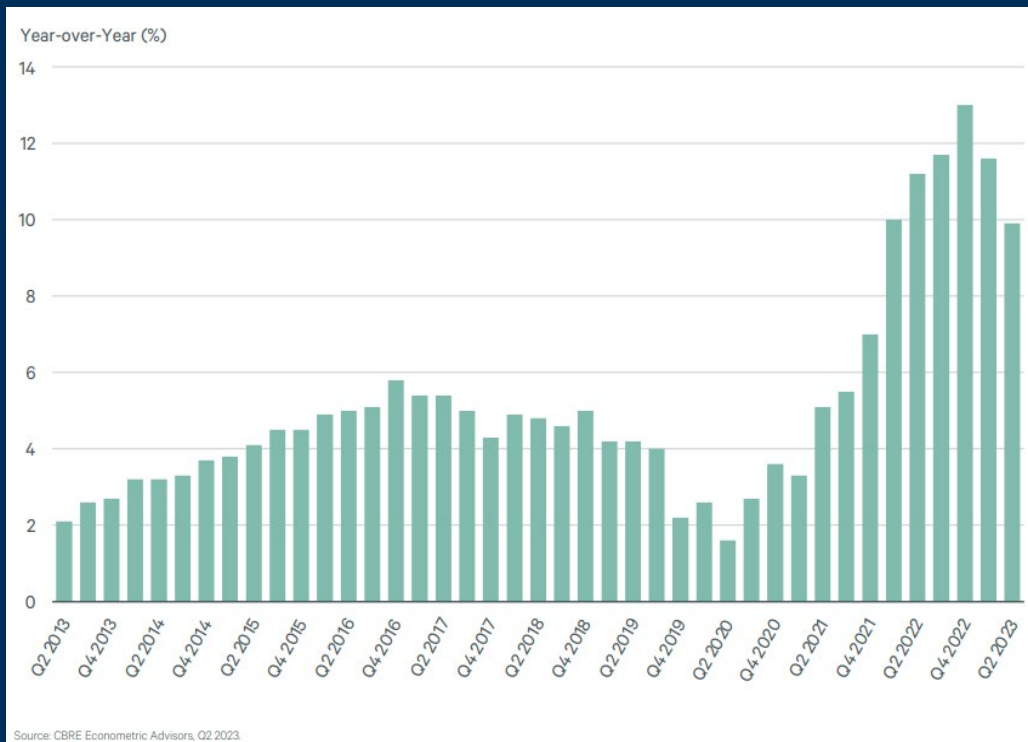


# שיעור השטחים הפנויים בסקטור התעשייה צפוי להישאר נמוך

## תעשייה ולוגיסטיקה

- שכר הדירה המבוקש עבור שטחים להשכרה בסקטור התעשייה והלוגיסטיקה ממשיך לצמוח בקצב מהיר

- עלויות המימון הגבוהות הורידו את היקפי הבנייה החדשה בסקטור התעשייה והלוגיסטיקה



היצע

# הביקוש לבתי אבות צפוי להיות מוגבר בעשורים הקרובים

בתי אבות

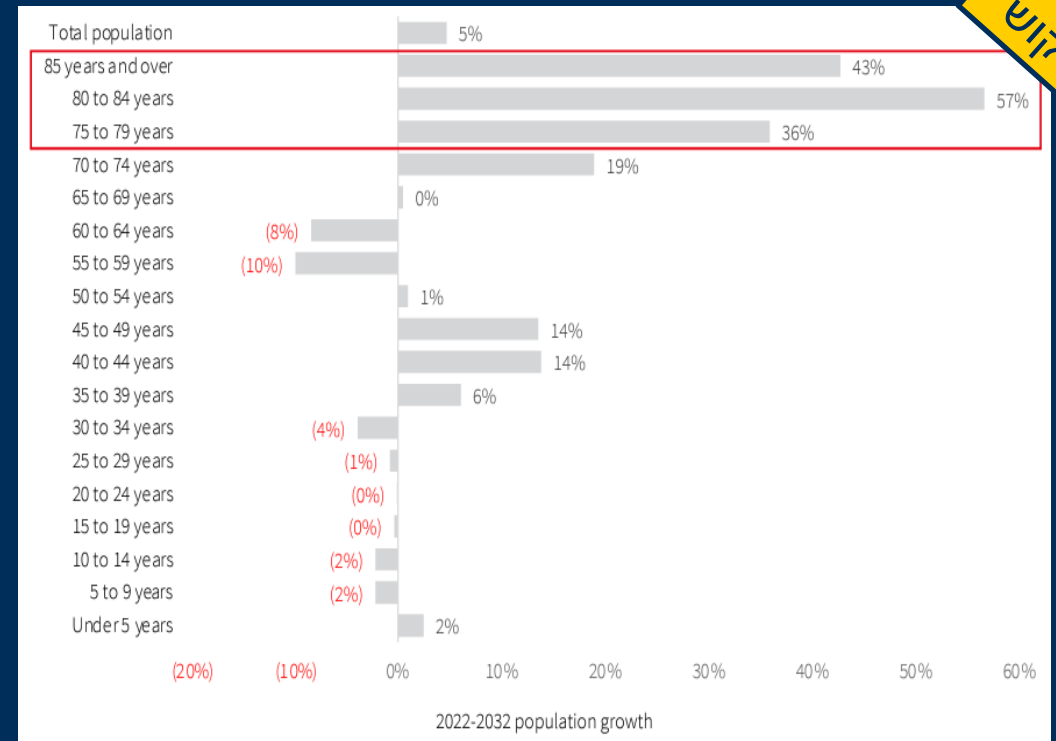
American Senior Housing Association predicts that between 2021 and 2040, seniors will need 60,000 to 100,000 new housing units per year on average, indicating a significant opportunity for opportunistic real estate developers.

MD Senior Living Academy, May 2023

- אוכלוסיית הגיל השלישי צפויה לצמוח בשיעורים הגבוהים ביותר בשנים הקרובות ולתמוך בביקוש

ביקוש

ביקוש



החברה מתמקדת בסקטורים צומחים המאופיינים במחסור בצד ההיצע.



המודל העסקי של החברה (מודל GP) מגלם פוטנציאל רווח (דמי ניהול ודמי הצלחה) ואטרקטיבי מבחינת סיכוי סיכון.



המשך צמיחה בהיקף ההון המנוהל והשתתפות בהשקעות צפויים להביא לעלייה בהכנסות העתידיות של החברה.



בסיס משקיעים מגוון, נאמן (שיעור משקיעים חוזרים גבוה) וצומח.



אלוקצייה גלובלית לנכסים אלטרנטיביים ובייחוד לנדל"ן במגמת צמיחה חזקה.



According to PwC, "Alternative asset classes – in particular, real assets, private equity and private debt – will more than double in size, reaching \$21.1 trillion by 2025, accounting for 15% of global AuM."

# 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  
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



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 והזדמנויות (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 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) בערבות 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 ממשלתיות (Fannie Mae or Freddie Mac, ועוד).
- עסקאות מניבות - כ-75%-65 מימון מסך עלויות העסקה.
- עסקאות ייזום - כ-65%-55 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 - 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



[graycliffcapital.com](http://graycliffcapital.com) »

- 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-58 עסקאות (הכוללות 65 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.

# מובילים את העסקאות לצד שותפים חזקים

## בתי אבות



[manorlakedev.com](http://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-12 עסקאות. 11 עסקאות פיתוח ועסקת רכישה אחת של בתי אבות במטרופולין אטלנטה. מתוך עסקאות אלו, 8 מתקנים פעילים ו-3 נוספים בתהליך בנייה.
- הנכסים מנוהלים על-ידי חברה מקצועית שאינה קשורה, המתמחה בניהול בתי אבות.

## מרכזים מסחריים



[eastcoastacq.com](http://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.



# 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

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



## 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

עמלות עסקה	1%	7	2%	3%	13.9%	50.0%	70%	60%	7%
דמי ניהול השקעה (Asset Management Fee)									
עמלה אדמיניסטרטיבית (Administration Fee)									
עמלת עסקה (Transaction Fee)									
עמלת יזום (Development Fee)									
דמי הצלחה ממוצעים (Promote) <sup>(1)</sup>									
חלקה של החברה בעמלות <sup>(2)</sup>									
מינוף עסקה מניבה									
מינוף עסקת ייזום									
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

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	250	350	250	310	375	1,390	2,300	49	310	-	1,390	2,099
דמי ניהול השקעה (Asset Management Fee)												
עמלה אדמיניסטרטיבית (Administration Fee)												
עמלת עסקה (Transaction Fee)												
עמלת יזום (Development Fee)												
דמי הצלחה ממוצעים (Promote)												
סה"כ עמלות לאורך כל החיי הפרויקט												
מספר שנים $1\% \times 50\% \times$ הון מושקע												
מספר שנים $7 \times$												
$50\% \times 2\% \times$ סך עלות עסקה (ייזום) / עלות הנכס (מניבה)												
$50\% \times 3\% \times$ סך עלות עסקה												
$13.9\% \times$ הון מושקע												

(1) בגין עסקאות העבר שמומשו על ידי החברה נכון למועד פרסום המצגת, דמי הצלחה (Promote) שקיבלה החברה היו בממוצע כ-13.9% מסך ההון המושקע בעסקה.

(2) חברה בת של החברה משמשת כשותפה ב-GP המנהלה 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 2022.