



בוליגו קפיטל בע"מ

מצגת לשוק ההון

נובמבר 2023

בימים מורכבים אלו בוליגו קפיטל מתפללת לחזרתם של כלל החטופים במהרה
ושולחת תנחומים לכל משפחות הנופלים והנרצחים, יהי זכרם ברוך.

בוליגו קפיטל ועובדיה ממשיכים לתרום ולפעול למען יישובי העוטף, כוחות הביטחון,
וכלל העורף הישראלי.

ביחד ננצח!

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 ובדוח לרבעון השלישי 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 15, 16, ו-17 נכללים נתונים נוספים לגבי הפרויקטים של החברה שלא הוצגו לציבור בדיווחי החברה. המצגת עשויה לכלול נתונים נוספים לגבי שוק הנדל"ן שהוצגו בדיווחי החברה באופן שונה. 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.

אין באמור במצגת משום התחייבות להשגת תוצאות כלשהן בפרויקטים של החברה, לרבות תשואה עודפת. אין בתוצאות העבר המוצגות במצגת כדי להבטיח תוצאות דומות בעתיד. ההתייחסות המובאת במצגת ביחס לביצועי העסקאות המוזכרות בה מובאת כדוגמאות בלבד, ואין הכרח כי מגמות אלה תימשכנה בעתיד, וכן אין בכך כדי לשלול קיומן של עסקאות אחרות עם ביצועים שונים.

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 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
140	כ- \$4.1 מיליארד	כ- \$1.5 מיליארד (2)

מימושים

מספר נכסים	היקף מימושים
62	כ- \$1.7 מיליארד
כ- 2.1x (נטו למשקיעי החברה) (3)	כ- 28.5% 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.



מודל עסקי

- מודל עסקי מבוזר; 74 שותפויות עצמאיות ללא Cross-collateral – דמי הצלחה
- עתידיים של כל השקעה, בניגוד למודל קרנות, בלתי תלויים בתוצאות השקעה אחרת
- גמישות ואי תלות – מאות משקיעים, גיוון סקטוריאלי וגיאוגרפי

תחומי פעילות וגיאוגרפיה

- החברה ממקדת את פעילות ההשקעה בסקטורים מוכחים ויציבים המאופיינים בהיצע מוגבל (Under-supply)
- החברה פועלת באזורים גיאוגרפיים המאופיינים בצמיחת אוכלוסייה

סביבה עסקית

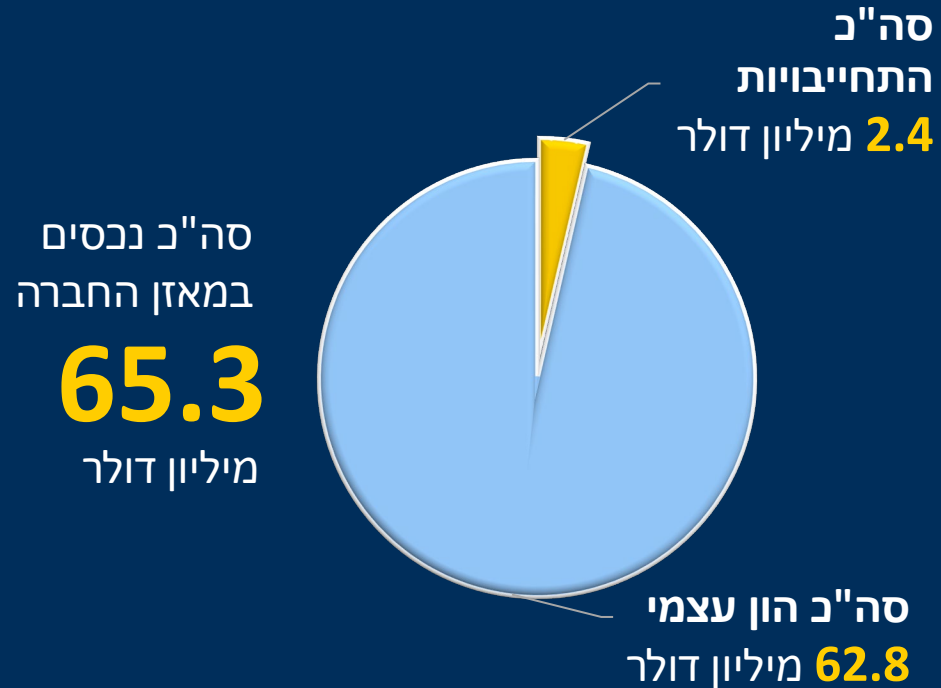
- סביבה אינפלציונית תומכת בהמשך צמיחה בהכנסה הנקייה (NOI) של נכסי הבסיס
- מיקוד בארה"ב – שוק הנדל"ן המפותח והשקוף ביותר בעולם
- מטבע הפעילות של החברה הוא דולר אמריקאי

פוטנציאל עתידי

- חוסר איזון בשוק הנדל"ן ותמחור מחדש של נכסים יוצרים הזדמנויות השקעה
- לחברה יתרת מזומנים משמעותית וללא חוב תאגידי – פוטנציאל לניצול הזדמנויות עתידיות

נתונים פיננסיים עיקריים

ל-9 החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר 2023



סה"כ הכנסות
14.5
מיליון דולר

סה"כ רווח לפני הוצאות מימון ומס⁽²⁾
סה"כ רווח כולל (אחרי מס) 1.6 מיליון דולר
6.3
מיליון דולר

ליום 30 בספטמבר 2023

יתרת מזומנים ופיקדונות לזמן קצר
26.2
מיליון דולר

סה"כ השקעה בנכסים פיננסיים
בתקופת הדוח בוצע שערך שלילי של כ-3.1 מיליון דולר
24.6
מיליון דולר

(1) הנתונים הכספיים המוצגים מעוגלים ל-100 אלף הקרוב.
(2) סה"כ רווח לפני מיסים, הוצאות מימון (נטו).

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 וההרים במערב 

• מה אנחנו **לא** עושים

משרדים 

קניונים ו-Power Centers 

בתים פרטיים למכירה 

גיאוגרפיות מצטמצמות (לדוג' סן פרנסיסקו) 



התמקדות במדינות צומחות בארה"ב

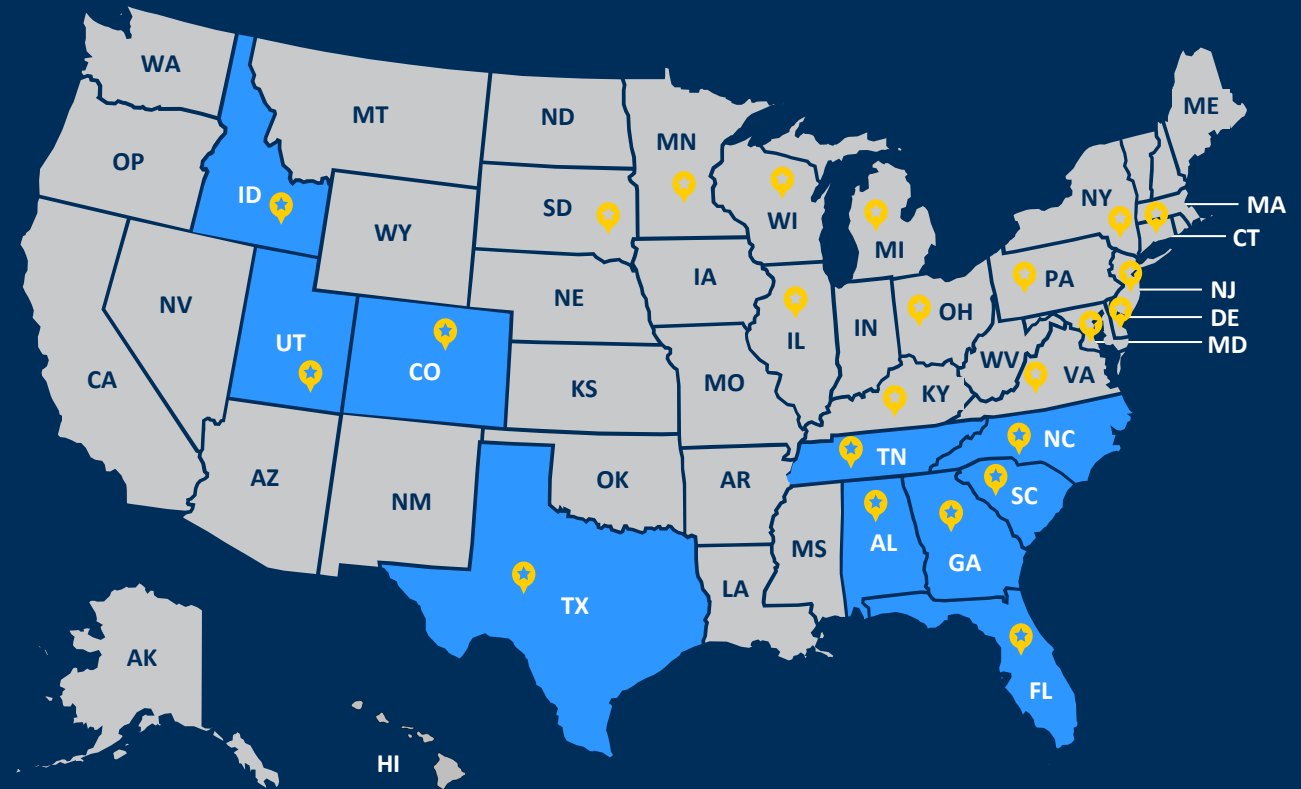
המיקוד הגאוגרפי של החברה מוכיח את עצמו כפי שמשקף בביקוש העודף המאפיין את שוקי המטרה

אזורי מטרופולין נבחרים בארה"ב עם צמיחת אוכלוסייה חזיה גבוהה ב-5 השנים הקרובות

Metro Area	Projected Population Growth Rate (2023-2028)
Boise City, ID	+11.41%
Myrtle Beach-Conway-North Myrtle Beach, SC-NC	+10.91%
Nashville-Davidson-Murfreesboro-Franklin, TN	+9.39%
Raleigh-Durham, NC	+9.31%
Charleston-North Charleston, SC	+8.66%
Salt Lake City, UT	+8.23%
Charlotte-Concord-Gastonia, NC-SC	+8.16%

מקור: Alteryx

הערה: רשימה חלקית הלקוחה מתוך 10 אזורי המטרופולין הגדולים ו-10 אזורי המטרופולין הבינוניים עם צמיחת האוכלוסייה החזיה הגבוהה ביותר



מיקום השקעות עבר / נוכחיות 📍

שוקי מטרה ■

שקף זה מכיל מידע צופה פני עתיד, לפרטים ראו שקף 2 לעיל.

תחומי פעילות (1)



מרכזים מסחריים

17

נכסים

196,198

מ"ר שטח כולל

96%

מהשטח הכולל מושכר (3)

163

מ' דולר הון מושקע



בתי אבות

13

נכסים

1,442

יחידות דיור (כולל יח' בהקמה)

95%

שיעור תפוסה ממוצע (3)

113

מ' דולר הון מושקע



תעשייה ולוגיסטיקה

14

נכסים

224,018

מ"ר שטח כולל

99%

שיעור תפוסה ממוצע (3)

106

מ' דולר הון מושקע



מקבצי דיור

11

מדינות

33

נכסים (2)

8,158

יחידות דיור (כולל יח' בהקמה)

93%

שיעור תפוסה ממוצע (3)

697

מ' דולר הון מושקע

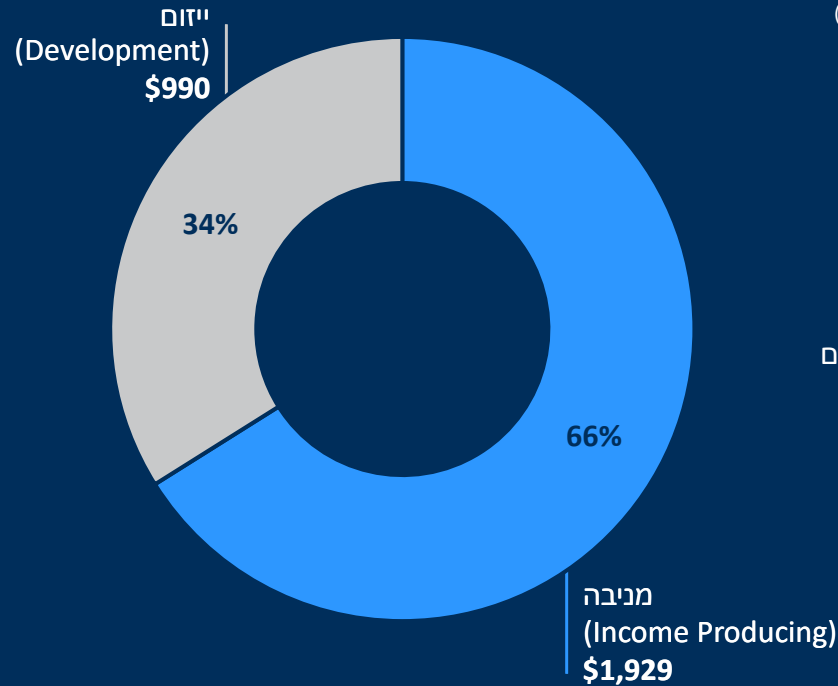
(1) נכון ליום פרסום המצגת. ארה"ב בלבד.

(2) מתוכם 15 נכסים הינם במסגרת פרויקטים לייזום.

(3) לא כולל נכסים הנמצאים בתהליך אכלוס או בנייה. נכון ליום 30 בספטמבר 2023.

התפלגות ההשקעות אותן מנהלת החברה (1)

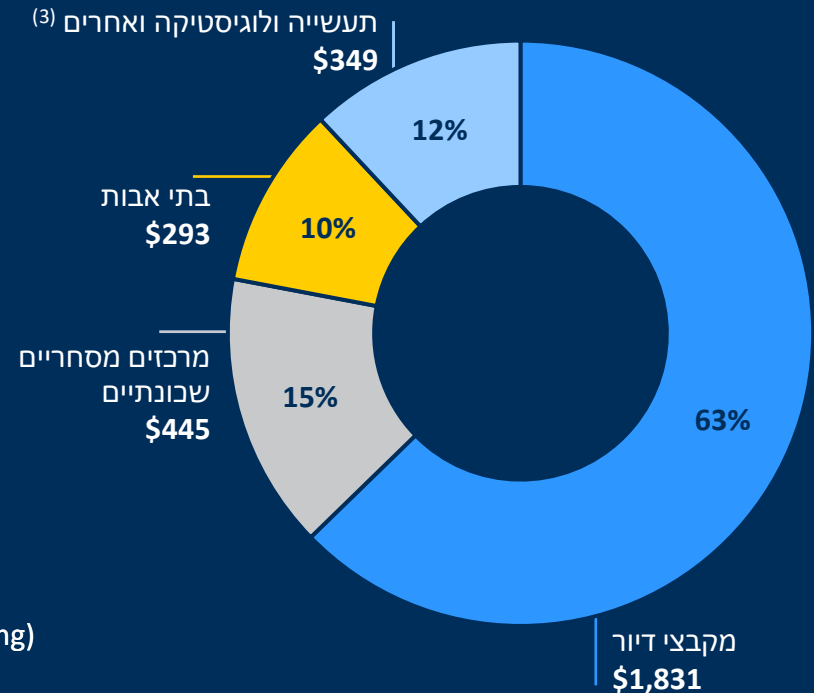
היקף עסקאות (2) קיימות לפי סוג השקעה
(מיליוני דולר)



מעל 95% מהפרויקטים לייזום ממוקמים באזור ה-Sun Belt



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



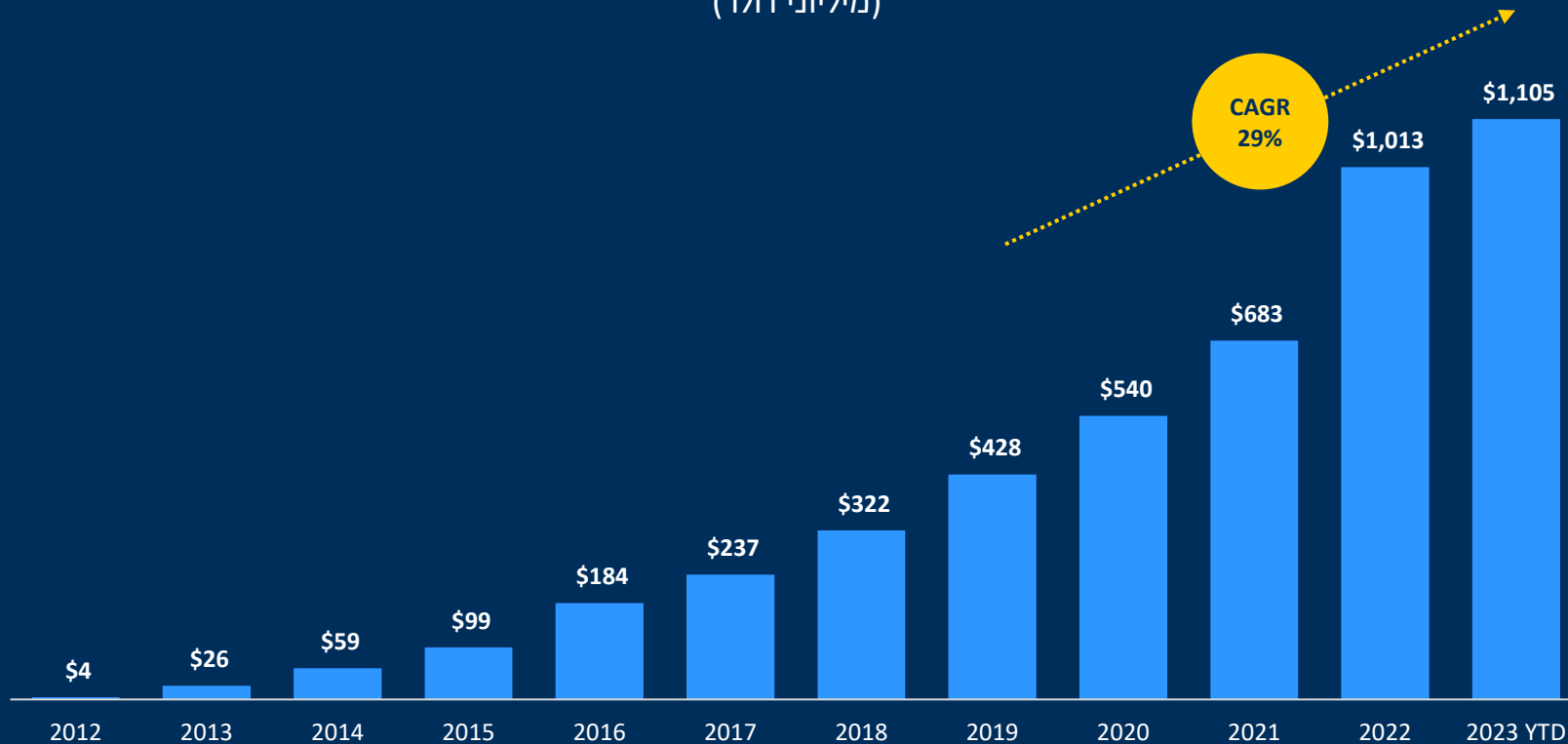
נכסי נדל"ן מנוהלים במסגרת השקעות החברה בסך של כ-2.9 מיליארד דולר במונחי עלות



(1) נכון ליום פרסום המצגת. ארה"ב בלבד.
 (2) היקף העסקה מחושב כסה"כ עלות, לרבות עמלות וסכומים המיועדים להשבת הנכס, נכון למועד סגירת העסקה.
 (3) תעשייה ולוגיסטיקה ואחרים כולל גם השקעה אחת בנכס משרדים. היקף העסקה הוא 83 מיליון דולר.

התפתחות ההון המנוהל על ידי החברה (1)

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

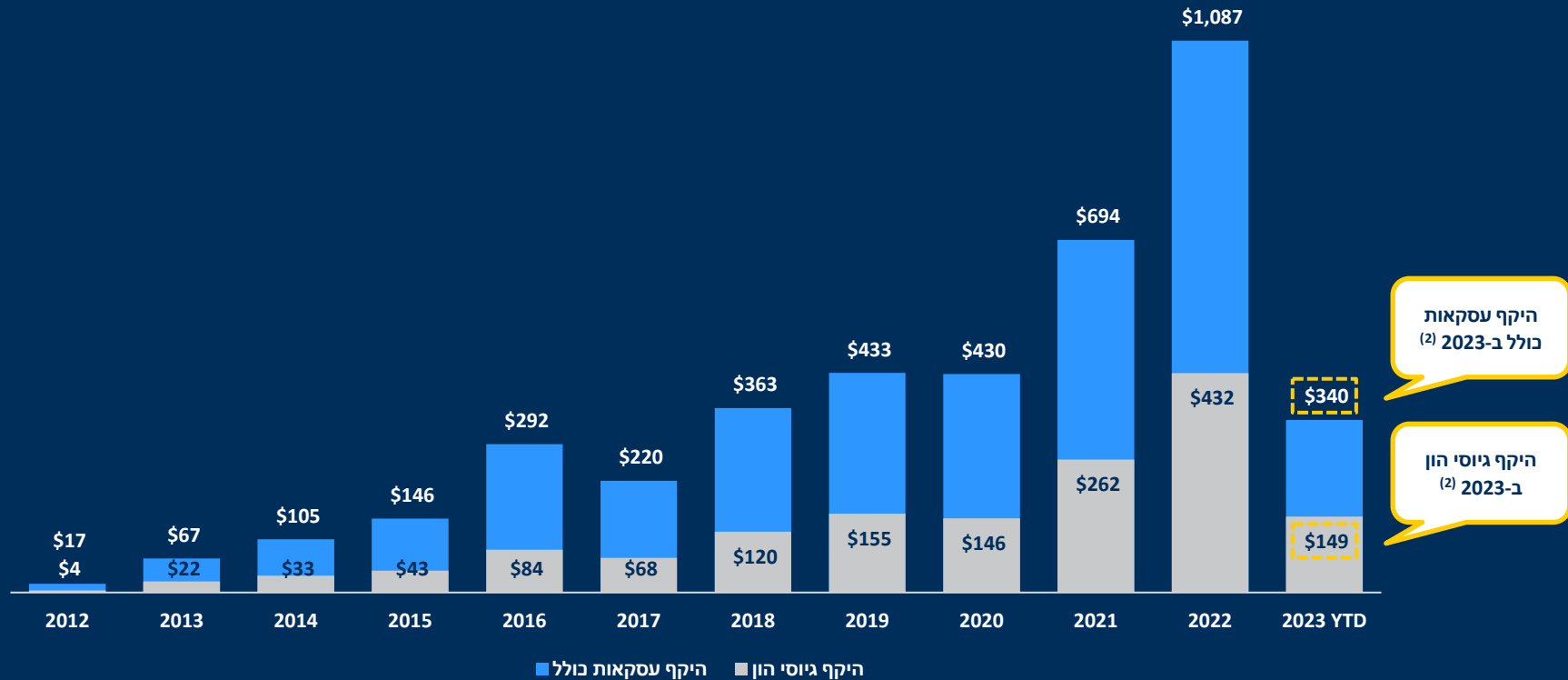


המשך צמיחה של ההון המנוהל לאורך זמן



יכולת גיוס כספים מוכחת וגישה לעסקאות איכותיות (1)

היקף גיוסי הון ועסקאות שנתי
(מיליוני דולר)

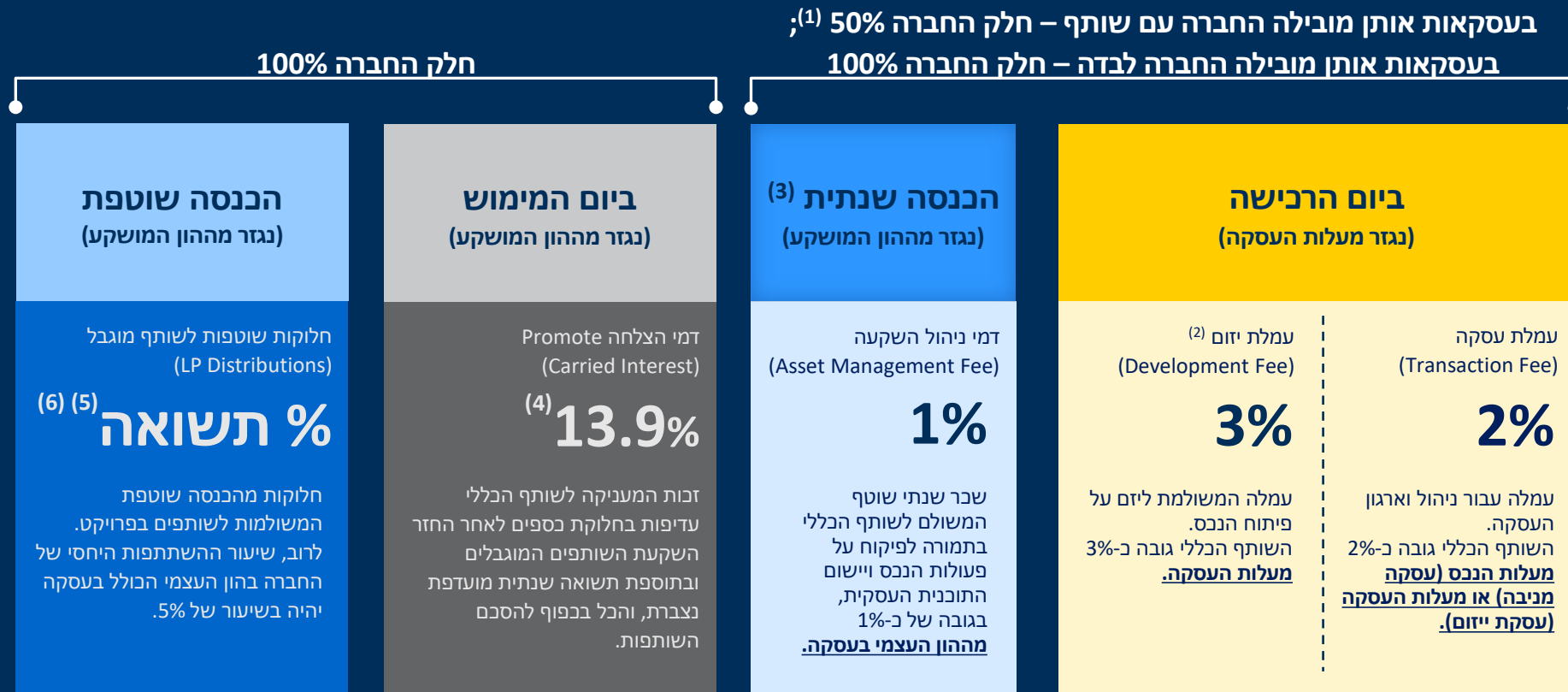


ב-12 חודשים שהסתיימו ברבעון 3 2023 גויס ממשקיעים פרטיים הון עצמי בסך של כ-168 מיליון דולר



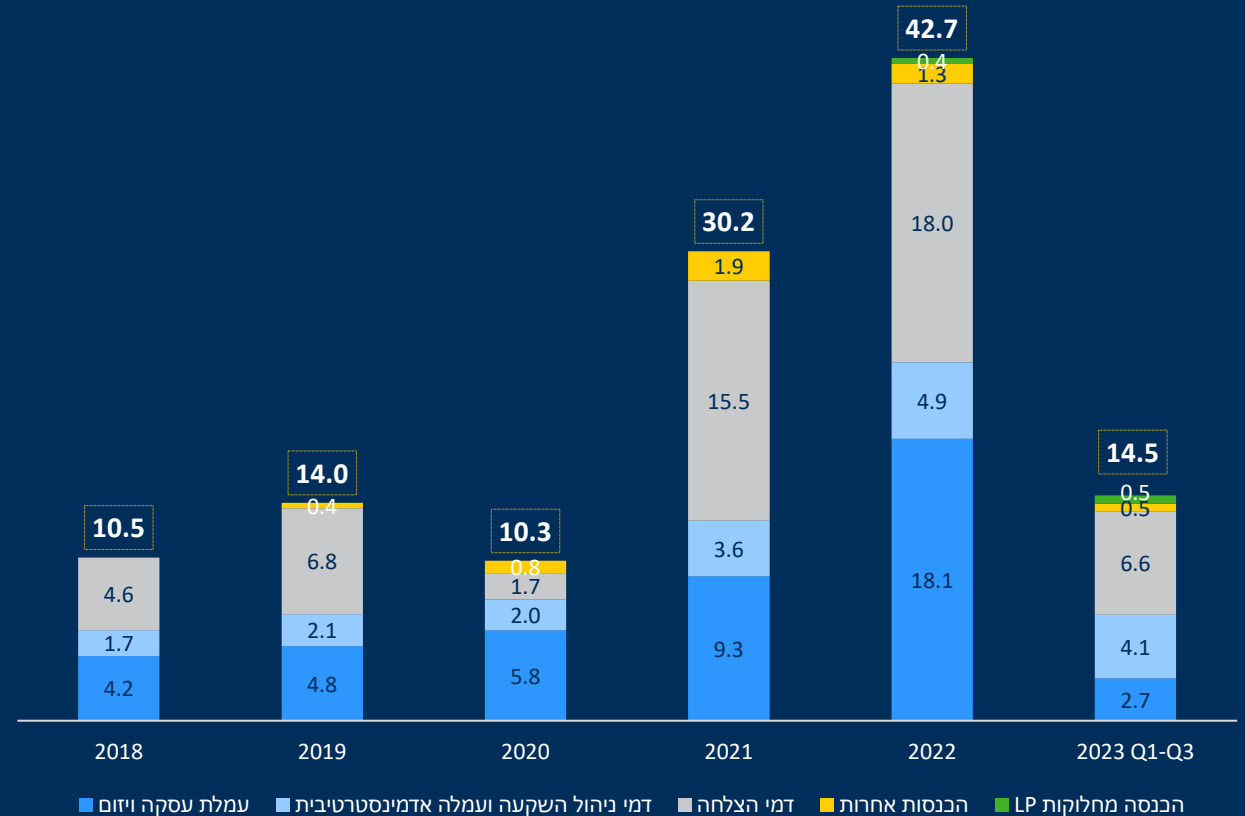
מקורות הכנסה תזרימיים

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.



(1) 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.
 (2) רלוונטי רק לעסקאות ייזום.
 (3) החברה זכאית לעמלה אדמיניסטרטיבית נוספת בגין כל שותפות אותה היא מנהלת. תגמול על ניהול אדמיניסטרטיבי של השותפויות בגובה 5,000-10,000 דולר לשנה.
 (4) בגין עסקאות העבר שמומשו על ידי החברה נכון למועד פרסום המצגת, דמי ההצלחה (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.
 (5) הכנסות הנ"ל לא כוללות כל רווח שיווצר מהרווח במכירה, ככל וייוצר.
 (6) 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.

סך הכנסות לשנים Q1-Q3 2018-2023 (מיליוני דולר)



(1) צמיחה בביקף הכנסות שוטפות 30%

(2) בהשוואה לתקופה המקבילה בשנה שעברה

\$4.3 מיליון דמי הצלחה צפויים

(3) שתי עסקאות מכירה שנחתמו וטרם הושלמו

ההון העצמי שהושקע בפרויקטים אלו הסתכם לסך של כ-21.5 מיליון דולר

הדמיה של דמי הצלחה עתידיים

מודל עסקי מבוזר – אין קיזוז דמי הצלחה בין עסקאות



עסקאות נבחרות מהשנים 2021-2022:

- Encore Skyline – מקבץ דיור עם מימון HUD נושא ריבית קבועה (2.48%) עד שנת 2054
- Encore at Heritage – פרויקט לייזום מקבץ דיור שעבר לאחרונה מימון מחדש
- Snellville 2022 / Cartersville 2021 פרויקטים לייזום בתי אבות



15 עסקאות ייזום מקבצי דיור ובתי אבות בשנים 2021-2022

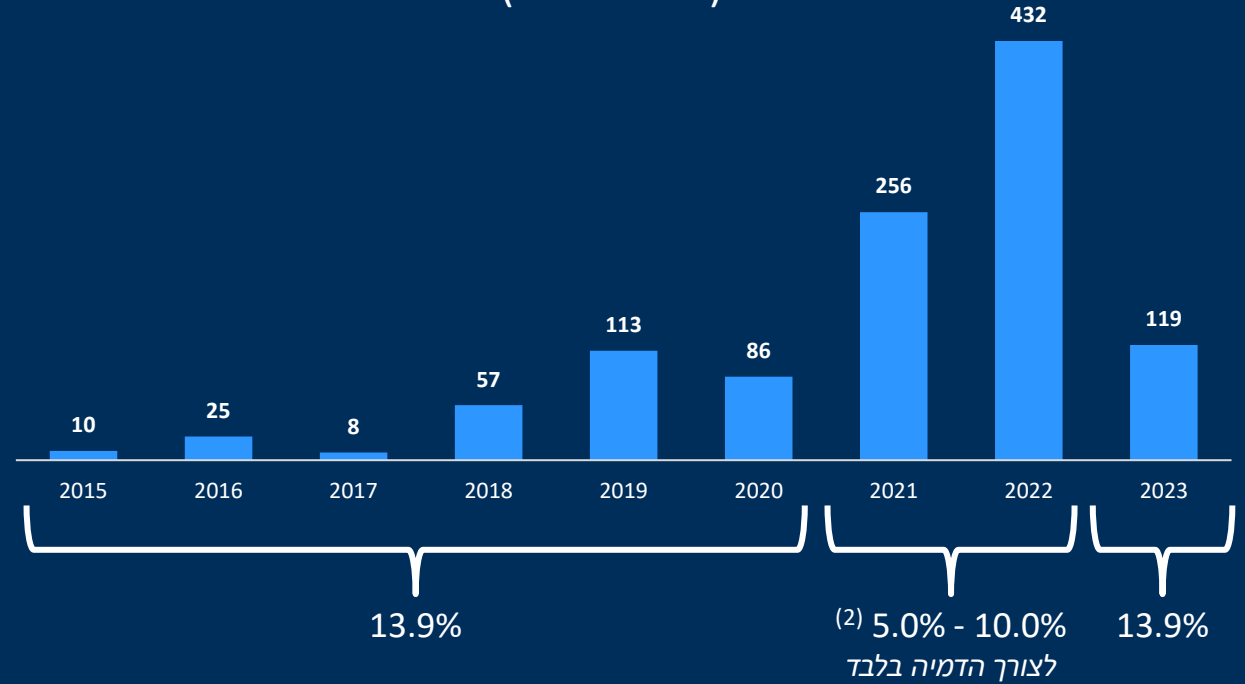


- 11 מקבצי דיור ו-4 בתי אבות
- סה"כ הון עצמי מושקע כ-289 מיליון דולר

אינפלציה תורמת להעלאת שווי הנכסים בטווח הארוך



הון עצמי מושקע לפי שנת עסקה (מיליוני דולר)



סה"כ דמי הצלחה עתידיים פוטנציאליים, בהתאם להדמיה זו, בטווח שבין 92 ל-127 מיליון דולר (1)



שקף זה מכיל מידע צופה פני עתיד, לפרטים ראו שקף 2 לעיל.

(1) סה"כ דמי הצלחה חושבו על פי אחוז מתוך ההון המושקע בשנים הרלוונטיות.
(2) שנים שאופיינו בשיעורי היוון (Cap Rates) נמוכים בהשוואה לנתונים היסטוריים.

ניצול הזדמנויות: אסטרטגיית Value Add

- הזדמנויות Value Add מתאימות לעת הנוכחית ומאפשרות לחברה להשיא ערך בנכסים הקיימים



Manor Lake Dawsonville
Dawsonville, GA

- סוג נכס: בית אבות
- אסטרטגיה: הוספת יחידות דיור לעצמאיים
- ייזום והקמה של 10 יחידות דיור נוספות המיועדות לעצמאיים בשטח של הנכס הקיים. היחידות הושכרו במהלך הבנייה
- ניצול התשתית הקיימת להרחבת הנכס והגדלת ה-NOI
- דיירים נשארים בנכס עם הצורך לשירותים נוספים



Weaverville Plaza
Weaverville, NC

- סוג נכס: מרכז מסחרי
- אסטרטגיה: פיתוח חנות עצמאית
- ייזום והקמה של סניף Starbucks עם Drive-Thru על חלקת חניה לא מנוצלת בנכס
- חוזה שכירות, Ground Lease, למשך 10 שנים – תוספת ישירה ל-NOI
- תוספת לתעבורת המבקרים התורמת לאטרקטיביות של הנכס
- תוספת פוטנציאלית של כ-3 מיליון דולר לשווי הנכס

עסקאות השקעה לדוגמה מהתקופה האחרונה



201 Triple Diamond
North Venice, FL

- סוג נכס: תעשייה ולוגיסטיקה
- מועד העסקה: אוגוסט 2023
- עלות כוללת: 18.8 מ' דולר
- שטח להשכרה: SF 119,789
- הזדמנות Value-Add באמצעות השכרת שטחים פנויים
- שיעור השטחים הפנויים להשכרה בשוק המשנה בו ממוקם הנכס נמוך מ-1%

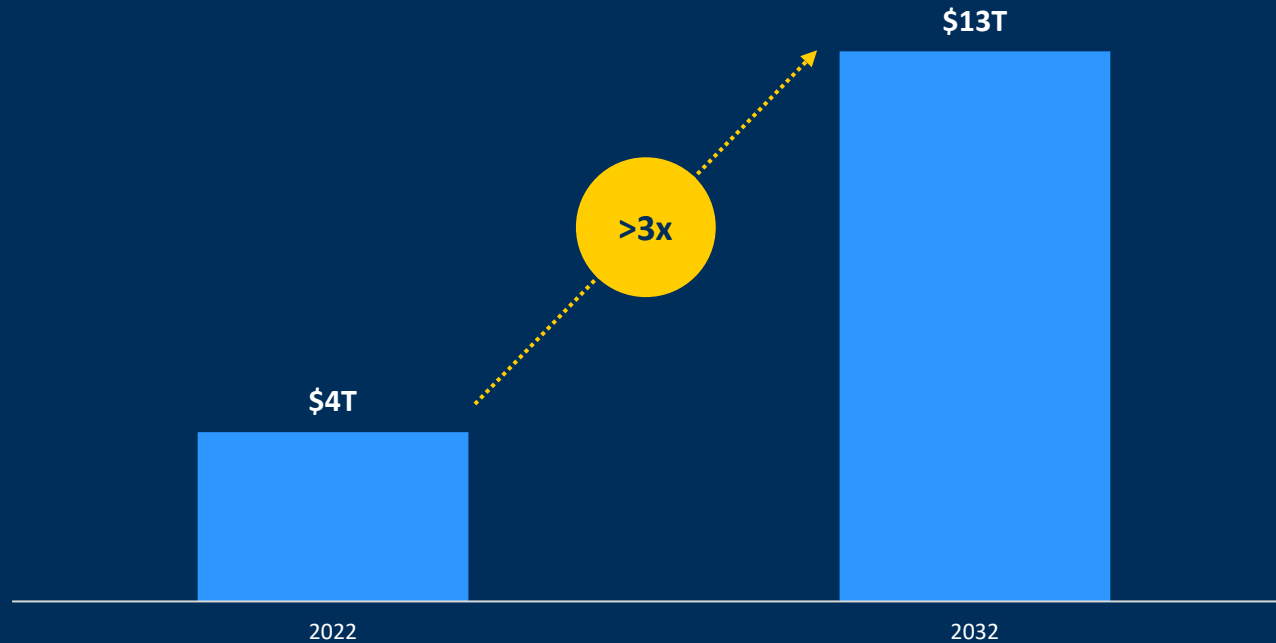


Mason at Six Mile
Indian Land, SC

- סוג נכס: מקבץ דיור
- מועד העסקה: אוקטובר 2023
- עלות כוללת: 74.2 מ' דולר
- מס' יחידות: 300
- הנכס נרכש במחיר אטרקטיבי ביותר מגוף מוסדי הזקוק לנזילות מיידית לאור פדיונות בקרנות, ולכן מכר את הנכס מתחת לשווי השוק שלו

צפי להמשך צמיחה בתעשיית ההשקעות האלטרנטיביות

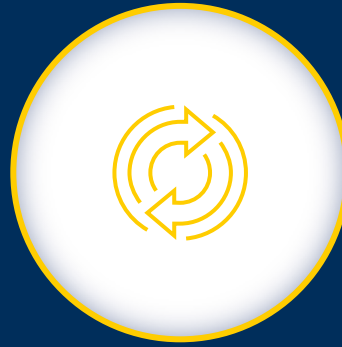
היקף הקצאת נכסים גלובליים מנוהלים להשקעות אלטרנטיביות (1)
משקיעים פרטיים (לא כולל משקיעים מוסדיים)



החברה פועלת בתעשייה המאופיינת בצמיחה חזקה



מנועי צמיחה



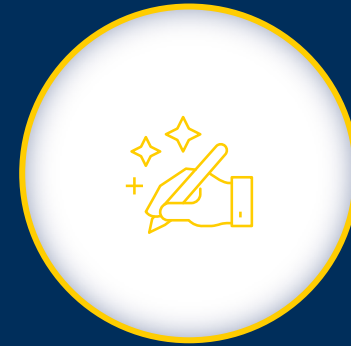
הרחבת סל המוצרים, כולל קרנות



הרחבת תמהיל המשקיעים ופנייה למשקיעים מוסדיים



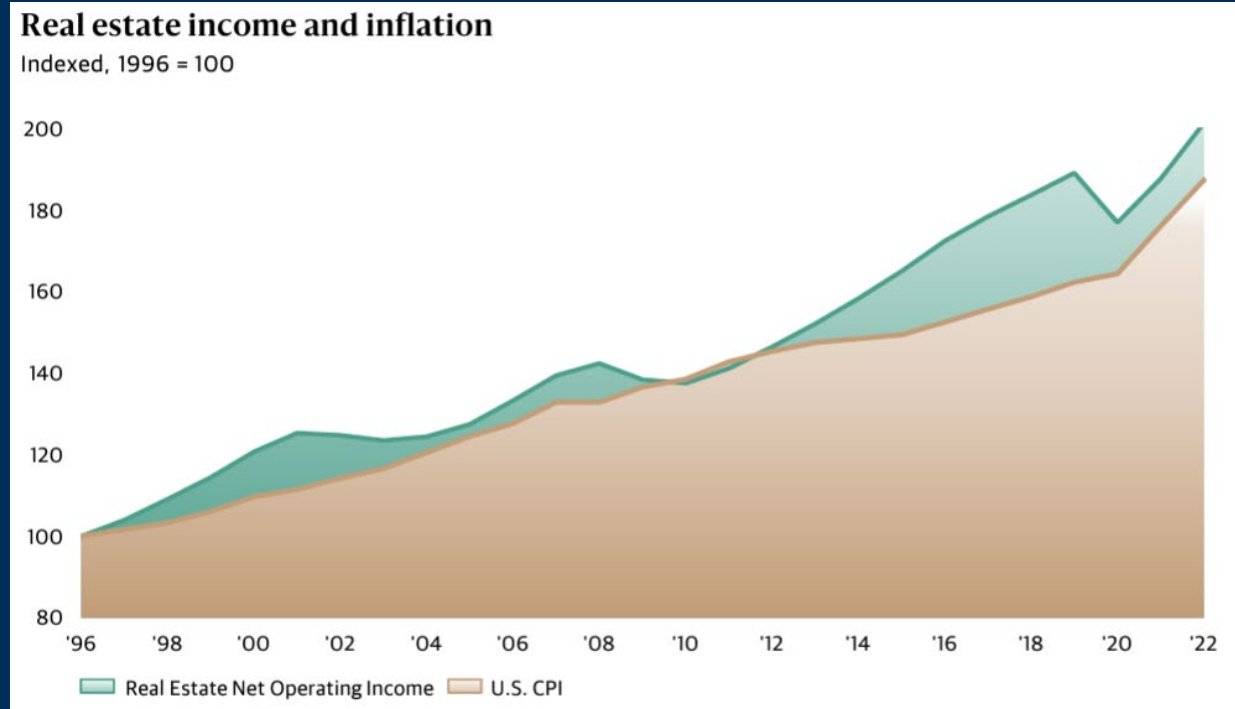
הגדלת תזרים מהשקעות כ- LP



הרחבת בסיס המשקיעים בארה"ב

סקירת ענף הנדל"ן להשקעה בארה"ב

השקעה בנדל"ן כמגן בתקופת אינפלציה לאורך זמן (1)

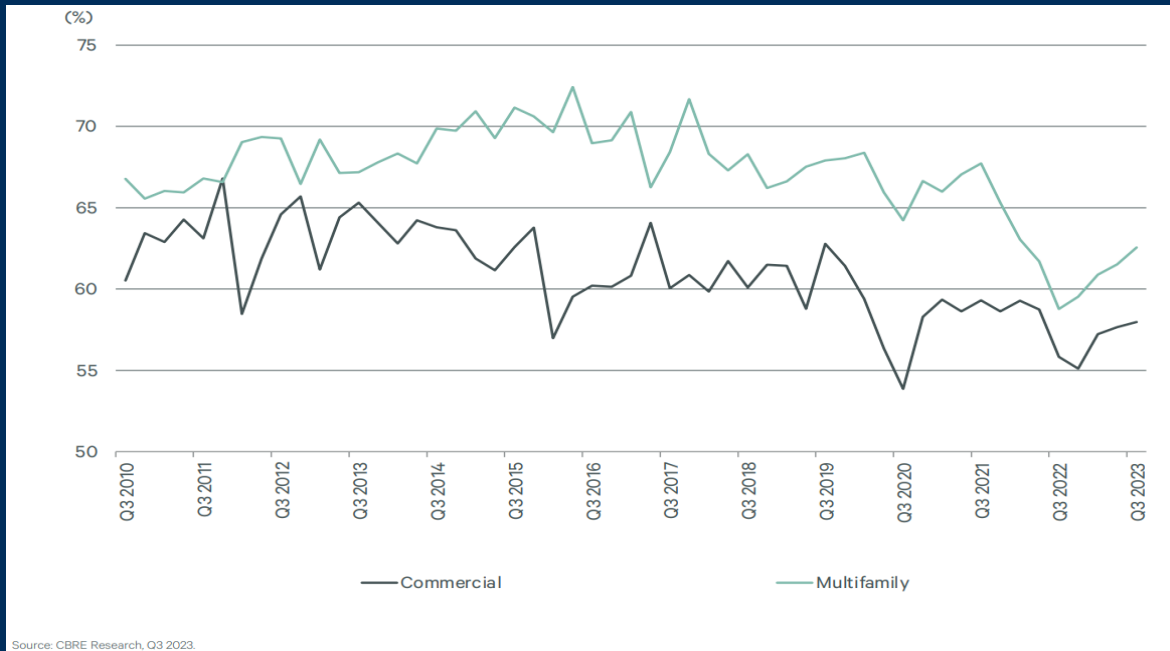


73% מהנכסים אותם מנהלת החברה הינם **בחוזי שכירות מתחדשים** (2) כל שנה; דמי השכירות בנכסים אלו צפויים לעלות בסביבה אינפלציונית

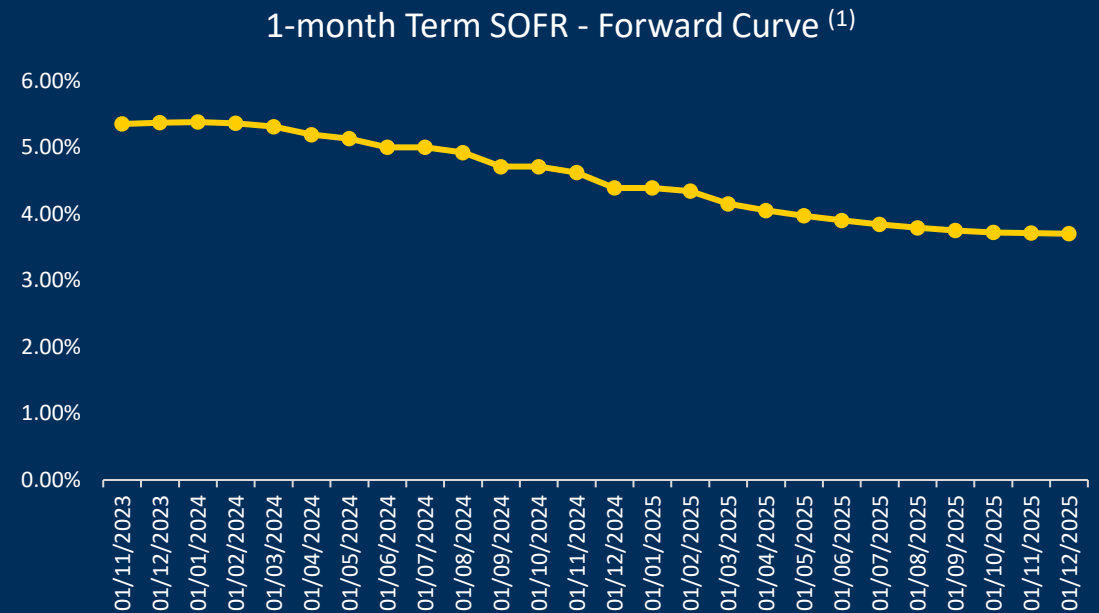
התייצבות שוק החוב לנדל"ן בארה"ב

מימון נדל"ן

- התייצבות יחסית בציפיות הריבית תורמת להעלאת Loan-to-Value הניתן על ידי מלווים (2)



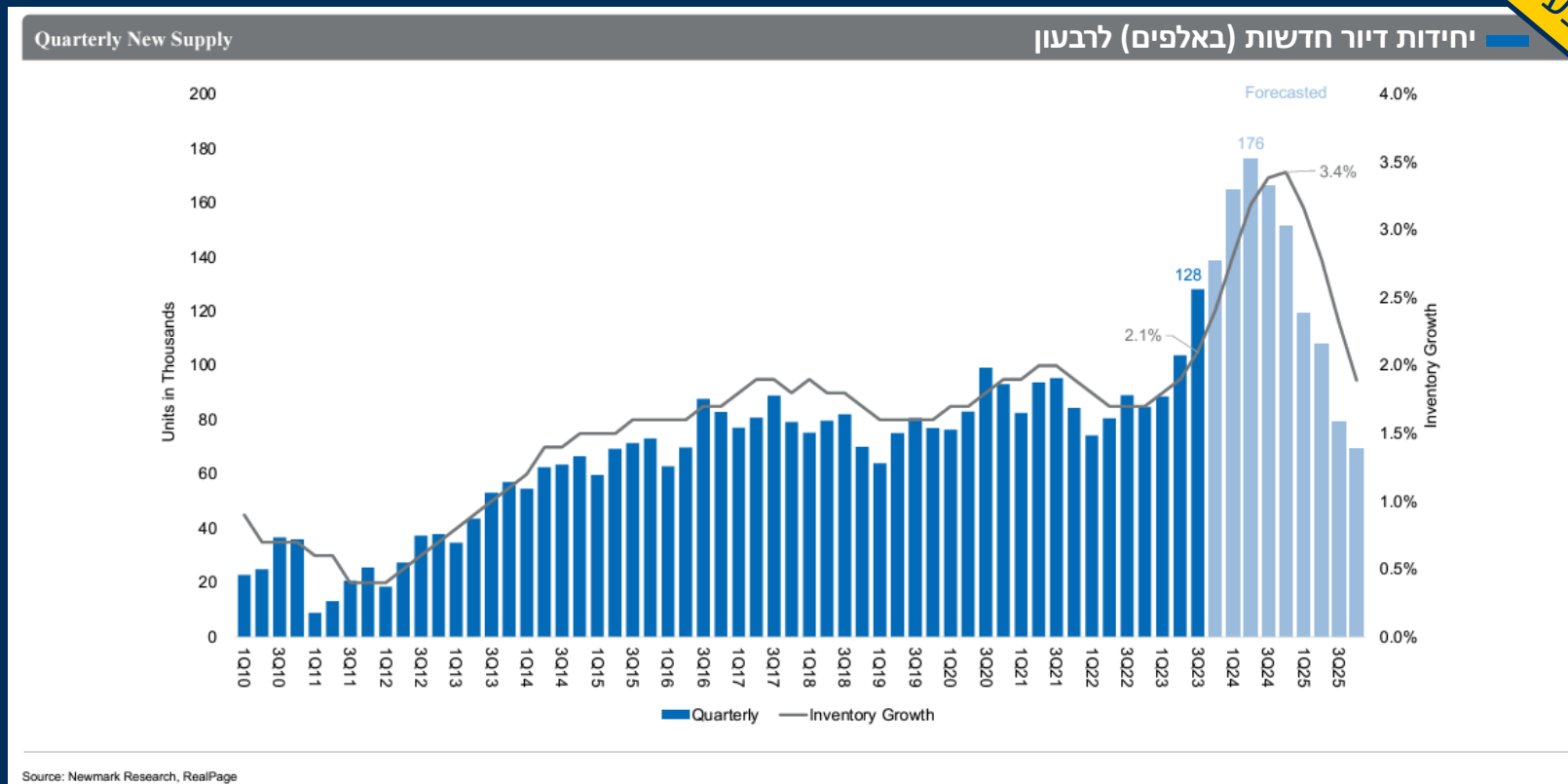
- השוק צופה התחלה של ירידת ריבית ברבעון השני של 2024



המחסור ביחידות דיור עשוי להישמר לזמן ארוך

מקבצי דיור

- התחלות הבניה צפויות להישאר ברמה נמוכה בשנים הקרובות כפי שמשקף מנתוני הנפקת היתרי בנייה
- התוספת של יחידות דיור חדשות צפויה להגיע לשיא בשנה הקרובה ולאחר מכן צפויה ירידה חדה בצמיחת המלאי

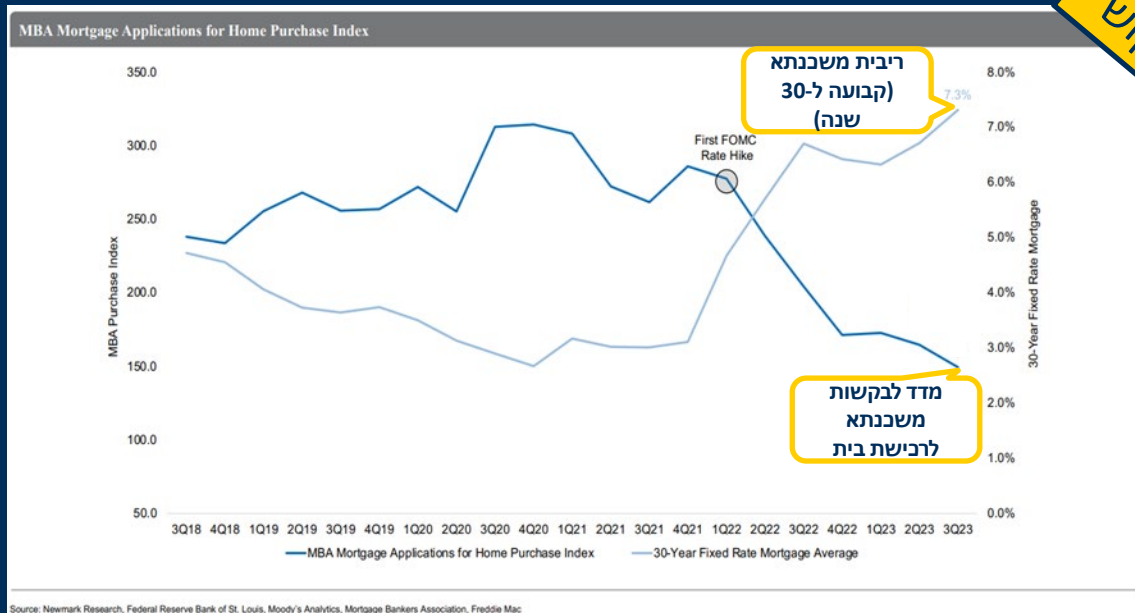


היצע

עלויות מימון גבוהות משאירות אנשים בשכירות

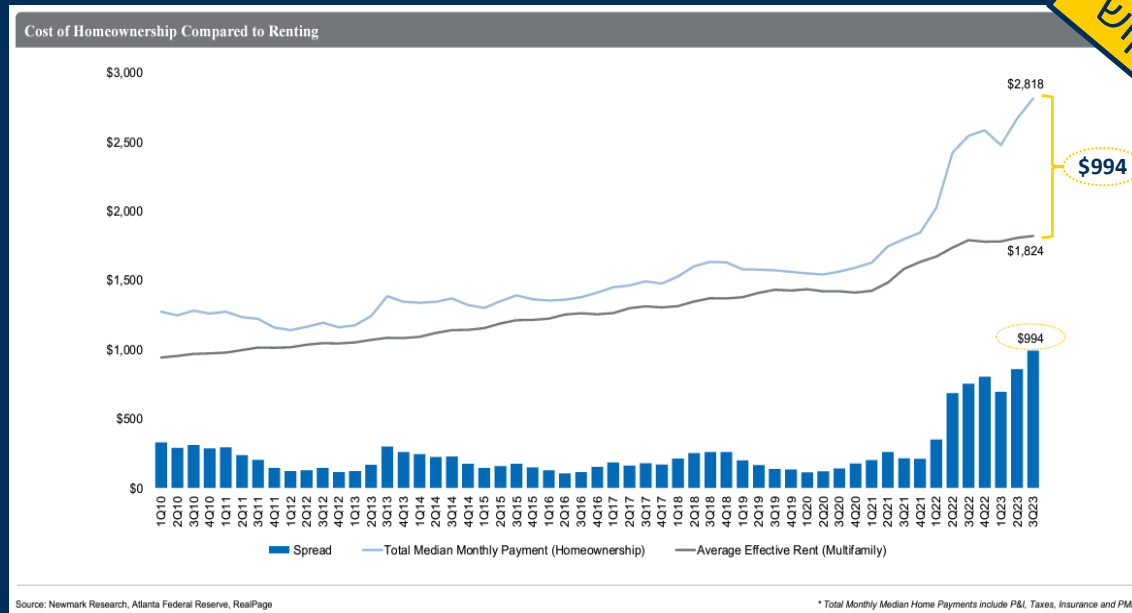
מקבצי דיור

- ככל שהריביות עולות, מאגר הקונים הפוטנציאליים לבתים פרטיים מצטמצם, מה שמיטיב עם הביקוש למקבצי דיור (1)



ביקוש

- העלות למגורים בבעלות יקרה משמעותית בהשוואה למגורים בשכירות (1)



ביקוש

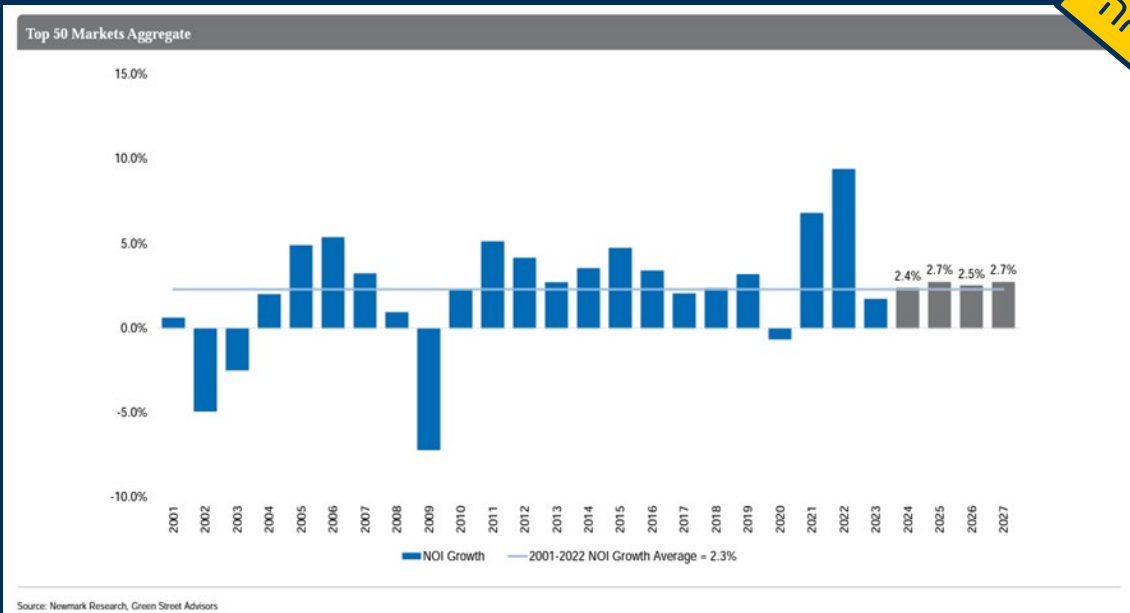
הערה: העלות למגורים בבעלות כוללת קרן וריבית משכנתא, מיסים, ביטוח, וביטוח משכנתא.

שוק הנדל"ן למגורים בארה"ב

מקבצי דיור

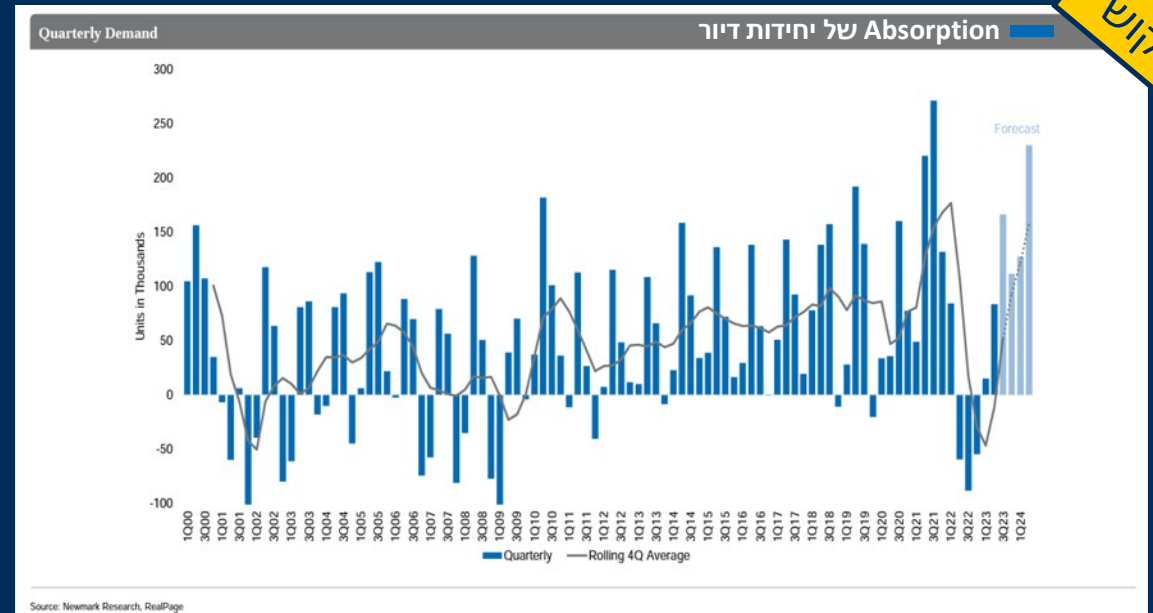
- מגמות הביקוש והיצע בשוק צפויות להוביל לצמיחה ב-NOI של נדל"ן למגורים (1)

תוצאה



- מגמות דמוגרפיות ומאקרו-כלכליות תומכות בביקוש מוגבר ליחידות דיור בשנים הקרובות (1)

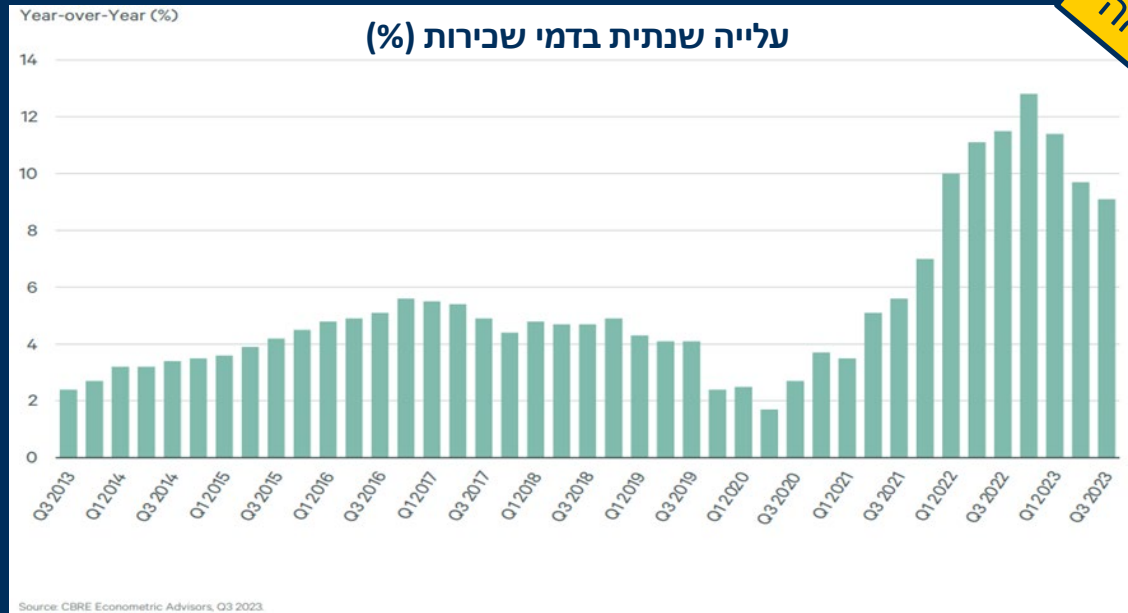
ביקוש



שוק הנדל"ן בארה"ב – תעשייה ולוגיסטיקה

תעשייה ולוגיסטיקה

- הביקוש המוגבר תורם לעלייה בדמי השכירות; היצע המוגבל צפוי לשמר את המגמה (1)



תוצאה

- התחלות הבניה נמצאות בירידה חדה ברבעונים האחרונים (1)

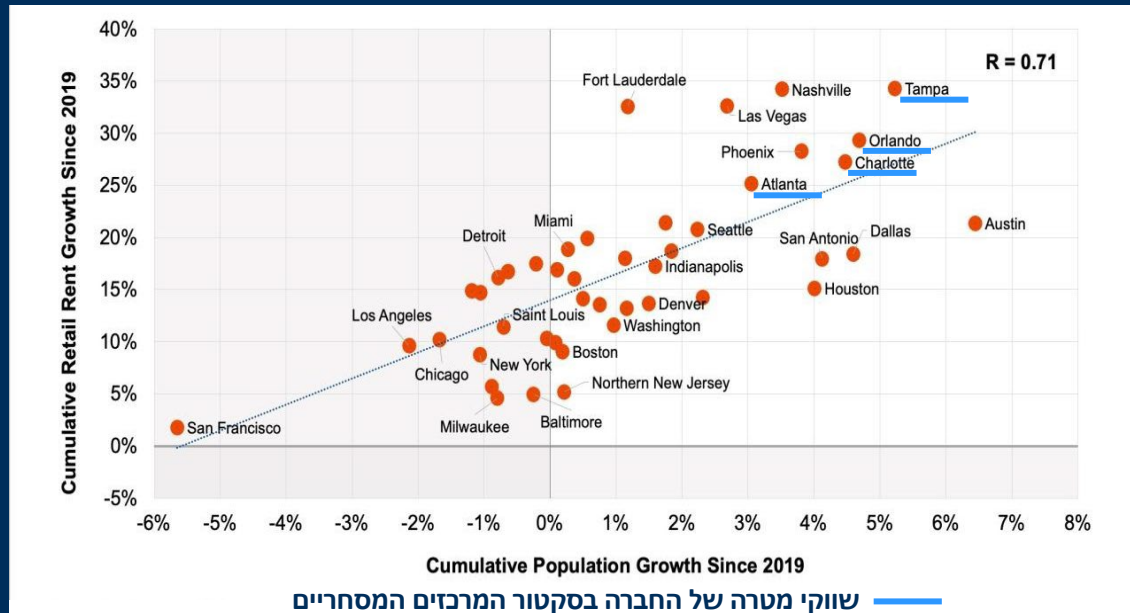


היצע

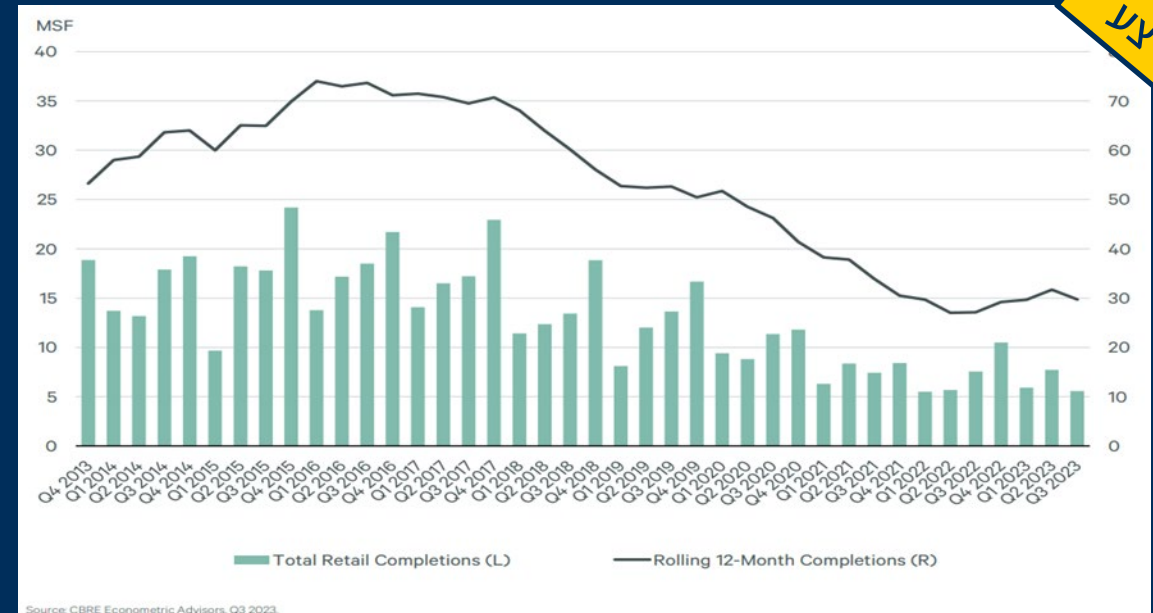
שוק הנדל"ן בארה"ב – מרכזים מסחריים

מרכזים מסחריים

- קיים קשר חזק בין צמיחת האוכלוסייה והעלייה בדמי השכירות בנכסים מסחריים (2)



- עלויות בנייה גבוהות ותנאי הלוואות הדוקים גרמו לירידה חדה בבנייה של שטחי מסחר (1)



היצע

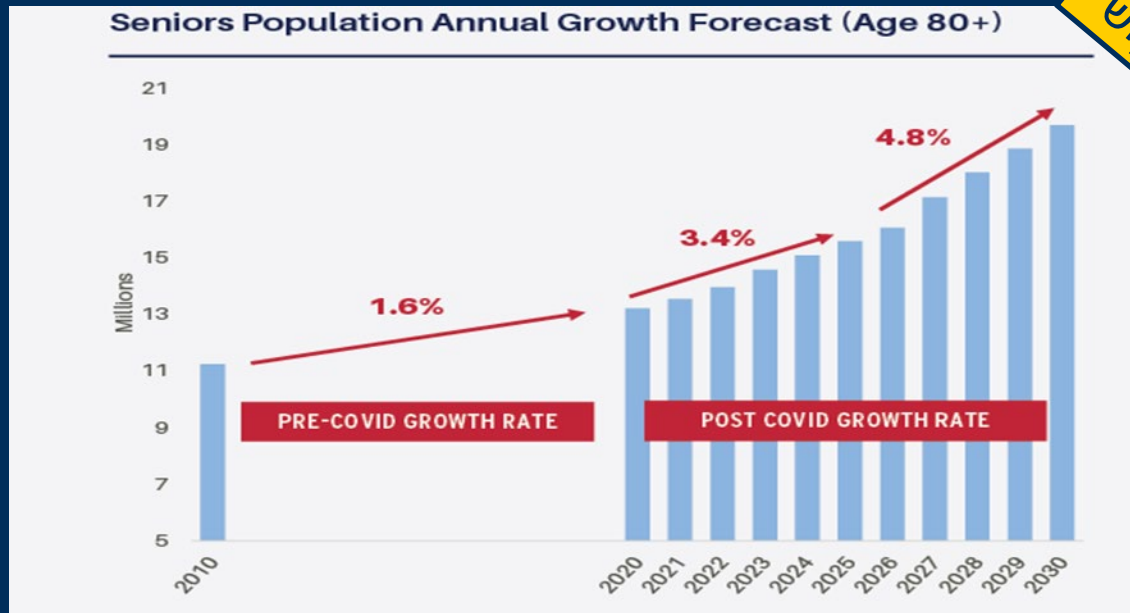
שוק הנדל"ן בארה"ב – בתי אבות

בתי אבות

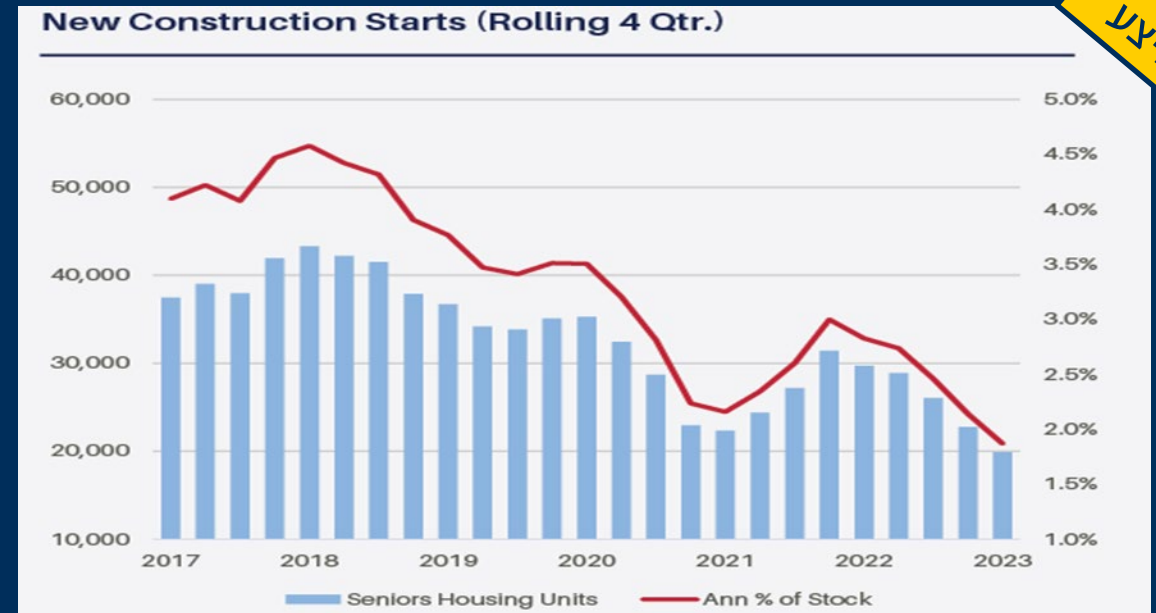
- קצב הצמיחה של אוכלוסיית היעד נמצא בעלייה וצפוי להתגבר בשנים הקרובות (2)

- האטה בהתחלת פרויקטים חדשים לבניה של בתי אבות (1)

ביקוש



היצע



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



המשך צמיחה בהיקף ההון המנוהל.



השתתפות בהשקעות החברה עולה בקנה אחד עם האינטרס של המשקיעים ומאפשרת צמיחה של תזרים המזומנים השנתי.



הקצאת הנכסים לאפיקים אלטרנטיביים ובייחוד לנדל"ן נמצאת במגמת צמיחה חזקה.



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

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

ישראל



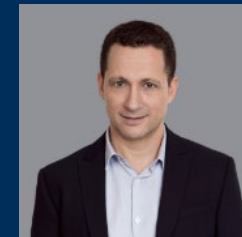
אילן תמיר
מייסד,
יו"ר הדירקטוריון

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



אייל שלימק
מייסד,
דירקטור

מעל 30 שנות ניסיון בייזום
נדל"ן.



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

מעל 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)

מעל 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) 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.



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 »

- 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 20 שנות ניסיון במימון והשקעות נדל"ן אסטרטגיות. בעברו היה Global Head of Commercial Mortgage Distribution ב-Goldman Sachs.
- Paul Aiesi – כ-20 שנות ניסיון ברכישת נדל"ן, ניהול ופיתוח נכסים, בשווי של מעל 1 מיליארד דולר.
- Donald Spalding – כ-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-59 עסקאות (הכוללות 66 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 »

- מתמחה בייזום ובנייה של בתי אבות סיעודיים ודיור מוגן.
- למייסד החברה, ביל קריקמור, ניסיון עשיר בהשבחה וייזום נכסים של למעלה 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 »

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

סיכום עסקה

IRR	מימוש 31/12/2020	השקעה 01/01/2020	תזרים נטו עסקה
18%	11,800,000	(10,000,000)	תזרים נטו עסקה
15.5%	11,550,000	(10,000,000)	תזרים LP
	250,000	-	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	אחוז	הערך
דמי ניהול השקעה (Asset Management Fee)	1%	7
עמלה אדמיניסטרטיבית (Administration Fee)	7%	700
עמלת עסקה (Transaction Fee)	2%	200
עמלת יזום (Development Fee)	3%	300
דמי הצלחה ממוצעים (Promote) ⁽¹⁾	13.9%	1,390
חלקה של החברה בעמלות ⁽²⁾	50.0%	700
מינוף עסקה מניבה	70%	700
מינוף עסקת ייזום	60%	600
עלויות נוספות מלבד עלות הנכס	7%	700

על בסיס עסקאות העבר שמומשו על ידי החברה

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	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)	1,390	1,390
סה"כ עמלות לאורך כל החיי הפרויקט	2,099	2,300

(1) בגין עסקאות העבר שמומשו על ידי החברה נכון למועד פרסום המצגת, דמי ההצלחה (Promote) שקיבלה החברה היו בממוצע כ-13.9% 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 2022.