

בוליגו קפיטל בע"מ

מצגת לשוק ההון

מאי 2024

מצגת זו הוכנה על-ידי בוליגו קפיטל בע"מ ("החברה") לצרכי הצגה כללית אודות החברה ומשך 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 2023 ולדוח רבעון ראשון לשנת 2024 (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 רמת פירוט שונים מאלו המופיעים בדיווחי החברה (ראו שקפים 20, 21, ו-30) או באופן גרפי שונה מהמוצג בדיווחי החברה (שקפים 29-24). במקרה של סתירה או אי התאמה בין המידע המוצג במצגת זו לבין המידע המופיע בדיווחי החברה, יגבר האמור 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 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

כספי משקיעים

כ-**\$1.6**
מיליארד⁽²⁾

היקף עסקאות כולל

כ-**\$4.4**
מיליארד

מספר נכסים

147

מימושים

היקף מימושים

כ-**\$1.8** מיליארד

מספר נכסים

65

Net IRR ממוצע⁽³⁾

כ-**25.4%**

מכפיל הון⁽³⁾

כ-**2.1x**

פעילות ניהול השקעות נדל"ן החל משנת 2012.



צוות בכיר עם עשרות שנות ניסיון בהשקעות בנדל"ן גלובליות.



חברה ציבורית, GP סחיר – יתרון תחרותי לגיוס כספים לפרויקטים של החברה, יכולת זכייה בעסקאות, ויציבות פיננסית; שקיפות מול משקיעי החברה (LPs).



שיעור גבוה של משקיעים חוזרים לאורך השנים – 69% שיעור המשקיעים החוזרים בשנת 2023.



התמחות בייזום נכסים לצד רכישת נכסים קיימים במגוון סקטורים – גמישות ותמרון בהתאם לתנאי השוק.



מודל עסקי מבוזר – אין קיזוז דמי הצלחה בין עסקאות.



דמי הצלחה מוכרים על בסיס מזומן ולא משוערכים – פוטנציאל לרווחים עתידיים.



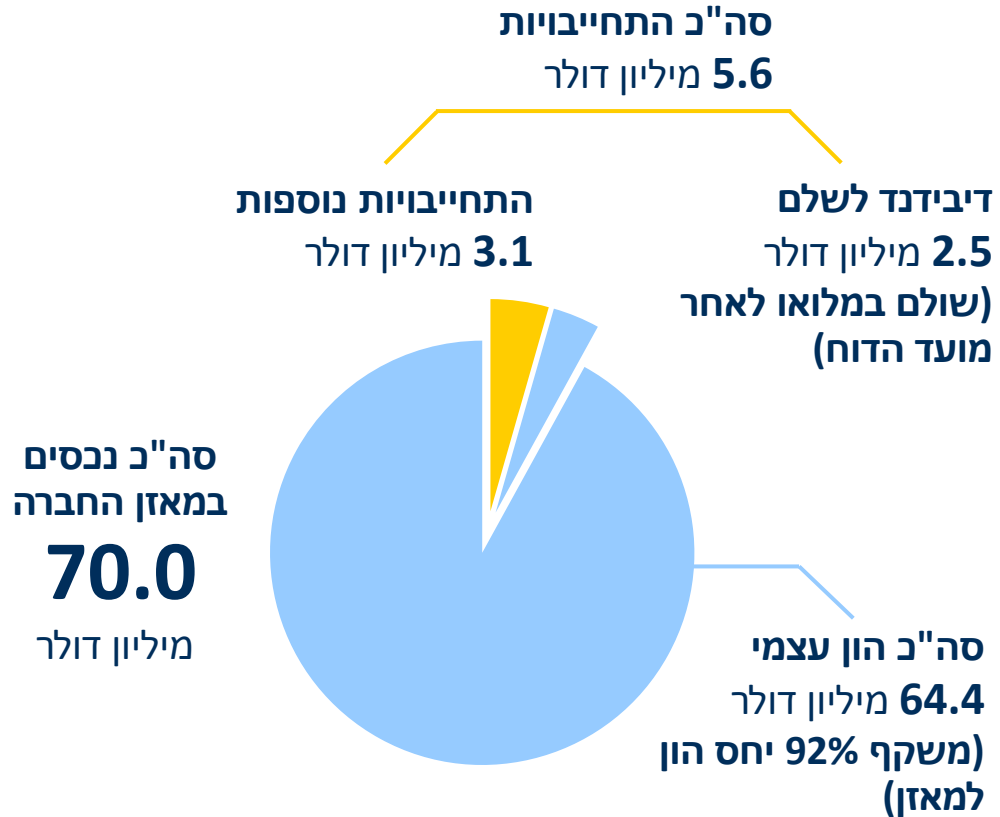
(1) החל ממועד הקמת החברה ועד ליום פרסום המצגת.

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

(3) חושב על פי ממוצע משוקלל (המביא בחשבון את ההון אשר משקיעי החברה השקיעו בפרויקט), לרבות שני פרויקטים שהסתיימו בתשואה שלילית למשקיעים.

נתונים פיננסיים עיקריים (1)

ליום 31 במרס 2024



ליום 31 במרס 2024

יתרת מזומנים ופיקדונות לזמן קצר
21.1
מיליון דולר

סה"כ נכסים שוטפים
32.4
מיליון דולר

שווי הוגן השקעה בנכסים פיננסיים
29.4
מיליון דולר

ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31 במרס 2024

סה"כ הכנסות
3.9
מיליון דולר

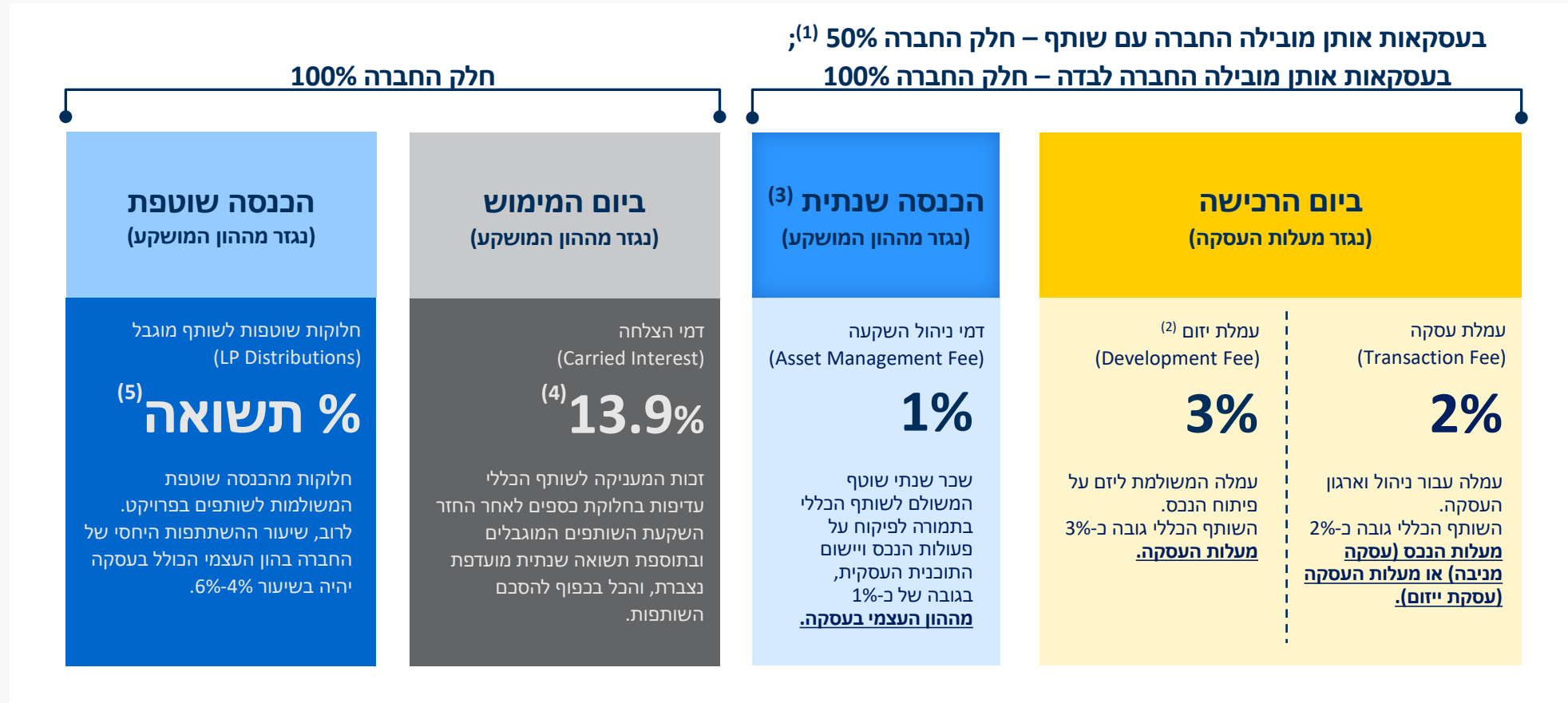
סה"כ רווח לפני מס
1.5
מיליון דולר

שקף זה מכיל מידע צופה פני עתיד, לפרטים ראו שקף 2 לעיל (1) הנתונים הכספיים המוצגים מעוגלים ל-100 אלף הקרוב.

הכנסות

מקורות ההכנסה של החברה

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



(1) במקרים בהם החברה משקיעה לצד שותף מקומי חלק החברה הינו לרוב 50% מהעמלות ה"ל", למעט עמלה אדמיניסטרטיבית. לפרטים נוספים ראו סעיף 7.4 לפרק א' בדוח השנתי 2023.

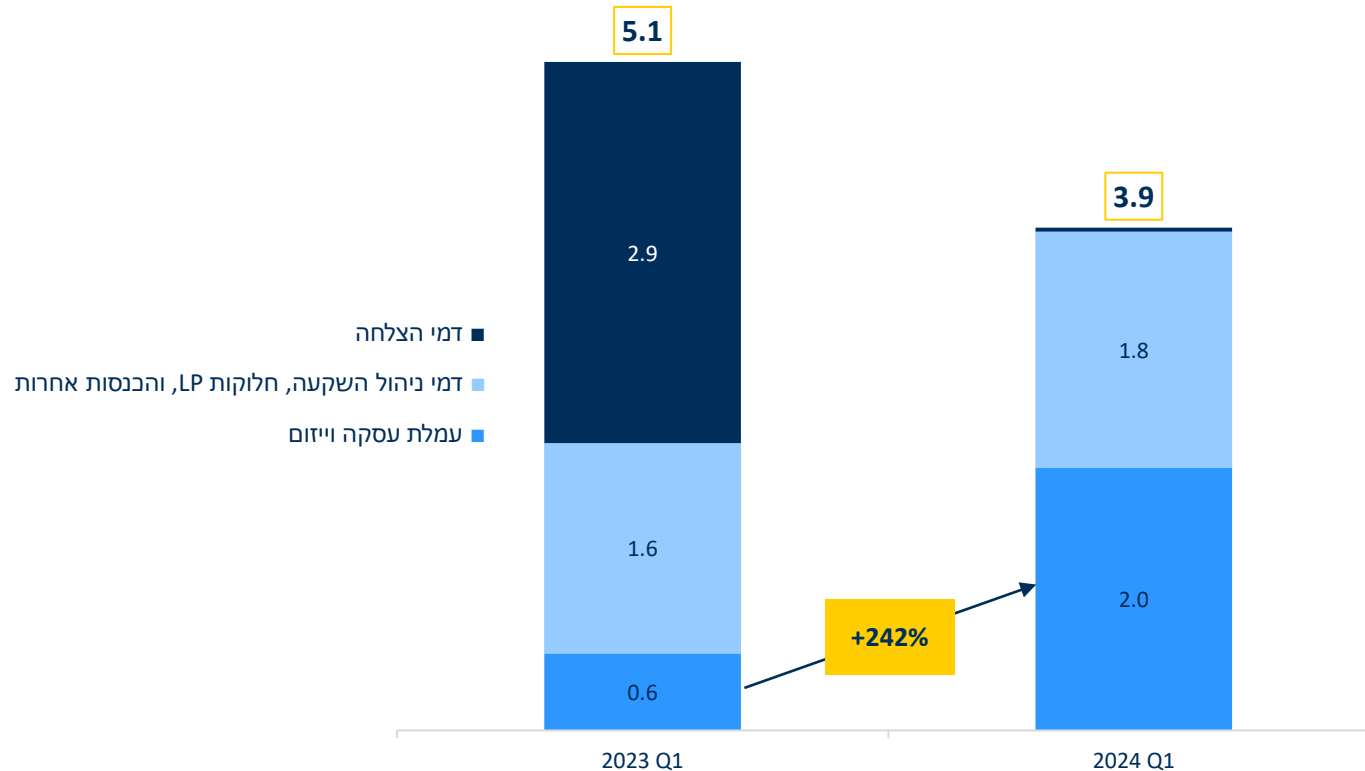
(2) רלוונטי רק לעסקאות ייזום.

(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 שקיבלה החברה היו בממוצע כ-13.9% מסך ההון המושקע בעסקה. לחישוב IRR ראו הערת שוליים 5 בפרק א' לדוחות השנתיים לשנת 2023 של החברה.

(5) ההכנסות ה"ל" לא כוללות כל רווח שיייווצר מהרווח במכירה, ככל ויייווצר.

סך הכנסות ברבעון 1 2024 מול רבעון 1 2023 (מיליוני דולר)

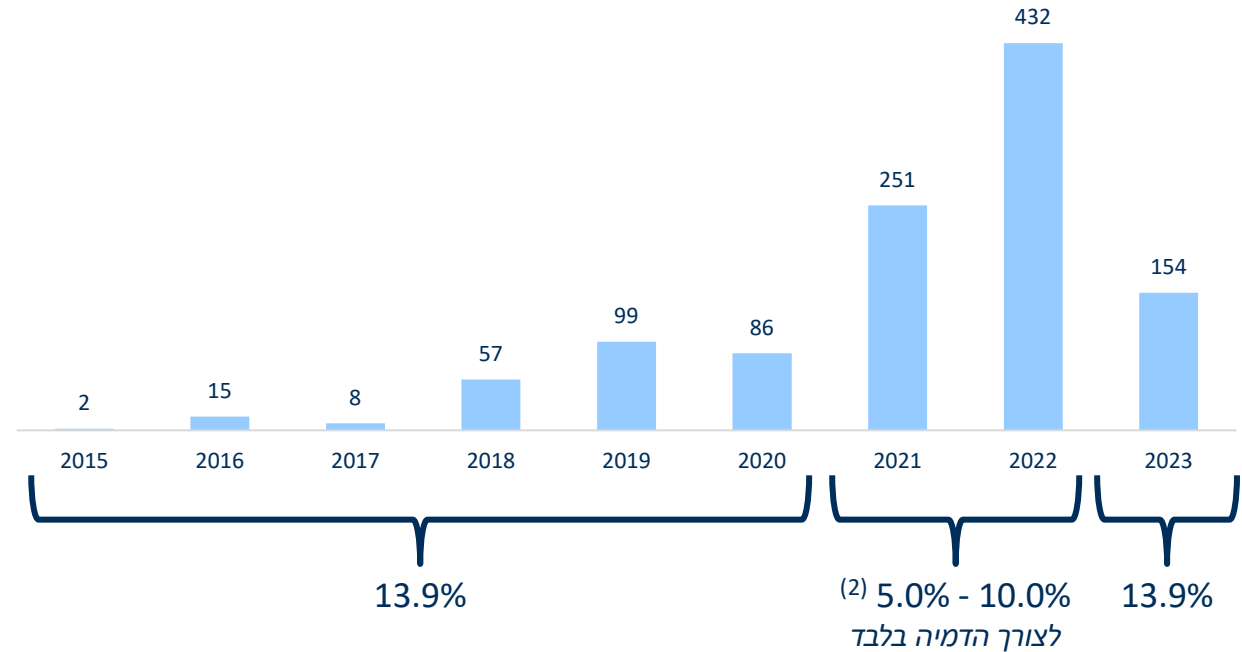


- ההכנסות מעמלות עסקה וייזום ברבעון 1 2024 צמחו בכ-242% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.
- במהלך רבעון 1 2024 לא היו מימושים ובהתאם לא התקבלו דמי הצלחה בגין מכירת נכסים.

הדמיה של דמי הצלחה עתידיים

- תוספת פוטנציאלית של \$27 מיליון לדמי ההצלחה העתידיים בגין עסקאות שבוצעו ועסקאות בתהליך בשנת 2024⁽³⁾ – לפי שיעור של 13.9%.
- מודל עסקי מבוזר – אין קיזוז דמי הצלחה בין עסקאות.
- מכירה בהתאם לתנאים בשוק ללא תלות במועד ההשקעה.

הון עצמי מושקע לפי שנת עסקה
(מיליוני דולר)



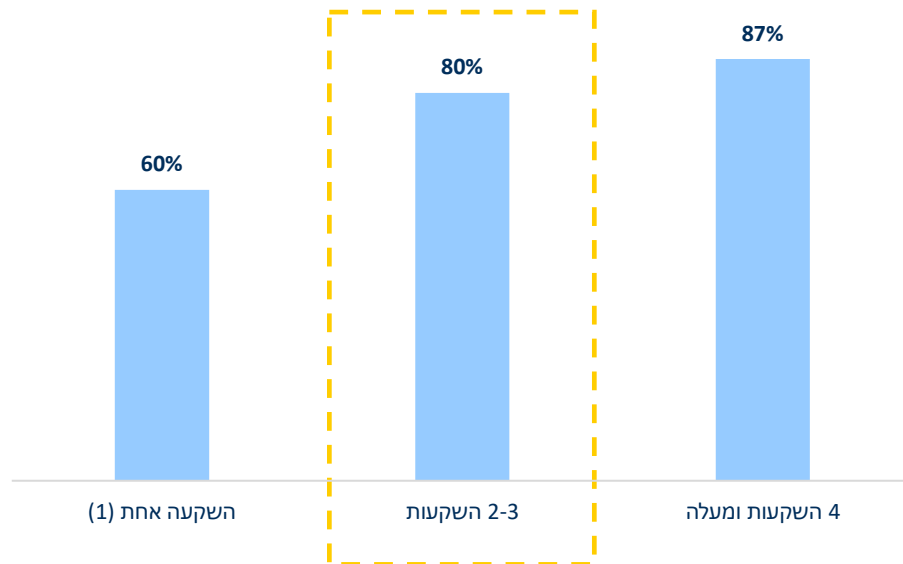
סה"כ דמי הצלחה עתידיים פוטנציאליים, בהתאם להדמיה זו, בטווח שבין \$93 ל-\$127 מיליון⁽¹⁾



משקיעים ותיקים מנצלים הזדמנות ומביעים אמון

- מאמצי שיווק לצירוף משקיעים חדשים – תזמון ייחודי.

שיעור משקיעים חוזרים לפי מספר ההשקעות שבוצעו במהלך שנת 2023

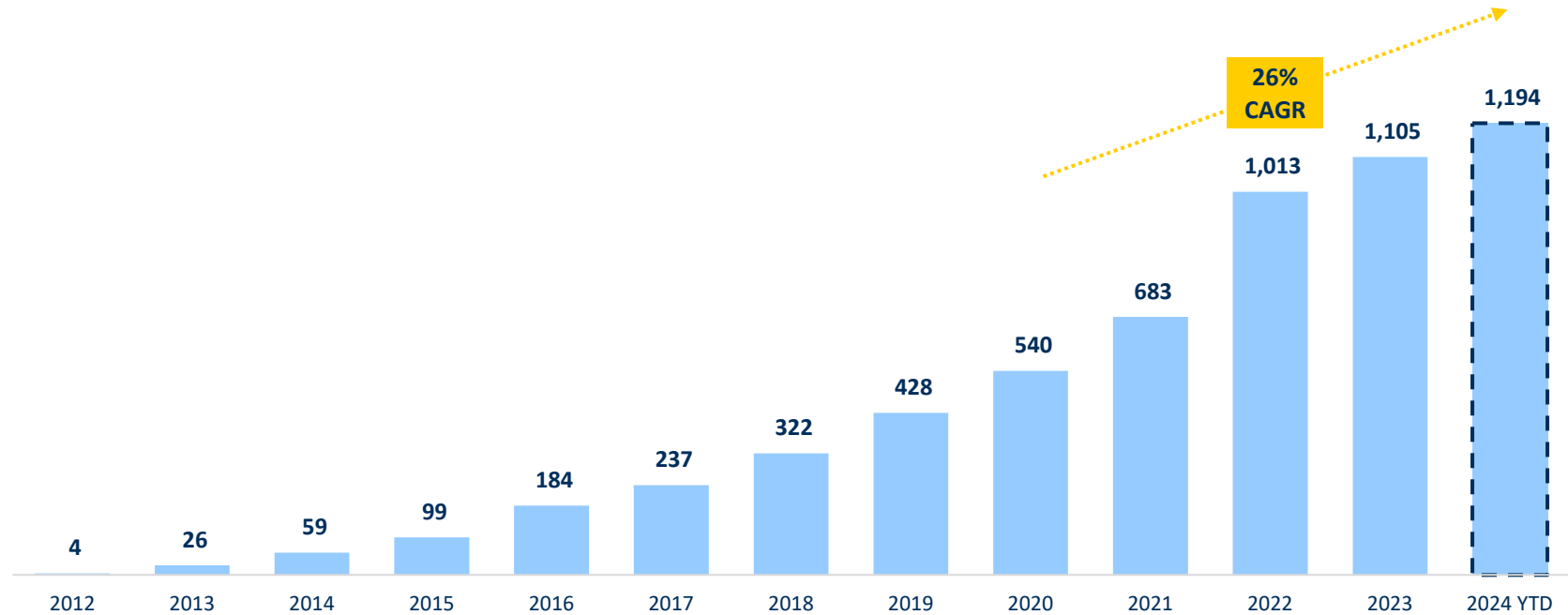


- 80% מהמשקיעים ב-2-3 היו משקיעים חוזרים (לעומת 66% בשנת 2022) – הבעת אמון בחברה והבנה של ההזדמנות.
- 69% מהמשקיעים בשנת 2023 היו משקיעים חוזרים.
- החברה מגדילה את מעגל המשקיעים החדשים להגדלת הצמיחה בעתיד.

התפתחות ההון המנוהל על ידי החברה (1)



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

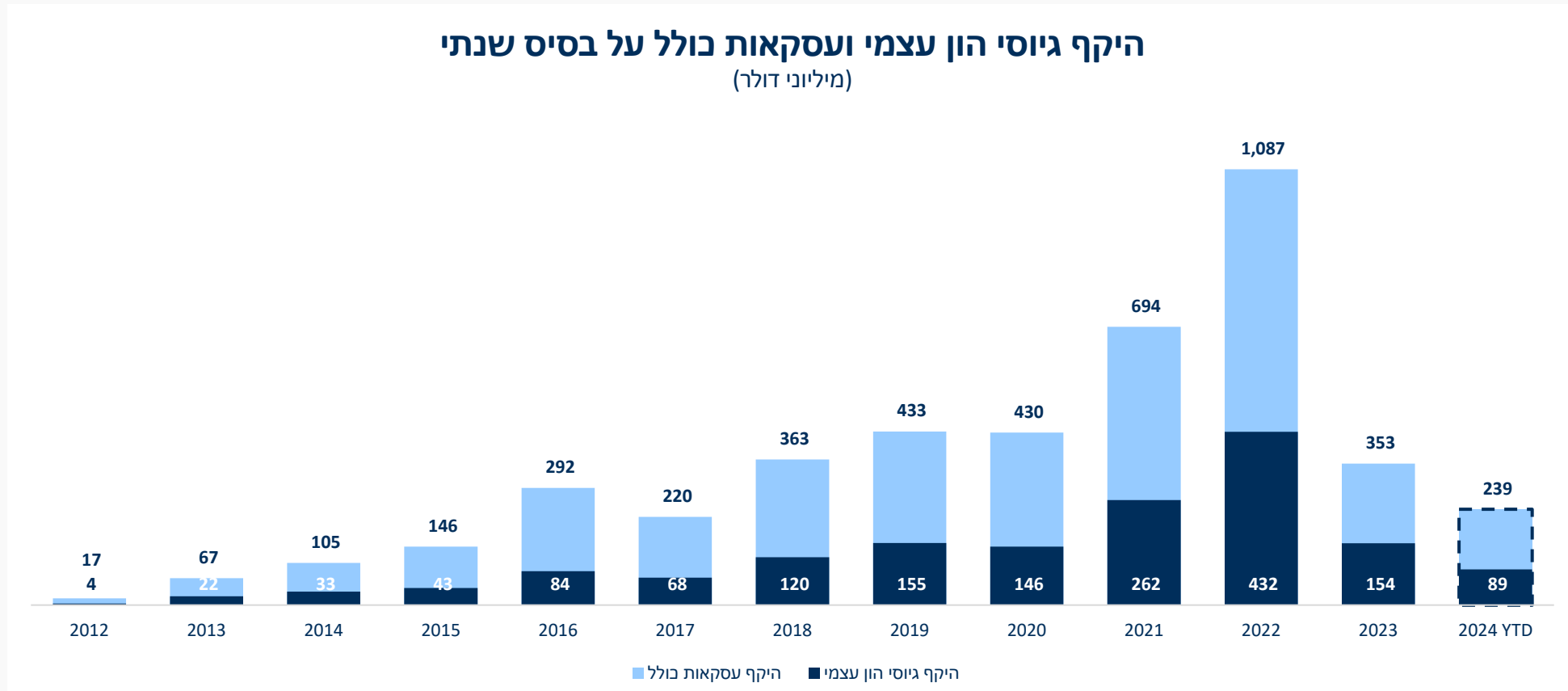


נכון ליום פרסום המצגת – 26 במאי 2024.

גידול עקבי בהון המנוהל, לרבות בשנים מאתגרות



יכולת גיוס כספים מוכחת וגישה לעסקאות איכותיות (1)



נכון ליום פרסום המצגת – 26 במאי 2024.

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

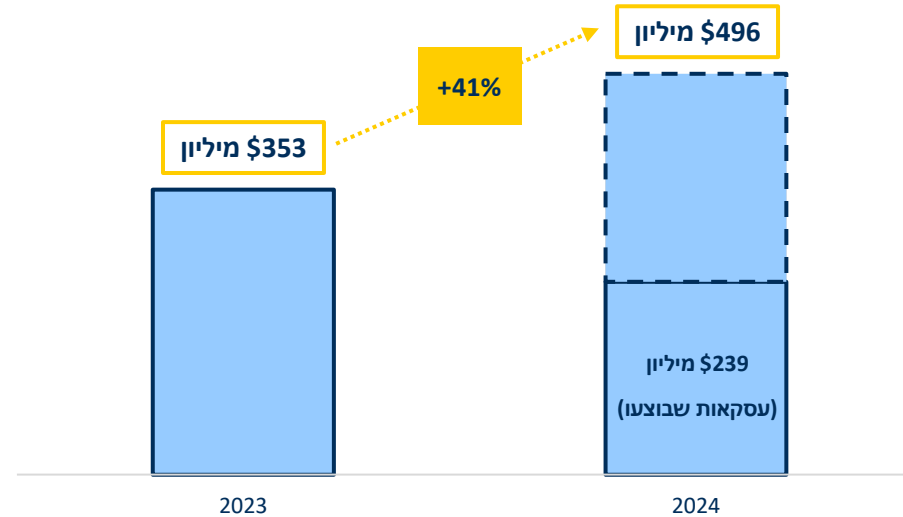
צפי לצמיחה בהיקף הרכישות בשנת 2024 (1)



היקף עסקאות ושנת השקעה (2) (מיליוני דולר)

סה"כ היקף עסקאות
בשנת 2023

סה"כ היקף עסקאות בשנת
2024 + עסקאות בתהליך



כולל עסקאות בתהליך (2)

פורטפוליו

תחומי פעילות עיקריים (1)

מרכזים מסחריים



17

נכסים

196,987

מ"ר שטח כולל (כולל שטח בהקמה)

95%

מהשטח הכולל מושכר (3)

163

מ' דולר הון מושקע (4)

בתי אבות



13

נכסים

1,474

יחידות דיור (כולל יח' בהקמה)

94%

שיעור תפוסה ממוצע (3)

117

מ' דולר הון מושקע (4)

תעשייה ולוגיסטיקה



17

נכסים

258,363

מ"ר שטח כולל

99%

שיעור תפוסה ממוצע (3)

127

מ' דולר הון מושקע (4)

מקבצי דיור



10

מדינות

33

נכסים (2)

7,913

יחידות דיור (כולל יח' בהקמה)

93%

שיעור תפוסה ממוצע (3)

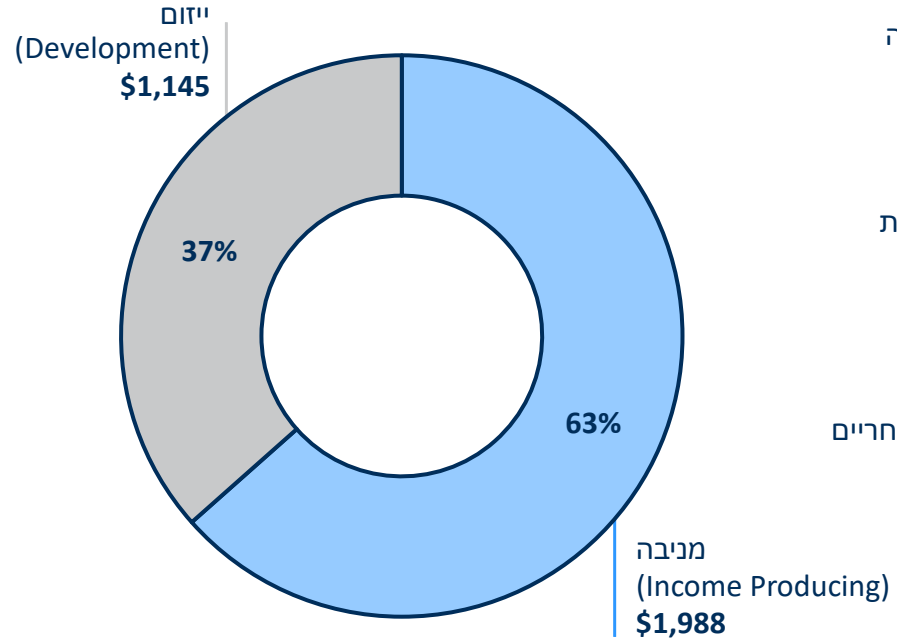
734

מ' דולר הון מושקע (4)

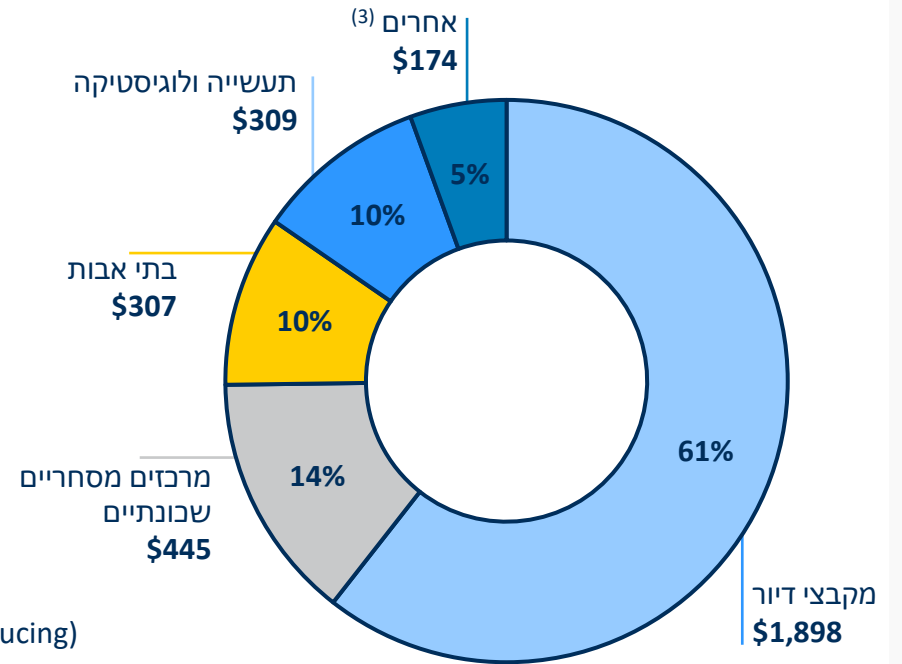
התפלגות ההשקעות אותן מנהלת החברה (1)



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



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



בסיס עלות נדל"ן מנוהל במסגרת השקעות אותן מנהלת החברה בסך של כ-3.1 מיליארד



התמקדות במדינות צומחות בארה"ב

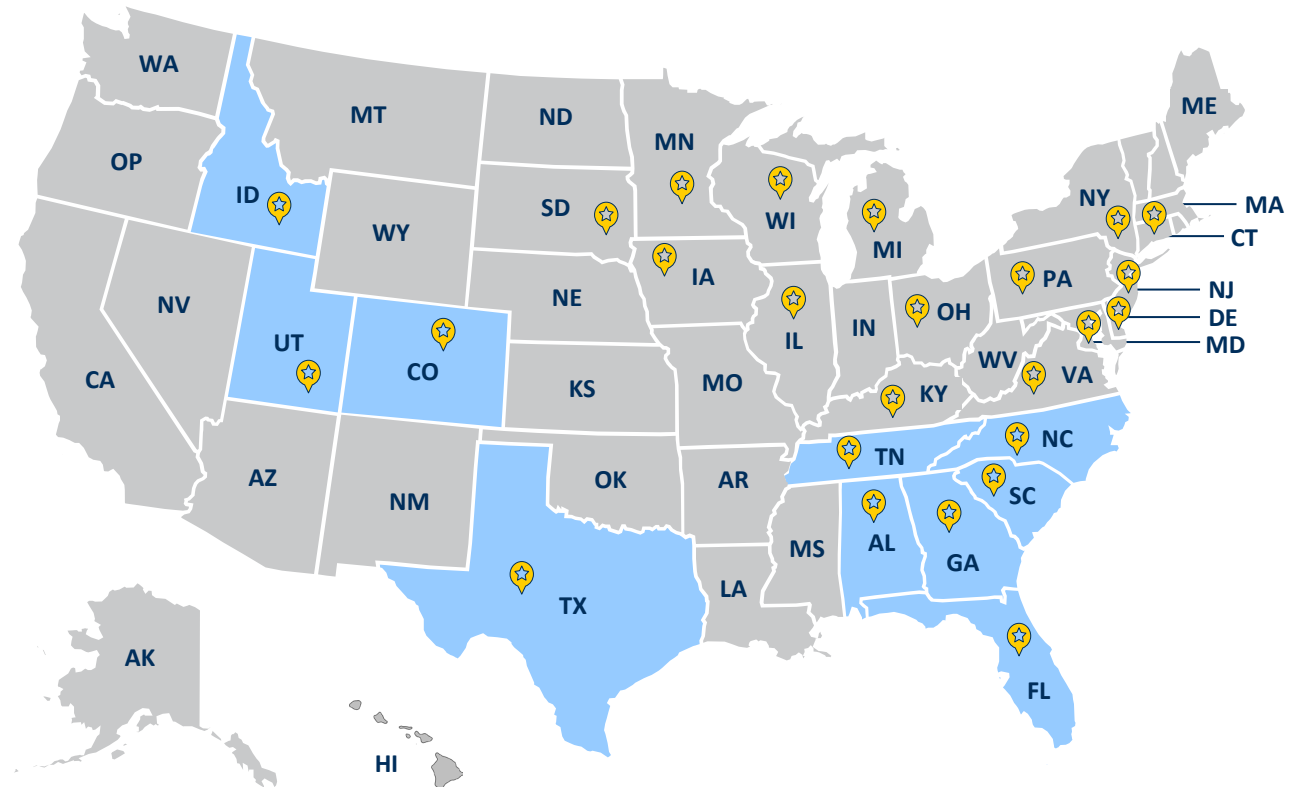
- המיקוד הגאוגרפי של החברה מוכיח את עצמו כפי שמשתקף בביקוש העודף המאפיין את שוקי המטרה.

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

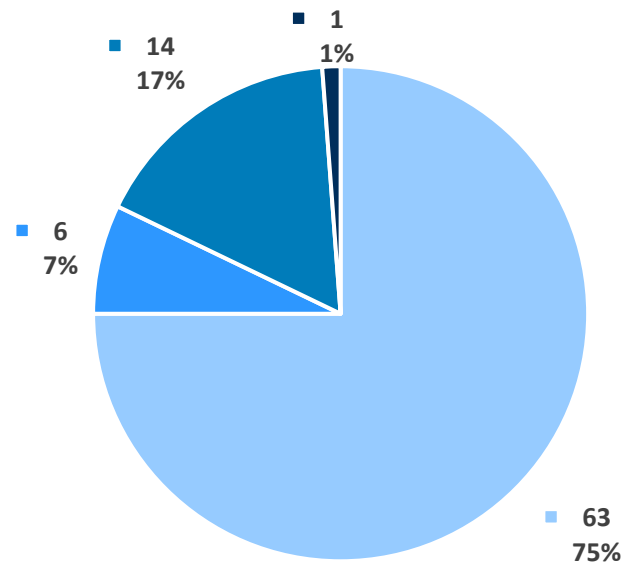


מיקום השקעות עבר / נוכחיות 📍

שוקי מטרה ■

אופן מימון הפורטפוליו הקיים (1)

התפלגות אופן מימון השקעות לפי סוג ריבית (1)



ריבית משתנה ■ ריבית משתנה - פרויקטים לייזום ■ ריבית משתנה - עסקאות הגנה ■ ריבית קבועה ■

- מעל 80% מההלוואות למימון ההשקעות נושאות ריבית קבועה (או כוללות רכיב הגנה).
- הגנה באמצעות הסדר Rate Cap ב-6 הלוואות הנושאות ריבית משתנה.
- 14 הלוואות (17%) נושאות ריבית משתנה ללא הגנה – כולן עסקאות ייזום בהן השפעת עליית הריבית פחותה מהותית בשלב הייזום.
- מימון מחדש (Refinance) מוצלח ב-7 פרויקטים להלוואות נושאות ריבית קבועה במהלך שני הרבעונים האחרונים.

(1) נכון ליום פרסום המצגת. ארה"ב בלבד.
(2) כולל 5 השקעות בהן הריבית קבועה באמצעות עסקת Swap.

תקופה ייחודית המשקפת הזדמנות לרכישת נכסים

- תעשייה ולוגיסטיקה ונדל"ן למגורים היו הסקטורים המועדפים על משקיעים בתחילת שנת 2024⁽¹⁾.
- תנאים מקרו-כלכליים וירידות שווי נכסי הנדל"ן מייצרים הזדמנויות השקעה.

- שחקנים גדולים מצביעים על כוונתם להגדיל רכישות בשנה הקרובה⁽²⁾.

Blackstone Making \$10 Billion Multifamily Purchase, Going on the Real Estate Offensive

Acquisition of AIR Communities is Blackstone's largest transaction in the multifamily market

KKR to Acquire \$1.64 Billion Student Housing Portfolio From Blackstone

The over 10,000-bed portfolio will expand University Partners' reach.

- ירידות המחיר לאחרונה למעשה מורידות את הסיכון בהשקעות נדל"ן.
- רכישות בזמן הנוכחי אטרקטיביות במיוחד:
 - השקעות החברה כ-LP.
 - משקיעים חדשים.
 - דמי הצלחה.

עסקאות השקעה לדוגמה מהתקופה האחרונה



תעשייה
ולוגיסטיקה

1000 W Crosby Carrollton, TX

- מועד העסקה: מאי 2024
- עלות כוללת: 22.2 מ' דולר
- שטח להשכרה: SF 217,720
- עסקת Off-Market במחיר אטרקטיבי ביותר (\$87/ר"ר), נמוך משמעותית מעלות בנייה חדשה.
- השאת ערך באמצעות השכרת יחידות פנויות והעלאת דמי שכירות נוכחיים, הנמוכים כיום במעל 20% מהמחיר בשוק.



מקבץ
דוור

הדמיה להמחשה בלבד

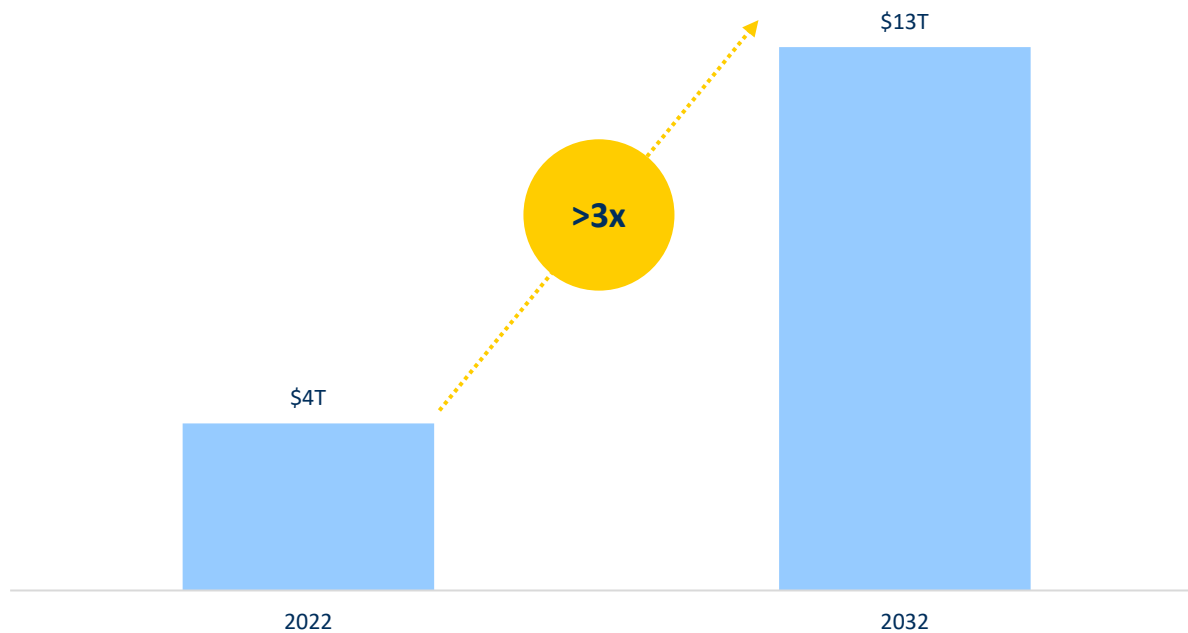
Reems Creek Weaverville, NC

- מועד העסקה: אפריל 2024
- עלות כוללת: 50.1 מ' דולר
- יחידות דוור: 139
- פרויקט ייזום להקמת מקבץ יח' דוור (Townhomes) להשכרה, במיקום מתפתח בפרברי העיר אשוויל, צפון קרוליינה.
- חסמי כניסה גבוהים בשל דרישות תכנוניות מחמירות ומחסור בקרקעות זמינות למגורים.

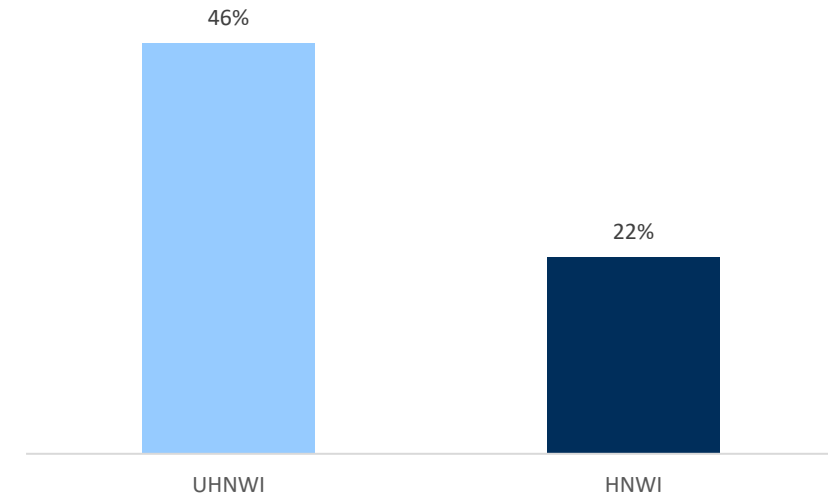
שקף זה מכיל מידע צופה פני עתיד, לפרטים ראו שקף 2 לעיל

צפי להמשך צמיחה בתעשיית ההשקעות האלטרנטיביות

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



שיעור הקצאה להשקעות אלטרנטיביות בקרב משקיעים
עתירי הון – התפלגות לפי סיווג משקיעים (2)



הקצאה מוגברת להשקעות אלטרנטיביות בקרב משקיעים עתירי הון.
יתרונות ההשקעה בנכסים אלטרנטיביים כוללים:

- ✓ תשואות עודפות.
- ✓ גיוון מהשקעות סחירות מסורתיות (Diversification).
- ✓ תנודתיות פחותה.
- ✓ תזרימי מזמנים ניתנים לחיזוי.



הרחבת סל המוצרים, כולל קרנות



הגדלת תזרים מהשקעות כ- LP



הרחבת תמהיל המשקיעים ופנייה למשקיעים מוסדיים



הרחבת בסיס המשקיעים בארה"ב



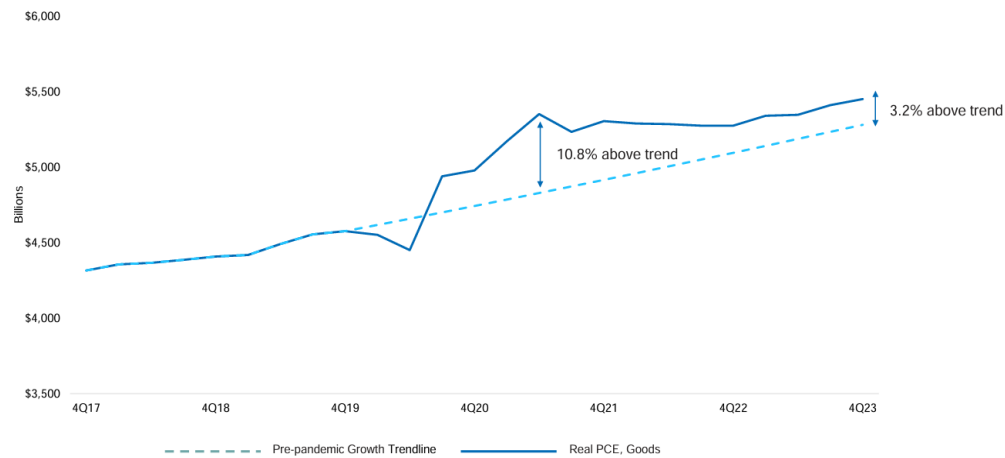
סקירת ענף הנדל"ן להשקעה בארה"ב

תנאים כלכליים ומחוללי ביקוש

- למרות האינפלציה רמות הביקוש למוצרים נשמרות ומלמדות על המצב הפיננסי של אזרחי ארה"ב (2).

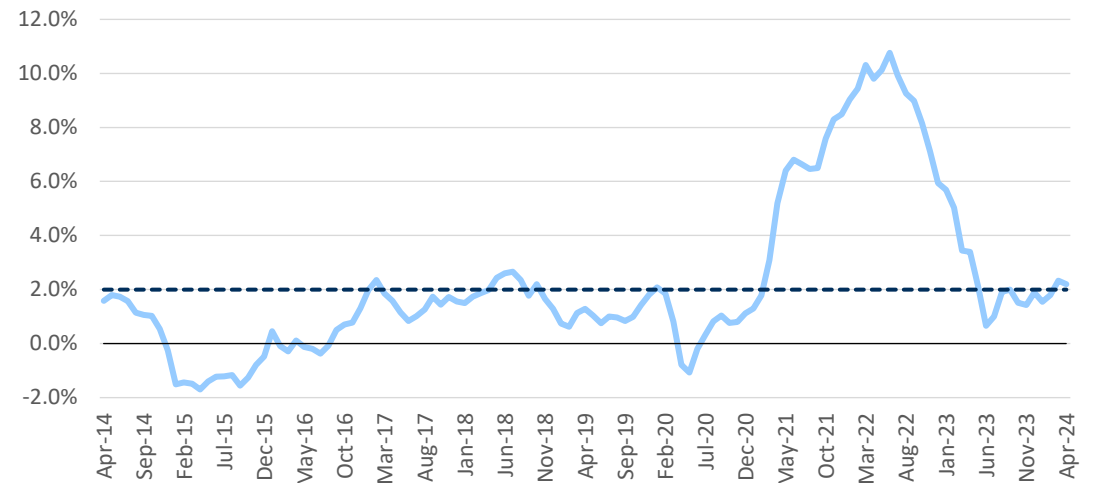
- שיעור האינפלציה ללא רכיב המגורים כבר נמצא בסביבת היעד של הבנק הפדרלי ב-12 החודשים האחרונים (1).

הוצאה על צריכה פרטית, מוצרים (מונחים ריאליים)



Source: St. Louis Federal Bank, Newmark Research, April 2024.

שיעור אינפלציה ללא רכיב מגורים בהשוואה ליעד הבנק הפדרלי, שינוי שנתי



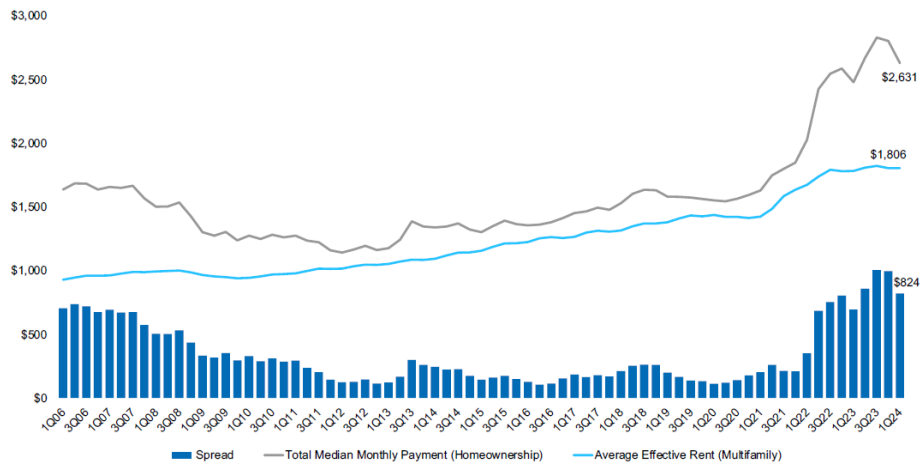
Source: Buligo, U.S. Bureau of Labor Statistics, FRED

תנאים כלכליים ומחוללי ביקוש

- העלות למגורים בבעלות ממשיכה להיות יקרה משמעותית בהשוואה למגורים בשכירות (2).

ביקוש

פרמיה על מגורים בבעלות



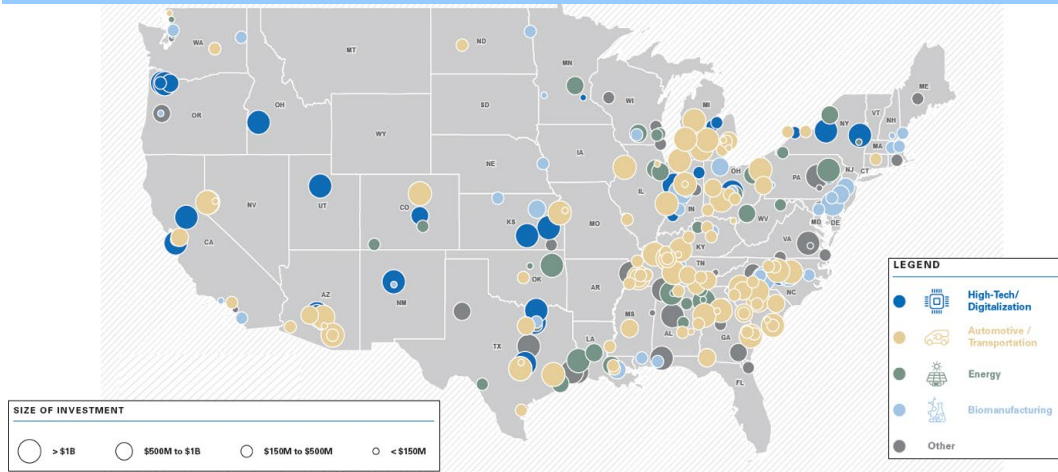
Source: Newmark Research, Atlanta Federal Reserve, RealPage

* Total Monthly Median Home Payments include P&I, Taxes, Insurance and PI

- הגברת יכולות הייצור תורמת לסקטור התעשייה והלוגיסטיקה, יוצרת מקומות עבודה ומגדילה ביקוש לדיור (1).

ביקוש

הכרזות על פתיחת מפעלים בארה"ב



Note: Investments of at least \$100 million. Investment dollars may include allocations to real estate and equipment, infrastructure, intellectual property, and other outlays. Sources: Newmark Research, Newmark Global Strategy & Consulting, various press releases and articles

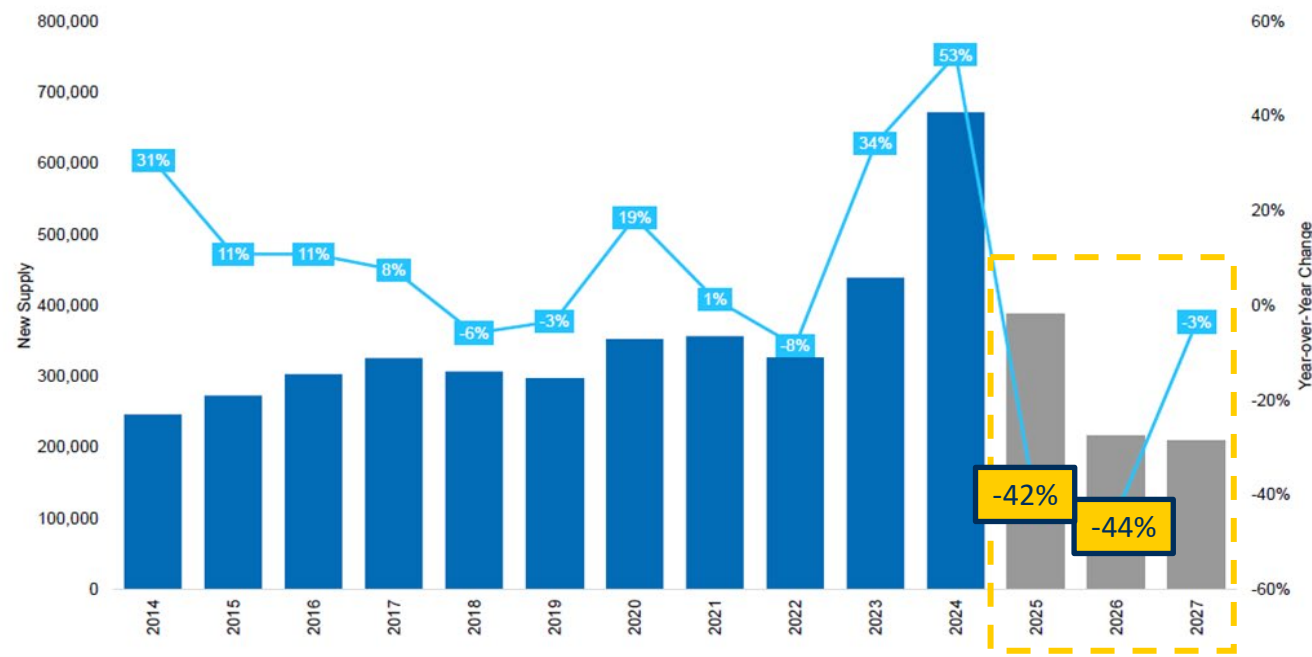
ירידה חדה בבניית יחידות דיור צפויה לגרום למחסור

מקבצי דיור

- התחלות הבניה צפויות להישאר ברמה נמוכה בשנים הקרובות כפי שמשקף מנתוני היתרי בנייה חדשים⁽¹⁾.
- התוספת של יחידות דיור חדשות צפויה להגיע לשיא בשנה הקרובה ולאחר מכן צפויה ירידה חדה בצמיחת המלאי⁽¹⁾.

היצע

היצע יחידות דיור במקבצי דיור בארה"ב

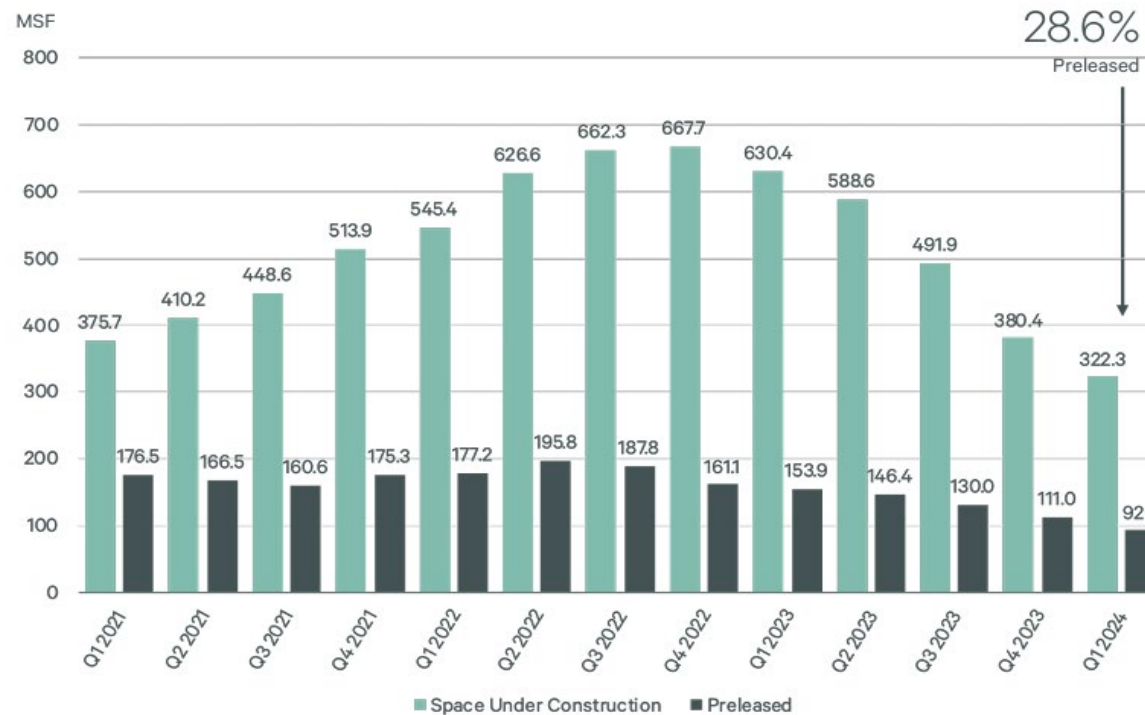


Source: Newmark Research, RealPage

סך השטחים בבנייה בסקטור התעשייה והלוגיסטיקה במגמת ירידה

תעשייה ולוגיסטיקה

- סך שטחי תעשייה ולוגיסטיקה בבנייה ירד ברבעון החמישי ברציפות, 48% נמוך יותר בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד (1).

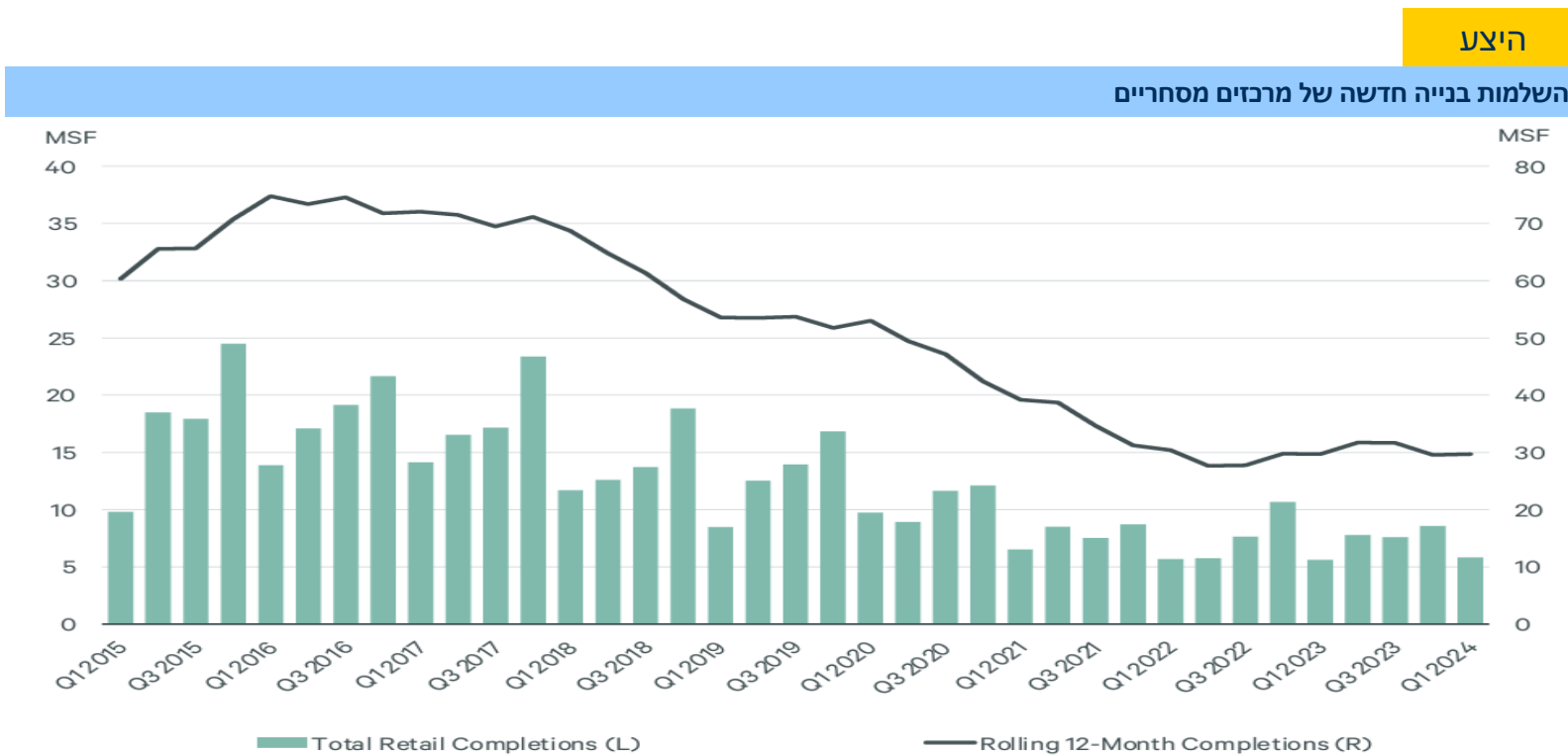


Source: CBRE Research, Q1 2024.

השלמות בנייה חדשה של שטחי מסחר בשפל היסטורי

מרכזים מסחריים

- עלויות הבנייה והמימון הגבוהות צפויות לשמור על תוספת היצע נמוכה גם בשנת 2024.
- השלמות הבנייה היו נמוכות בכ-32% מהרבעון הקודם וברמה הנמוכה ביותר מזה שנים (1).



Source: CBRE Econometric Advisors, Q1 2024.

מגמות דמוגרפיות תומכות בביקוש למגורים בבתי אבות

בתי אבות

- האטה בהתחלות הבנייה תסייע לביצועים של נכסים קיימים ⁽¹⁾.
- אוכלוסיית +75 צפויה לגדול ב-44% בעשר השנים הקרובות, לעומת 5% בלבד בקרב האוכלוסייה הכללית ⁽¹⁾.

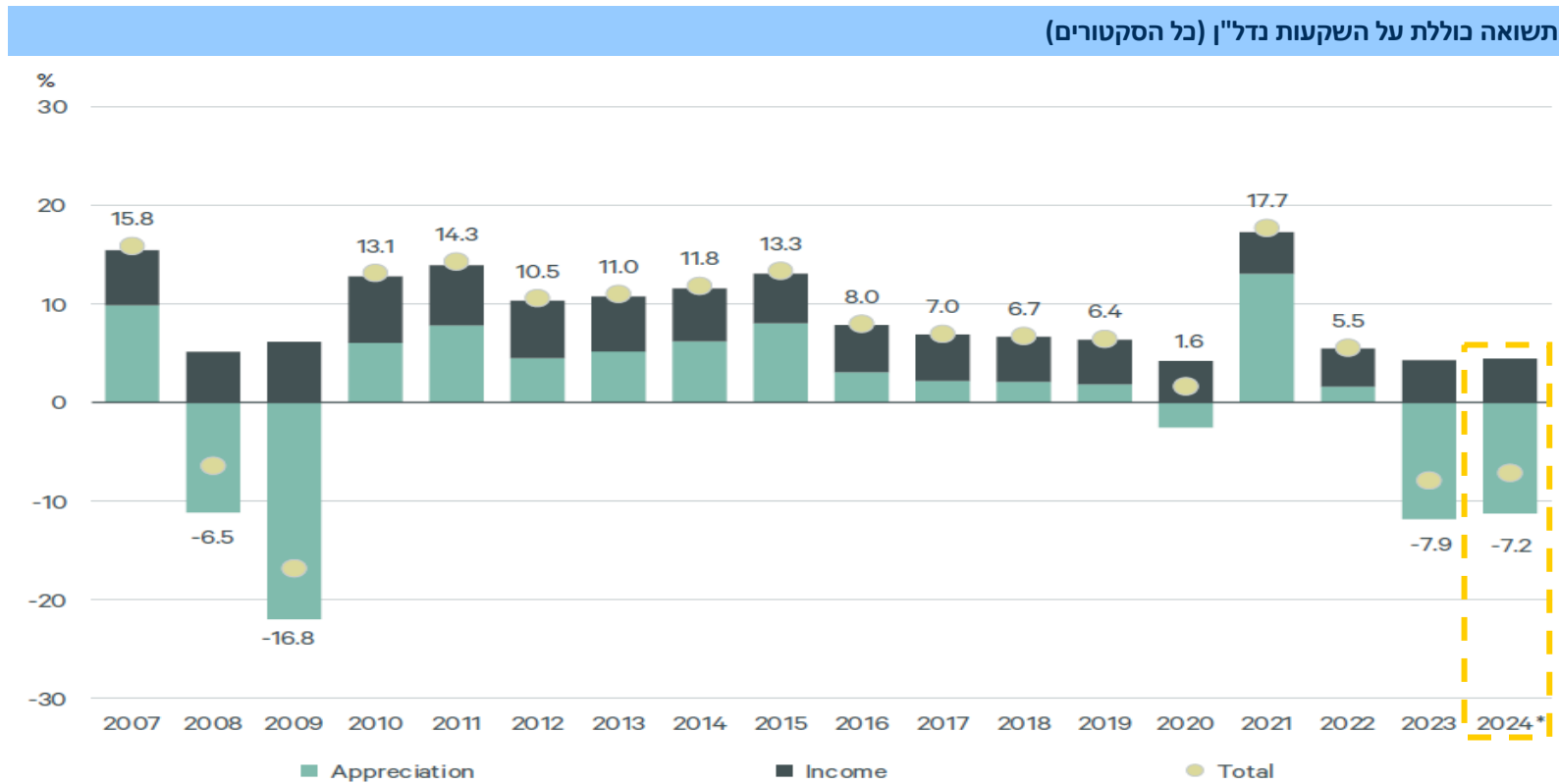


Source: JLL Research, NIC MAP

בטווח הארוך ירידות ערך נכסים מתוקנות בחדות בשנים עוקבות

שנת 2024 מסתמנת כשנת המפנה.

השנים שבאו לאחר המשבר הכלכלי הגדול בשנים 2008-2009 אופיינו בעליית ערך של הנכסים.



*For year ending Q1 2024. All returns are reported on an unlevered basis. Source: CBRE Research, NCREIF, Q1 2024.



תקופה המאפשרת ניצול הזדמנויות ייחודיות.



גם בתקופות מאתגרות מצליחה החברה להצמיח את היקף ההון המנוהל, ולגייס הון ממשקיעים חדשים.



השתתפות החברה בהשקעות תומכת בצמיחת ההכנסות השוטפות, ותורמת לזהות אינטרסים עם משקיעי החברה.



שיעור גבוה של משקיעים חוזרים מעיד על יכולת החברה, הוכחת המודל העסקי, ושביעות רצון המשקיעים.



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



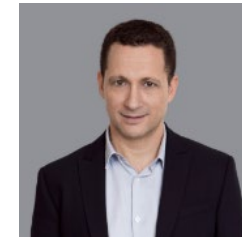
אילן תמיר
מייסד,
יו"ר הדירקטוריון

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 בתור GP – מחזור עסקה (5-7 שנים)



איתור עסקאות

1

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



חיתום עסקה

2

- 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

3

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



גיוס משקיעים

4

- 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

5

- 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-55-65% מימון מסך עלויות העסקה.
- עסקאות ייזום - כ-50-65% מימון מסך עלויות העסקה.



השבחה (Value Add) / ייזום

6

- 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 – 12-24 חודשים.
- אכלוס הפרויקט – 12-24 חודשים, (מתחיל לקראת סיום הבניה).
- אפשרות למימון מחדש של הנכס והחזקה כנכס מניב עד למכירה.



מימוש

7

- מימוש הנכס ברווח מקסימלי והחזר השקעה למשקיעים.

מובילים את העסקאות לצד שותפים חזקים

- 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 – מעל 20 שנות ניסיון ברכישת נדל"ן, ניהול ופיתוח נכסים, בשווי של מעל 1 מיליארד דולר.
 - Donald Spalding – מעל 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-62 עסקאות (הכוללות 69 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.

מקבצי דיור



graycliffcapital.com »

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, 9 מתקנים פעילים ו-2 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.

דוגמה לחישוב דמי הצלחה

דוגמה

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

סיכום עסקה	השקעה	מימוש	IRR
תזרים נטו עסקה	(10,000,000)	11,800,000	18%
תזרים LP	(10,000,000)	11,550,000	15.5%
תזרים GP	-	250,000	

החזר הון
(חלוקה 1)

תשואה מועדפת
(חלוקה 2)

חלוקה סופית
(חלוקה 3)

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%

דוגמה להמחשה של מקורות ההכנסה

- 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%	2%	3%	13.9%	50.0%	60%	60%	7%
דמי ניהול השקעה (Asset Management Fee)	10							
עמלה אדמיניסטרטיבית (Administration Fee)								
עמלת עסקה (Transaction Fee)								
עמלת יזום (Development Fee)								
דמי הצלחה ממוצעים (Carried Interest) ⁽¹⁾								
חלקה של החברה בעמלות ⁽²⁾								
מינוף עסקה מניבה								
מינוף עסקת ייזום								
עלויות נוספות מלבד עלות הנכס								
החברה נוהגת לממן עסקאות מניבות בטווח של כ- 55-65% 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	65%	60%
סך עלות עסקה	28,571	25,000
עלות הנכס	25,000	-
משך חיי עסקה ממוצע	7	5

עמלות

עמלות	דמי ניהול השקעה (Asset Management Fee)	עמלה אדמיניסטרטיבית (Administration Fee)	עמלת עסקה (Transaction Fee)	עמלת יזום (Development Fee)	דמי הצלחה ממוצעים (Carried Interest)	סה"כ עמלות לאורך כל החיי הפרויקט
מספר שנים $1\% \times 50\% \times$ הון מושקע	350	250				
מספר שנים $10 \times$	70	50				
$50\% \times 2\% \times$ סך עלות עסקה (ייזום) / עלות הנכס (מניבה)	286	250				
$50\% \times 3\% \times$ סך עלות עסקה	-	375				
$13.9\% \times$ הון מושקע	1,390	1,390				
	2,096	2,315				

(1) בגין עסקאות העבר שמומשו על ידי החברה נכון למועד פרסום המצגת, דמי ההצלחה 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 ראו סעיף 7.4 לפרק א' בדוח השנתי 2023.