



בוליגו קפיטל בע"מ

מצגת לשוק ההון

אוגוסט 2024

מצגת זו הוכנה על-ידי בוליו 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 ולדוחות רבעון ראשון ושני 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 5, 6, 8, 9, 19, ו-20) או באופן גרפי שונה מהמוצג בדיווחי החברה (שקפים 13, 15, ו-26-23). 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 כמפורט בסעיף 30 לחלק א' בדוח התקופתי של החברה לשנת 2023. 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-**\$4.6**
מיליארד

מספר נכסים

151

מימושים

היקף מימושים

כ-**\$1.9** מיליארד

מספר נכסים

66

Net IRR ממוצע⁽³⁾

כ-**24.8%**

מכפיל הון⁽³⁾

כ-**2.1x**

פעילות ניהול השקעות נדל"ן החל משנת 2012.



צוות עם עשרות שנות ניסיון מצטבר בהשקעות בנדל"ן.



חברה ציבורית, GP סחיר.



התמחות בייזום נכסים לצד רכישת נכסים קיימים במגוון סקטורים.



מודל עסקי מבוזר.



שיעור גבוה של משקיעים חוזרים לאורך השנים.



דמי הצלחה מוכרים על בסיס מזומן ולא משוערכים.



(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.

הובלת עסקאות השקעה בארבעה סקטורים עיקריים (1)



מרכזים מסחריים



בתי אבות



תעשייה ולוגיסטיקה



מקבצי דיור

החברה מובילה השקעות ב-85 נכסי נדל"ן בארה"ב

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

נתונים פיננסיים עיקריים (1)

ליום 30 ביוני 2024



● התחייבויות כ-3 מיליון דולר

● הון עצמי כ-66 מיליון דולר
(משקף 96% יחס הון למאזן)

ל-6 החודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני 2024

9.5 מיליון דולר
סה"כ הכנסות

2.2 מיליון דולר
סה"כ רווח נקי

ליום 30 ביוני 2024

17.6 מיליון דולר
יתרת מזומנים ופיקדונות לזמן קצר

29.7 מיליון דולר
סה"כ נכסים שוטפים

30.7 מיליון דולר
שווי הוגן השקעה בנכסים פיננסיים



- הזדמנויות רכישה
- פורטפוליו איתן
- אין תלות בעסקה ספציפית

- הקלה בשירות החוב של נכסי הבסיס
- הוזלת עלות המימון ברכישות
- ירידה בשיעורי ההיוון

- מימון מחדש בתנאים מטיבים
- ניצול הזדמנויות רכישה
- ניהול הסיכונים בפורטפוליו



הכנסות

מקורות ההכנסה של החברה

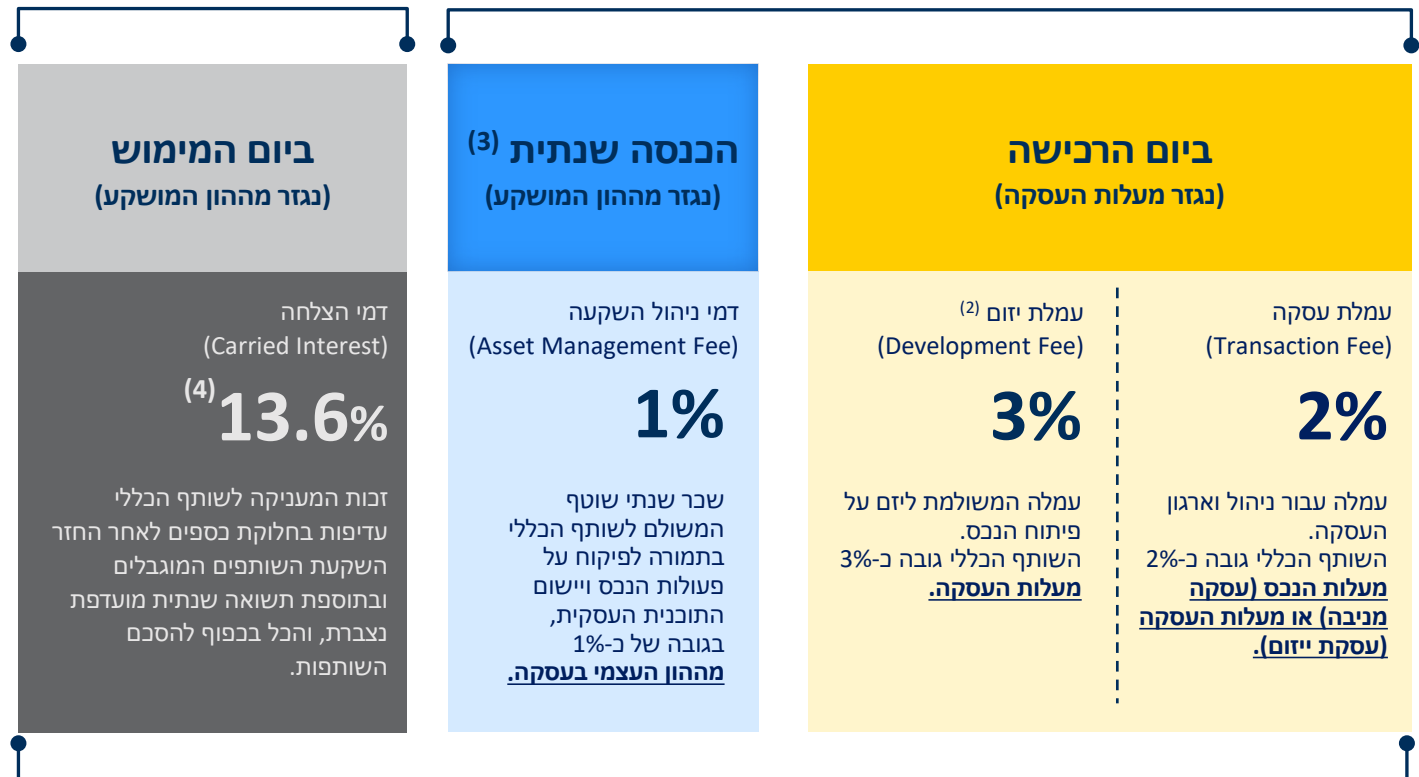
החברה משמשת בהשקעותיה כשותפה בשותף הכללי (GP) האמון על ניהול ההשקעה ולפיכך זכאית לעמלות. בנוסף, החל מרבעון 4 2021 החלה החברה להשתתף כשותף מוגבל (LP) בהשקעות אותן היא מובילה ובהתאם היא זכאית לחלוקות שוטפות ותקבולים מרווחים.

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

חלק החברה 100%



הכנסות מפעילות השקעה



הכנסות מעמלות

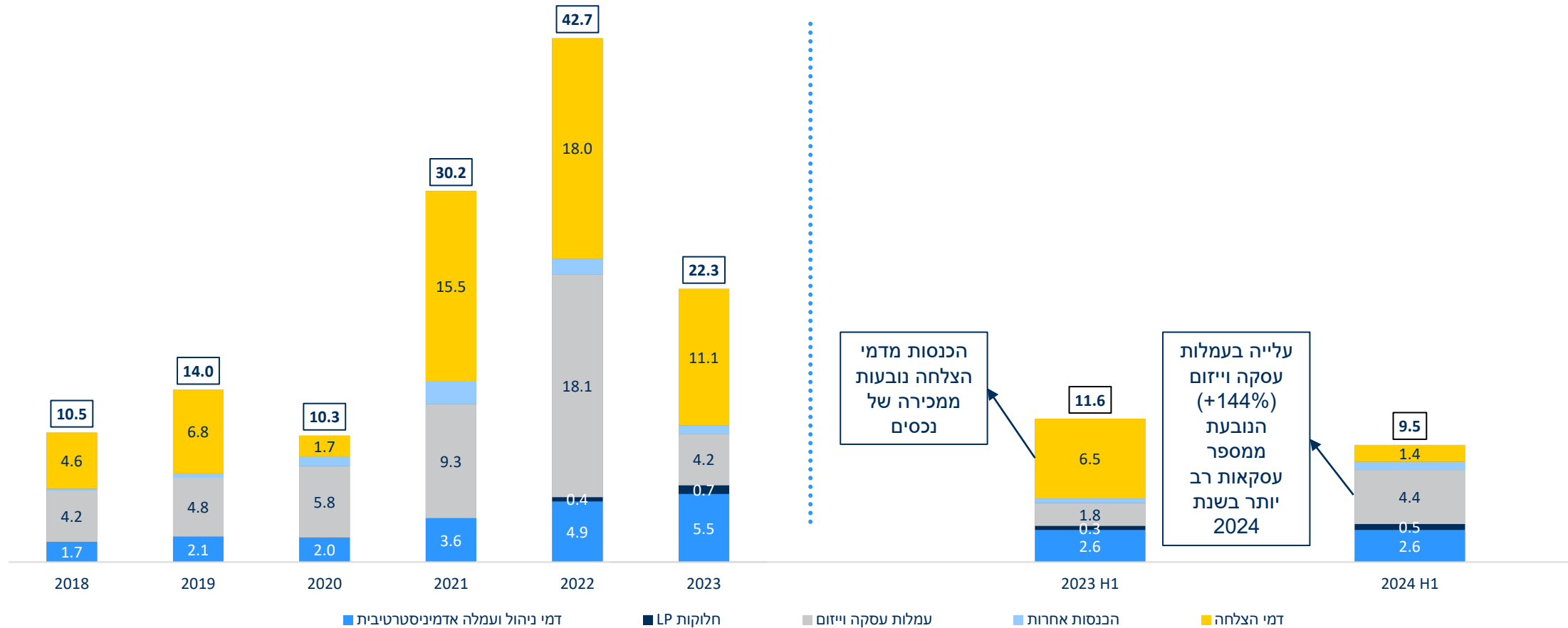
(1) במקרים בהם החברה משקיעה לצד שותף מקומי חלק החברה הינו לרוב 50% מהעמלות הנ"ל, למעט עמלה אדמיניסטרטיבית. לפרטים נוספים ראו סעיף 7.4 לפרק א' בדוח השנתי 2023.
 (2) רלוונטי רק לעסקאות ייזום.
 (3) החברה זכאית לעמלה אדמיניסטרטיבית נוספת בגין כל שותפות אותה היא מנהלת. תגמול על ניהול אדמיניסטרטיבי של השותפויות 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-13.6% מסך ההון המושקע בעסקה. לחישוב IRR ראו הערת שוליים כ-5 בפרק א' לדוחות השנתיים לשנת 2023 של החברה.
 (5) ההכנסות הנ"ל לא כוללות את ההכנסה מ"תקבולים ממכירה".

סך הכנסות לשנים 2018-2023

(מיליוני דולר)

סך הכנסות בחציון 1 מול חציון 1 2023

(מיליוני דולר)



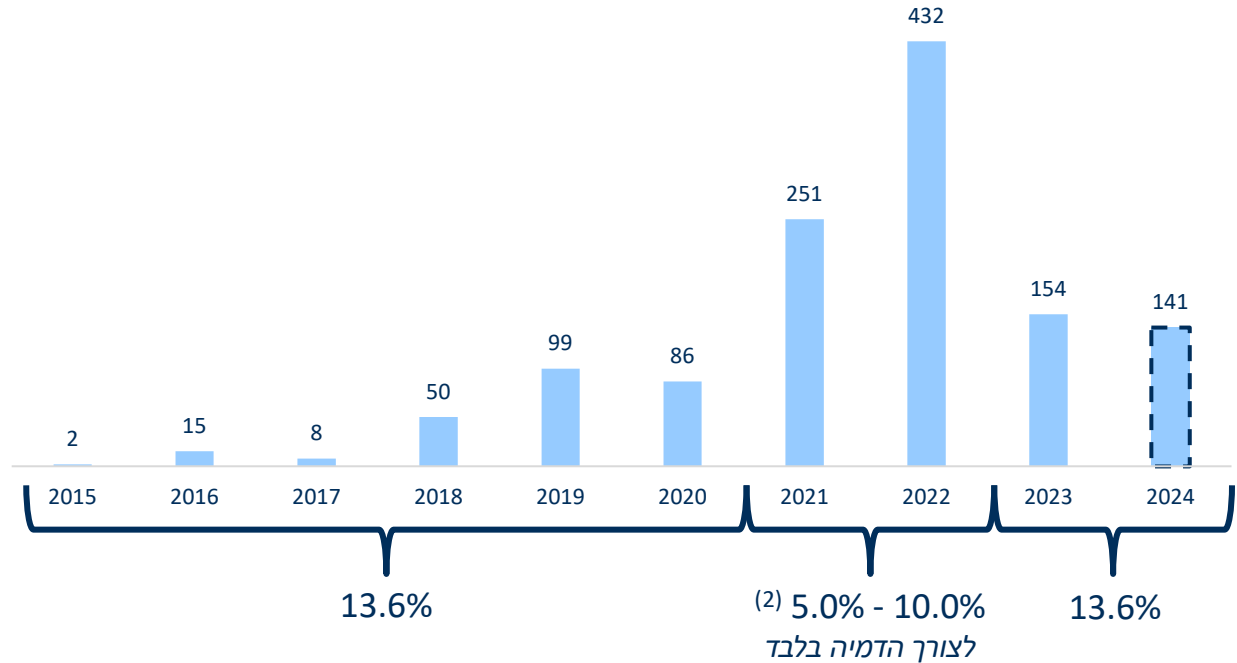
הכנסות מדמי הצלחה נובעות ממכירה של נכסים

עלייה בעמלות עסקה וייזום (+144%) הנובעת ממספר עסקאות רב יותר בשנת 2024

הדמיה של דמי הצלחה עתידיים

- 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)



נכון ליום פרסום המצגת – 22 באוגוסט 2024.

סה"כ דמי הצלחה עתידיים פוטנציאליים, בהתאם להדמיה זו,
בטווח שבין \$110 ל-\$144 מיליון (1)

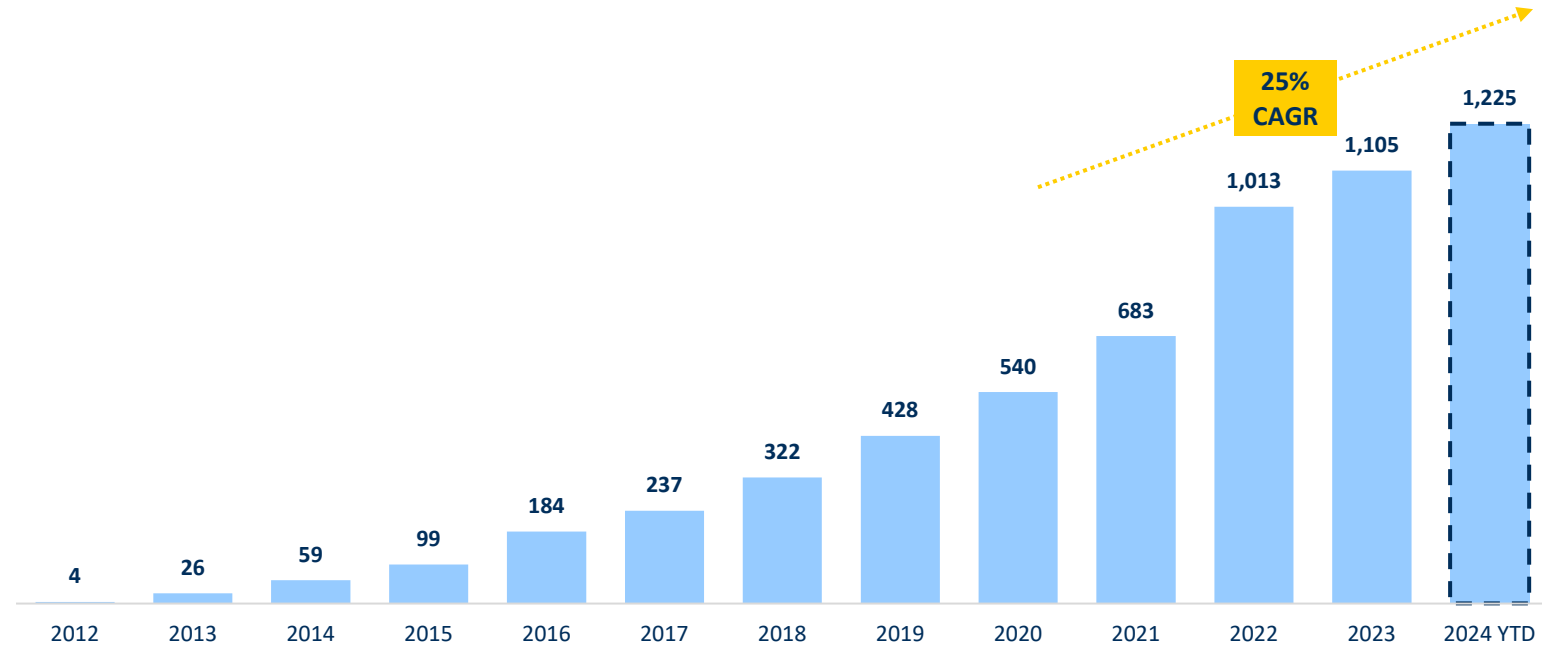


שקף זה מכיל מידע צופה פני עתיד, לפרטים ראו שקף 2 לעיל.
(1) סה"כ דמי הצלחה חושבו על פי אחוז מתוך ההון המושקע בשנים הרלוונטיות.
(2) שנים שאופיינו בשיעורי הייוון (Cap Rates) נמוכים בהשוואה לנתונים היסטוריים.

התפתחות ההון המנוהל על ידי החברה (1)



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



נכון ליום פרסום המצגת – 22 באוגוסט 2024.



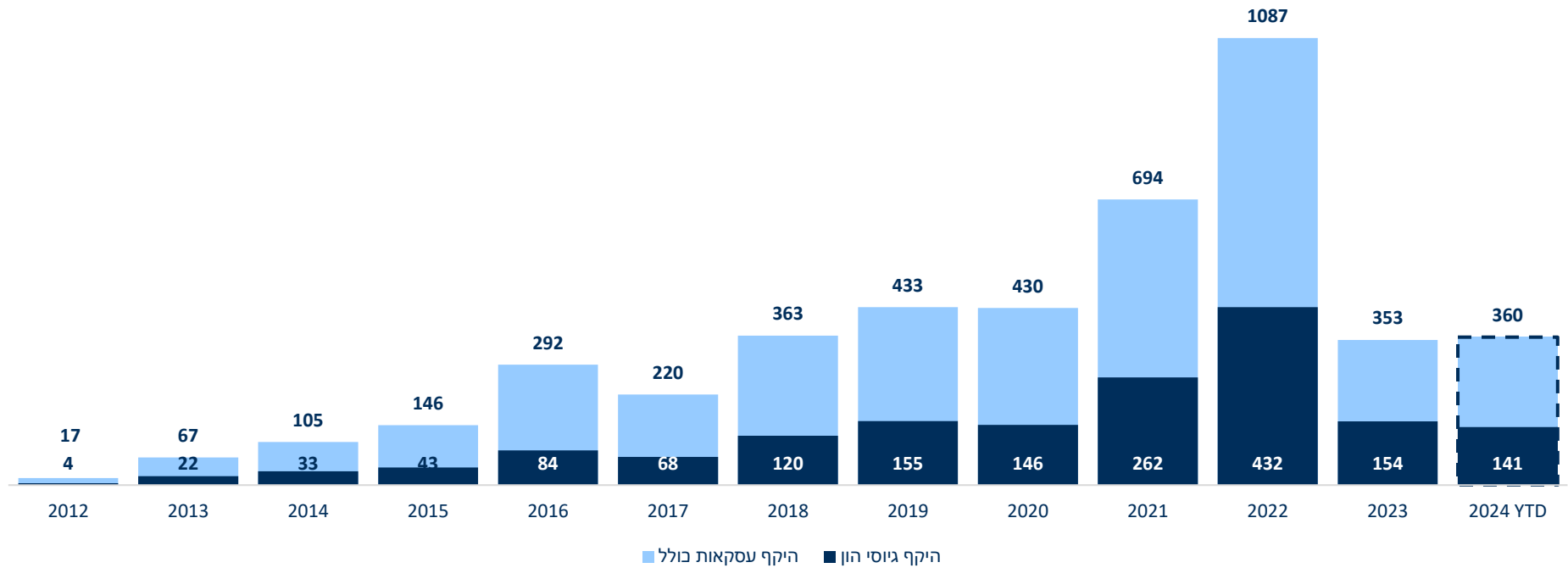
גידול עקבי בהון המנוהל, לרבות בשנים מאתגרות



יכולת גיוס כספים מוכחת וגישה לעסקאות איכותיות (1)



היקף גיוסי הון עצמי ועסקאות כולל על בסיס שנתי
(מיליוני דולר)



נכון ליום פרסום המצגת – 22 באוגוסט 2024.

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

צפי לצמיחה בהיקף הרכישות בשנת 2024 (1)

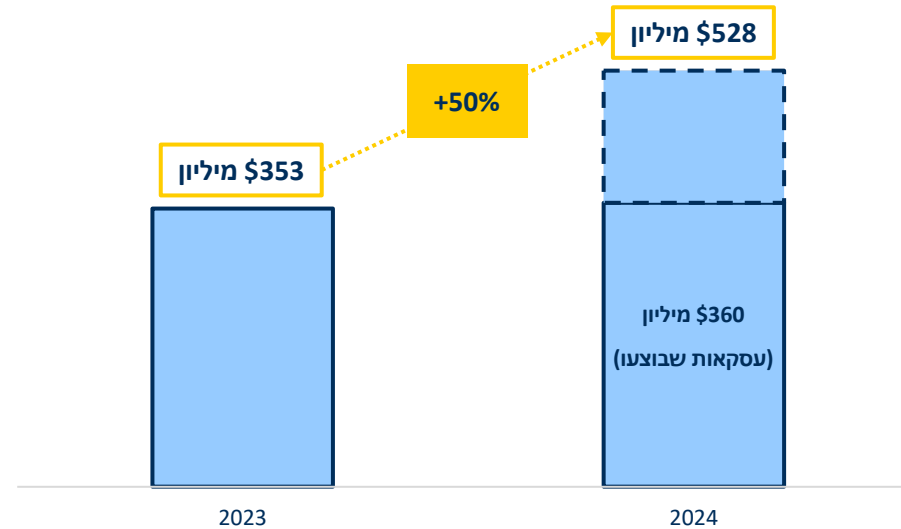
בתקופה האחרונה, האטרקטיביות של השקעה בנדל"ן אמריקאי עבור ישראלים גדלה



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



19

נכסים

233,419

מ"ר שטח כולל
(כולל שטח בהקמה)

95%

מהשטח הכולל מושכר (3)

192

מ' דולר הון מושקע (4)

בתי אבות



13

נכסים

1,474

יחידות דיור
(כולל יח' בהקמה)

97%

שיעור תפוסה ממוצע (3)

117

מ' דולר הון מושקע (4)

תעשייה ולוגיסטיקה



18

נכסים

271,216

מ"ר שטח כולל

99%

שיעור תפוסה ממוצע (3)

133

מ' דולר הון מושקע (4)

מקבצי דיור



9

מדינות

32

נכסים (2)

7,594

יחידות דיור
(כולל יח' בהקמה)

94%

שיעור תפוסה ממוצע (3)

713

מ' דולר הון מושקע (4)

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

(2) מתוכם 16 נכסים הינם במסגרת פרויקטים לייזום.

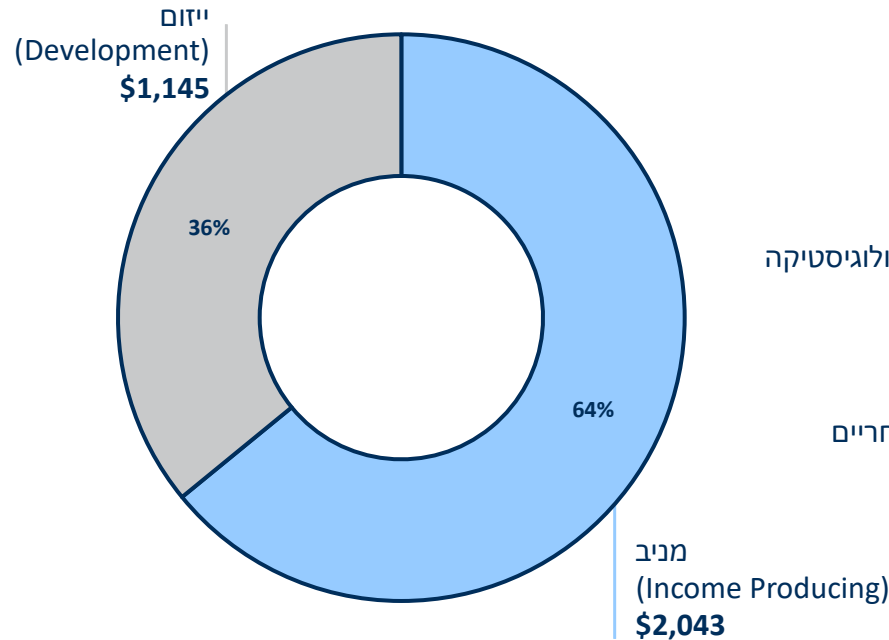
(3) נכון ליום 30 ביוני 2024. לא כולל נכסים הנמצאים בתהליך אכלוס או בנייה, ונכסים שנרכשו לאחר 30 ביוני 2024.

(4) נכון למועד סגירת העסקה ולא כולל הזרמות הון נוספות ככל והיו.

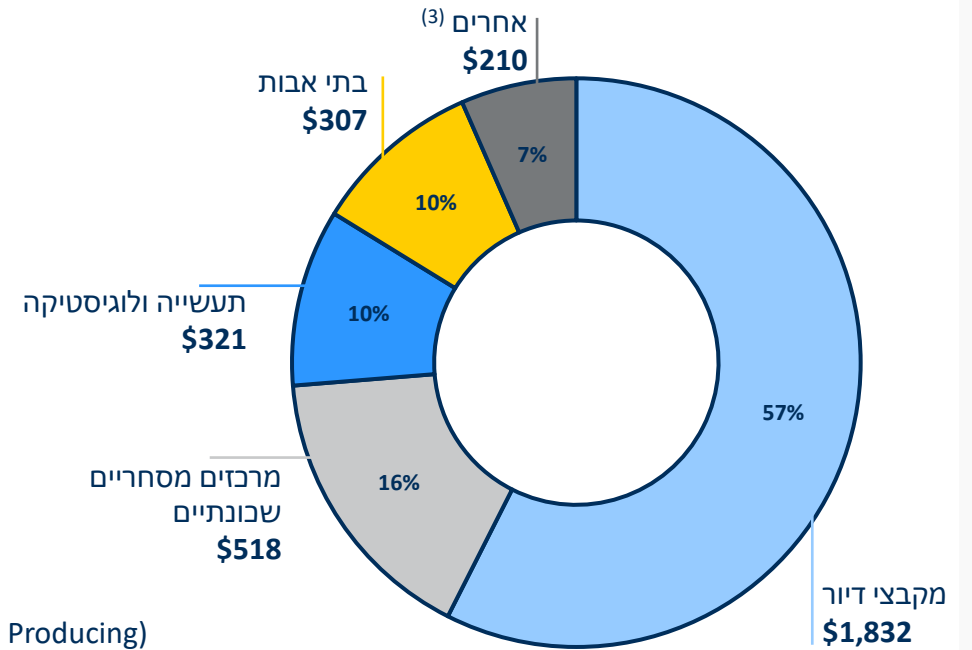
(1) התפלגות ההשקעות אותן מנהלת החברה



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



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



בסיס עלות נדל"ן מנוהל במסגרת השקעות אותן מנהלת החברה בסך של כ-3.2 מיליארד



התמקדות במדינות צומחות בארה"ב

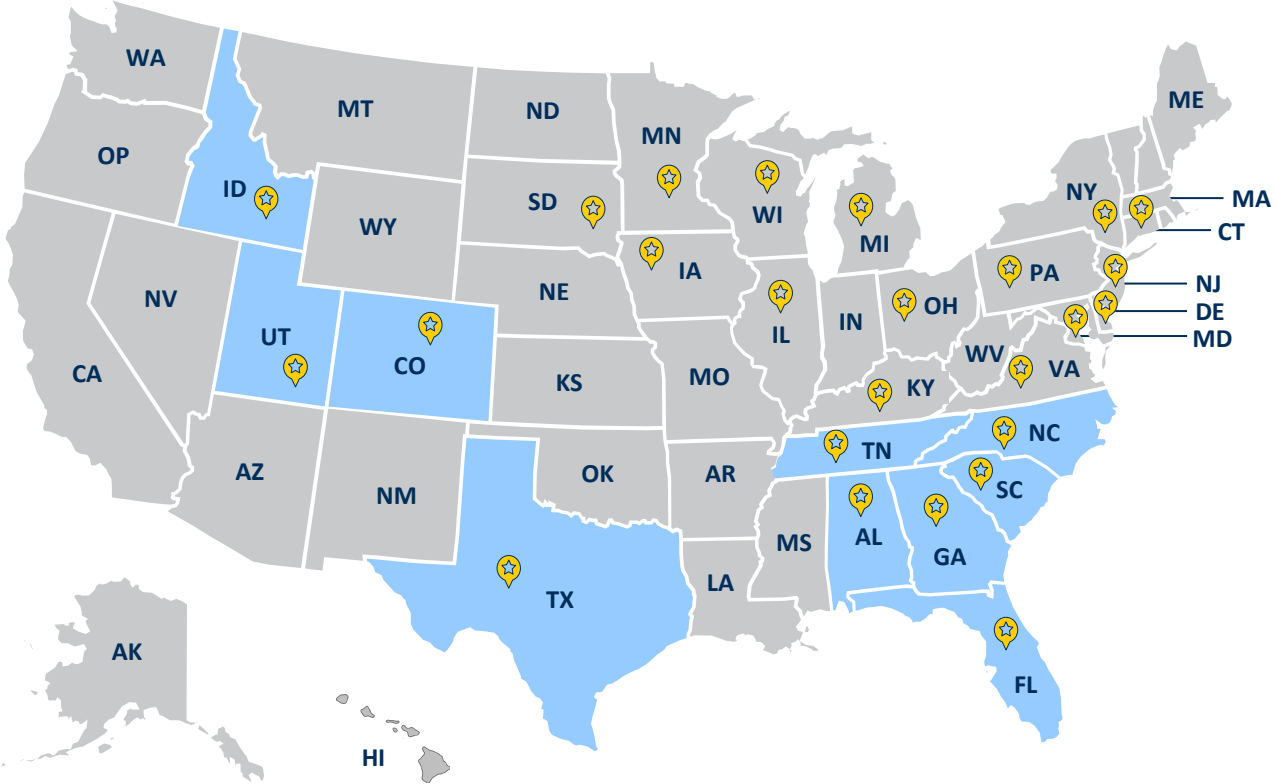
• המיקוד הגאוגרפי של החברה מוכיח את עצמו כפי שמשתקף בביקוש העודף המאפיין את שוקי המטרה.

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

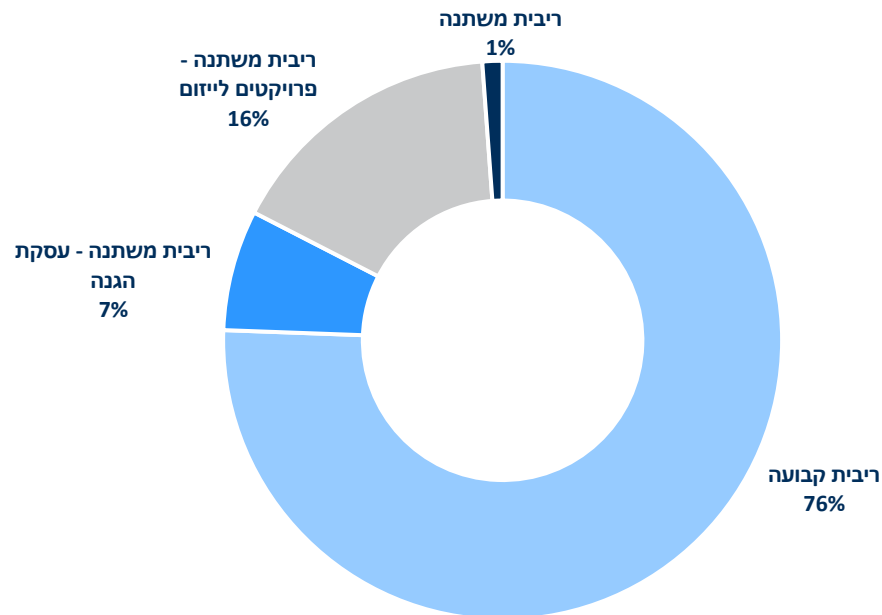


מיקום השקעות עבר / נוכחיות

שוקי מטרה

אופן מימון הפורטפוליו הקיים (1)

התפלגות אופן מימון השקעות לפי סוג ריבית (1)



- מעל 80% מההלוואות למימון ההשקעות נושאות ריבית קבועה⁽²⁾ או כוללות רכיב הגנה.
- הגנה באמצעות הסדר Rate Cap ב-6 הלוואות הנושאות ריבית משתנה.
- 14 הלוואות (16%) נושאות ריבית משתנה ללא הגנה – כולן עסקאות ייזום בהן השפעת עליית הריבית פחותה בשלב הייזום.
- מימון מחדש (Refinance) מוצלח ב-7 פרויקטים להלוואות נושאות ריבית קבועה במהלך השנה האחרונה.

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

(2) כולל 7 השקעות בהן הריבית קבועה באמצעות עסקת Swap.

עסקאות השקעה לדוגמה מהתקופה האחרונה



משרדים

Sugarloaf Corporate Center Metro Atlanta, GA

- תאריך סגירה: יולי 2024
- עלות כוללת: 35.9 מ' דולר
- שטח להשכרה: SF 256,180
- רכישה הזדמנותית
- מימון אטרקטיבי
- הכנסה שוטפת גבוהה



תעשייה
ולוגיסטיקה

5 East Pointe Drive Birdsboro, PA

- תאריך סגירה: יוני 2024
- עלות כוללת: 12.4 מ' דולר
- שטח להשכרה: SF 137,970
- דמי שכירות נמוכים מהשוק
- שטחי אחסון חיצוניים
- מחיר בסיס אטרקטיבי



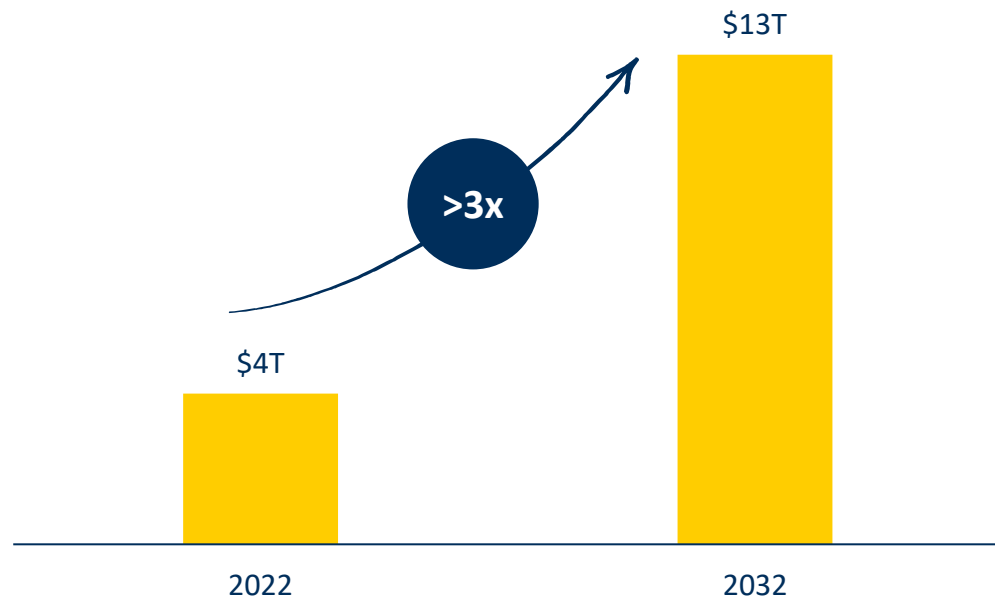
מרכז
מסחרי

Oakwood Commons Metro Nashville, TN

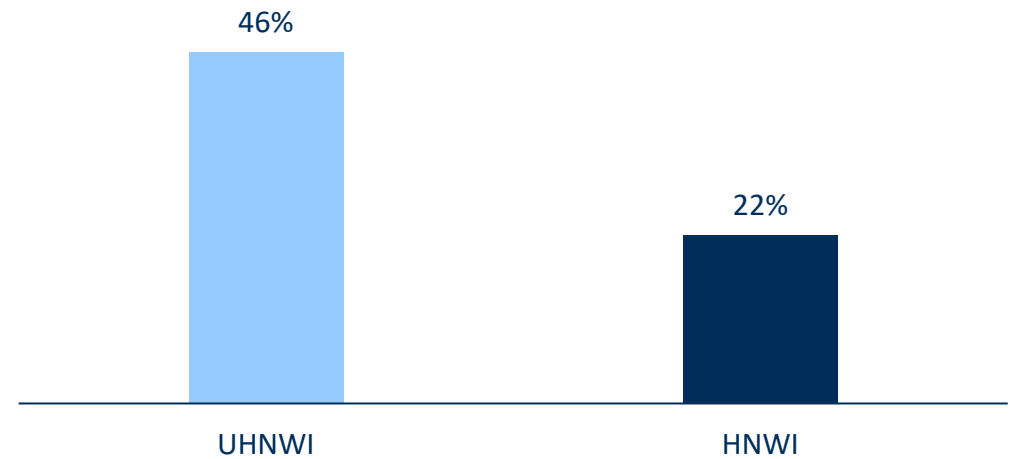
- תאריך סגירה: יוני 2024
- עלות כוללת: 36.9 מ' דולר
- שטח להשכרה: SF 271,645
- שוכר עוגן חזק בסוף חוזה ללא אופציות
- השכרת שטחים פנויים
- שוק צומח

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)



יתרונות ההשקעה בנכסים אלטרנטיביים כוללים:

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



הרחבת סל המוצרים, כולל
קרנות



הגדלת תזרים מהשקעות
כ-LP



הרחבת תמהיל המשקיעים
ופנייה למשקיעים מוסדיים



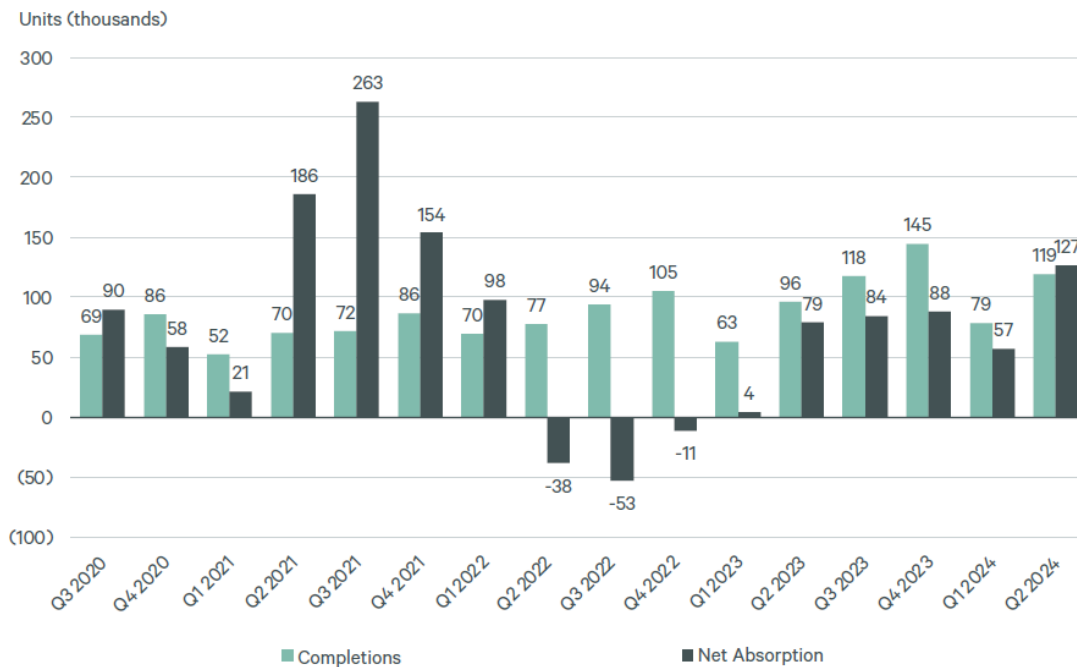
הרחבת בסיס המשקיעים
בארה"ב



סקירת ענף הנדל"ן להשקעה בארה"ב

מקבצי דיור – התייצבות במהלך הרבעון השני

ביקוש ליחידות דיור מול השלמות בנייה חדשה (1) יחידות דיור (אלפים)



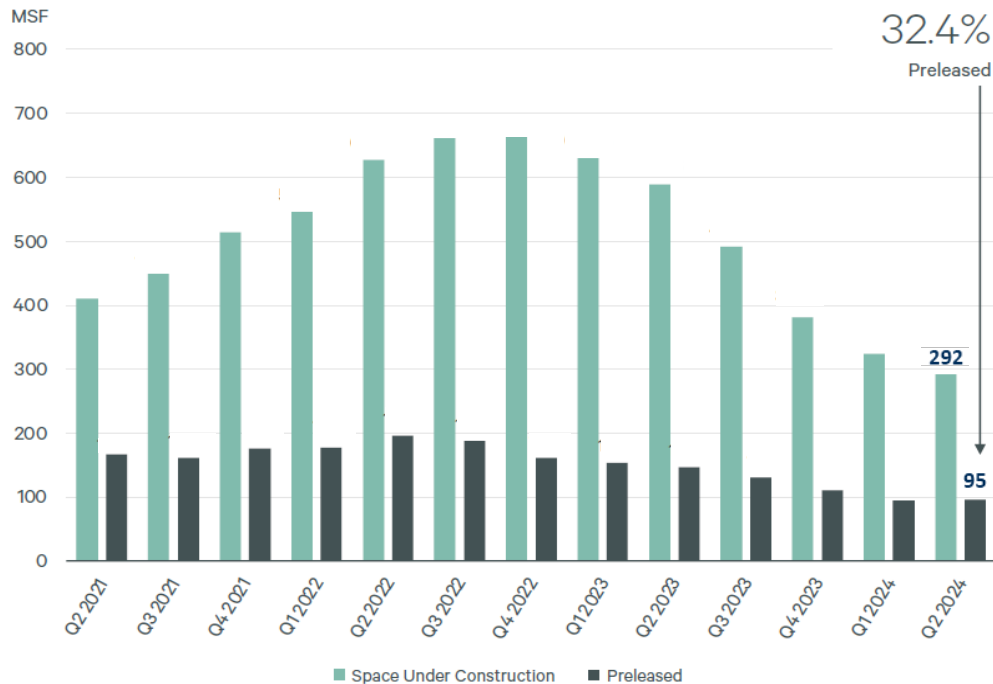
Source: CBRE Research, CBRE Econometric Advisors, Q2 2024. Based on the 63 markets that comprise CBRE EA's Sum of Markets.

מגמות בסקטור

- הביקוש ליח' דיור היה גבוה מהתוספת להיצע במהלך הרבעון השני (1)
- התחלות בנייה חדשה ברבעון היו ברמה הנמוכה ביותר מאז שנת 2011 (2)
- קצב הצמיחה בשכ"ד צפוי להתגבר לקראת סוף השנה (1)

תעשייה ולוגיסטיקה – האטה בהשלמות בנייה חדשה תתמוך בעליית שיעורי תפוסה

(1) סך השטחים בבנייה ושטחים מושכרים מראש רגל רבועה (מיליונים)



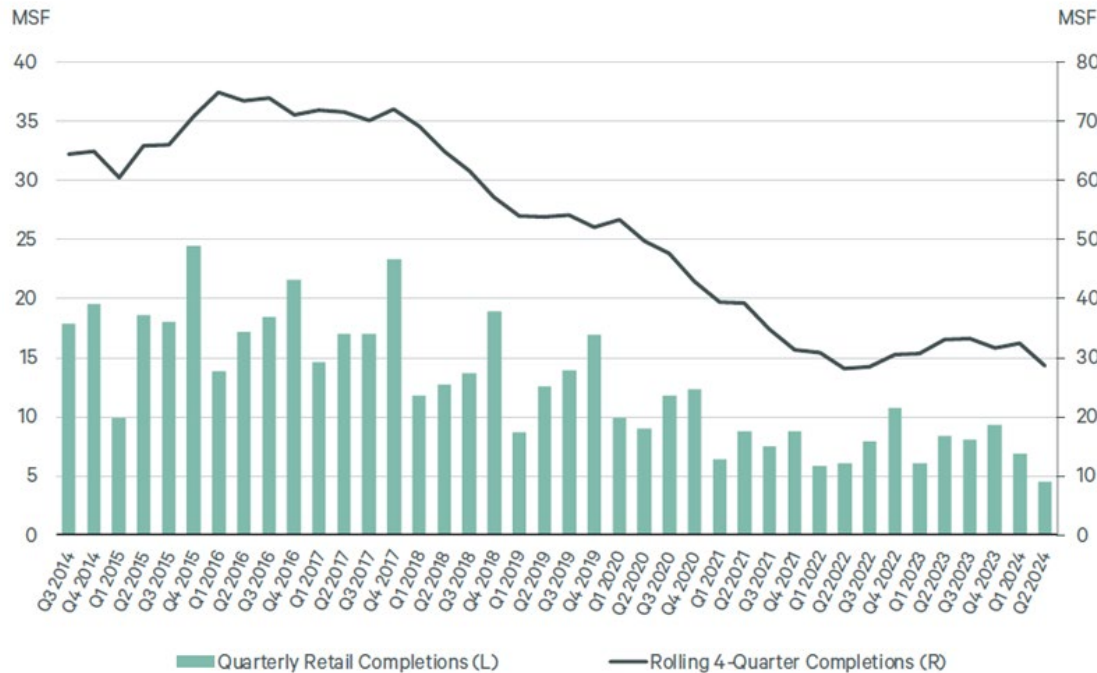
Source: CBRE Research, Q2 2024.

מגמות בסקטור

- שיעור השטחים בבנייה ממשיך להיות במגמת ירידה (1)
- עלייה של כ-5% בסך השטחים המושכרים במהלך הרבעון השני בהשוואה לתקופה המקבילה בשנה שעברה (1)
- התחלות בנייה חדשה ברמה נמוכה בהשוואה לתקופה המקבילה בשלוש השנים האחרונות (1)

מרכזים מסחריים – השלמות בנייה חדשה בשפל היסטורי

סך השלמות בנייה חדשה של שטחי מסחר (1)
רגל רבועה (מיליונים)



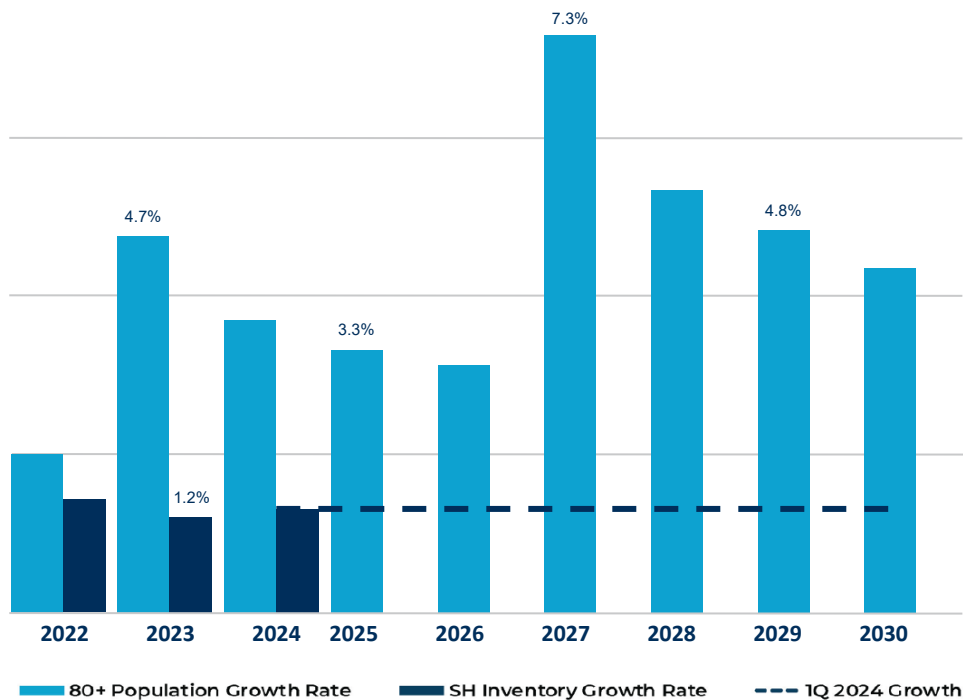
Source: CBRE Econometric Advisors, Q2 2024.

מגמות בסקטור

- השלמות הבנייה ברבעון היו ברמה הנמוכה ביותר מזה 10 שנים (1)
- שיעור השטחים הזמינים להשכרה נשמר נמוך מ-5% (1)
- הביקוש לשטחי מסחר ממשיך להיות גבוה מההיצע ותומך בהמשך עליית דמי שכירות (1)

בתי אבות – נתוני הבסיס ממשיכים במגמת השיפור

שיעור צמיחת אוכלוסייה +80 ושיעור צמיחת ההיצע (1) (אחוזים)



מגמות בסקטור

- שיעור צמיחת נתח האוכלוסייה +80 גבוה משמעותית מתוספת ההיצע בשנים הקרובות (1)
- מגמת העלייה בדמי השכירות צפויה להימשך, כאשר עלויות התפעול עולות בשיעור מתון יותר (1)
- התחלות בנייה חדשה נמצאות ברמה נמוכה היסטורית (1)



תקופה המאפשרת ניצול הזדמנויות ייחודיות.



גם בתקופות מאתגרות מצליחה החברה להגדיל את היקף ההון המנוהל (11% מתחילת השנה), ולגייס הון ממשקיעים חדשים.



המשך השתתפות החברה בהשקעות תורם לצמיחת ההכנסות השוטפות ולזהות אינטרסים עם המשקיעים.



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



תודה רבה



נספחים

שדרת ניהול מנוסה ובעלת ניסיון מוכח

ארה"ב



**רבקה קומפל
סמנכ"לית תפעול**

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



**סטיב וולף
סגן נשיא בכיר,
רכישות וניהול נכסים**

בעבר ב-Spirit Realty Capital,
מעל 20 שנות ניסיון ברכישות,
מימון וניהול השקעות נדל"ן
בארה"ב.

ישראל



**איתי גורן
מייסד,
מנכ"ל ודירקטור**

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



**אילן תמיר
מייסד,
יו"ר הדירקטוריון**

ניסיון עשיר של מעל 30 שנים
בדירור מוגן; מנכ"ל ושותף
באחוזות רובינשטיין, רשת הדיור
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.



**עדי גרינברג
סמנכ"ל כספים**

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



**גיא בן-דרור
סגן נשיא בכיר,
קשרי משקיעים**

מעל 15 שנות ניסיון
בהשקעות נדל"ן
בינלאומיות.



**גלית קורס-אביטל
יועצת משפטית ומזכירת
החברה**

כ-20 שנות ניסיון במשפט
מסחרי ויועץ לחברות
ציבוריות.

הובלת עסקה בתור GP – מחזור עסקה (5-7 שנים)



1 איתור עסקאות

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



2 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.



3 חתימה על הסכם רכישה

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



4 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.



5 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-55-65% מימון מסך עלויות העסקה.
- עסקאות ייזום - כ-50-65% מימון מסך עלויות העסקה.



6 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 – 12-24 חודשים.
- אכלוס הפרויקט – 12-24 חודשים, (מתחיל לקראת סיום הבניה).
- אפשרות למימון מחדש של הנכס והחזקה כנכס מניב עד למכירה.



7 מימוש

מימוש הנכס ברווח מקסימלי והחזר השקעה למשקיעים.

השבחה

- רכישת נכס קיים עם פוטנציאל השבחה.
- הטמעת תוכנית עסקית למיקסום ערך הנכס.
- מיקסום תנובת הנכס והחלוקות למשקיעים.

ייזום

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-19 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
	01/01/2023	31/12/2023	
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	אחוז	הערך
דמי ניהול השקעה (Asset Management Fee)	1%	100,000
עמלה אדמיניסטרטיבית (Administration Fee)	10	100,000
עמלת עסקה (Transaction Fee)	2%	200,000
עמלת יזום (Development Fee)	3%	300,000
דמי הצלחה ממוצעים (Carried Interest) ⁽¹⁾	13.6%	1,360,000
חלקה של החברה בעמלות ⁽²⁾	50.0%	5,000,000
מינוף עסקה מניבה	60%	3,000,000
מינוף עסקת ייזום	60%	3,000,000
עלויות נוספות מלבד עלות הנכס	7%	700,000

על בסיס עסקאות העבר שמומשו על ידי החברה

החברה נוהגת לממן עסקאות מניבות בטווח של כ- 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	60%	60%
סך עלות עסקה	25,000	25,000
עלות הנכס	-	23,000
משך חיי עסקה ממוצע	7	5

עמלות

עמלות	עסקה מניבה	עסקת ייזום
דמי ניהול השקעה (Asset Management Fee)	350	250
עמלה אדמיניסטרטיבית (Administration Fee)	70	50
עמלת עסקה (Transaction Fee)	230	250
עמלת יזום (Development Fee)	-	375
דמי הצלחה ממוצעים (Carried Interest)	1,360	1,360
סה"כ עמלות לאורך כל החיי הפרויקט	2,010	2,285

(1) בגין עסקאות העבר שמומשו על ידי החברה נכון למועד פרסום המצגת, דמי הצלחה שקיבלה החברה היו בממוצע כ-13.6% 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.