



Buligo
Building Growth

בוליגו קפיטל בע"מ
מצגת לשוק ההון

נובמבר 2024

מצגת זו הוכנה על-ידי בוליוגו 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, שני, ושלישי 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 18, 19, 20, ו-21) או באופן גרפי שונה מהמוצג בדיווחי החברה (שקפים 13, ו-24-33). 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-**\$1.7**
מיליארד⁽²⁾

היקף עסקאות כולל

כ-**\$4.6**
מיליארד

מספר נכסים

153

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.



יכולת גיוס הון מוכחת ממשקיעים פרטיים – שיעור גבוה של משקיעים חוזרים.



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 ייזום ורכישה בארבעה סקטורים עיקריים (1)



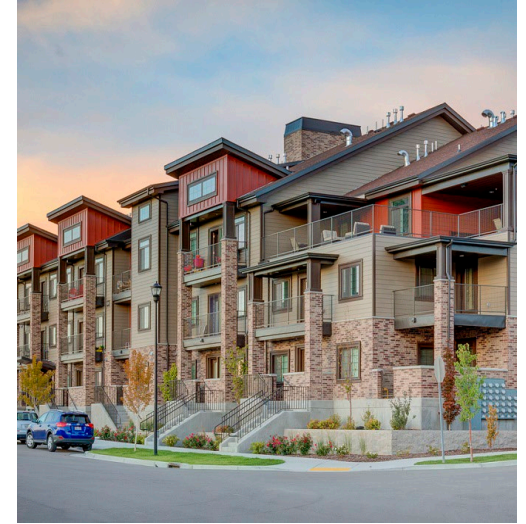
מרכזים מסחריים



בתי אבות



תעשייה ולוגיסטיקה



מקבצי דיור

החברה מובילה השקעות ב-87 נכסי נדל"ן בארה"ב

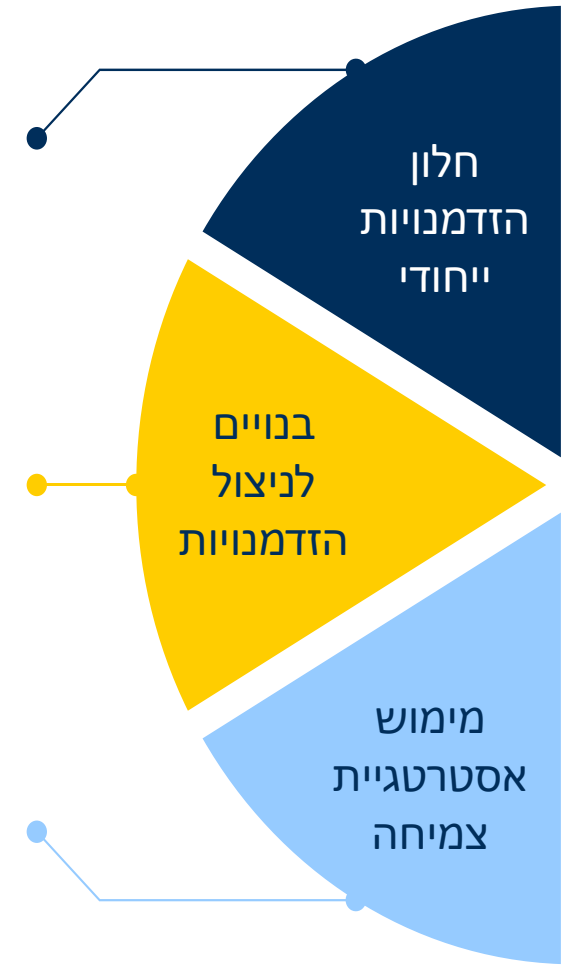
(1) נכון ליום פרסום המצגת. ארה"ב בלבד.



- סביבת ריבית יורדת
- ממשל תומך ומדיניות פרו עסקים
- תנאי מקרו תומכים – נתוני תעסוקה ואינפלציה

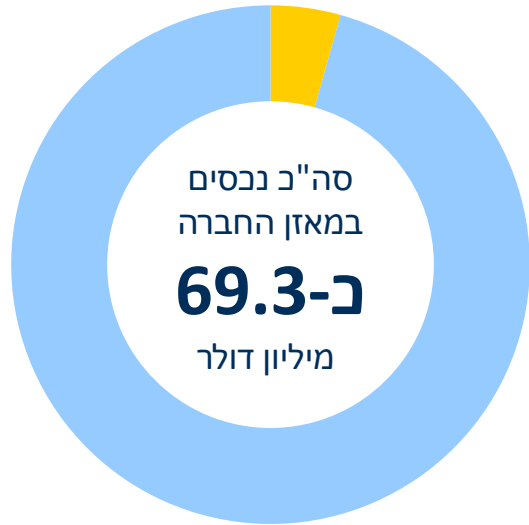
- נגישות גבוהה לעסקאות
- יכולת גיוס הון ומימון
- שותפים מקומיים חזקים

- הגדלת מספר והיקף העסקאות
- הרחבת הפורטפוליו בסקטורים צומחים
- שיתופי פעולה אסטרטגיים עם גופים מוסדיים



נתונים פיננסיים עיקריים (1)

ליום 30 בספטמבר 2024



● התחייבויות כ-2.8 מיליון דולר

● הון עצמי כ-66.5 מיליון דולר
(משקף 96% יחס הון למאזן)

ל-9 החודשים שהסתיימו ביום 30 בספטמבר 2024

13.1 מיליון דולר

סה"כ הכנסות

2.9 מיליון דולר

סה"כ רווח נקי

ליום 30 בספטמבר 2024

18.4 מיליון דולר

יתרת מזומנים ופיקדונות לזמן קצר

29.3 מיליון דולר

סה"כ נכסים שוטפים

32.1 מיליון דולר

שווי הוגן השקעה בנכסים פיננסיים

החברה פועלת לקבלת קו אשראי במטרה להגדיל את הגמישות הפיננסית ולצורך הרחבת הפעילות כחלק מאסטרטגיית הצמיחה (2).

הכנסות

מקורות ההכנסה של החברה

הכנסות LP

חלוקות שוטפות

תקבולים ממימושים

הכנסות GP

2% עמלת עסקה

- מעלות הנכס (בכל עסקה)

3% עמלת ייזום

- מעלות העסקה הכוללת (2)

1% דמי ניהול השקעה

- מההון העצמי המנוהל (3)

13.6% דמי הצלחה

- מהרווח השיורי מעל תשואה מועדפת (4)

50%
חלק החברה**

החברה פועלת כשותף כללי (GP) לניהול השקעות. בנוסף,

החברה משקיעה כשותף מוגבל (LP) בהשקעות אותן היא מובילה, וזכאית לחלוקות שוטפות ותקבולים ממימושים.

** בעסקאות אותן מובילה החברה עם שותף מקומי – חלק החברה בעמלת עסקה, עמלת ייזום, ובדמי ניהול השקעה הינו לרוב 50% (1); בעסקאות אותן מובילה החברה לבדה – חלק החברה 100%.

(1) במרבית המקרים החברה משקיעה לצד שותף מקומי וחלקה 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.

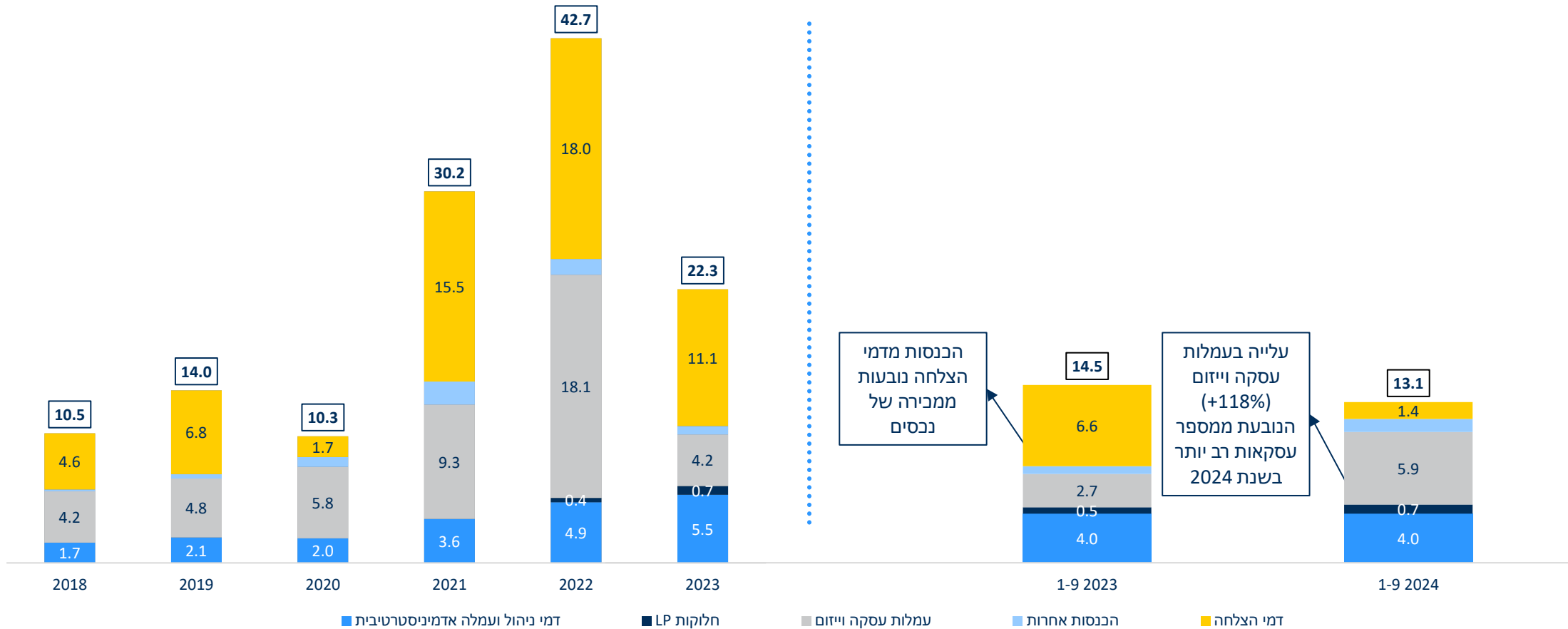
(4) בגין עסקאות העבר שמומשו על ידי החברה נכון למועד פרסום המצגת, דמי ההצלחה שקיבלה החברה היו בממוצע כ-13.6% מסך ההון המושקע בעסקה. לחישוב IRR ראו הערת שוליים 5 בפרק א' לדוחות השנתיים לשנת 2023 של החברה.

סך הכנסות לשנים 2018-2023

(מיליוני דולר)

סך הכנסות ינו'-ספט' 2024 מול התקופה המקבילה אשתקד

(מיליוני דולר)



הכנסות מדמי הצלחה נובעות ממכירה של נכסים

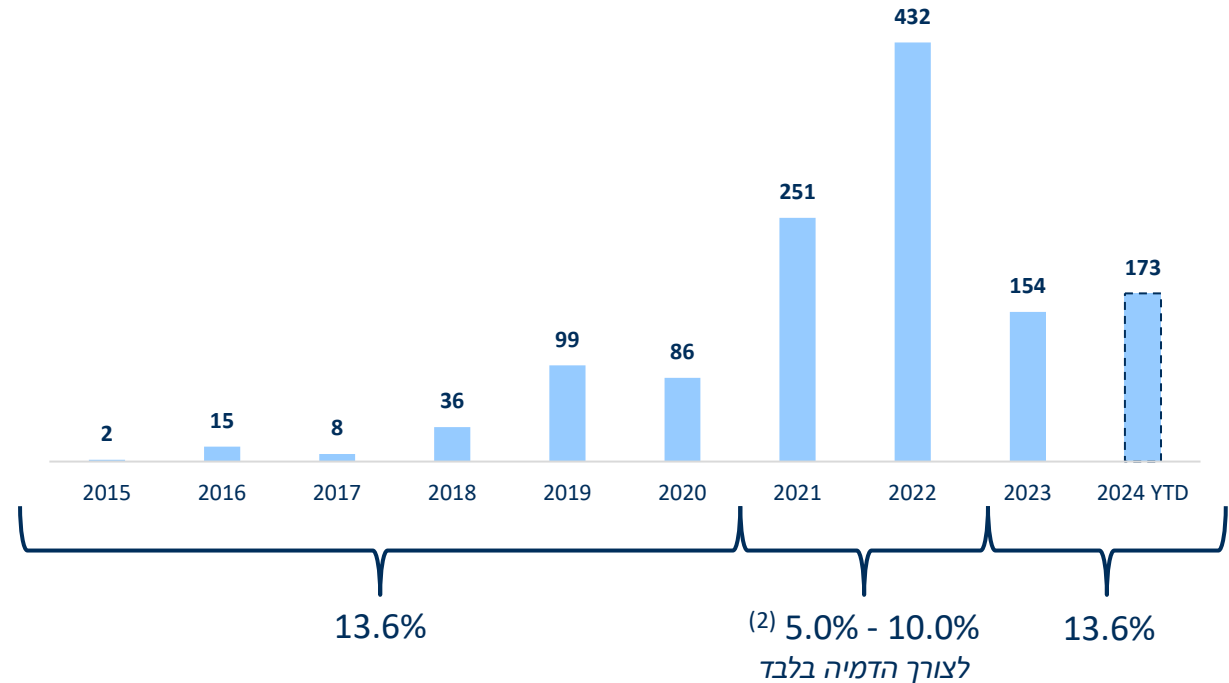
עלייה בעמלות עסקה וייזום (+118%) הנובעת ממספר עסקאות רב יותר בשנת 2024

הדמיה של דמי הצלחה עתידיים

- מודל עסקי מבוזר – אין קיזוז דמי הצלחה בין עסקאות.
- מכירה בהתאם לתנאים בשוק ללא תלות במועד ההשקעה.
- תחזית מימושים עתידיים - שני מימושים צפויים להניב דמי הצלחה בשיעור נמוך מהממוצע ההיסטורי, בעוד מימוש נוסף צפוי להניב דמי הצלחה בשיעור כמעט כפול מהממוצע ההיסטורי (3).

הון עצמי מושקע לפי שנת עסקה

(מיליוני דולר)



סה"כ דמי הצלחה עתידיים פוטנציאליים, בהתאם להדמיה זו, בטווח שבין \$112 ל-\$146 מיליון (1)

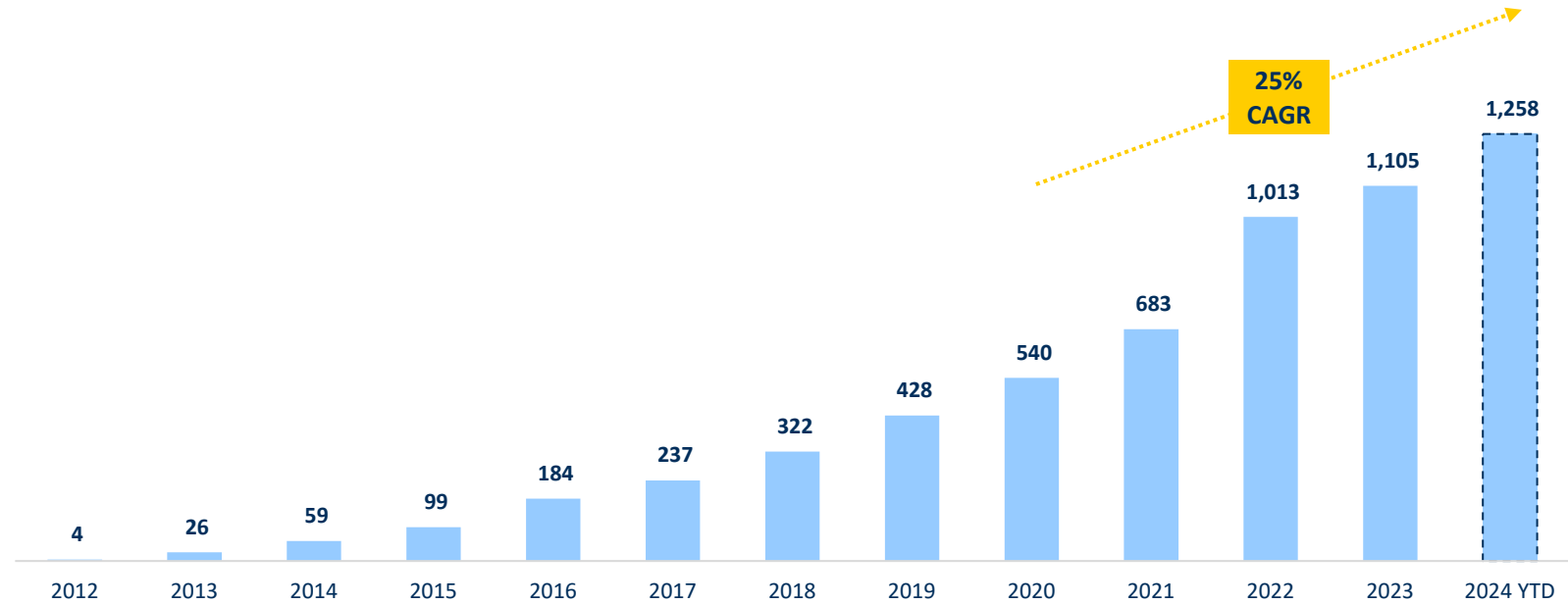


נכון ליום פרסום המצגת – 21 בנובמבר 2024.

התפתחות ההון המנוהל על ידי החברה (1)



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



נכון ליום פרסום המצגת – 21 בנובמבר 2024.



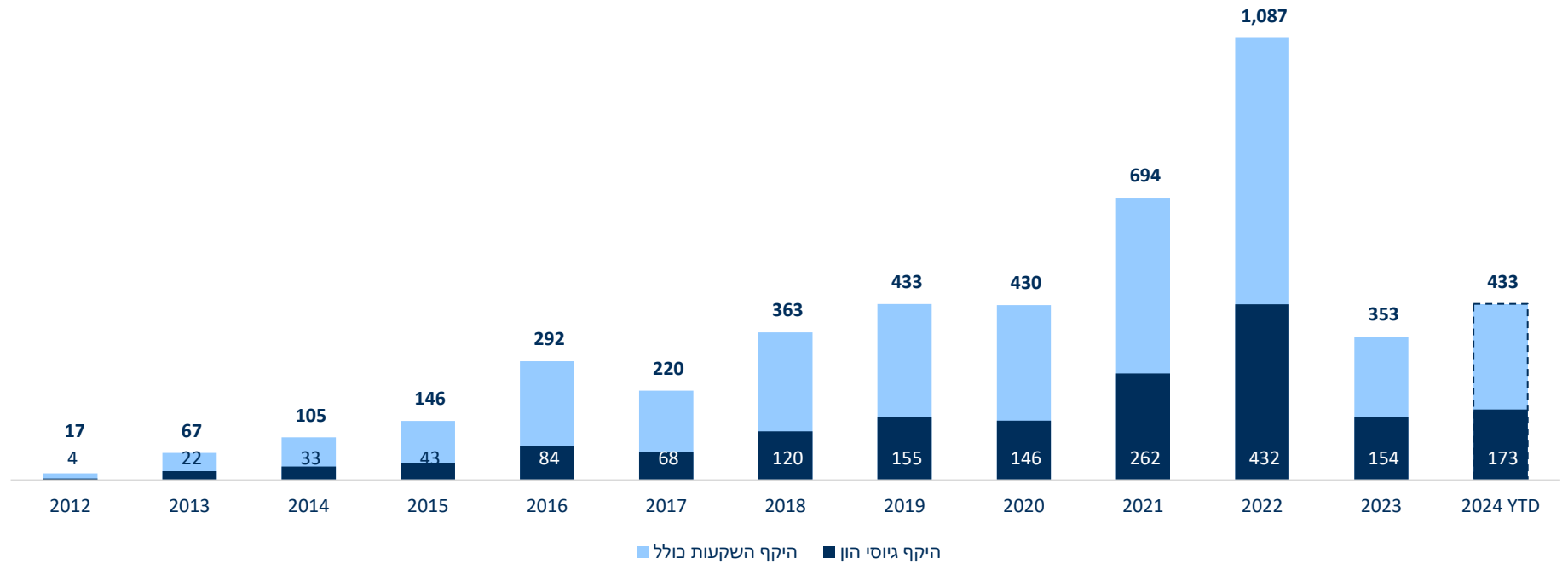
גידול עקבי בהון המנוהל, לרבות בשנים מאתגרות



יכולת גיוס כספים מוכחת וגישה לעסקאות איכותיות (1)



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



נכון ליום פרסום המצגת – 21 בנובמבר 2024.



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

(1) צפי לצמיחה בהיקף הרכישות בשנת 2024

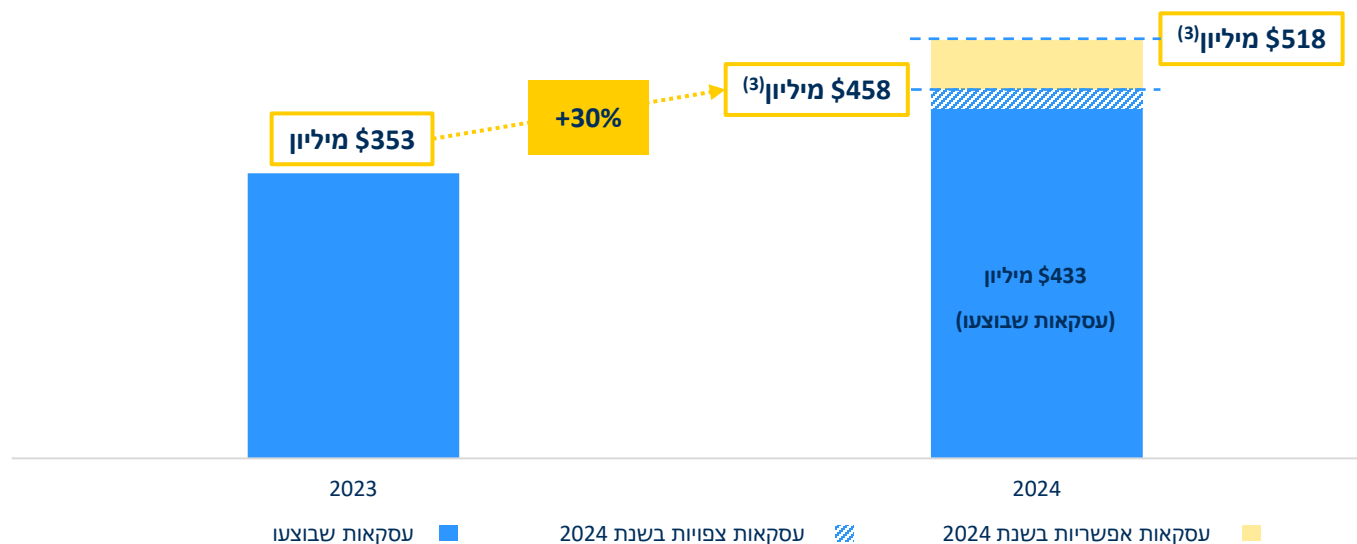
האטרקטיביות של השקעה בנדל"ן אמריקאי עבור ישראלים גדלה



(2) היקף עסקאות ושנת השקעה (מיליוני דולר)

סה"כ היקף עסקאות בשנת 2023

סה"כ היקף עסקאות בשנת 2024 + עסקאות בתהליך



פורטפוליו

תחומי פעילות עיקריים (1)

מרכזים מסחריים



19

נכסים

233,419

מ"ר שטח כולל
(כולל שטח בהקמה)

96%

מהשטח הכולל מושכר (3)

194

מ' דולר הון מושקע (4)

בתי אבות



14

נכסים

1,624

יחידות דיור
(כולל יח' בהקמה)

97%

שיעור תפוסה ממוצע (3)

140

מ' דולר הון מושקע (4)

תעשייה ולוגיסטיקה



19

נכסים

279,741

מ"ר שטח כולל

96%

שיעור תפוסה ממוצע (3)

138

מ' דולר הון מושקע (4)

מקבצי דיור



9

מדינות

32

נכסים (2)

7,627

יחידות דיור
(כולל יח' בהקמה)

94%

שיעור תפוסה ממוצע (3)

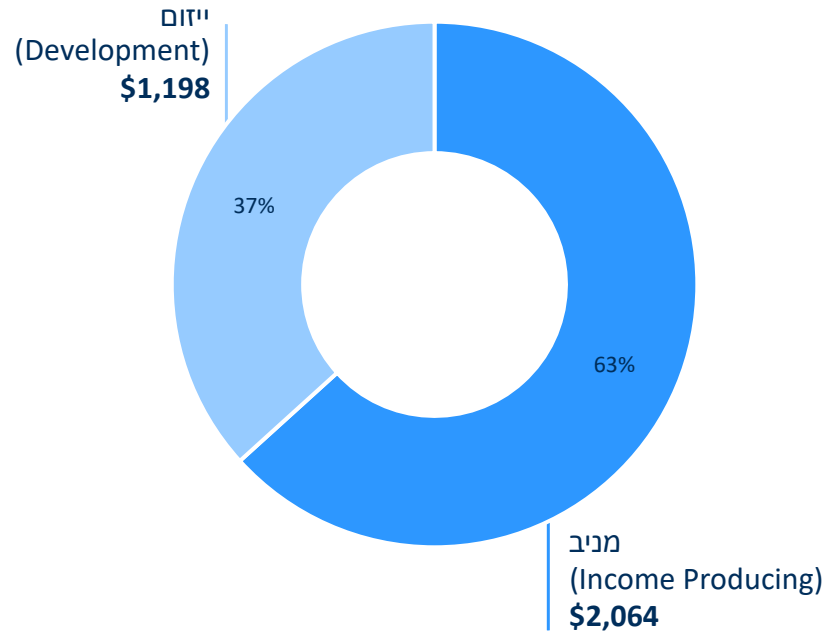
717

מ' דולר הון מושקע (4)

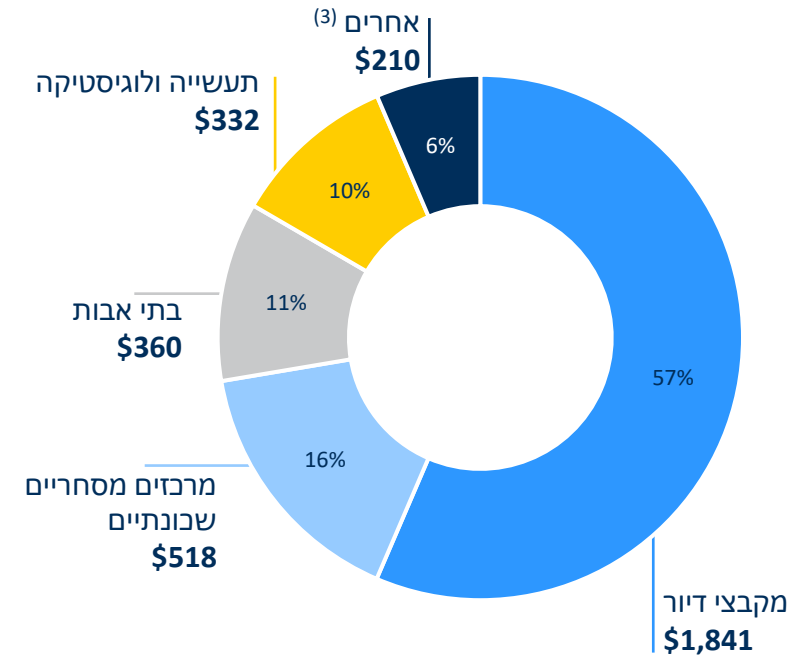
(1) התפלגות ההשקעות אותן מנהלת החברה



(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-3.3 מיליארד



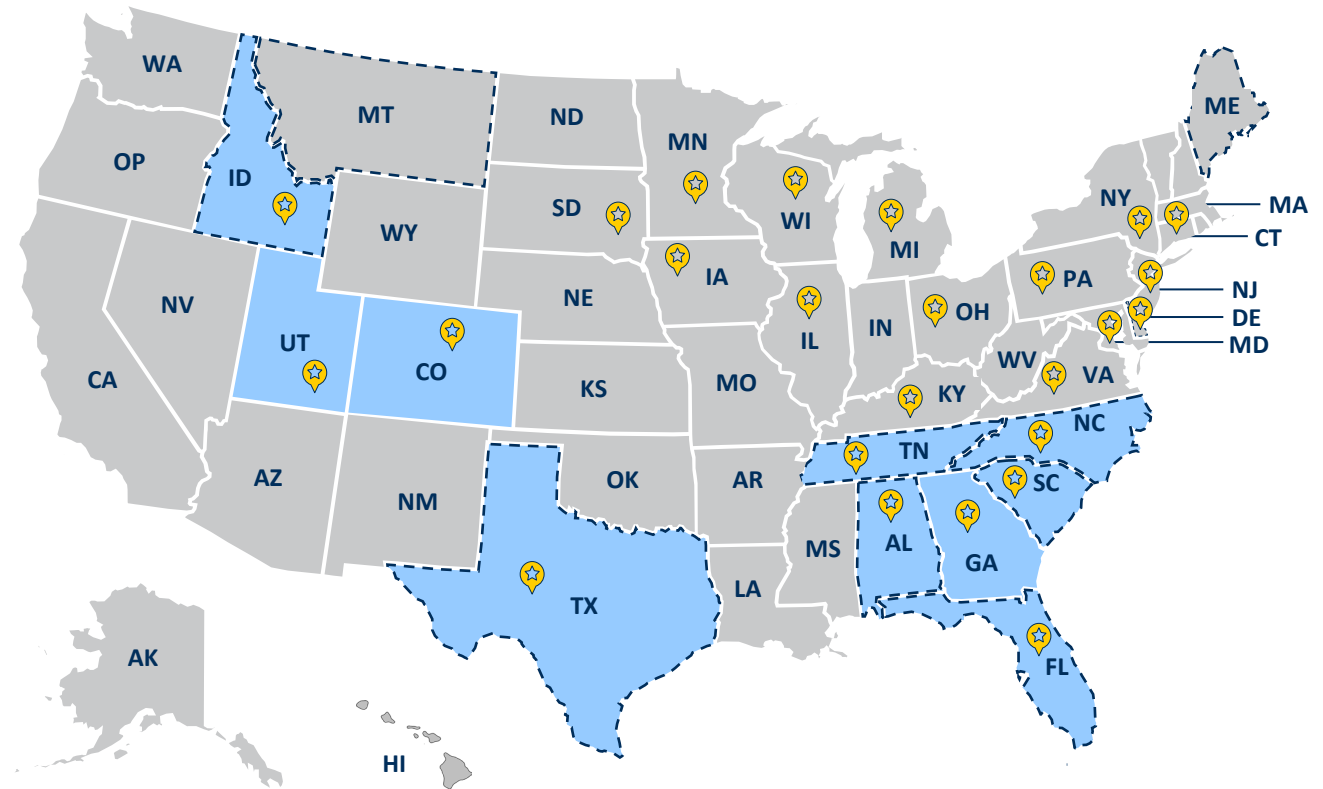
התמקדות במדינות צומחות בארה"ב

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

** 10 המדינות עם שיעור צמיחת האוכלוסייה (נטו) מהגירה פנימית הגבוה ביותר בשנת 2023

שיעור צמיחה	מדינה
+1.6%	דרום קרולינה
+1.0%	דלוואר
+0.9%	צפון קרולינה
+0.9%	טנסי
+0.9%	פלורידה
+0.8%	מונטנה
+0.8%	אידהו
+0.7%	מיין
+0.6%	טקסס
+0.6%	אלבמה

מקור: U.S. Census Bureau



📍 מיקום השקעות עבר / נוכחיות

■ שווקי מטרה

📊 מדינות צומחות **

עסקאות השקעה לדוגמה מהתקופה האחרונה



תעשייה
ולוגיסטיקה

1302 Eastport Road Metro Jacksonville, FL

- תאריך סגירה: נובמבר 2024
- עלות כוללת: 11.3 מ' דולר
- שטח להשכרה: SF 118,000
- מיקום סמוך לנמל ג'קסונוויל
- שטח אחסון חיצוני
- אופציה להארכת חוזה שכירות עם העלאות שכר דירה חוזיות



בית
אבות

Hoschton IL Community Metro Atlanta, GA

- תאריך סגירה: ספטמבר 2024
- עלות כוללת: 52.6 מ' דולר
- יחידות דיור: 150
- אזור עם ביקוש חזק
- פיתוח בסמיכות לנכס קיים של בוליגו
- מחיר בסיס אטרקטיבי



מרכז
מסחרי

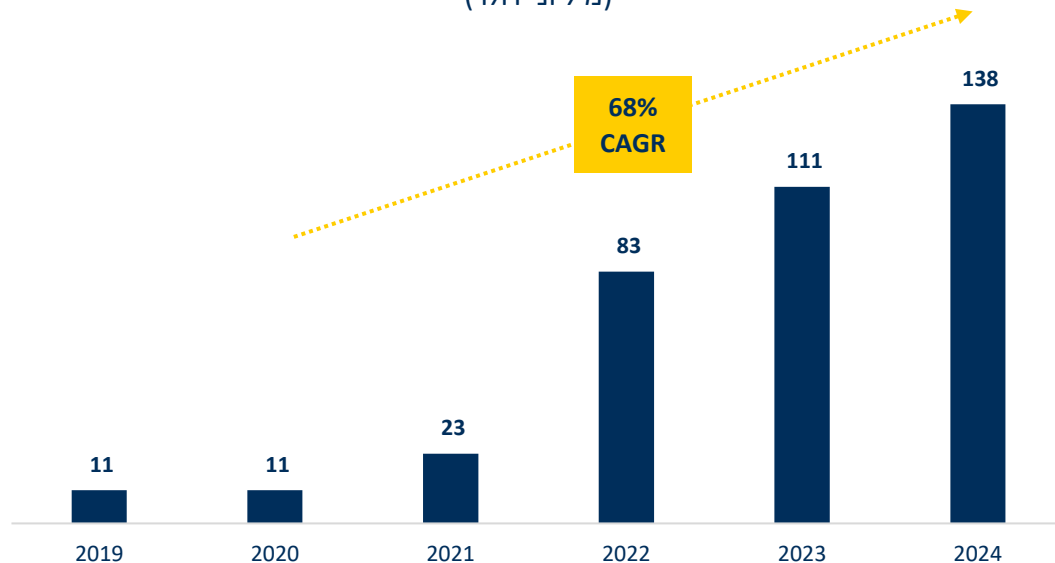
Hudson Heritage Metro New York City, NY

- תאריך סגירה: אוגוסט 2024
- עלות כוללת: 36.0 מ' דולר
- שטח להשכרה: SF 120,000
- נכס חדש כחלק מתוכנית פיתוח אזורית
- מכירה של יחידה עצמאית
- ממוצע תקופת השכירות המשוקלל (WALT) עומד על כ-15.6 שנים

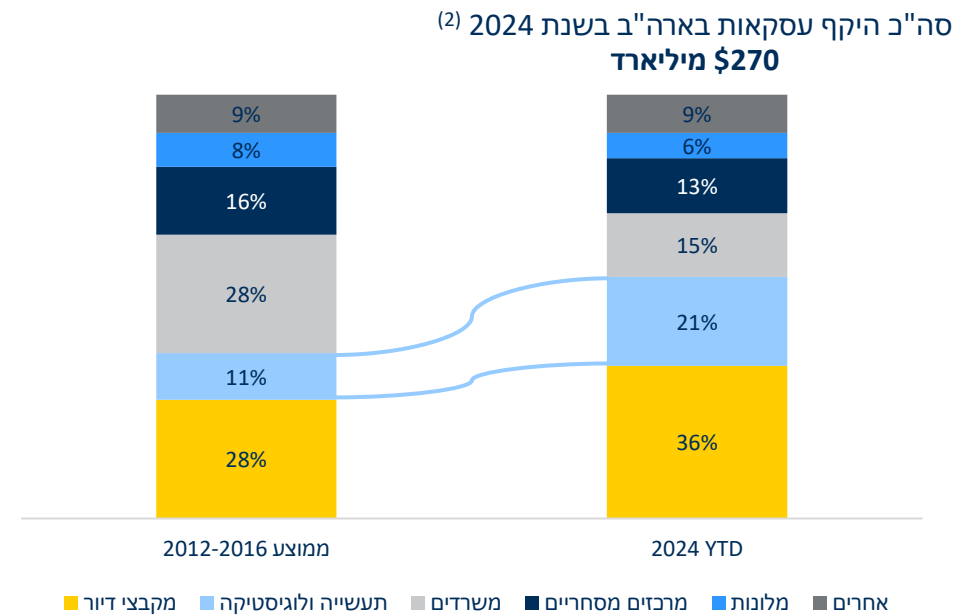
מנוע צמיחה בסקטור התעשייה והלוגיסטיקה

- חיקה ומדיניות תומכת הביאו לצמיחה משמעותית בפעילות הייצור בארה"ב, וכתוצאה מכך, הביקוש לשטחים להשכרה לתעשייה ובתחום הלוגיסטיקה במגמת עלייה.

היקף ההון המנוהל על ידי החברה בסקטור התעשייה והלוגיסטיקה על פני זמן ושיעור צמיחה שנתית ממוצע (3) (מיליוני דולר)



שיעור הקצאת השקעות לפי סקטורים על פני זמן (1)



מומחיות בהשבחת נכסים ובמיצוי פוטנציאל השאת ערך

- שיעור צמיחה שנתית ממוצע של 20% ב-NOI בארבעה נכסים בהם הושלמה תוכנית השבחה (Value Add) (1).



Riverside Business Center (Mar-2022)



571 Commerce Parkway (Jul-2021)



East Hennepin (Sep-2022)

שיעור צמיחה
שנתית ממוצע

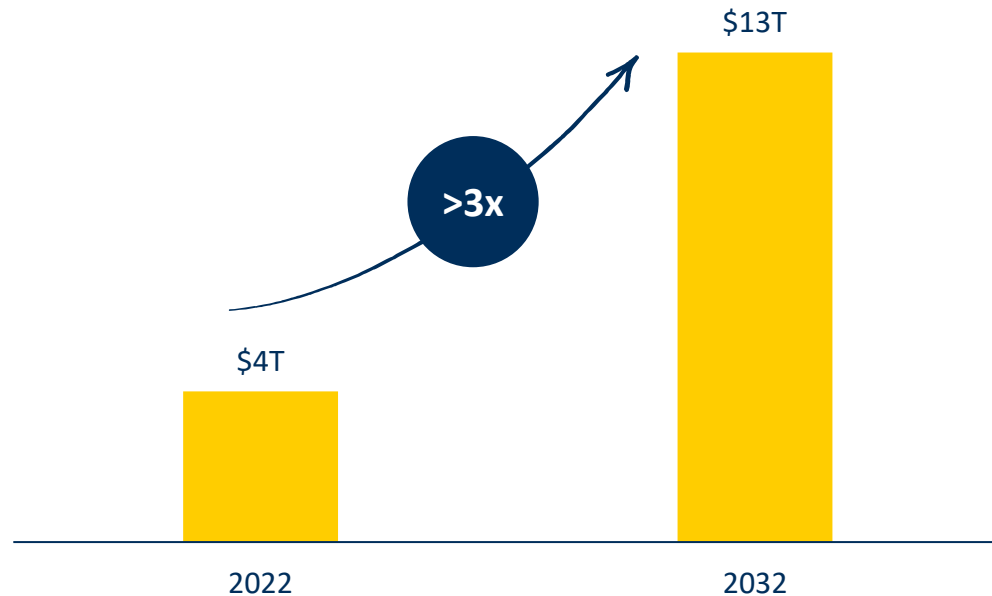


McGaw Commerce Center (Feb-2022)

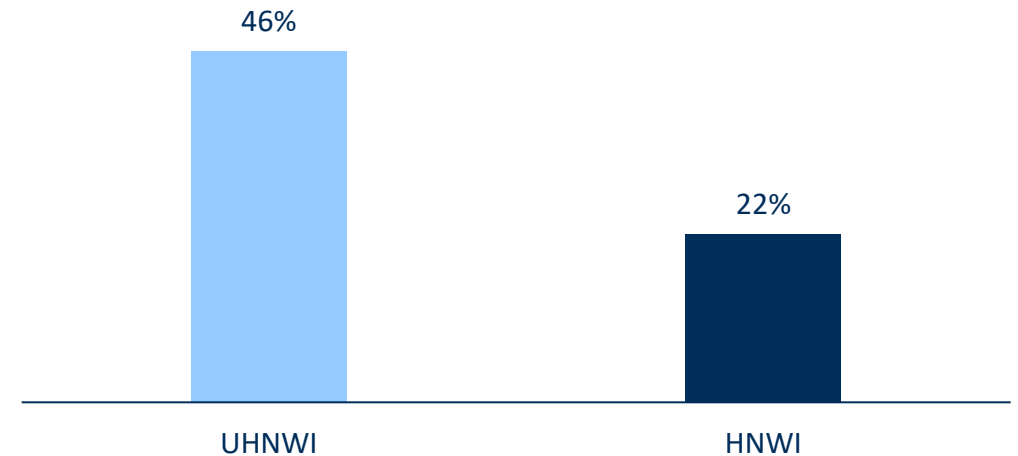
(1) מחושב על בסיס שיעור צמיחה שנתית ממוצע (CAGR), תוך השוואת ה-NOI מהשנה הראשונה של ההשקעה לשנה שהסתיימה בספטמבר 2024.

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
עתידי 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



הרחבת תמהיל המשקיעים
ופנייה למשקיעים מוסדיים



הגדלת תזרים מהשקעות
כ-LP

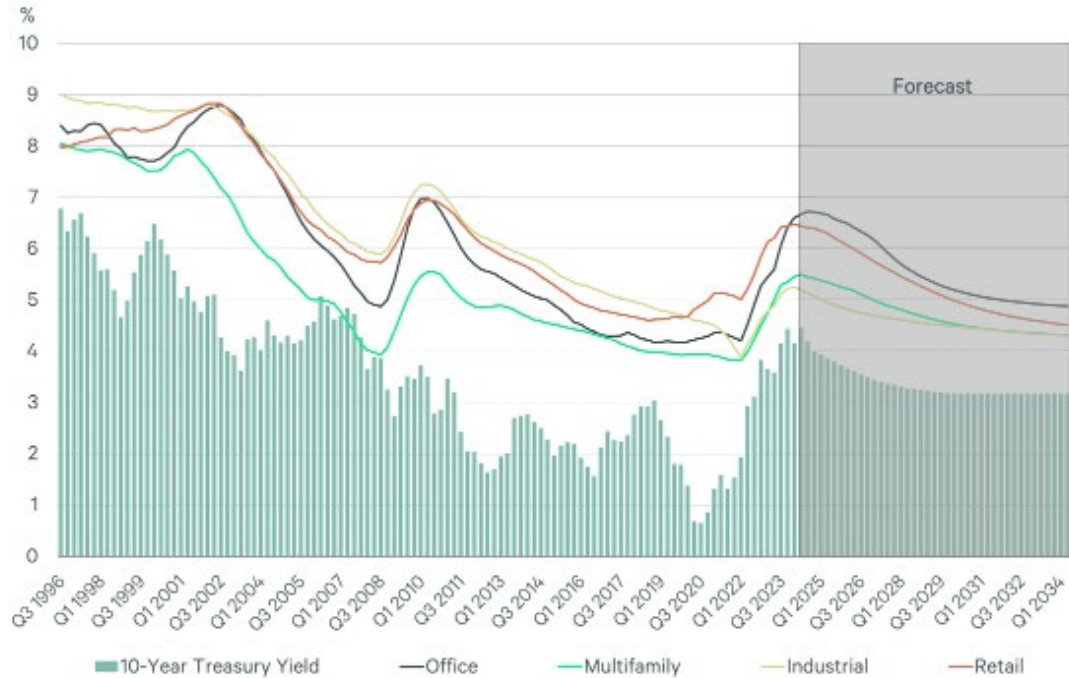


הרחבת בסיס המשקיעים
בארה"ב

סקירת ענף הנדל"ן להשקעה בארה"ב

ירידות ריבית צפויות לתמוך בשיעורי היוון נמוכים יותר

שיעורי היוון והתשואה על אג"ח 10 שנים של ממשלת ארה"ב



Source: CBRE Econometric Advisors.

השפעת ירידה בשיעורי היוון על רווחי הון

A	B	B / A = C	D	C - D = E
שיעור היוון	NOI	שווי נכס	חוב	הון עצמי
6.0%	750,000	12,500,000	7,500,000	5,000,000
5.0%	750,000	15,000,000	7,500,000	7,500,000

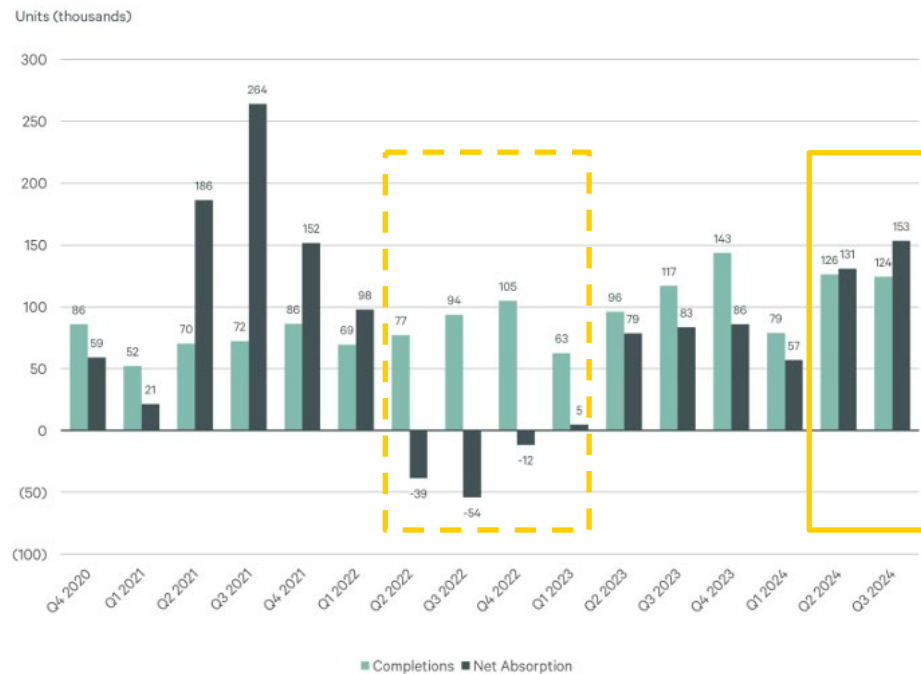


$$(E_{6.0\%} / E_{5.0\%}) - 1 = \text{רווח הון}$$

$$(7,500,000 / 5,000,000) - 1 = \mathbf{50\%}$$

מקבצי דיור – ביקוש

ביקוש ליחידות דיור מול השלמות בנייה חדשה (2) יחידות דיור (אלפים)



Source: CBRE Research, CBRE Econometric Advisors, Q3 2024. Based on the 63 markets that comprise CBRE EA's Sum of Markets.

העלות למגורים תומכת בהמשך ביקוש לשכירות

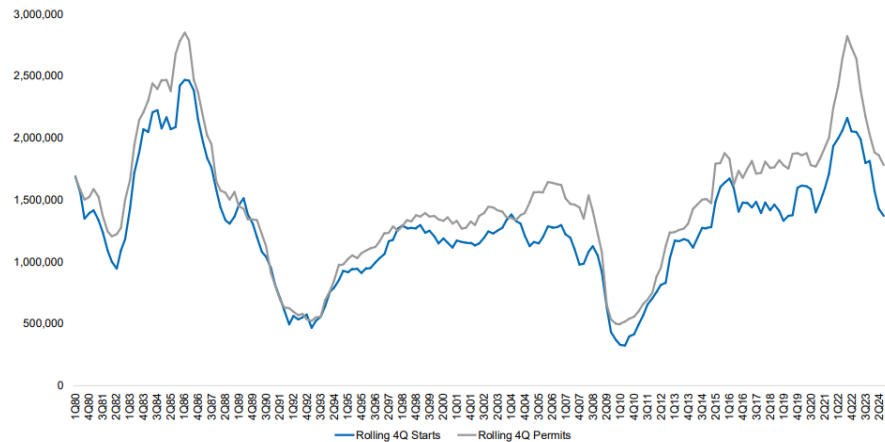
עלות למגורים בבעלות בהשוואה לשכירות (1)



Source: Newmark Research, Atlanta Federal Reserve (101724), RealPage

מדדים צופי פני עתיד מצביעים על ירידה נוספת בהיצע

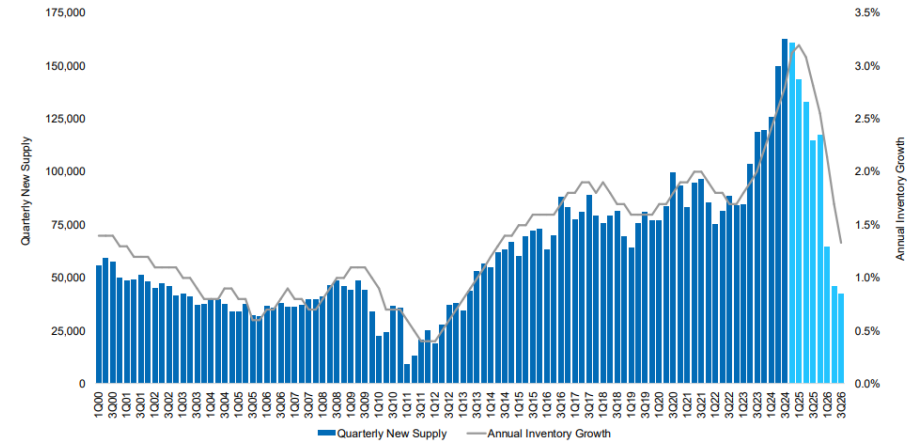
היתרים והתחלות בנייה של מקבצי דיור על בסיס 4 רבעונים אחרונים (1)



Source: Newmark Research, U.S. Census Bureau, U.S. Department of Housing and Urban Development, Federal Reserve Bank of St. Louis

ירידה צפויה במסירות נכסים בשנים 2025-2026

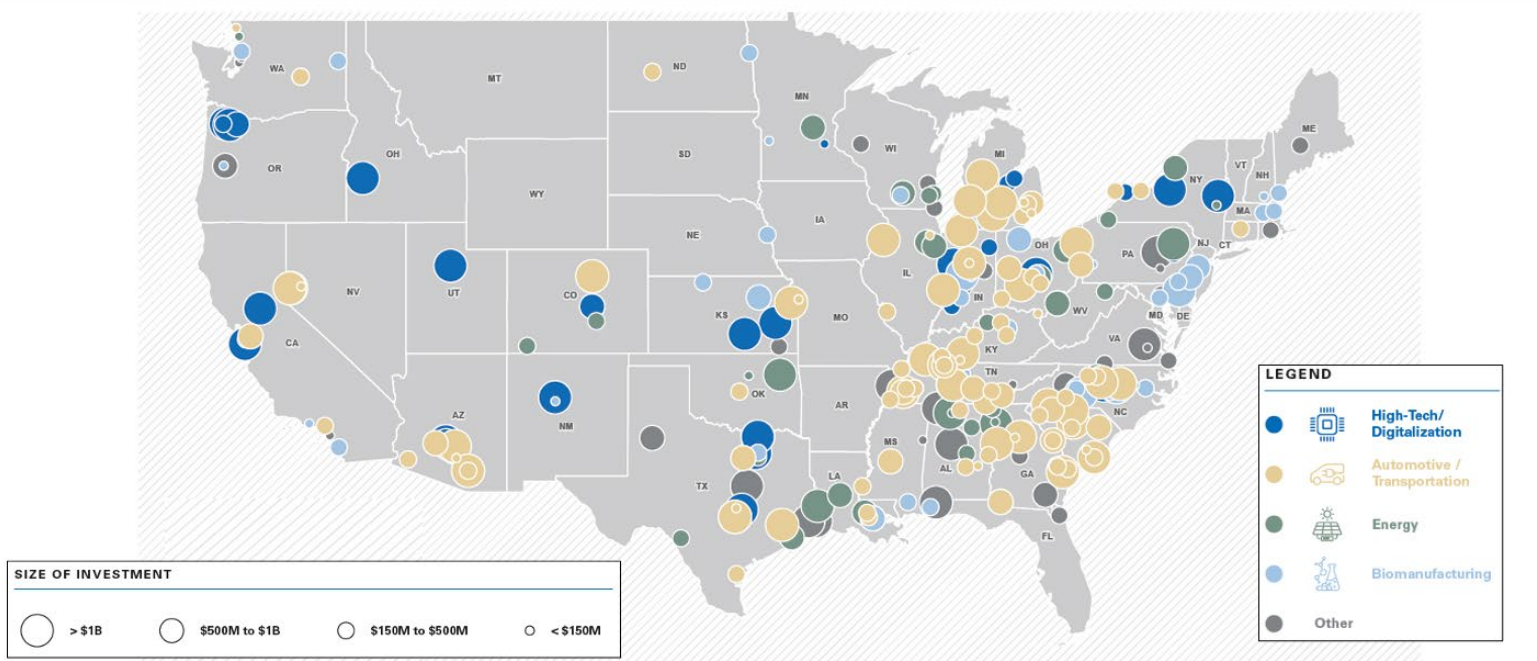
תוספת היצע ברבעון ושיעור צמיחת היצע שנתי (1)



Source: Newmark Research, RealPage

המומנטום בצמיחת הייצור המקומי נמשך

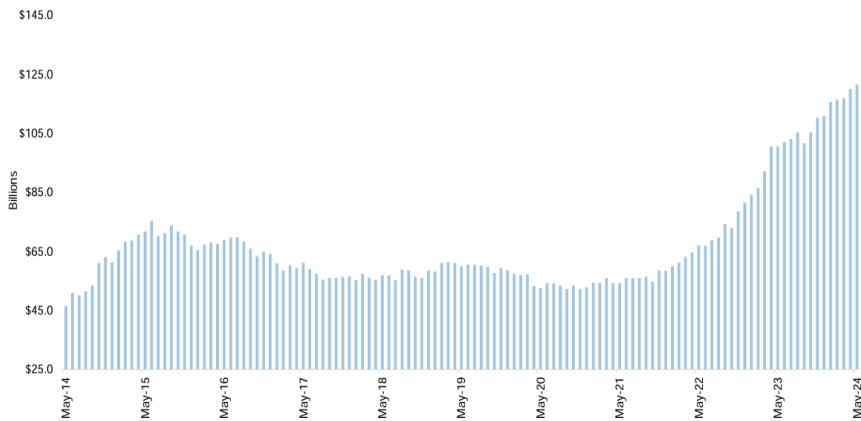
הכרזות משמעותיות על פתיחת מתקני ייצור בארה"ב, 2020-2024 (1)



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

ההוצאה על בניית מתקני ייצור בעלייה ותומכת בביקוש ללוגיסטיקה המשלימה

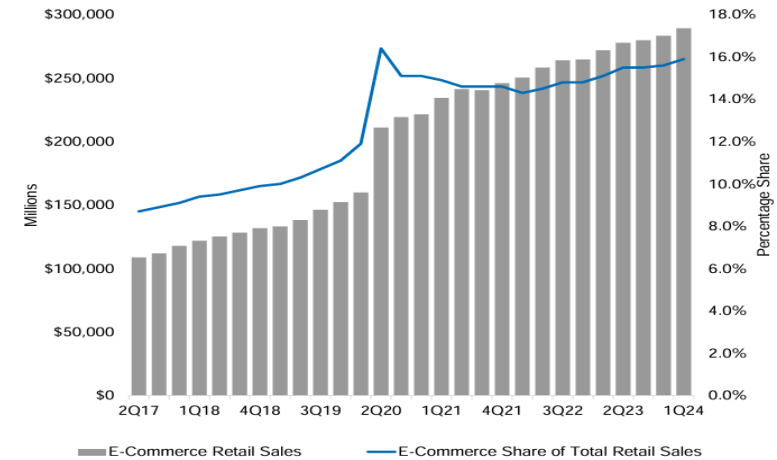
ההוצאה על בניית מתקני ייצור בארה"ב (1)



Source: Newmark Research, U.S. Census Bureau, FRED, July 2024.
Note: Seasonally adjusted annual rate deflated by New Industrial Construction PPI, chained to 06/2007.

התרחבות המסחר האלקטרוני תומכת בביקוש

היקף מכירות במסחר אלקטרוני ושיעור מתוך סך היקף המכירות הקמעונאיות (1)

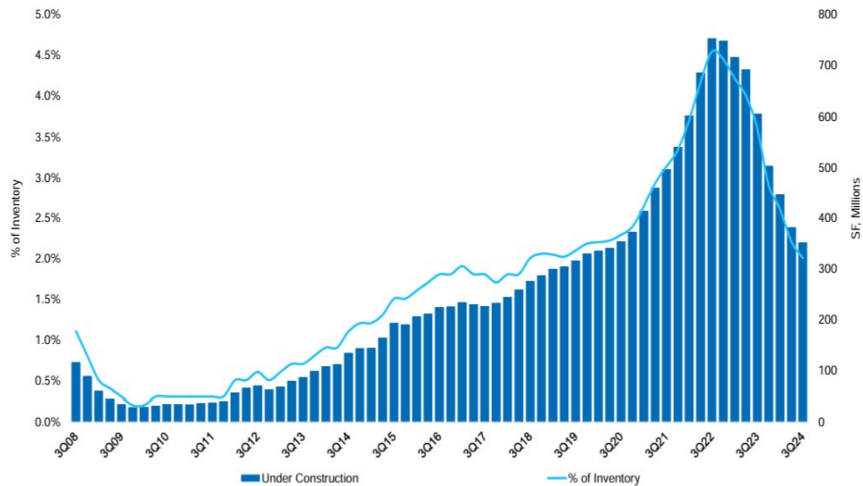


Source: U.S. Census Bureau, St. Louis Federal Bank, Green Street, GlobalDaTA, Emarketer, August 2024.

תעשייה ולוגיסטיקה – היצע

סך השטחים בבנייה ברמה הנמוכה מזה ארבע שנים

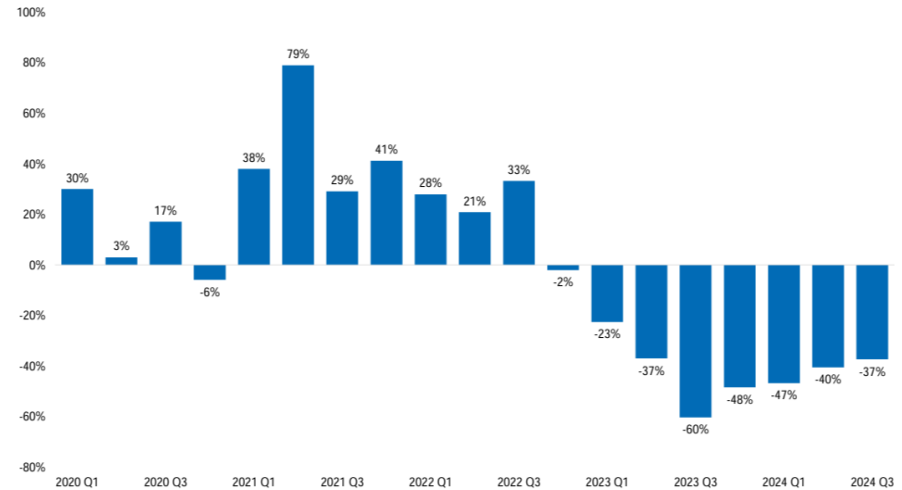
סך השטחים בבנייה ושיעור מתוך היצע (1)



Source: Newmark Research, October 2024.

התחלות הבניה בירידה בהשוואה לתקופות קודמות

התחלות בנייה ושיעור שינוי שנתי (1)



Source: Newmark Research, CoStar, October 2024.

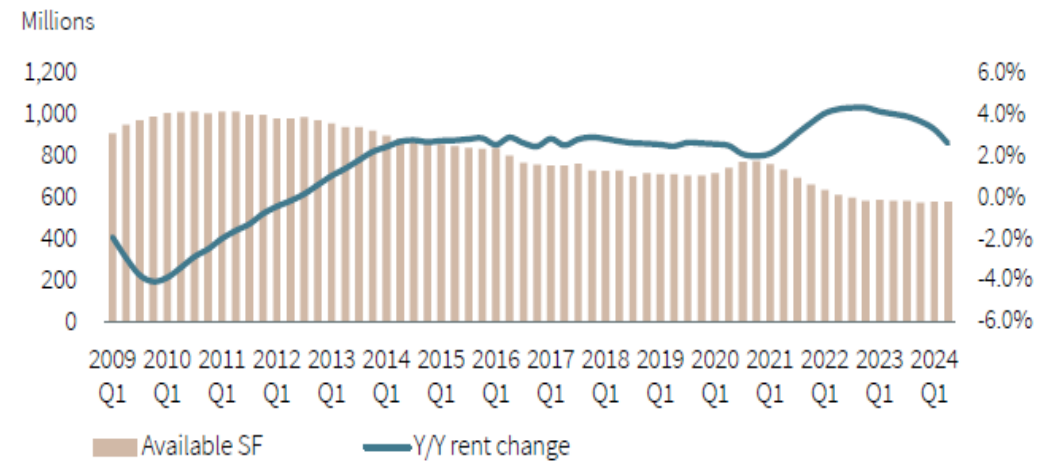
גופים גדולים מזהים את הפוטנציאל הגלום ברכישות בסקטור

Blackstone Real Estate to Take
Retail Opportunity Investments
Private for \$4 Billion

- בלקסטון (NYSE: BX) ו-Retail Opportunity Investments (Nasdaq: ROIC) הודיעו על הסכם במסגרתו קרן הנדל"ן של בלקסטון תרכוש את כל מניות ROIC בעסקת מזומן בשווי כ-4 מיליארד דולר, כולל חוב.
- הפורטפוליו של ROIC כולל 93 נכסים מסחריים איכותיים, מעוגני רשתות מזון, בשטח כולל של 10.5 מיליון ר"ר.

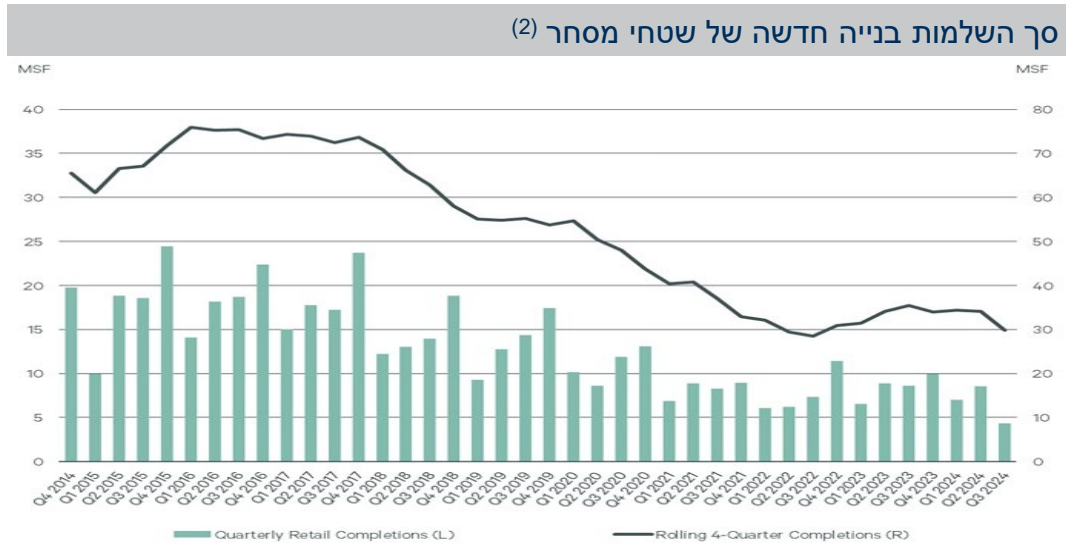
דמי שכירות בעלייה לאור מיעוט שטחים זמינים

שיעור שטחים זמינים להשכרה ושיעור צמיחה בדמי שכירות (1)

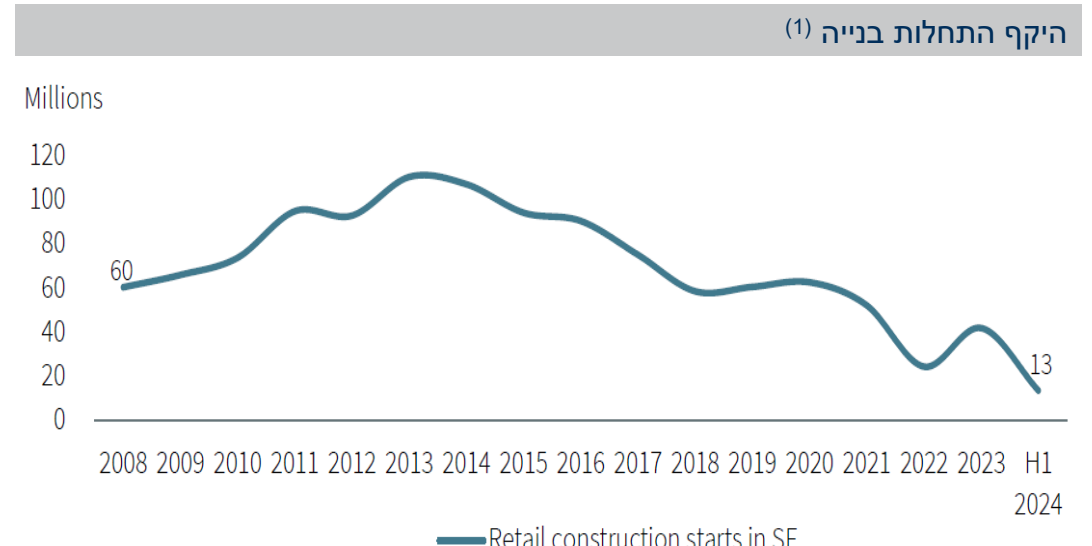


מרכזים מסחריים – היצע

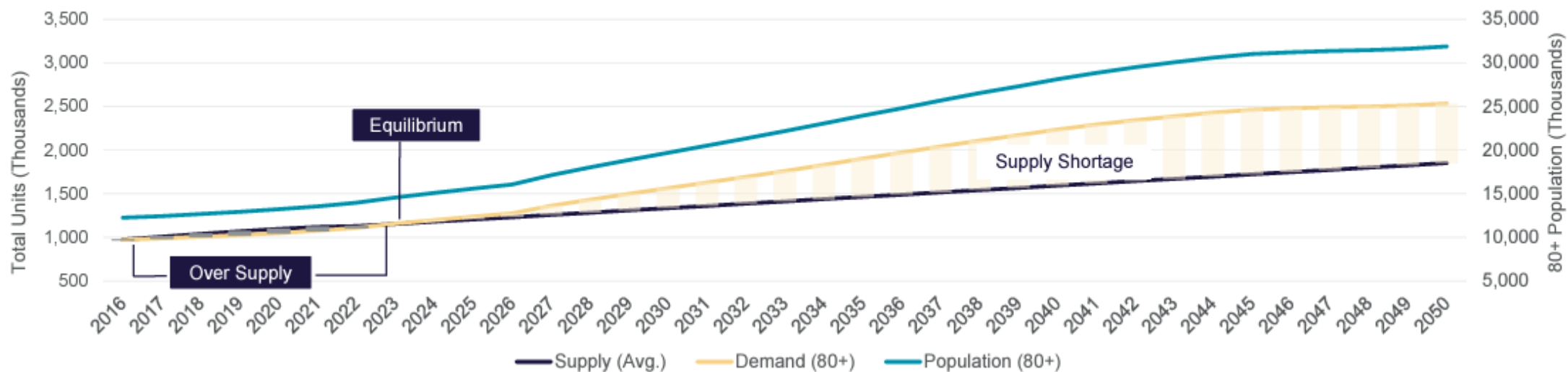
השלמות בנייה חדשה בשפל היסטורי



התחלות בנייה ברמה הנמוכה מזה יותר מעשור

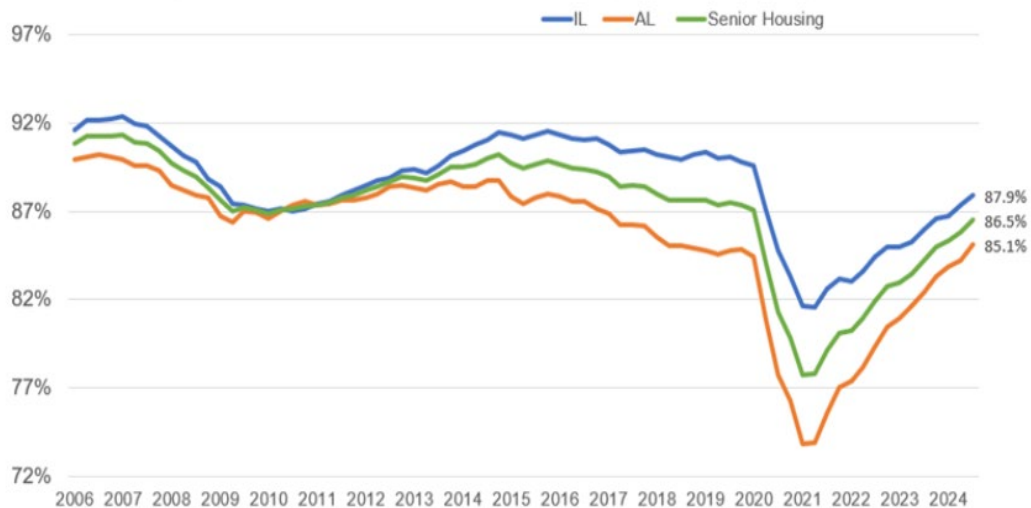


תחזית ביקוש לטווח ארוך בסקטור בתי האבות



שיעורי התפוסה במגמת עלייה

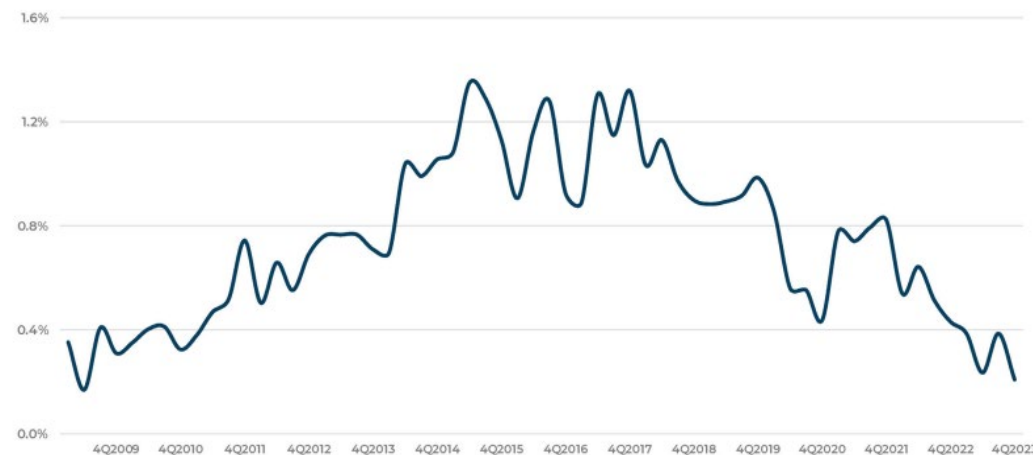
שיעורי תפוסה בסקטור, שווקים עיקריים (1)



Source: NIC MAP® Data, powered by NIC MAP Vision

התחלות בנייה ברמות שפל בפרספקטיבה היסטורית

שיעור התחלות בנייה כאחוז מתוך ההיצע (1)



Senior Housing Construction Starts (as % of Inventory)

Source: NIC MAP® Data, powered by NIC MAP Vision, Primary and Secondary Markets.



תקופה המאפשרת ניצול הזדמנויות ייחודיות, כאשר המודל העסקי ומבנה החברה מותאמים בצורה אופטימלית ליישום אפקטיבי של אסטרטגיית הצמיחה.



למרות האתגרים המאקרו-כלכליים, החברה ממשיכה להגדיל את היקף ההון המנוהל (14% מתחילת השנה) ולגייס משקיעים חדשים, עם פוטנציאל צמיחה נוסף בשיפור בתנאים הכלכליים.



השתתפות החברה בהשקעות תורמת לצמיחה בהכנסות השוטפות ומחזקת את זהות האינטרסים עם המשקיעים.



המודל העסקי כולל פוטנציאל משמעותי לדמי הצלחה ממימושים עתידיים, הצפויים לתרום להגדלת הרווחים ולהשבחת הערך הכלכלי.



תודה רבה



נספחים

שדרת ניהול מנוסה ובעלת ניסיון מוכח

ארה"ב



**רבקה קומפל
סמנכ"לית תפעול**

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

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
בדירוג 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 וייעוץ לחברות
ציבוריות.

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

- אופציות מימון - 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.

ארגון המימון לרכישה



5

השבחה

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

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.

השבחה (Value Add) / ייזום



6

מימוש



7

מימוש הנכס ברווח מקסימלי והחזר השקעה למשקיעים.

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.

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.



- 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-13 עסקאות. 12 עסקאות פיתוח ועסקת רכישה אחת של בתי אבות במטרופולין אטלנטה. מתוך עסקאות אלו, 9 מתקנים פעילים ו-3 נוספים בתהליך בנייה.
- הנכסים מנוהלים על-ידי חברה מקצועית שאינה קשורה, המתמחה בניהול בתי אבות.



- 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.



מקורות ההכנסה של החברה

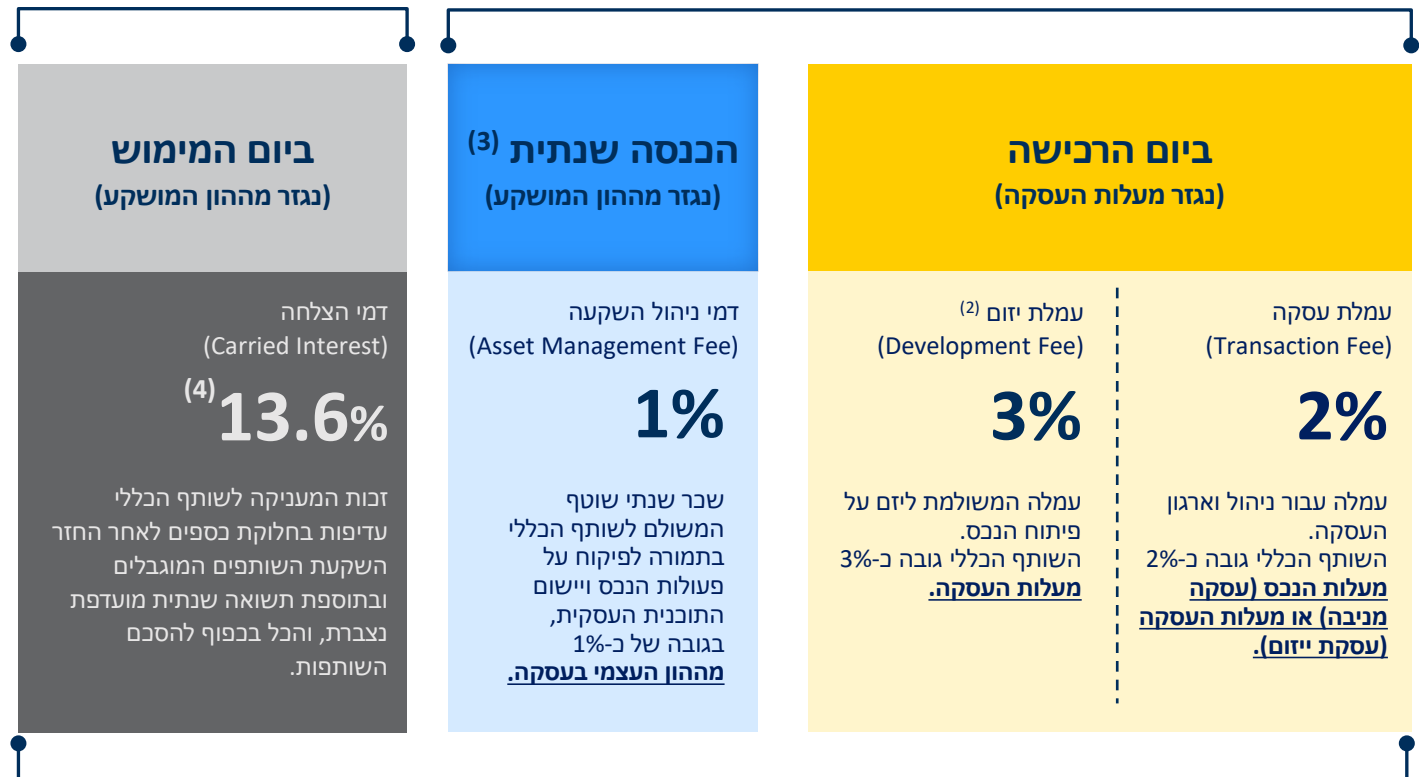
החברה משמשת בהשקעותיה כשותפה בשותף הכללי (GP) האמון על ניהול ההשקעה ולפיכך זכאית לעמלות. בנוסף, החל מרבעון 4 2021 החלה החברה להשתתף כשותף מוגבל (LP) בהשקעות אותן היא מובילה ובהתאם היא זכאית לחלוקות שוטפות ותקבולים ממימושים.

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) במרבית המקרים החברה משקיעה לצד שותף מקומי וחלקה 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 5 בפרק א' לדוחות השנתיים לשנת 2023 של החברה.
 (5) ההכנסות הנ"ל לא כוללות את ההכנסה מ"תקבולים ממימושים".

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

סיכום עסקה	השקעה	מימוש	IRR
תזרים נטו עסקה	01/01/2023	31/12/2023	18%
תזרים LP	(10,000,000)	11,800,000	15.5%
תזרים GP	-	250,000	

החזר הון
(1 חלוקה)

תשואה מועדפת
(2 חלוקה)

חלוקה סופית
(3 חלוקה)

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.