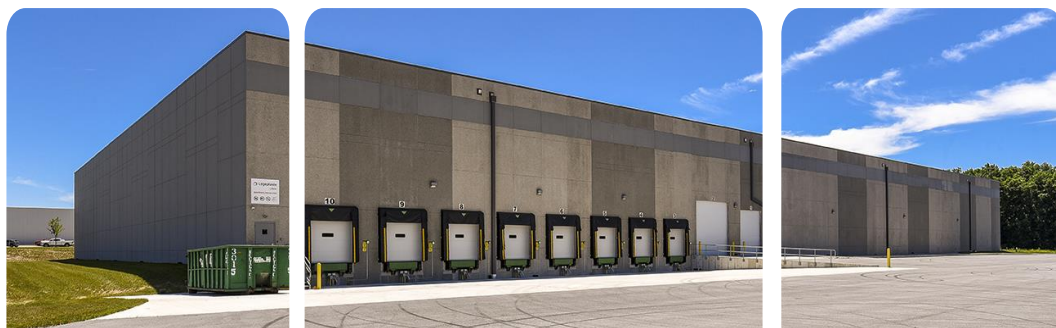




בוליגו קפיטל בע"מ

מצגת לשוק ההון

מאי 2025

מצגת זו הוכנה על-ידי בוליו 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 2024, הדוח לרבעון 1 2025 ולדיווחים המיידים של החברה כפי שהיו מעת לעת (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 שלא נכללו בדיווחי החברה, המוצגים בפילוח או רמת פירוט שונים מאלו המופיעים בדיווחי החברה או באופן גרפי שונה מהמוצג 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 2024. 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.



**חברת השקעות ציבורית מובילה
המתמחה בהשקעות נדל"ן מניב
בארה"ב. מתמקדת בארבעה סקטורים
מרכזיים – מקבצי דיור, תעשייה
ולוגיסטיקה, בתי אבות, ומרכזים
מסחריים – באמצעות פעילות רכישה
וייזום נכסים, תוך ניהול אקטיבי וקפדני
ליצירת ערך והשבחת נכסים.**

היקף פעילות מצטבר בארה"ב⁽¹⁾

השקעות שבוצעו

כספי משקיעים

כ-**\$1.7**
מיליארד⁽²⁾

היקף עסקאות כולל

כ-**\$4.8**
מיליארד

מספר נכסים

160

מימושים

היקף מימושים

כ-**\$2.0** מיליארד

מספר נכסים

70

Net IRR ממוצע⁽³⁾

כ-**24.3%**

מכפיל הון⁽³⁾

כ-**2.1x**

פעילות ניהול השקעות נדל"ן החל משנת 2012.

חברה ציבורית, GP סחיר.

השותף הכללי (GP) מנהל את כל שרשרת הערך של ההשקעה: איתור, מימון, תכנון, ניהול שוטף, ומימוש.

התמחות בייזום נכסים לצד רכישת נכסים קיימים במגוון סקטורים.

מודל עסקי מבוצר.

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

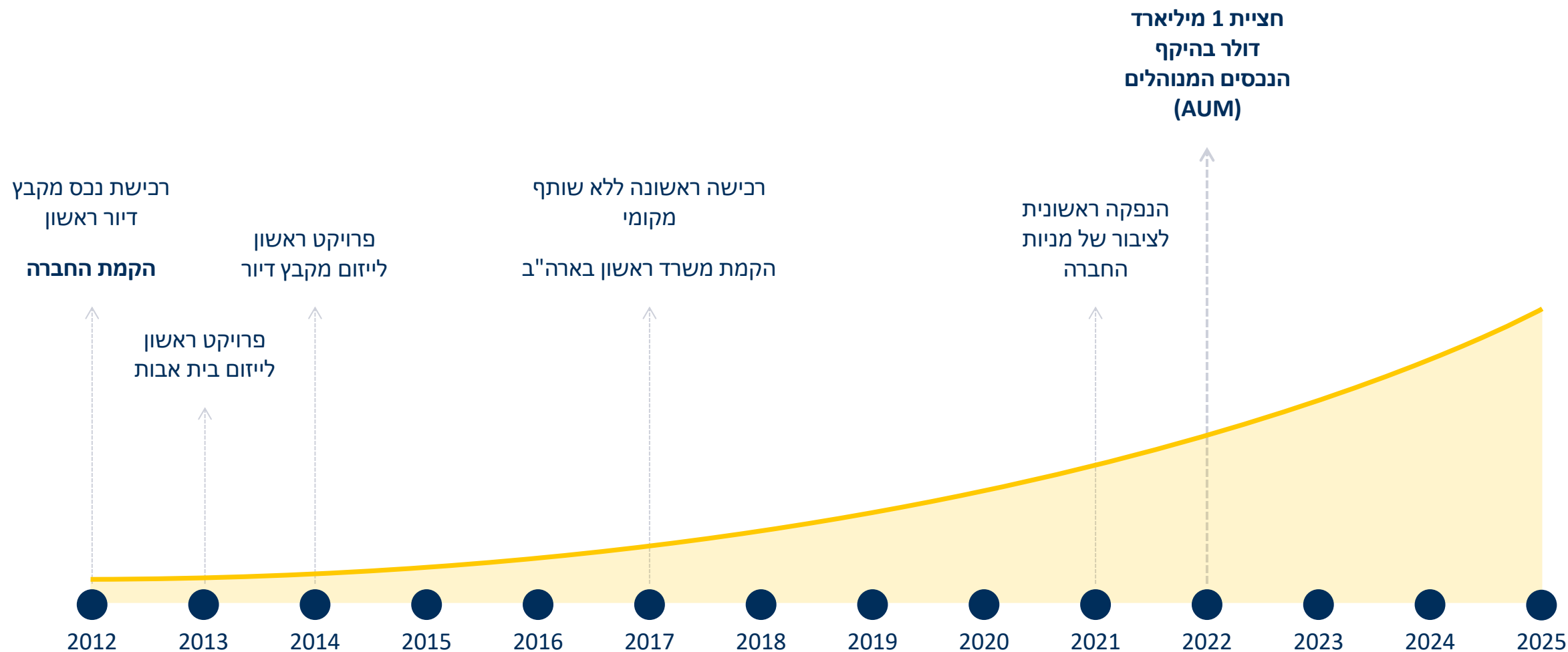
דמי הצלחה מוכרים על בסיס מזומן ולא משוערכים.

(1) החל ממועד הקמת החברה ועד למועד פרסום המצגת. ארה"ב בלבד.

(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.

ציוני דרך משמעותיים



תחומי פעילות עיקריים בפורטפוליו (1)

מרכזים מסחריים



סה"כ עד היום	השקעות פעילות
22 נכסים	18 נכסים
כ-256.9 מ"ר שטח כולל	כ-223.6 מ"ר שטח כולל
210 מ' דולר הון מושקע (3)	190 מ' דולר הון מושקע (3)
	96% שיעור תפוסה ממוצע (4)

בתי אבות



סה"כ עד היום	השקעות פעילות
19 נכסים	14 נכסים
כ-2.0 אלפי יחידות דיור (כולל יח' בהקמה)	כ-1.7 אלפי יחידות דיור (כולל יח' בהקמה)
172 מ' דולר הון מושקע (3)	149 מ' דולר הון מושקע (3)
	93% שיעור תפוסה ממוצע (4)

תעשייה ולוגיסטיקה



סה"כ עד היום	השקעות פעילות
20 נכסים	20 נכסים
כ-301.1 מ"ר שטח כולל	כ-301.1 מ"ר שטח כולל
149 מ' דולר הון מושקע (3)	149 מ' דולר הון מושקע (3)
	97% שיעור תפוסה ממוצע (4)

מקבצי דיור



סה"כ עד היום	השקעות פעילות
92 נכסים	32 נכסים
כ-19.5 אלפי יחידות דיור (כולל יח' בהקמה)	כ-7.7 אלפי יחידות דיור (כולל יח' בהקמה)
1,159 מ' דולר הון מושקע (3)	738 מ' דולר הון מושקע (3)
	93% שיעור תפוסה ממוצע (4)

מקורות ההכנסה של החברה

הכנסות LP

חלוקות שוטפות

תקבולים ממימושים

הכנסות GP

עמלת עסקה

- מעלות הנכס (בכל עסקה)

עמלת ייזום

- מעלות העסקה הכוללת⁽²⁾

דמי ניהול השקעה

- מההון העצמי המנוהל⁽³⁾

דמי הצלחה

- מהרווח השיורי מעל תשואה מועדפת⁽⁴⁾

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 2024.

(2) רלוונטי רק לעסקאות ייזום.

(3) בנוסף, החברה זכאית לעמלה אדמיניסטרטיבית 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-13.4% מסך ההון המושקע בעסקה. לאופן חישוב IRR ראו הערת שוליים 7 בפרק א' לדוחות השנתיים לשנת 2024 של החברה.

נתונים פיננסיים עיקריים (1)

ליום 31 במרץ 2025



● סה"כ התחייבויות כ-6.7 מיליון דולר (2)

● סה"כ הון עצמי כ-64.7 מיליון דולר
(משקף 91% יחס הון למאזן)

ל-3 החודשים שהסתיימו ביום 31 במרץ 2025

3.9 מיליון דולר

סה"כ הכנסות

0.4 מיליון דולר

סה"כ רווח לפני מס

3.5 מיליון דולר

סה"כ מזומנים נטו שנבעו מפעילות
שוטפת

ליום 31 במרץ 2025

22.3 מיליון דולר

יתרת מזומנים ופיקדונות לזמן קצר

28.8 מיליון דולר

סה"כ נכסים שוטפים

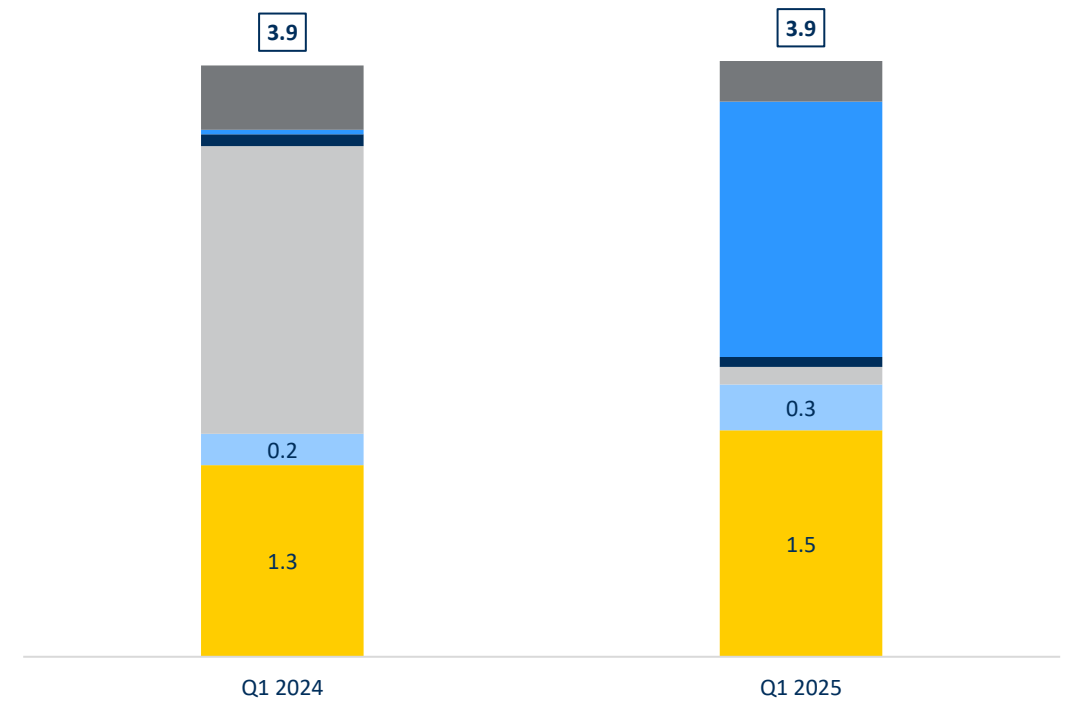
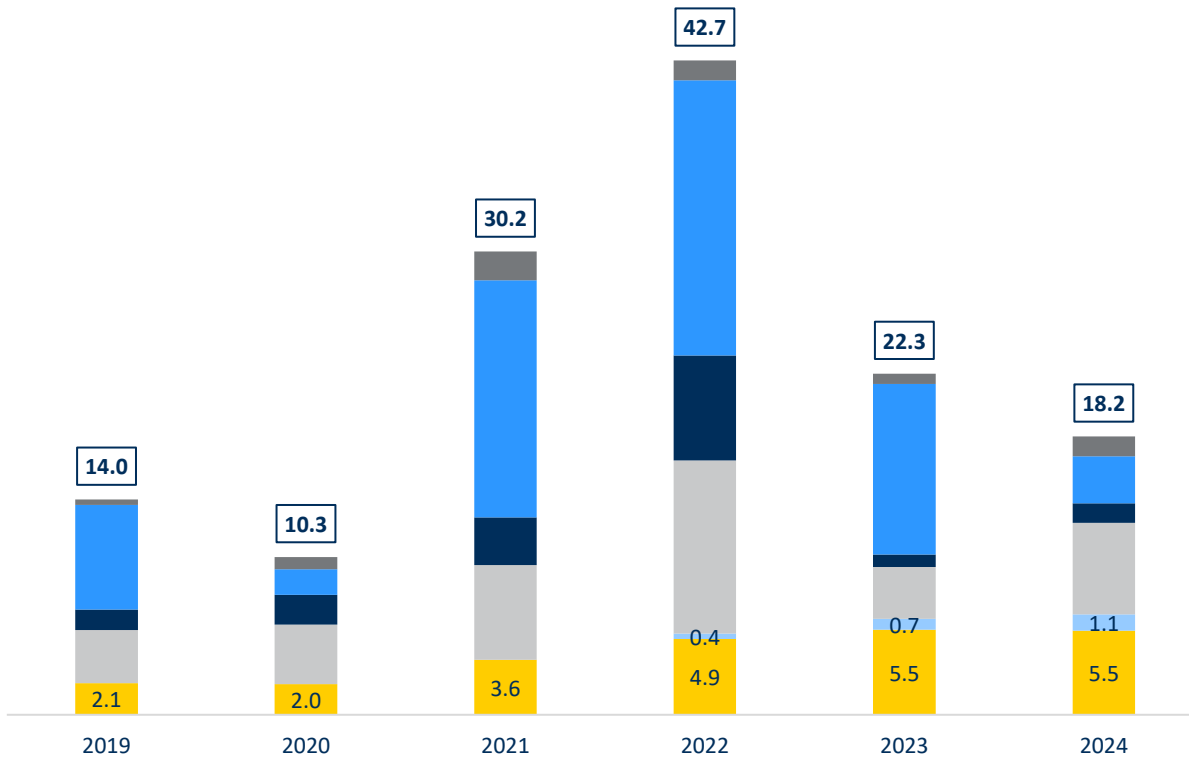
35.2 מיליון דולר

שווי הוגן השקעה בנכסים פיננסיים

(1) הנתונים הכספיים המוצגים מעוגלים ל-100 אלף דולר הקרוב.
(2) סה"כ התחייבויות כולל כ-2 מיליון דולר דיבידנד לשלם אשר שולם במלואו ביום 17 באפריל 2025.

סך הכנסות לשנים 2019-2024
(מיליוני דולר)

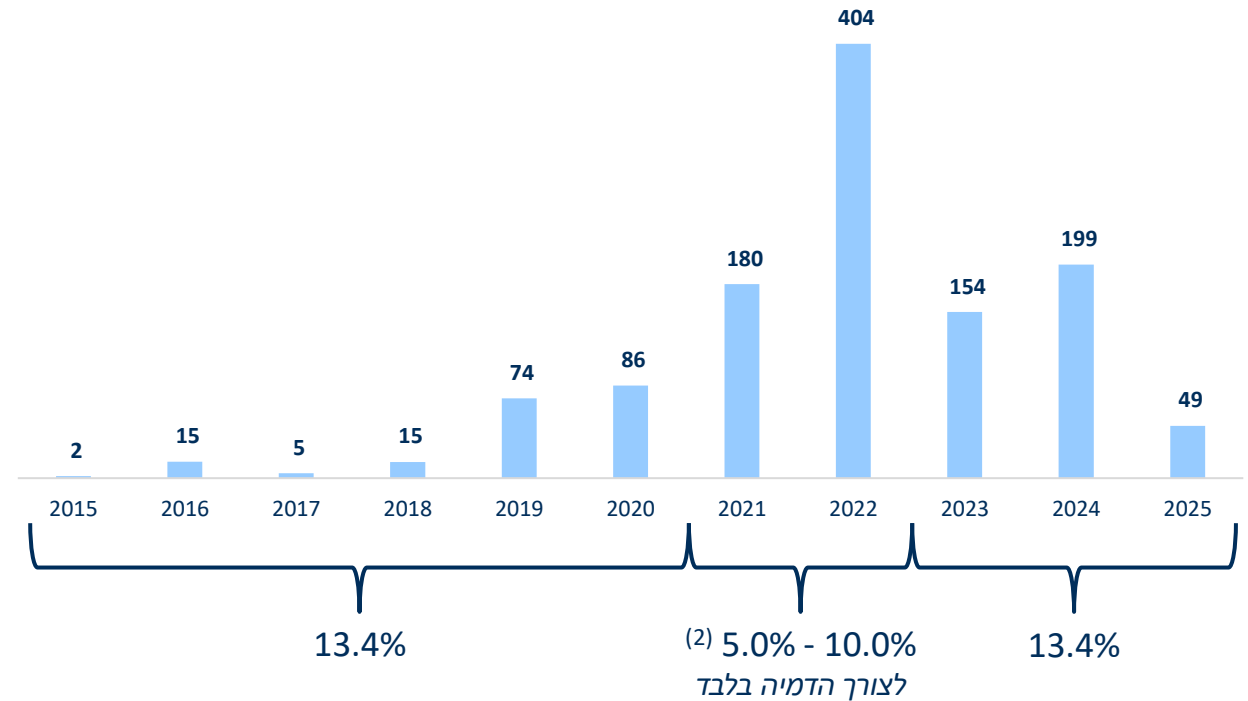
סך הכנסות לרבעון מול התקופה המקבילה אשתקד
(מיליוני דולר)



■ הכנסות אחרות
 ■ דמי הצלחה
 ■ עמלת ייזום
 ■ עמלות עסקה
 ■ חלוקות LP
 ■ דמי ניהול ועמלה אדמיניסטרטיבית

הדמיה של דמי הצלחה עתידיים

הון עצמי מושקע לפי שנת עסקה (מיליוני דולר)



- מודל עסקי מבוזר – אין קיזוז דמי הצלחה בין עסקאות.
- מכירה בהתאם לתנאים בשוק ללא תלות במועד ההשקעה.
- **13.4%** – דמי ההצלחה שקיבלה החברה מתוך סך ההון המושקע בעסקאות עבר שמומשו, נכון למועד פרסום המצגת.

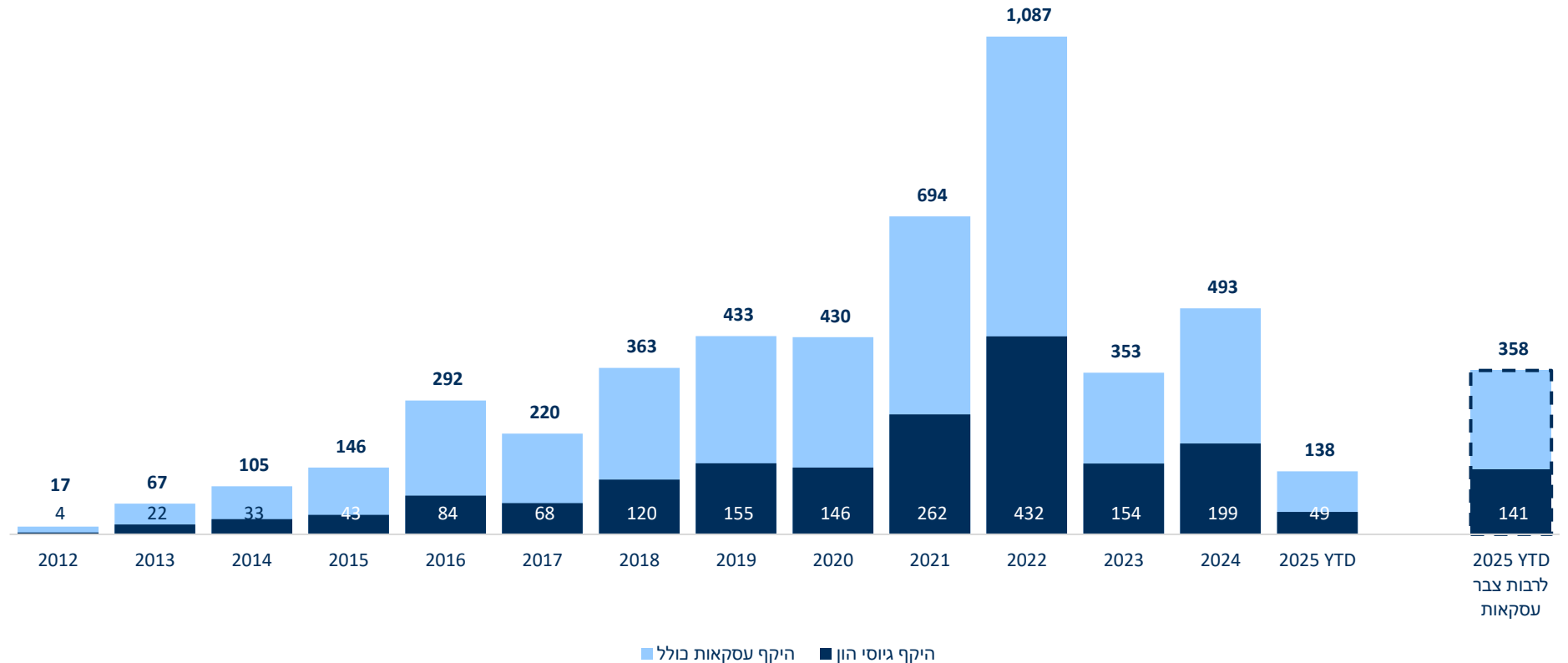
סה"כ דמי הצלחה עתידיים פוטנציאליים, בהתאם להדמיה
זו, בטווח שבין \$109 ל-\$139 מיליון (1)



יכולת גיוס כספים מוכחת וגישה לעסקאות איכותיות (1)



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



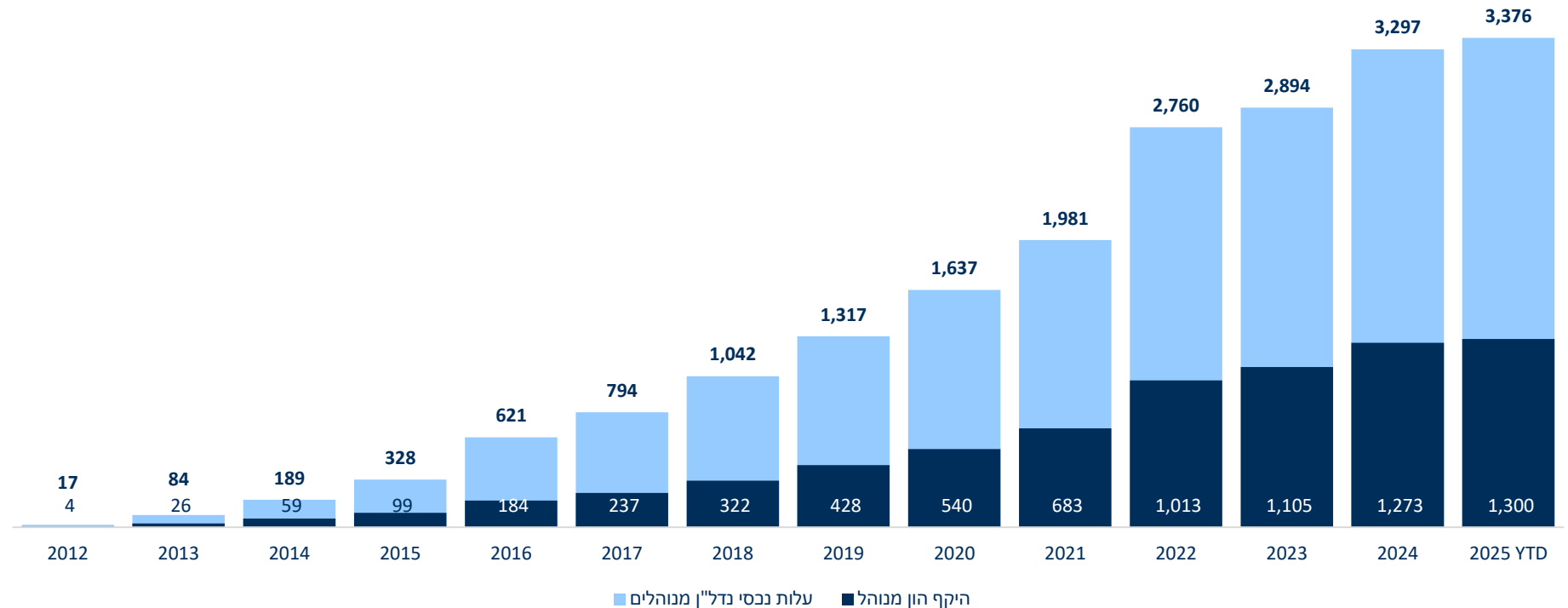
ג' כולל עסקאות צפויות בשנת 2025.

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

(2) שקף זה כולל מידע צופה פני עתיד. לפרטים ראו שקף 2 לעיל.

התפתחות הנכסים המנוהלים על ידי החברה (1)

היקף נכסים מנוהלים (2) (מיליוני דולר)



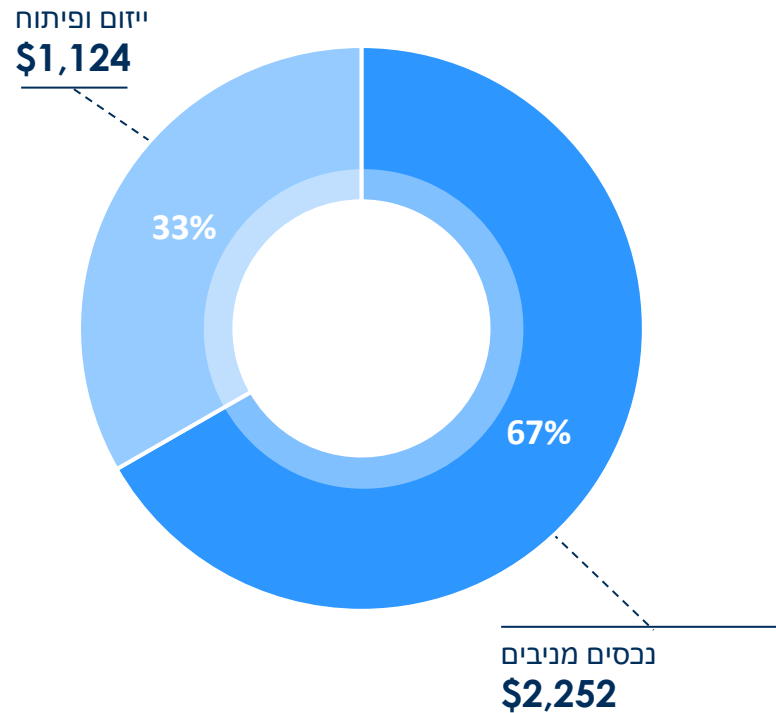
היקף ההון המנוהל צמח בשיעור שנתי ממוצע של כ-23%
בחמש השנים האחרונות.



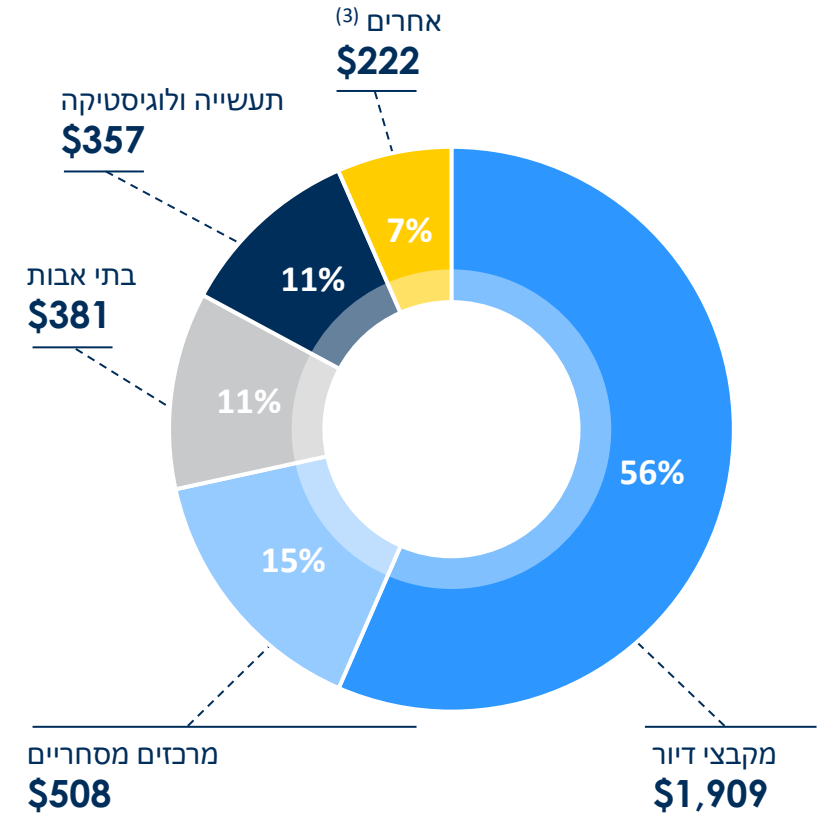
התפלגות ההשקעות אותן מנהלת החברה (1)



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



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



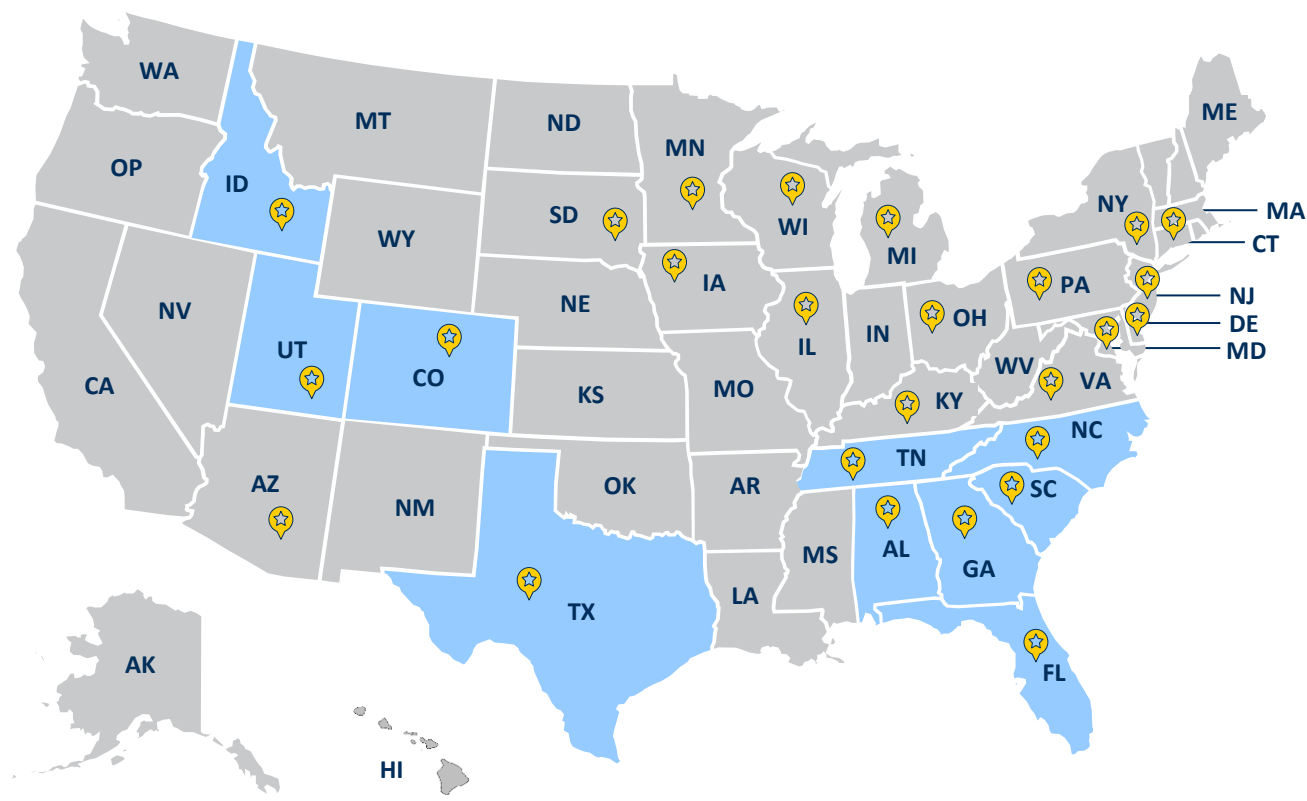
התמקדות במדינות צומחות בארה"ב

- 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 (2023-2024)

שיעור צמיחה	מדינה
+1.26%	דרום קרולינה
+0.83%	אידהו
+0.79%	דלאוור
+0.76%	צפון קרולינה
+0.68%	טנסי
+0.52%	נבדה
+0.51%	אלבמה
+0.48%	מונטנה
+0.47%	אריזונה
+0.44%	ארקנסו

מקור: אומדנים להגירה בין-מדינתית העדכניים ביותר של לשכת מפקד האוכלוסין האמריקאית. מעברים בין-מדינתיים שהתרחשו בין 1 ביולי 2023 ל-30 ביוני 2024.



שוקי מטרה מיקום השקעות עבר / נוכחיות

סקירת שוק

תמונת מאקרו עדכנית

צפי לירידת ריבית – השווקים מעריכים מספר הפחתות ריבית במהלך השנה.



מכסים חדשים ומתיחות מסחרית מגבירים אי-ודאות, אך התקדמות בשיחות עם סין עשויה לשפר את הסנטימנט בהמשך השנה.



האינפלציה במגמת התמתנות – עם נתון שנתי של 2.3% באפריל, מתחת לציפיות השוק. אינפלציית הליבה יציבה על 2.8%⁽¹⁾.



שוק העבודה בארה"ב נותר איתן – שיעור אבטלה של 4.2% באפריל, עם תוספת של 177,000 משרות חדשות⁽¹⁾.



התייצבות ואף ירידה סלקטיבית בשיעורי ההיוון – סימן לשיפור סנטימנט המשקיעים.



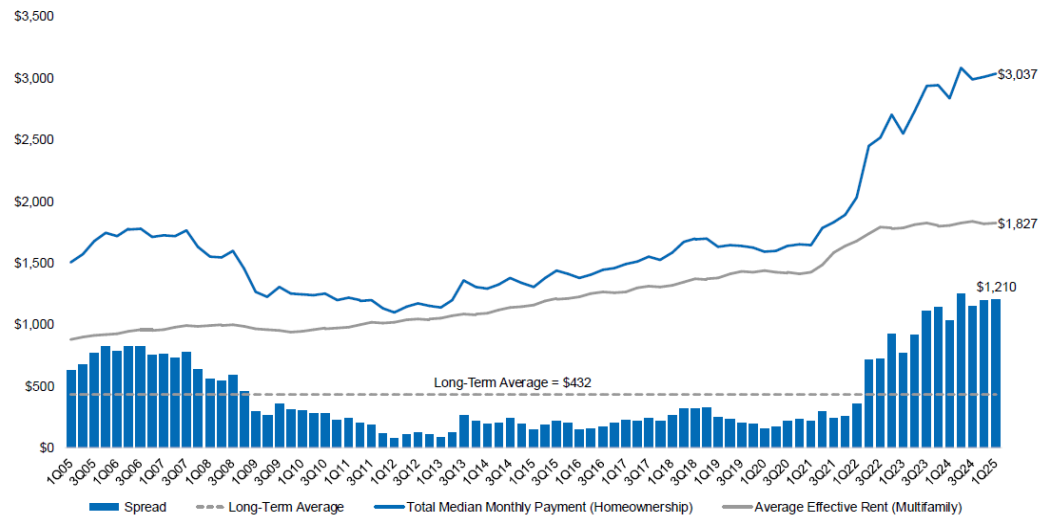
(1) מקור: U.S. Bureau of Labor Statistics

מגמות בסקטור – מקבצי דיור

מקבצי דיור | תעשייה ולוגיסטיקה | מרכזים מסחריים | בתי אבות

שכירות נותרה זולה משמעותית לעומת רכישת דירה – פער חודשי של כ-\$1,200 נכון לרבעון הראשון של 2025

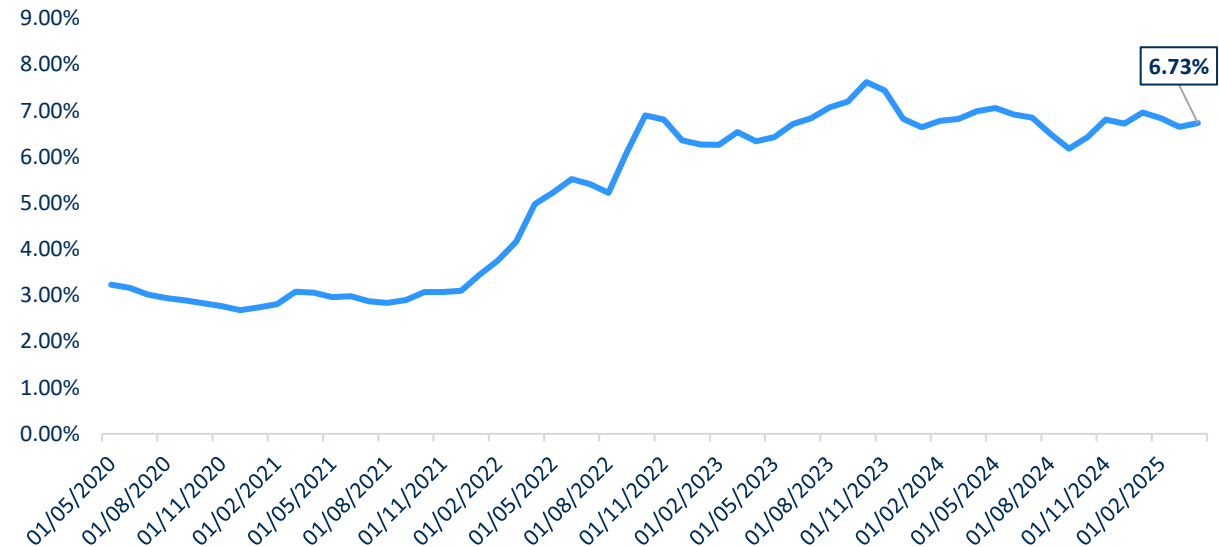
עלות למגורים בבעלות בהשוואה לשכירות⁽²⁾



Source: Newmark Research, RealPage, Atlanta Federal Reserve (April 29, 2025)

למעלה מ-4 מיליון יחידות דיור חסרות בארה"ב – והריבית הגבוהה דוחפת עוד משקי בית למגורים בשכירות

שיעור ריבית ממוצע למשכנתא בריבית קבועה ל-30 שנה בארצות הברית⁽¹⁾

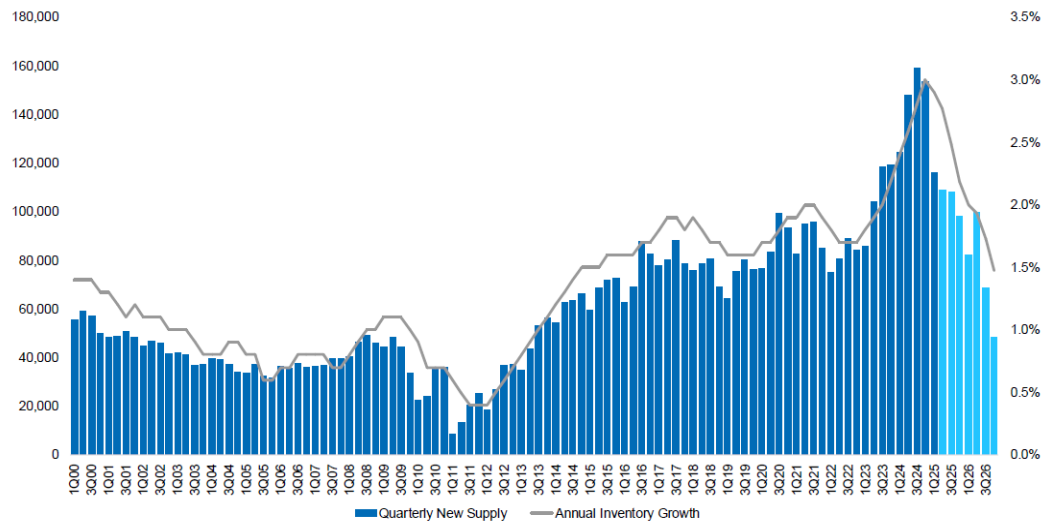


מגמות בסקטור – מקבצי דיור

מקבצי דיור | תעשייה ולוגיסטיקה | מרכזים מסחריים | בתי אבות

ירידה חדה בהיקף ההשלמות ברבעון הראשון של 2025 – ההאטה צפויה להימשך גם ב-2026

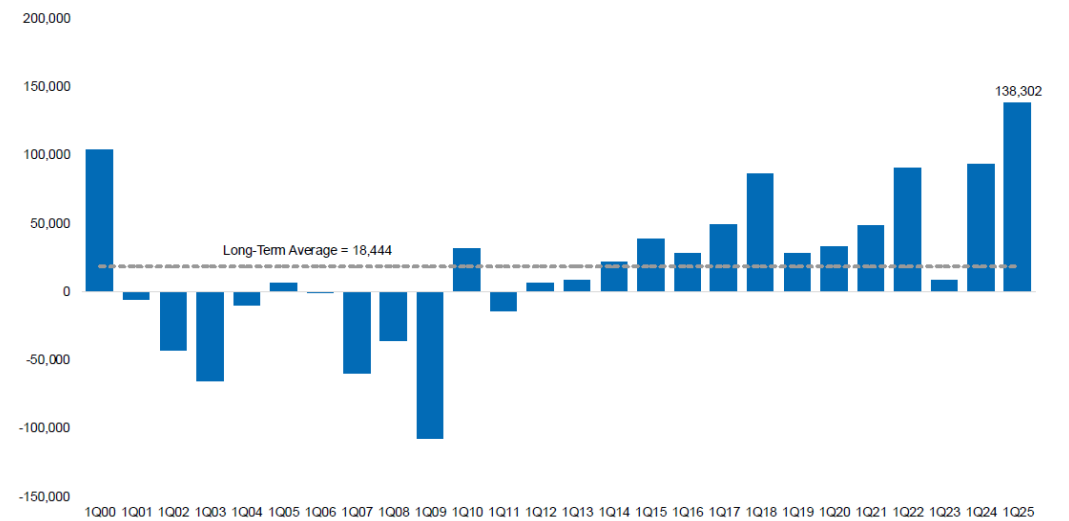
תוספת היצע ברבעון ושיעור צמיחת היצע שנתי (1)



Source: Newmark Research, RealPage

סקטור מקבצי הדיור בארה"ב רושם את רבעון פתיחת השנה החזק ביותר מאז שנת 2000

רמת ביקוש היסטורית (Quarterly Absorption) לרבעון ראשון (1)



Source: Newmark Research, RealPage

*Demand is defined as the change in occupied units.

מגמות בסקטור – תעשייה ולוגיסטיקה

בתי אבות

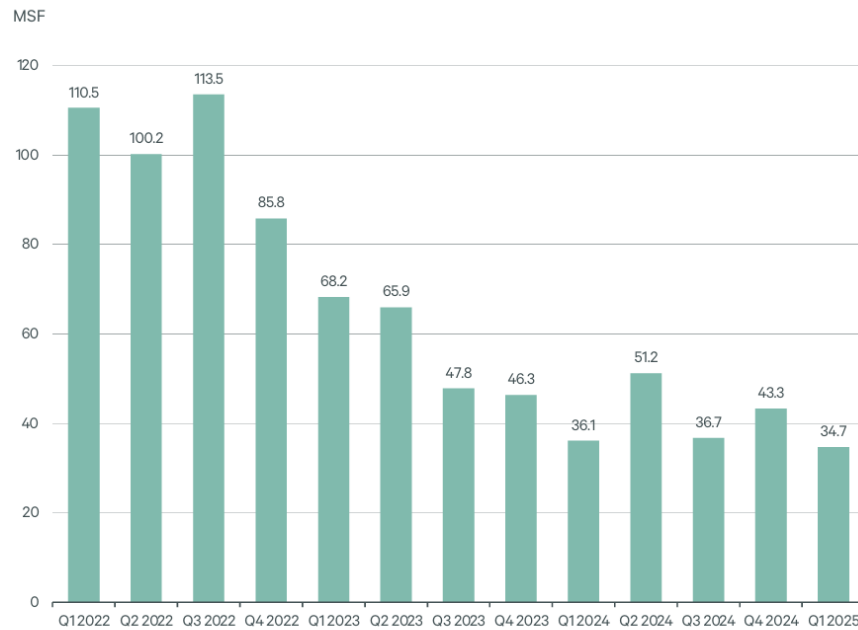
מרכזים מסחריים

תעשייה ולוגיסטיקה

מקבצי דיור

ירידה חדה בהתחלות בנייה – לרמה הנמוכה ביותר מאז מגפת הקורונה

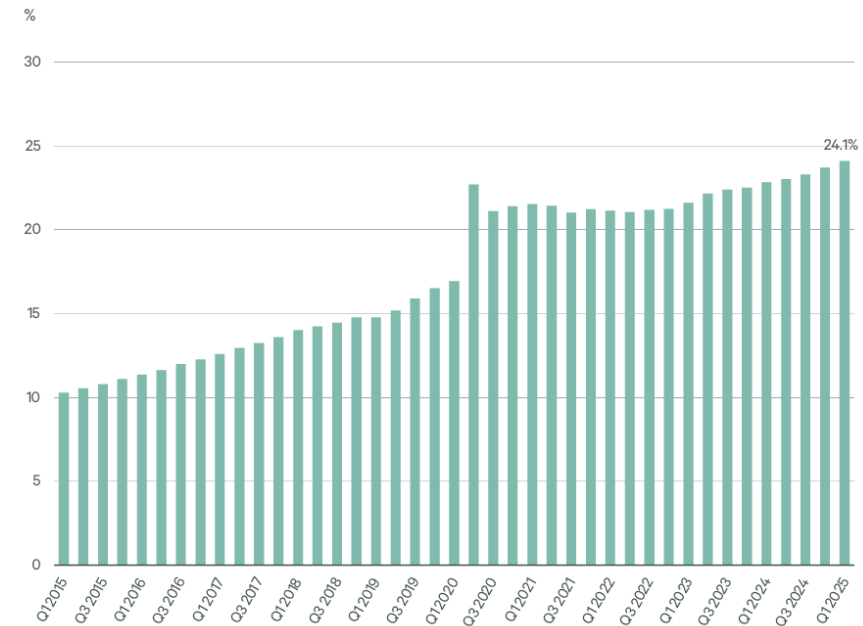
התחלות בנייה – שיעור רבעוני (1)



Source: CBRE Research, Q1 2025.

המסחר המקוון צפוי להוות 30% מהקמעונאות עד 2030

שיעור המסחר המקוון מתוך סך המכירות הקמעונאיות (1)



Source: CBRE Research, Q1 2025.

מגמות בסקטור – מרכזים מסחריים

בתי אבות

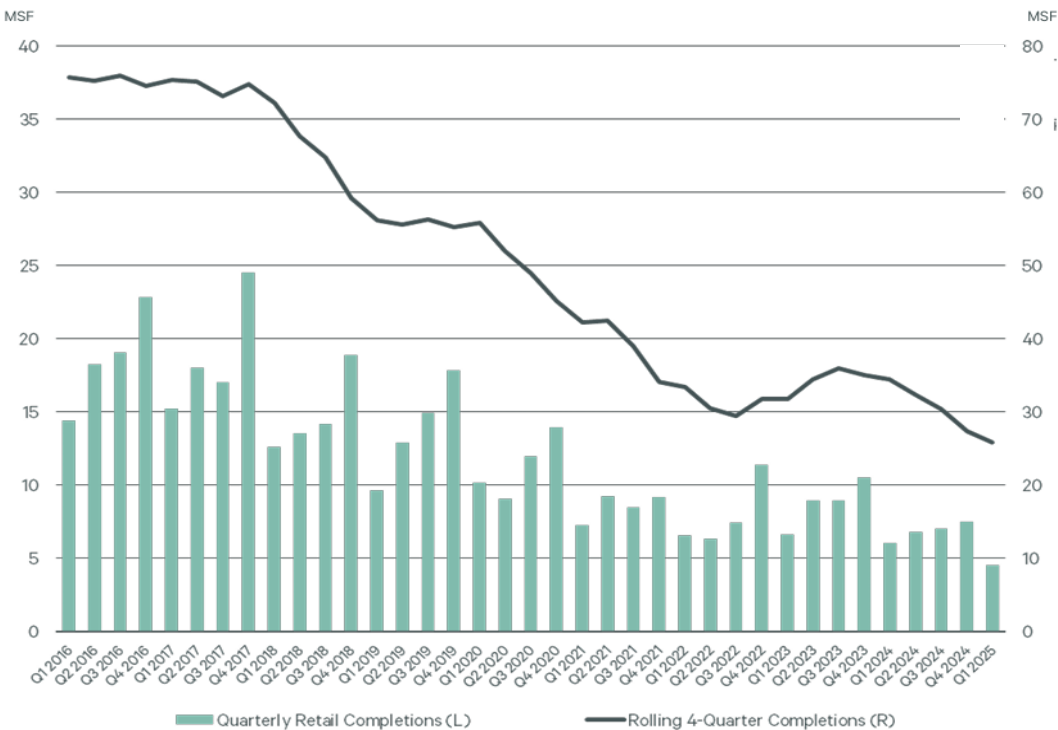
מרכזים מסחריים

תעשייה ולוגיסטיקה

מקבצי דיור

ביקוש חזק לשטחי מסחר בפרברי ערים צומחות: מחסור בהיצע איכותי צפוי לגרום להעלאת שכר הדירה

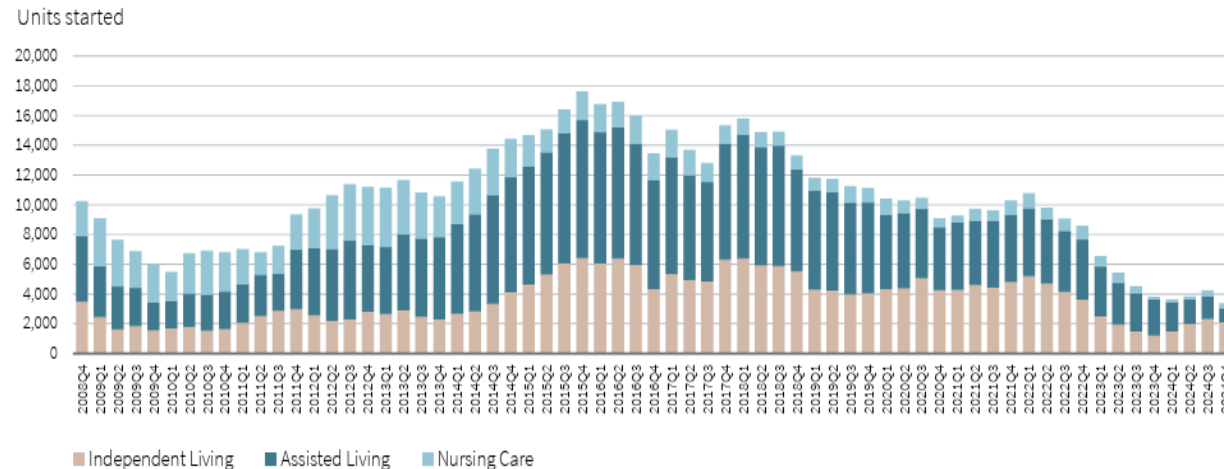
השלמות בנייה של שטחים מסחריים (1)



Source: CBRE Econometric Advisors, Q1 2025.

התחלות הבנייה בשווקים משניים נמצאות ברמה נמוכה היסטורית

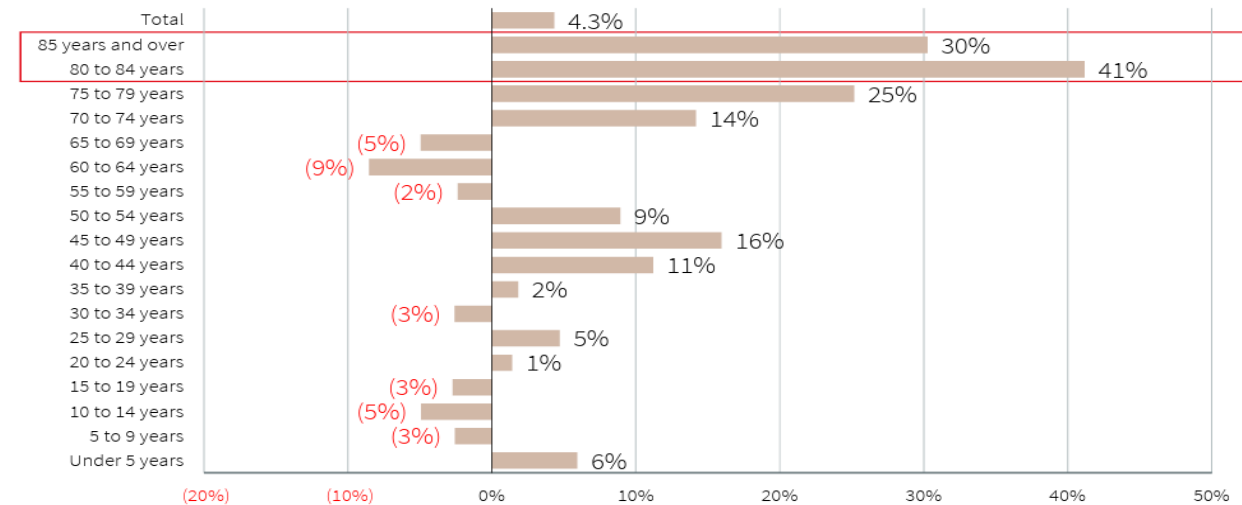
(1) התחלות בנייה בשווקים משניים



Source: JLL Research, NIC Map

אוכלוסיית בני ה-80+ צפויה לצמוח ב-36.1% בעשור הקרוב

(1) תחזית לצמיחת האוכלוסייה בארה"ב בעשור הקרוב



Source: JLL Research, Lightcast

תחומי פעילות נוספים: משרדים ומגורי סטודנטים

גידול דמוגרפי של בני 18-21 – מנוע יציב לביקוש למגורים בקמפוסים

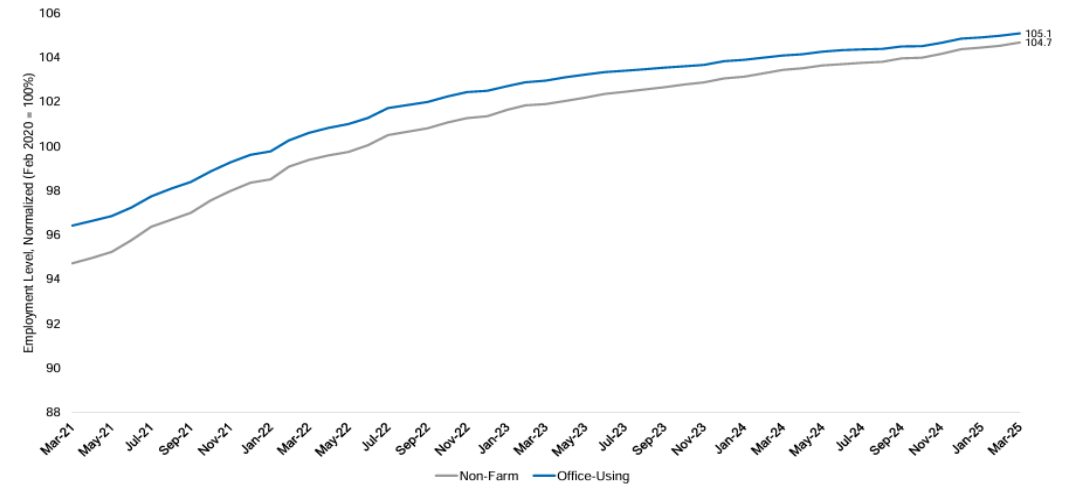
שיעורי הייוון במקבצי דיור ומגורי סטודנטים על פני זמן (2)



אטרקטיביות הסקטור מצמצמת את הפער בשיעורי ההיוון בהשוואה למקבצי דיור

התאוששות התעסוקה בענפים הצורכים משרדים (Office-Using) נמשכת ועוקפת את הרמות שלפני הקורונה

השוואת ההתאוששות ברמת התעסוקה (מנורמל לפברואר 2020) (1)



Sources: U.S. Bureau of Labor Statistics, Newmark Research as of 4/14/2025
Seasonally Adjusted

2.9 מיליון משרות חדשות בענפים הצורכים משרדים, שהוסיפו או החליפו ביקוש ל-344.6 מיליון רגל רבועה של שטחי משרדים

סיכום



הגדלת תזרים
מהשקעות
כ- LP

- עסקאות בהיקפים גדולים יותר
- מינוף אסטרטגי



הרחבת סל המוצרים
והשירותים

- הרחבת פעילות הקרנות
- תחומי השקעה חדשים



הרחבת בסיס
המשקיעים של
החברה

- משקיעים גלובליים
- שיתופי פעולה אסטרטגיים
עם קרנות וגופים מוסדיים



תודה רבה

נספחים

שדרת ניהול מנוסה ובעלת ניסיון מוכח

גיא בן-דרור
סגן נשיא בכיר,
קשרי משקיעים

מעל 15 שנות ניסיון
בהשקעות נדל"ן
בינלאומיות.



רבקה קומפל
סמנכ"לית תפעול

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



איתי גורן
מייסד,
מנכ"ל ודירקטור

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



גלית קורס-אביטל
יועצת משפטית ומזכירת
החברה

כ-20 שנות ניסיון במשפט
מסחרי וייעוץ לחברות
ציבוריות.



אורי צרור
סגן נשיא בכיר,
פיתוח עסקי

בעבר ב- SunPower, יועץ ב-
Bain & Company. שותף
בחברת השקעות נדל"ן
בארה"ב.



אילן תמיר
מייסד,
יו"ר הדירקטוריון

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



עדי גרינברג
סמנכ"ל כספים

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



אייל שלימק
מייסד,
דירקטור

מעל 30 שנות ניסיון בייזום
נדל"ן.



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



1

איתור עסקאות

- איתור עסקאות במגוון ערוצים.
- גישה לעסקאות Off Market. ייחודיות והזדמנויות (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

- 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.



7

מימוש

- 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-64 עסקאות (הכוללות 71 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-14 עסקאות. 12 עסקאות ייזום ושתי עסקאות רכישה של בתי אבות במטרופולין אטלנטה. מתוך עסקאות אלו, 10 מתקנים פעילים ו-2 נוספים בתהליך בנייה.
- הנכסים מנוהלים על-ידי חברה מקצועית שאינה קשורה, המתמחה בניהול בתי אבות.

מרכזים מסחריים



eastcoastacq.com »

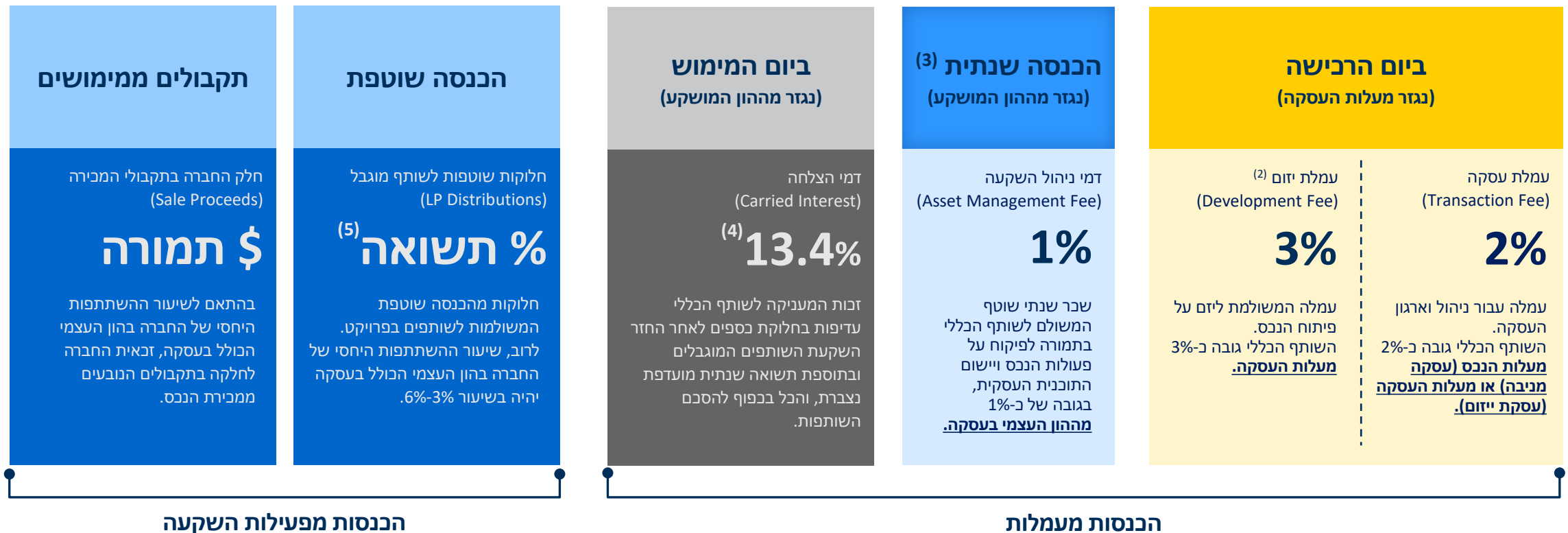
- השותפה העיקרית של החברה בתחום זה משנת 2015.
- מתמחה ברכישה וניהול מרכזי מסחר שכונתיים מעוגני חנויות מזון, אשר כוללים דיירים בעיקר מתחומי השירותים כגון סופרמרקטים, מסעדות, תחנות דלק, חדרי כושר, מספרות/סלון יופי, מרכזים רפואיים ועוד.
- החברה ו-East Coast Acquisitions השקיעו יחד ב-19 מרכזים מסחריים.
- 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.

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%



(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 2024.
 (2) רלוונטי רק לעסקאות ייזום.
 (3) בנוסף, החברה זכאית לעמלה אדמיניסטרטיבית 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-13.4% מסך ההון המושקע בעסקה. לחישוב IRR ראו הערת שוליים 6 בפרק א' לדוח השנתי לשנת 2024 של החברה.
 (5) ההכנסות הנ"ל לא כוללות את ההכנסה מ"תקבולים ממימושים".

דוגמה לחישוב דמי הצלחה – White House (White House, TN)

נתונים לדוגמה:

- תשואה מועדפת לשותפים מוגבלים (LPs): 8% בחישוב שנתי (IRR)
- שיעור דמי הצלחה: 25% מהרווח שנותר לאחר חלוקת התשואה המועדפת
- סכום ההון העצמי שהושקע בפרויקט: \$13,841,000
- מועד הרכישה: 20 בפברואר, 2019
- מועד המכירה: 13 בדצמבר, 2023
- תמורה נטו מהמכירה: \$28,585,560
- חלוקות במהלך תקופת ההשקעה (לא כולל תקבולים ממכירה):

סך חלוקות בשנת 2019	סך חלוקות בשנת 2020	סך חלוקות בשנת 2021	סך חלוקות בשנת 2022	סך חלוקות בשנת 2023
\$904,249	\$761,000	\$878,891	\$821,750	\$711,185

חישוב דמי הצלחה:

- סך כל החלוקות במהלך תקופת ההשקעה: **\$4,077,075**
- החזר הון עצמי ובתוספת התשואה המועדפת: **\$15,112,000**
- הרווח שנותר לאחר חלוקת התשואה המועדפת: **\$28,585,560 - \$15,112,000 = \$13,473,560**
- **דמי הצלחה:** $\$13,473,560 * 25\% = \$3,368,390$

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 הדוגמה הנ"ל).
2. מבנה חלוקה בעסקאות ייזום - בדרך כלל נהנה השותף הכללי מדמי הצלחה של 30-35% מהרווחים העודפים. **חלק החברה בדמי ההצלחה בעסקאות עם שותף נע בין 35% ל-50%.**
3. החישוב בפועל עשוי להיות מעט שונה עקב הפרשי עיתוי.

הערה: מובהר כי אין בתוצאות העבר כדי להבטיח תוצאות דומות בעתיד. הפרויקט מובא כדוגמה בלבד ואין בכך כדי לשלול קיומן של עסקאות אחרות עם ביצועים שונים.

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		
דמי ניהול השקעה (Asset Management Fee)	1%	
עמלה אדמיניסטרטיבית (Administration Fee)	10	
עמלת עסקה (Transaction Fee)	2%	
עמלת יזום (Development Fee)	3%	
דמי הצלחה ממוצעים (Carried Interest) ⁽¹⁾	13.4%	על בסיס עסקאות העבר שמומשו על ידי החברה
חלקה של החברה בעמלות ⁽²⁾	50.0%	
מינוף עסקה מניבה	60%	החברה נוהגת לממן עסקאות מניבות בטווח של כ- 55-65% מימון מסך עלויות העסקה.
מינוף עסקת ייזום	60%	החברה נוהגת לממן עסקאות ייזום בטווח של כ- 50-65% מסך עלויות העסקה.
עלויות נוספות מלבד עלות הנכס	7%	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	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		
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)	1,340	1,340
סה"כ עמלות לאורך כל החיי הפרויקט	1,990	2,265

(1) בגין עסקאות העבר שמומשו על ידי החברה נכון למועד פרסום המצגת, דמי ההצלחה שקיבלה החברה היו בממוצע כ-13.4% מסך ההון המושקע בעסקה.

(2) חברה בת של החברה משמשת כשותפה ב-GP המנהל את ההשקעה ולפיכך זכאית לעמלות. 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 2024.