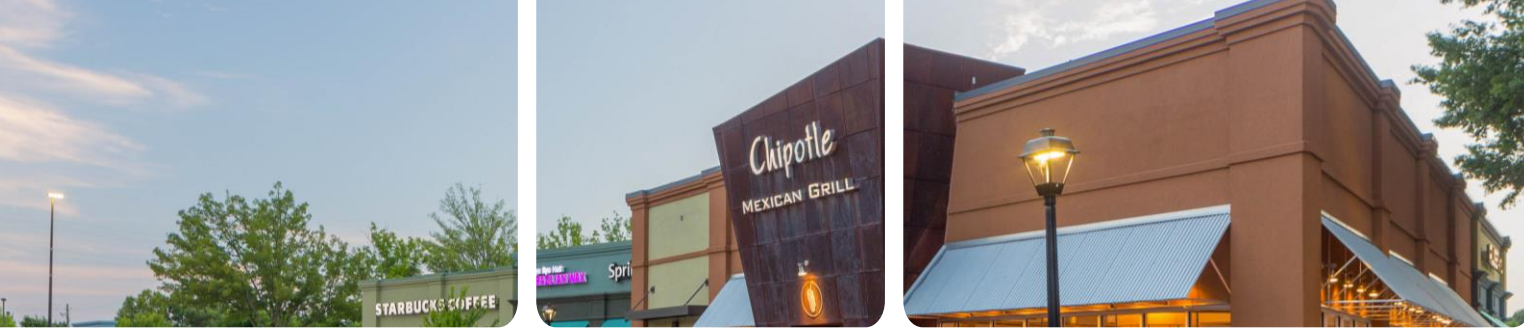




בוליגו קפיטל בע"מ

מצגת לשוק ההון

אוגוסט 2025

מצגת זו הוכנה על-ידי בוליוגו 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, הדוחות לרבעון 1 ולרבעון 2, 2025 ולדיווחים המיידים של החברה כפי שהיו מעת לעת (להלן "דיווחי החברה").

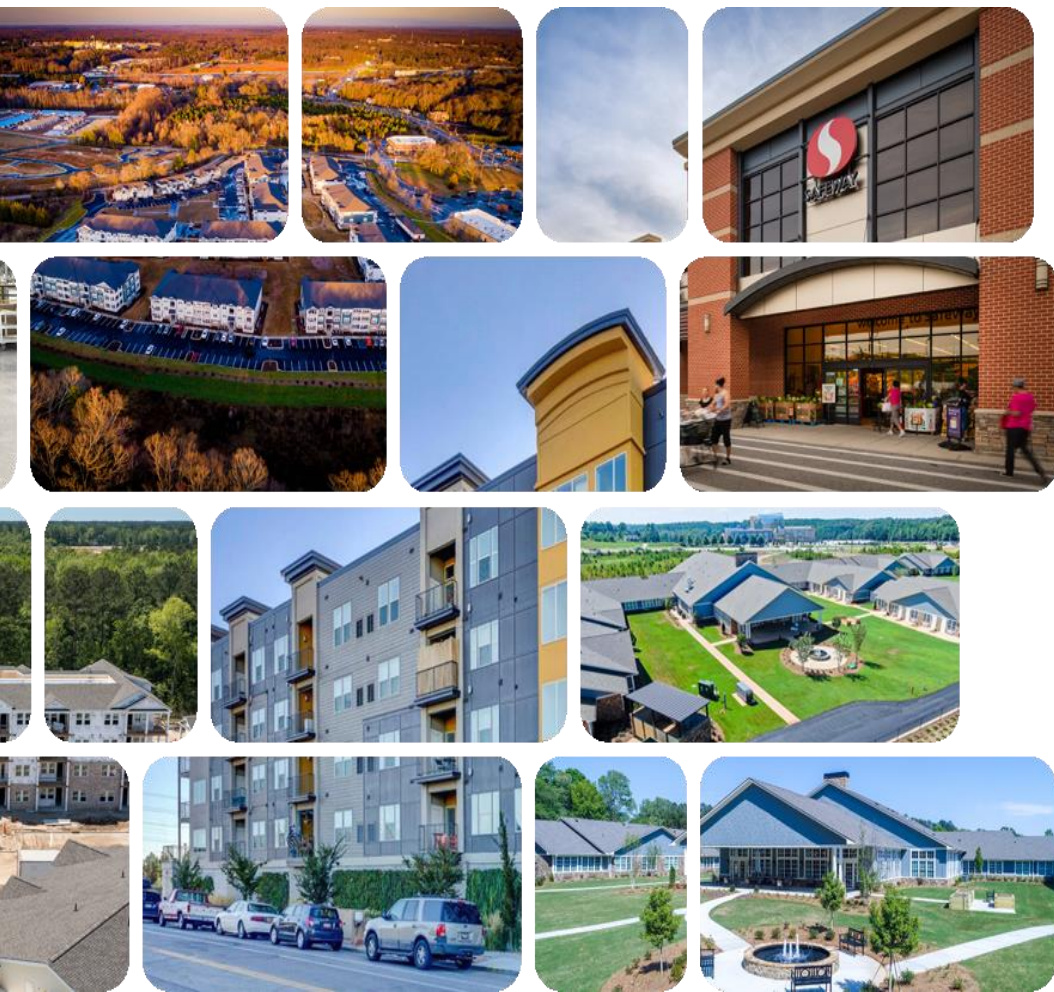
המצגת אינה מהווה הצעה או הזמנה לציבור לרכוש ניירות ערך של החברה והאמור בה אינו מהווה המלצה, חוות דעת או תחליף לשיקול הדעת של המשקיע ואין לרכוש או להתחייב לרכוש ניירות ערך של החברה על פיה.

קיימים נתונים אשר נכללים במצגת זו בנוגע לפעילות החברה שלא נכללו בדיווחי החברה (ראו שקפים 6 ו-23), המוצגים בפילוח או רמת פירוט שונים מאלו המופיעים בדיווחי החברה או באופן גרפי שונה מהמוצג בדיווחי החברה. 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 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.



בוליגו קפיטל – הזדמנות משמעותית בנקודת מפנה המאפשרת צמיחה מואצת

חברה ציבורית עם פורטפוליו איכותי, ניסיון ארוך שנים ויכולת גיוס הון מוכחת – בעיתוי בו השוק מציע תנאים מיטיבים להשקעה

- **תנאי מאקרו תומכים** – ירידת עלויות מימון, האטה בהתחלות בנייה וצפי להפחתת ריבית.
- **ביקושים יציבים** – עודף ביקוש מול היצע מוגבל בנדל"ן מניב.
- **תזמון ייחודי** – נקודת מפנה בשוק מאפשרת כניסה במחירים אטרקטיביים.
- **מיצוב החברה** – פורטפוליו מגוון, בסיס משקיעים חוזרים ויכולת מוכחת לייצר ערך.

היקף פעילות מצטבר בארה"ב (1)

השקעות שבוצעו

מספר נכסים	היקף עסקאות כולל	כספי משקיעים
165	כ- \$4.9 מיליארד	כ- \$1.7 מיליארד (2)

מימושים

מספר נכסים	היקף מימושים
70	כ- \$2.0 מיליארד
מכפיל הון (3)	Net IRR ממוצע (3)
כ- 2.1x	כ- 24.3%

פעילות ניהול השקעות נדל"ן בארה"ב החל משנת 2012.

חברה ציבורית משנת 2021, החברה פועלת כשותף כללי (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.

החברה פועלת במודל עסקי מבוצר עם מינוף נמוך ובפרופיל סיכוי-סיכון מיטבי.

איתנות פיננסית – הון עצמי מהותי בהיקף של כ-66 מיליון דולר, לצד מינוף נמוך במיוחד עם יחס הון עצמי למאזן של כ-95%.

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. אין בתוצאות העבר המוצגות כדי להבטיח תוצאות דומות בעתיד.
 (4) יחס ההון למאזן המוצג לעיל אינו מדד חשבונאי לפי כללי התקינה החשבונאית, אלא מדד חישובי המבוסס על נתונים מתוך הדוחות הכספיים של החברה לרבעון 2 2025. החישוב נעשה על בסיס חלוקת ההון העצמי בסך המאזן, ומוצג לצורך נוחות בלבד. הנתון אינו מהווה תחליף לנתונים בדוחות הכספיים ויש לקרוא אותו יחד עמם.

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, 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).

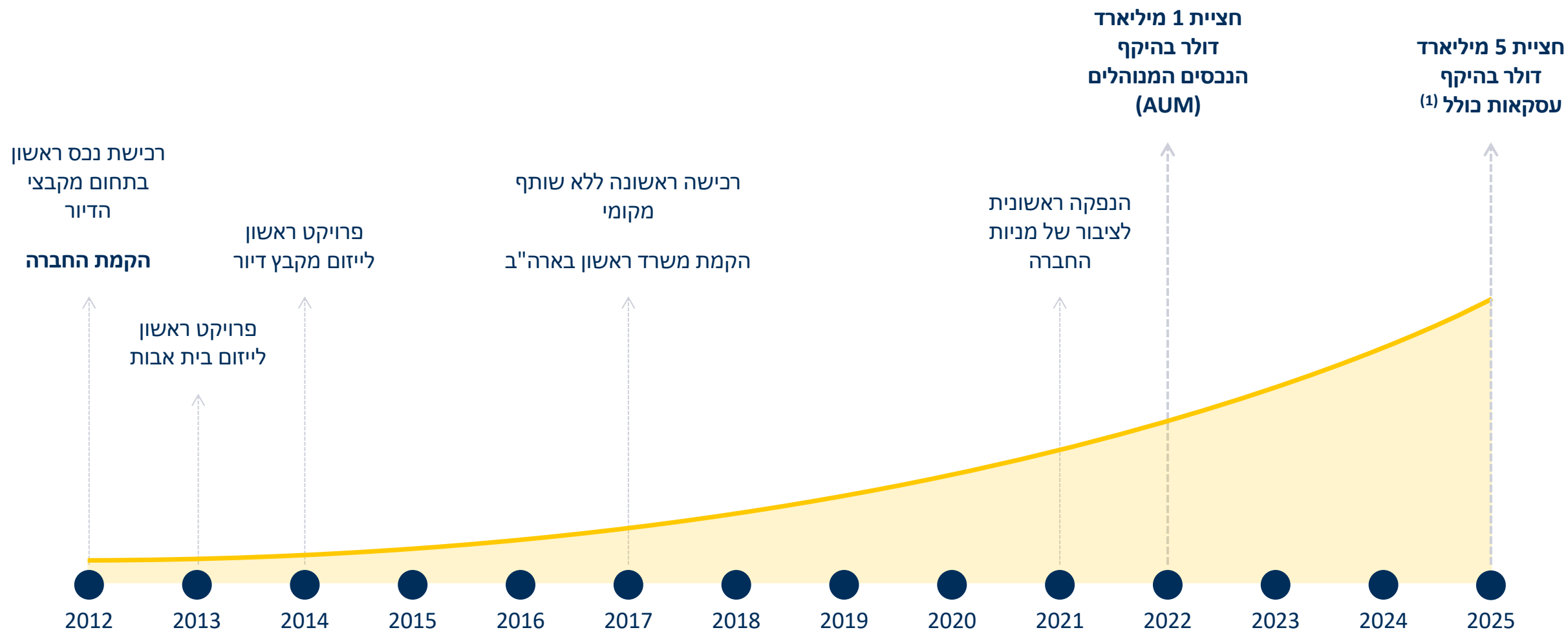


אייל שלימק
מייסד,
דירקטור

מעל 30 שנות ניסיון בייזום
נדל"ן.



ציוני דרך משמעותיים



(1) צפי החברה לאור צבר עסקאות נוכחי כמפורט בסעיף 6.2 לדוח רבעון 2 2025. לפרטים בדבר מידע צופה פני עתיד ראו שקף 2 לעיל. היקף עסקאות מצטבר מאז הקמת החברה, כולל נכסים שמומשו.

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 בסביבת הנכס.
- בחינת פרמטרים אזוריים: צמיחת אוכלוסייה, תעסוקה, וכו'.
- בחינת עלות הבנייה של נכס חדש לעומת נכס קיים.
- התווית 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 לרכישת הקרקע.
- הגדרת לוחות הזמנים והצעדים להשלמת הרכישה.
- בחלק מן העסקאות החברה מפקידה פיקדון ללא אפשרות להחזר (Hard Money - כסף שלא יוחזר לה במידה והעסקה לא תושלם) כערבות להשלמת העסקה.



4

גיוס משקיעים

- פנייה לבסיס המשקיעים הקיימים של החברה.
- פנייה וגיוס משקיעים חדשים.
- שיתופי פעולה בין החברה לבין גופי השקעה.
- בכל עסקה משותתפים חלק מבעלי המניות ובעלי השליטה בחברה, עובדי החברה, לצד השקעות מההון העצי של החברה.



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), ומלווים נוספים.
- עסקאות מניבות: כ-55-65% מימון מסך עלויות העסקה.
- עסקאות ייזום: כ-50-65% מימון מסך עלויות העסקה.



6

השבה (Value Add) / ייזום

- השבחה**
- רכישת נכס קיים עם פוטנציאל השבחה.
 - הטמעת תוכנית עסקית למיקסום פוטנציאל 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.

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)
	94% שיעור תפוסה ממוצע (4)

תעשייה ולוגיסטיקה



סה"כ עד היום	השקעות פעילות
25 נכסים	25 נכסים
כ-318.7 מ"ר שטח כולל	כ-318.7 מ"ר שטח כולל
162 מ' דולר הון מושקע (3)	162 מ' דולר הון מושקע (3)
	91% שיעור תפוסה ממוצע (4)

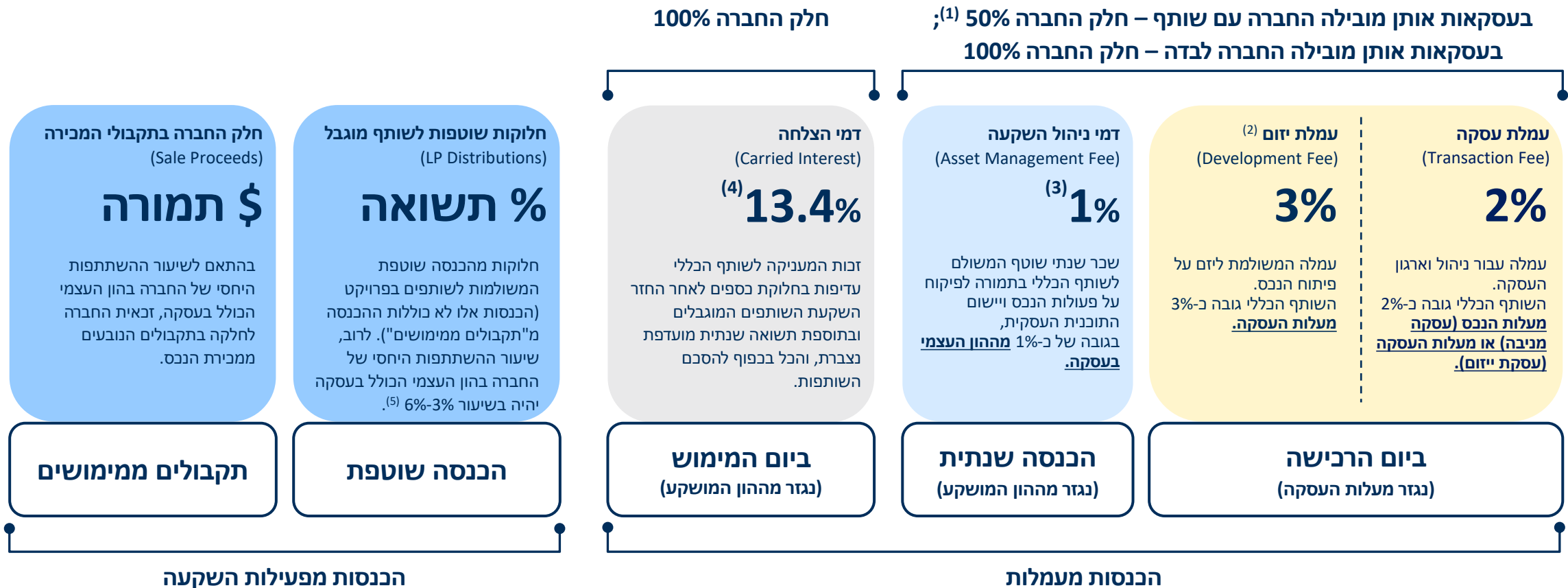
מקבצי דיור



סה"כ עד היום	השקעות פעילות
92 נכסים	32 נכסים (2)
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)
	92% שיעור תפוסה ממוצע (4)

מקורות ההכנסה עיקריים של החברה

החברה פועלת כשותף כללי (GP) לניהול השקעות. בנוסף, החברה משקיעה כשותף מוגבל (LP) בהשקעות אותן היא מובילה, וזכאית לחלוקות שוטפות ותקבולים ממימושים⁽¹⁾.



(1) במרבית המקרים החברה משקיעה לצד שותף מקומי וחלקה הינו לרוב 50% מהמעמלות 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.

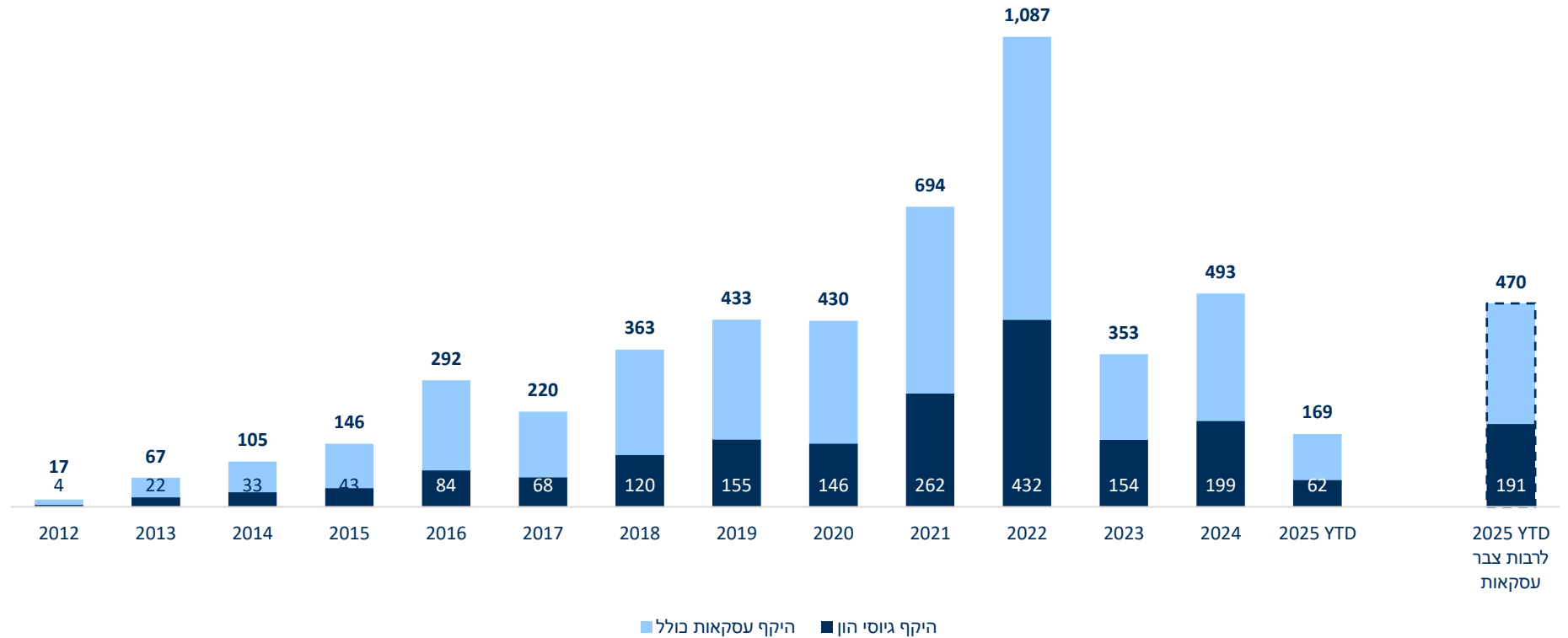
(4) בגין עסקאות העבר שמומשו על ידי החברה נכון למועד פרסום המצגת, דמי ההצלחה שקיבלה החברה היו בממוצע כ-13.4% מסך ההון המושקע בעסקה. לאופן חישוב IRR ראו הערת שוליים 7 בפרק א' לדוחות השנתיים לשנת 2024 של החברה. אין בתוצאות העבר המוצגות כדי להבטיח תוצאות דומות בעתיד.

(5) בעסקאות בהן החברה משקיעה כשותף מוגבל (LP), שיעור ההשתתפות הממוצע עמד כל כ-5%.

אין באמור לעיל משום התחייבות להשגת תוצאות כלשהן בפרויקטים של החברה, לרבות תשואה מועדפת, התחייבות לקבל דמי הצלחה, גביית עמלות, קבלת הכנסות שוטפות או תקבולים ממימושים לעיל.

יכולת גיוס כספים מוכחת וגישה לעסקאות איכותיות (1)

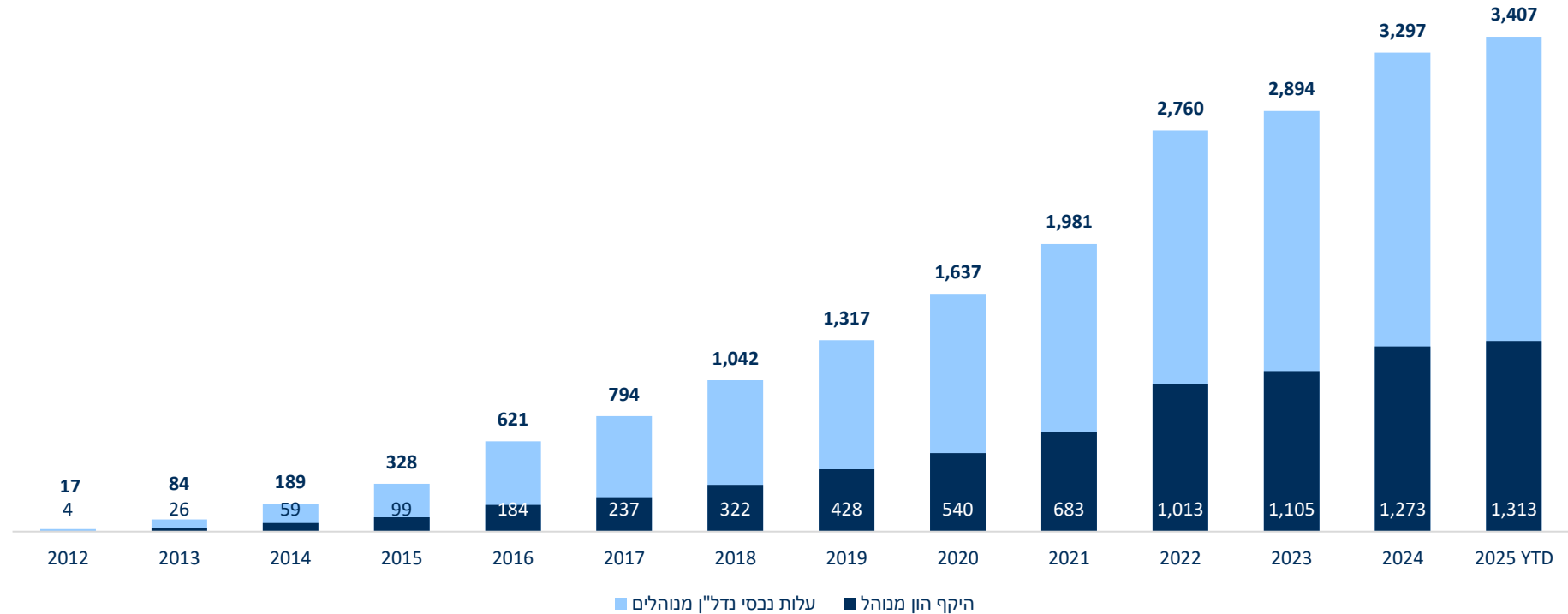
היקף גיוסי הון עצמי ועסקאות כולל על בסיס שנתי
(מיליוני דולר)



התפתחות הנכסים המנוהלים על ידי החברה (1)



היקף נכסים מנוהלים
(מיליוני דולר)



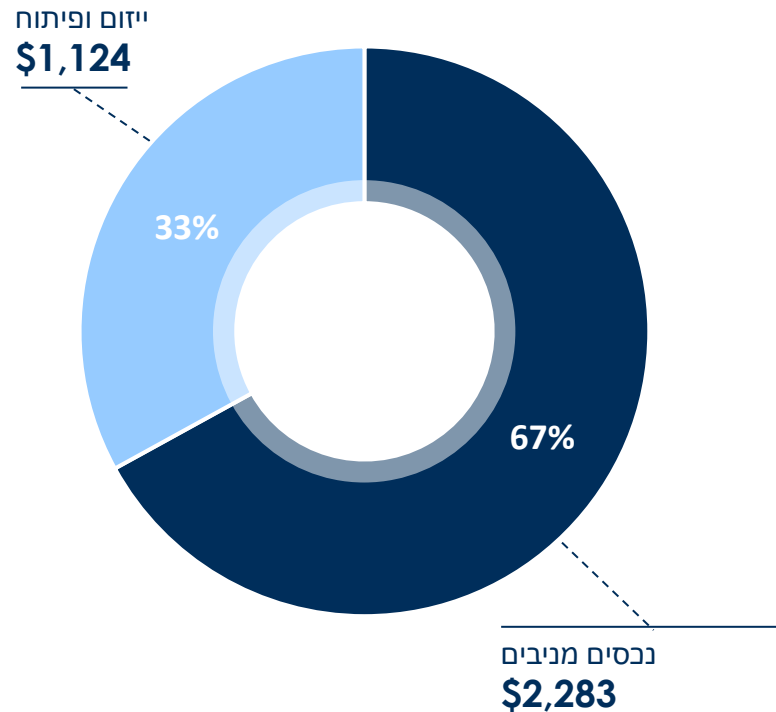
היקף ההון המנוהל צמח בשיעור שנתי ממוצע של כ-21% (2)



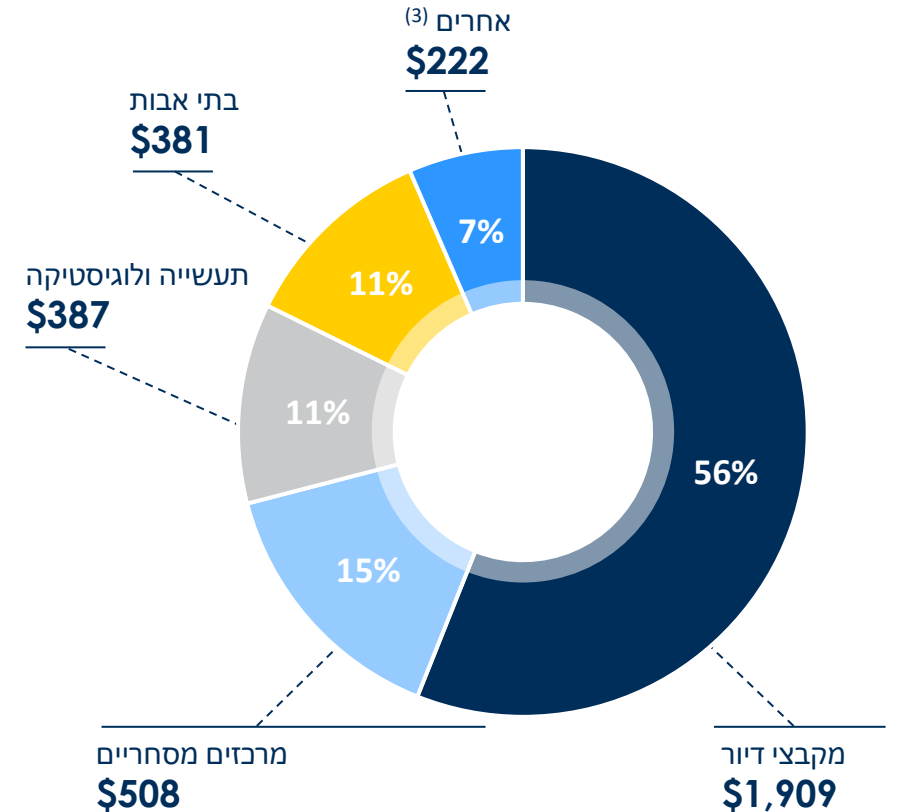
התפלגות ההשקעות אותן מנהלת החברה (1)



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



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



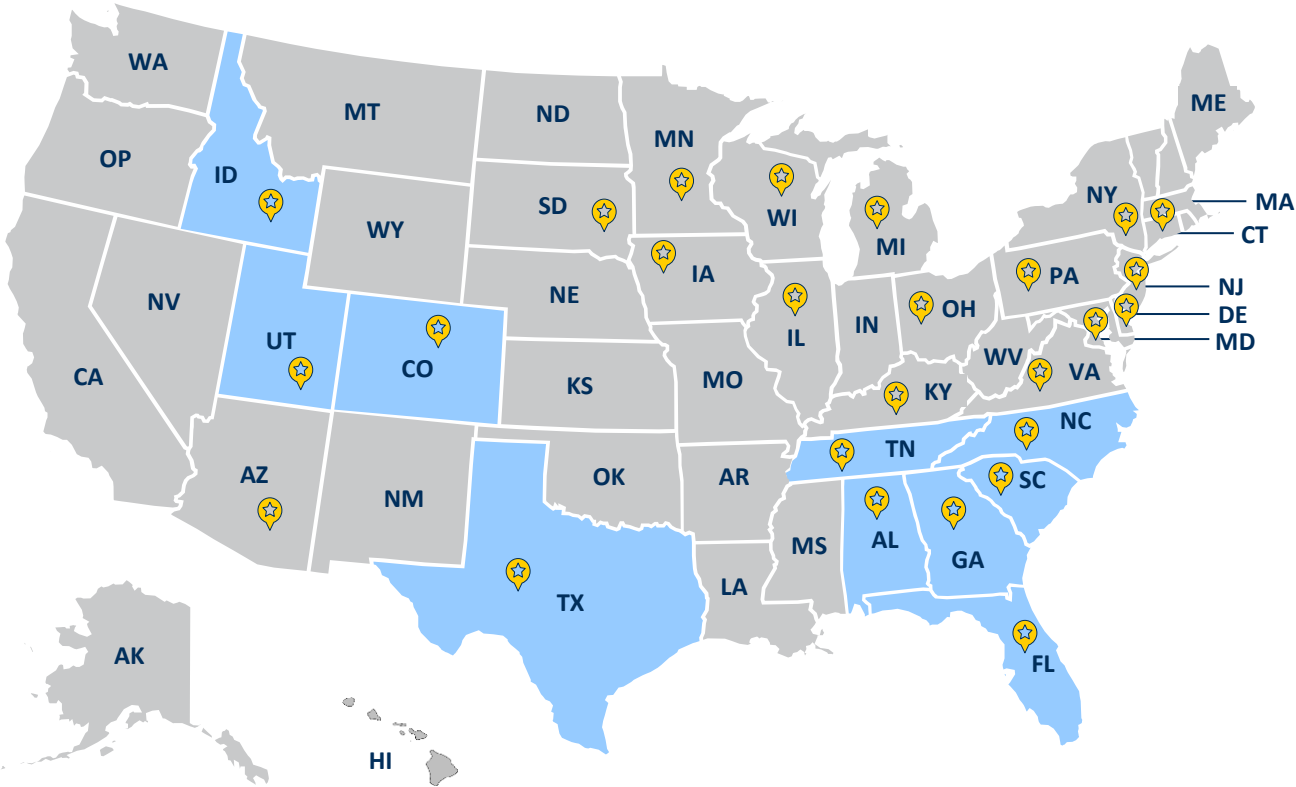
התמקדות במדינות צומחות בארה"ב

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

10 המדינות עם צמיחת האוכלוסייה (נטו) מהגירה פנימית הגבוהה ביותר (2023-2024)

מדינה	צמיחת אוכלוסייה
טקסס	+85,267
צפון קרולונה	+82,288
דרום קרולונה	+68,043
פלורידה	+64,017
טנסי	+48,476
אריזונה	+34,092
אלבמה	+26,028
ג'ורג'יה	+25,321
נבדה	+16,853
איידהו	+16,383

מקור: אומדנים להגירה בין-מדינית 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

- סביבת המאקרו מייצרת חלון הזדמנויות משמעותי להשקעות חדשות בשוק הנדל"ן בארה"ב.



בכירי הפד הביעו תמיכה בהורדת ריבית כבר בספטמבר 2025, על רקע סימני האטה בצמיחה והמצב בשוק העבודה. במקביל, עלויות המימון לנדל"ן רשמו ירידה לאחרונה.



שוק הנדל"ן האמריקאי מתייצב. ניכרת חזרה של משקיעים, במיוחד בסקטורים מניבים.



למרות ירידה בציפיות הצמיחה, המשק ממשיך לצמוח בזכות הוצאות הצרכנים החזקות, ופעילות יציבה בשוק הנדל"ן המסחרי, בעיקר בנכסים איכותיים.



המומנטום בשוק העבודה נחלש ותומך בהורדת ריבית: ביולי 2025 נוצרו רק 73,000 משרות חדשות, ושיעור האבטלה עלה ל-4.2%⁽¹⁾.

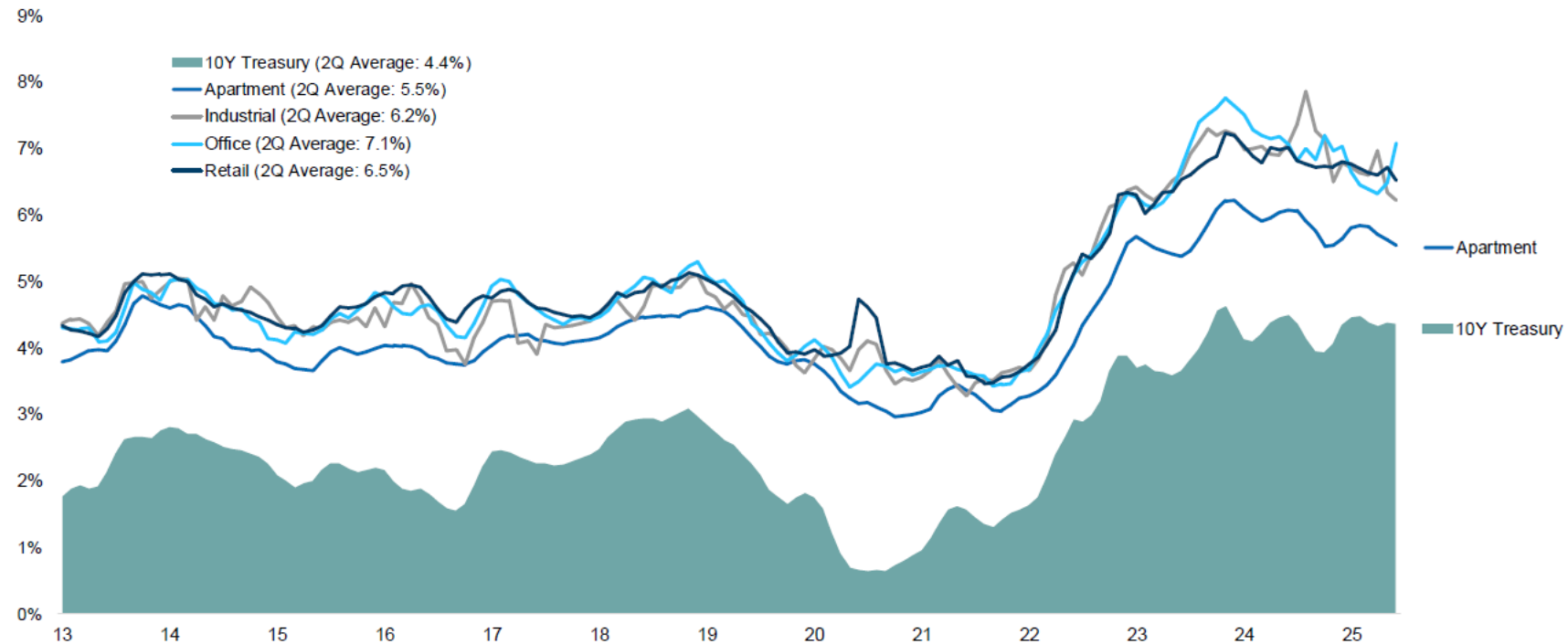


תנאי המאקרו הנוכחיים תומכים בהאצת פעילות ההשקעות בתקופה הקרובה, בהתאמה לדיווחים על גופים מובילים דוגמת Carlyle, BlackRock, Berkshire Hathaway, ו-Blackstone שמגבירים השקעות נדל"ן בהיקפים של עשרות מיליארדי דולרים. מגמה זו תורמת לירידת שיעורי היוון ועליית ערכי הנכסים.

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

שיעור הריבית הממוצע במרבית הסקטורים ירד לאחרונה, בעיקר כתוצאה מצמצום המרווחים המשקפים את תמחור הסיכון

שיעור ריבית קבועה ממוצע להלוואות לפי סקטורים בהשוואה לאג"ח 10 שנים של ארה"ב⁽¹⁾



Source: Real Capital Analytics, Newmark Research as of 7/25/2025

מגמות בסקטור – מקבצי דיור

בתי אבות

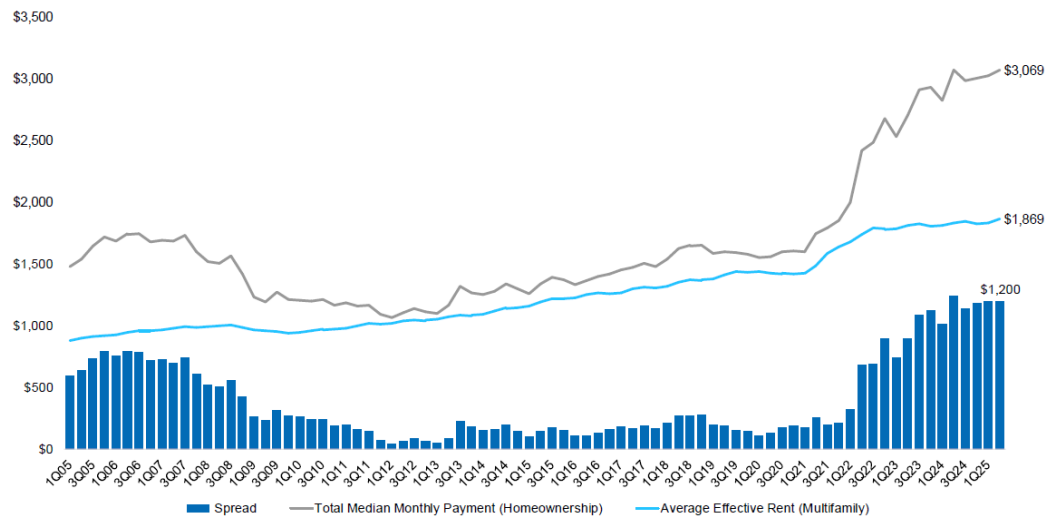
מרכזים מסחריים

תעשייה ולוגיסטיקה

מקבצי דיור

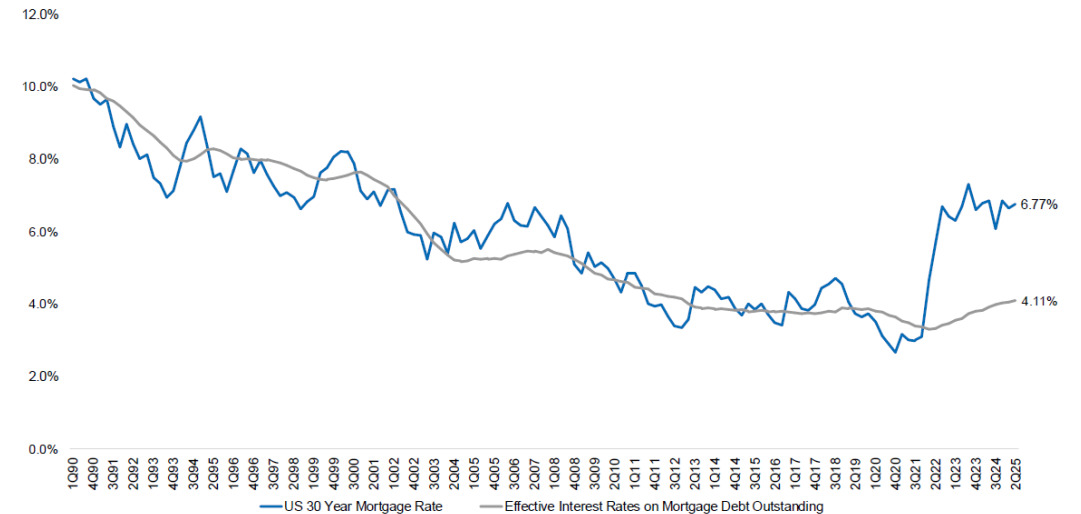
שכירת דירה נותרה זולה משמעותית לעומת רכישה – פער חודשי של כ-\$1,200 נכון לרבעון הראשון של 2025

עלות למגורים בבעלות בהשוואה לשכירות⁽¹⁾



שוק רכישת בתים פרטיים למגורים תחת לחץ: ריביות גבוהות מצמצמות עסקאות רכישה

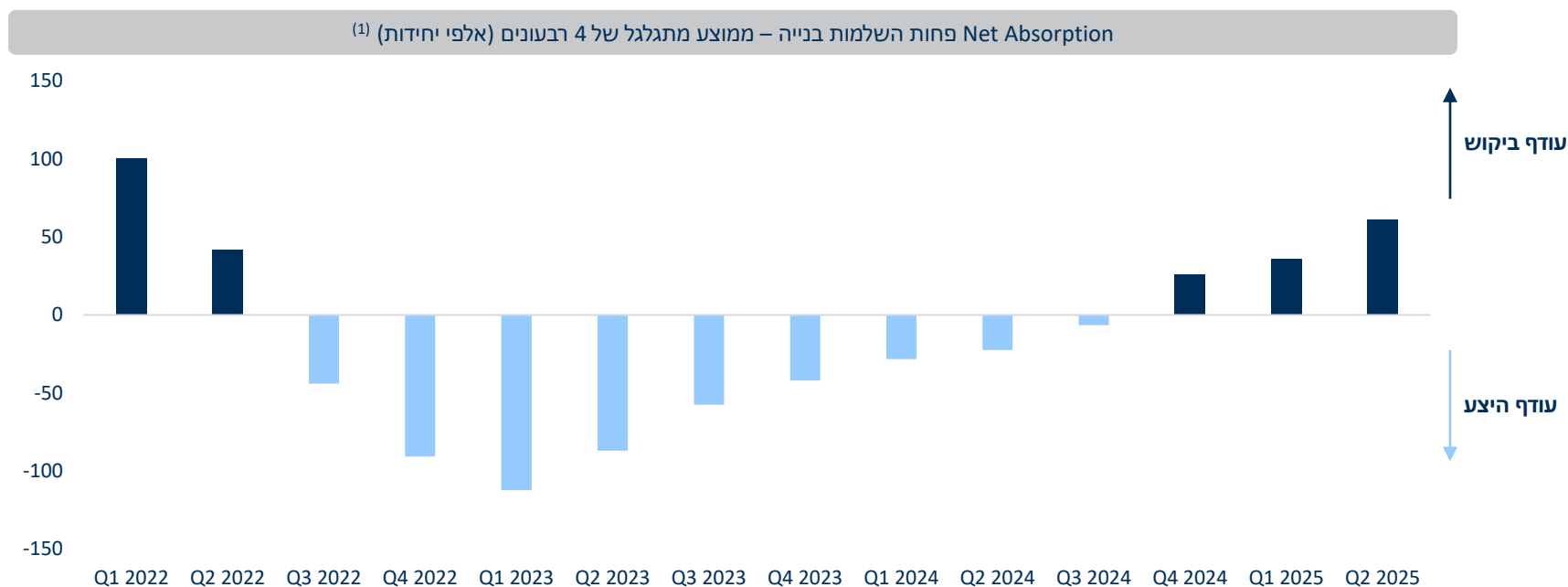
שיעור ריבית ממוצע משכנתא ל-30 שנה ושיעור ריבית אפקטיבית של משכנתאות קיימות⁽¹⁾



הקיפאון ברכישת בתים ועלות גבוהה למגורים בבעלות מותירים משקי בית רבים בשכירות לטווח ארוך – מגמה המחזקת את הביקוש למגורים במקבצי דיור.



ביקוש יציב מול היצע מתמתן – תומך במחזור חדש של צמיחה



שלושה רבעונים רצופים של עודף ביקוש משקפים תחזית חיובית לשוק מקבצי הדיור, עם פוטנציאל להמשך מגמה התומכת בעלויות שכר דירה.



מגמות בסקטור – תעשייה ולוגיסטיקה

בתי אבות

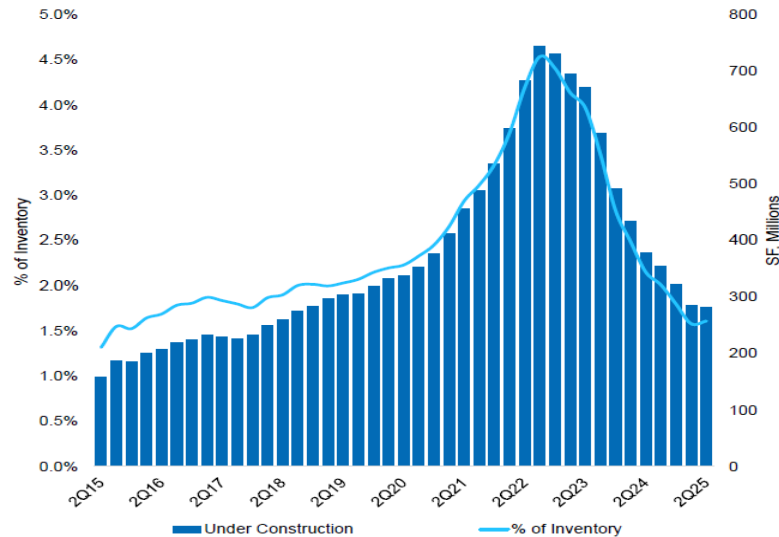
מרכזים מסחריים

תעשייה ולוגיסטיקה

מקבצי דיור

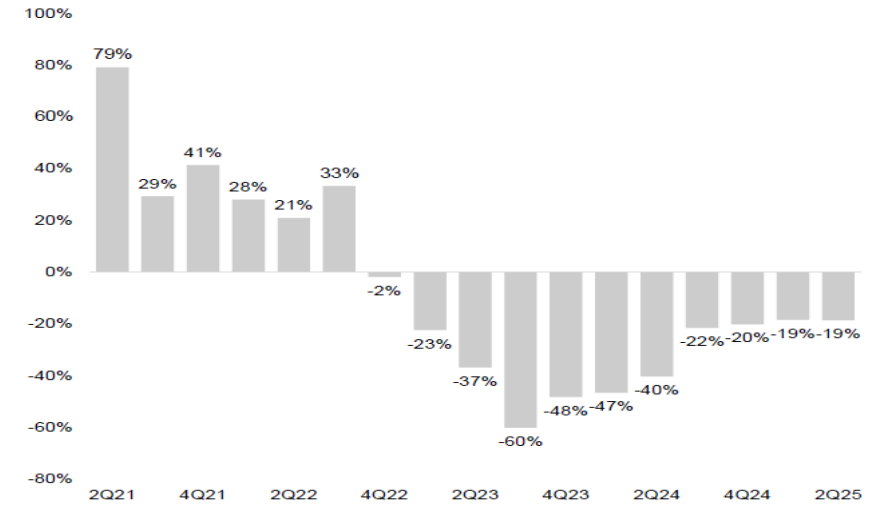
היצע חדש במגמת ירידה יוצר בסיס יציב לתמחור ולשמירה על רמות ביקוש

היקף השטחים בבנייה ושיעור מתוך היצע השטחים הקיים (1)



האטה חדה ומתמשכת בהתחלות בנייה

שיעור שינוי שנתי בהתחלות בנייה חדשה (1)



ירידה חדה בהתחלות בנייה וצמצום בהיצע העתידי צפויים לתמוך בביקוש ובצמיחת דמי השכירות בנכסי תעשייה ולוגיסטיקה.



מגמות בסקטור – מרכזים מסחריים

בתי אבות

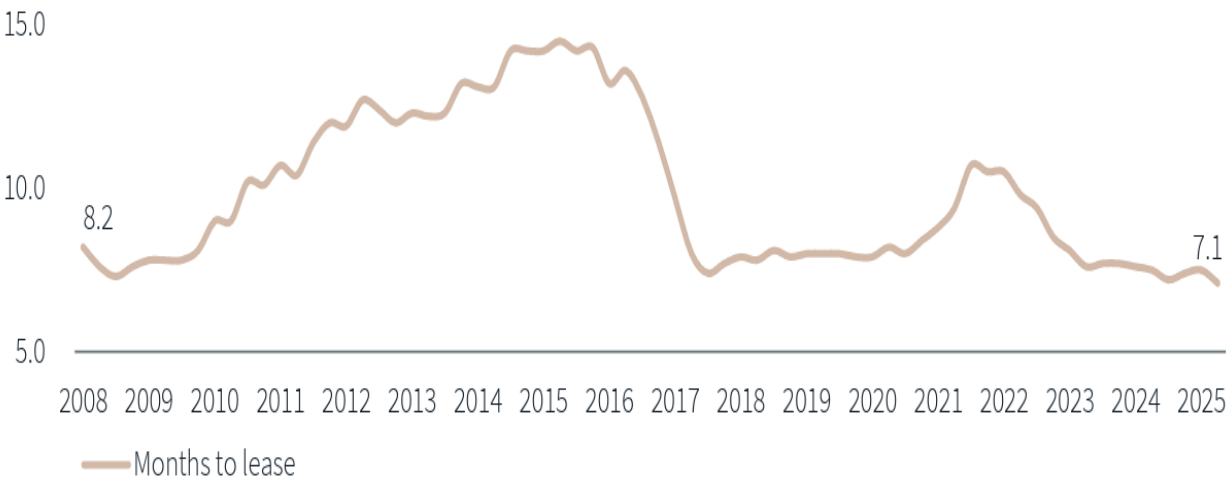
מרכזים מסחריים

תעשייה ולוגיסטיקה

מקבצי דיור

היצע חדש מצומצם מאלץ קמעונאים להסתמך על שטחים קיימים למימוש תוכניות הצמיחה

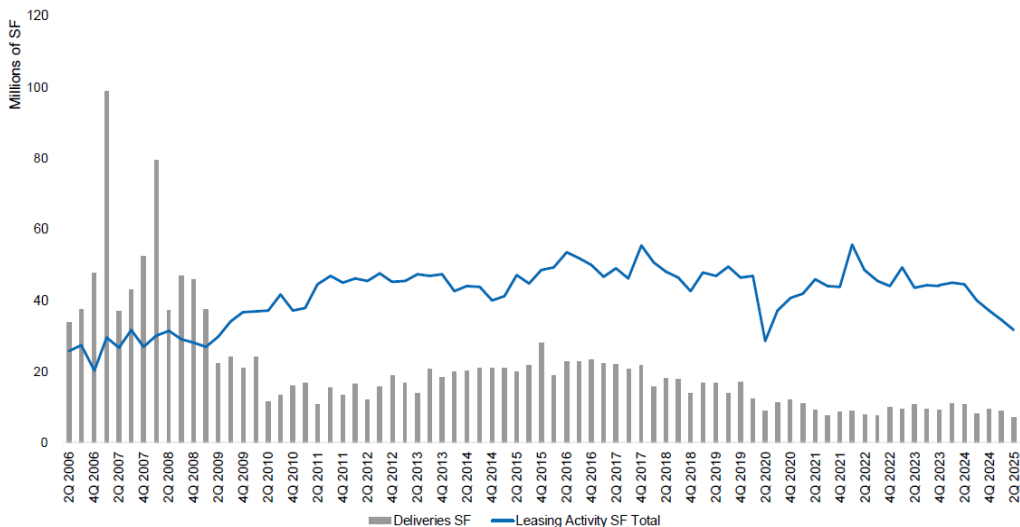
מספר החודשים הממוצע להשכרת שטחים זמינים (2)



Source: CoStar - National index markets

היקף השלמות בנייה ברמה הנמוכה ביותר מאז שנת 2000, תומך בשימור נתוני בסיס חיוביים להמשך צמיחה בסקטור

היקף שטחים מושכרים מול תוספת ההיצע של שטחי מסחר חדשים (1)



Considers all retail properties 20,000 sq. ft. and higher.
Source: CoStar, 2Q 2025.

מספר פתיחות החנויות גבוה ממספר הסגירות בשנת 2025. רמת השלמות בנייה נמוכה מאלצת קמעונאים להסתמך על שטחי מסחר קיימים ותומכת בערכי הנכסים.



מגמות בסקטור – בתי אבות

בתי אבות

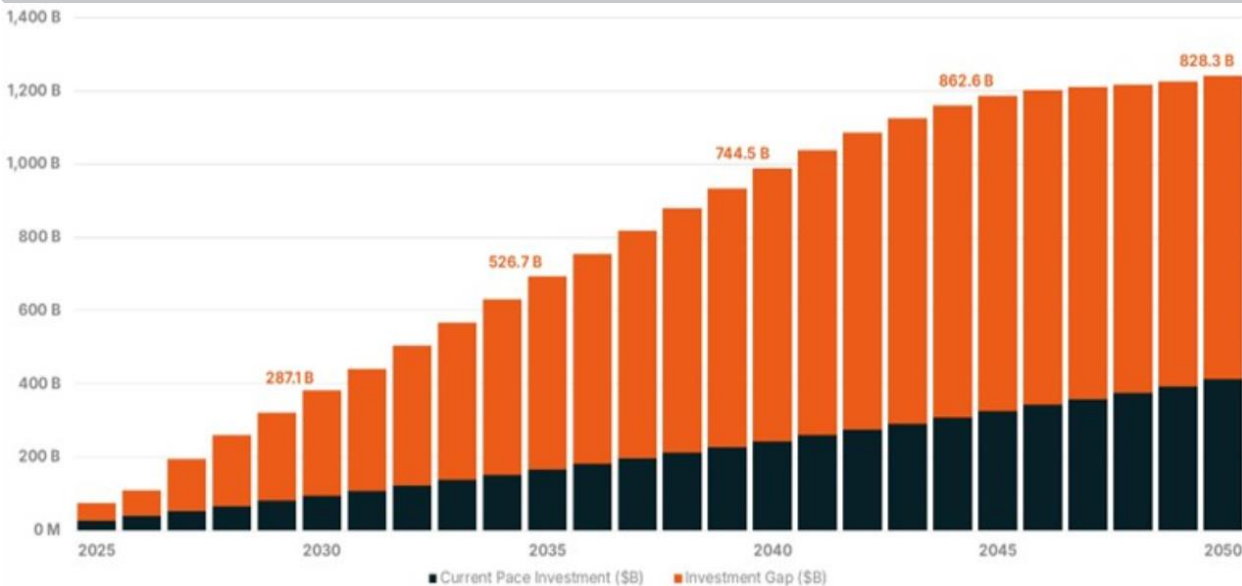
מרכזים מסחריים

תעשייה ולוגיסטיקה

מקבצי דיור

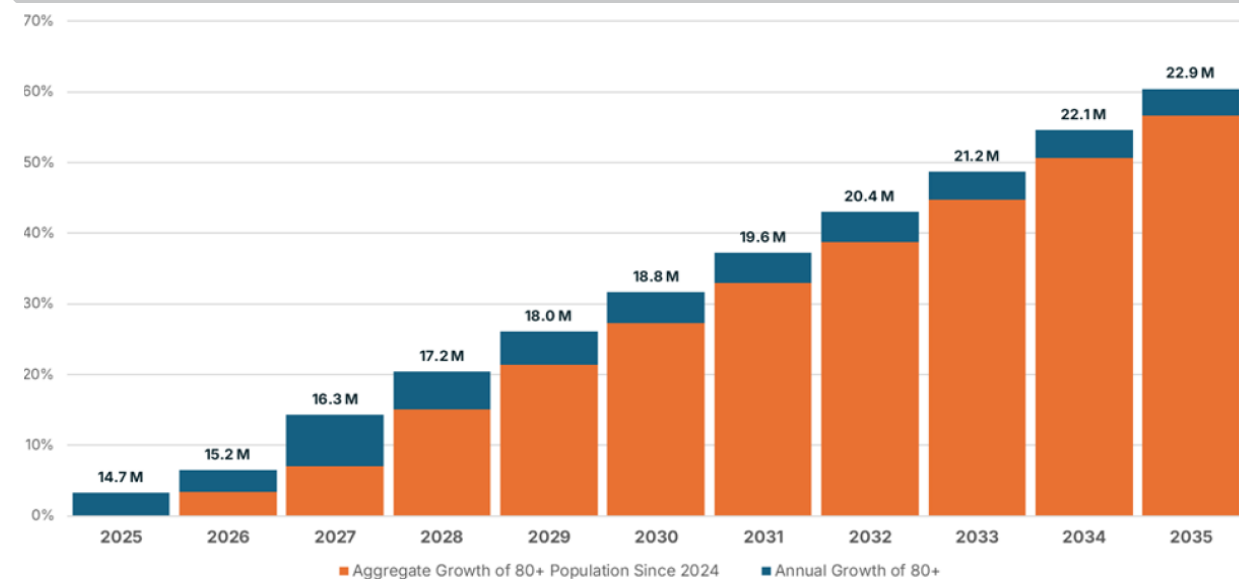
פער ההשקעות בדיור לבני הגיל השלישי עצום וצפוי להגיע לטריליון דולר עד 2050

הפער בין קצב ההשקעות הנוכחי לצרכים הצפויים עד 2050 (1)



האוכלוסייה המבוגרת צפויה לצמוח בעשרות אחוזים בשנים הקרובות – מגמה המחייבת השקעות מוגברות בדיור ייעודי

היקפי צמיחת אוכלוסייה (+80) חזויים (1)



קצב ההשקעות בייזום ופיתוח בתי אבות צפוי לענות רק על כשליש מהביקוש עד 2030 – במקביל נרשם זינוק חד בהיקף העסקאות ב-2025, הממחיש את ההזדמנות והביקוש הגובר מצד משקיעים בסקטור.

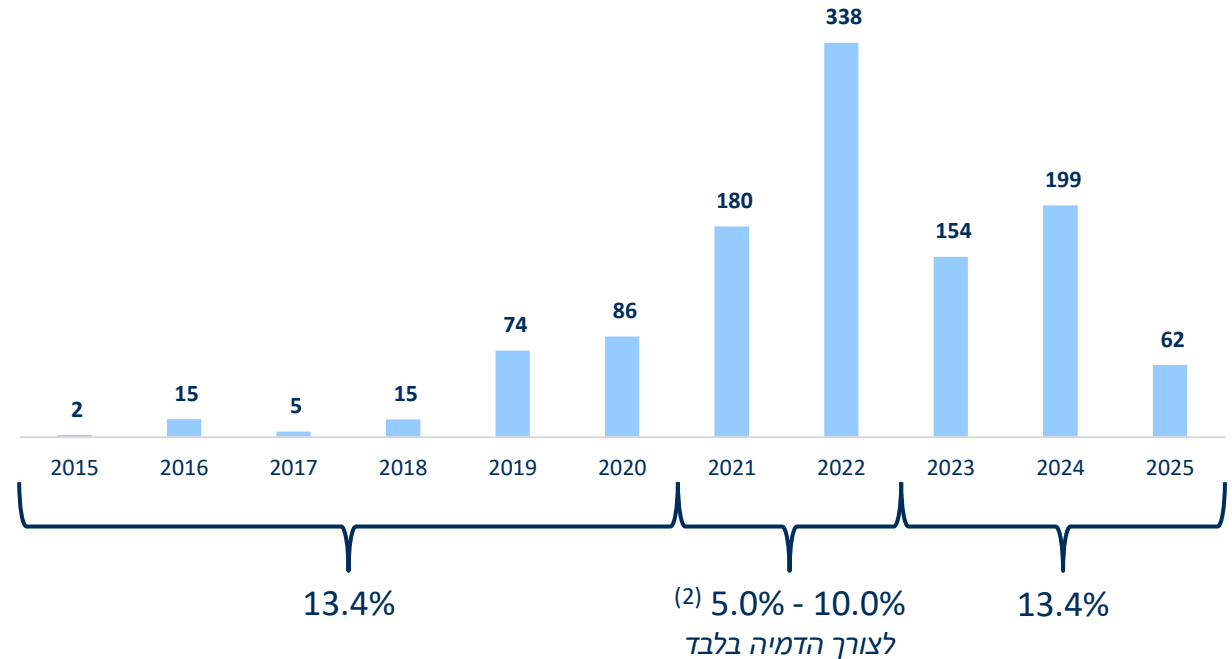


נתונים פיננסיים

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.

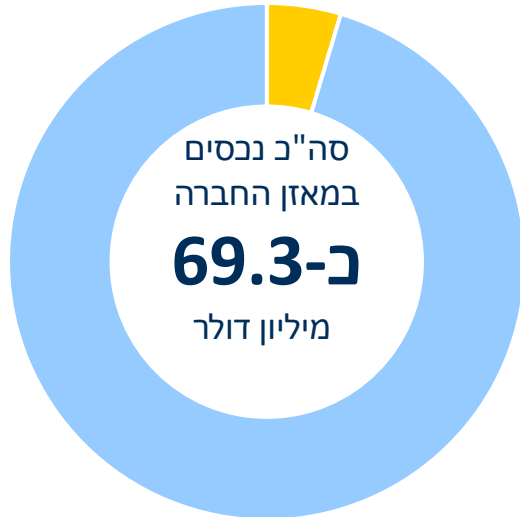


סה"כ דמי הצלחה עתידיים פוטנציאליים, בהתאם להדמיה
זו, בטווח שבין \$108 ל-\$134 מיליון (1)



נתונים פיננסיים עיקריים (1)

ליום 30 ביוני 2025



● סה"כ התחייבויות כ-3.3 מיליון דולר

● סה"כ הון עצמי כ-66.0 מיליון דולר
(משקף 95% יחס הון למאזן) ⁽²⁾

ל-6 החודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני 2025

7.1 מיליון דולר

סה"כ הכנסות

1.2 מיליון דולר

סה"כ רווח לפני מס

3.4 מיליון דולר

סה"כ מזומנים נטו שנבעו מפעילות
שוטפת

ליום 30 ביוני 2025

18.1 מיליון דולר

יתרת מזומנים ופיקדונות לזמן קצר

24.1 מיליון דולר

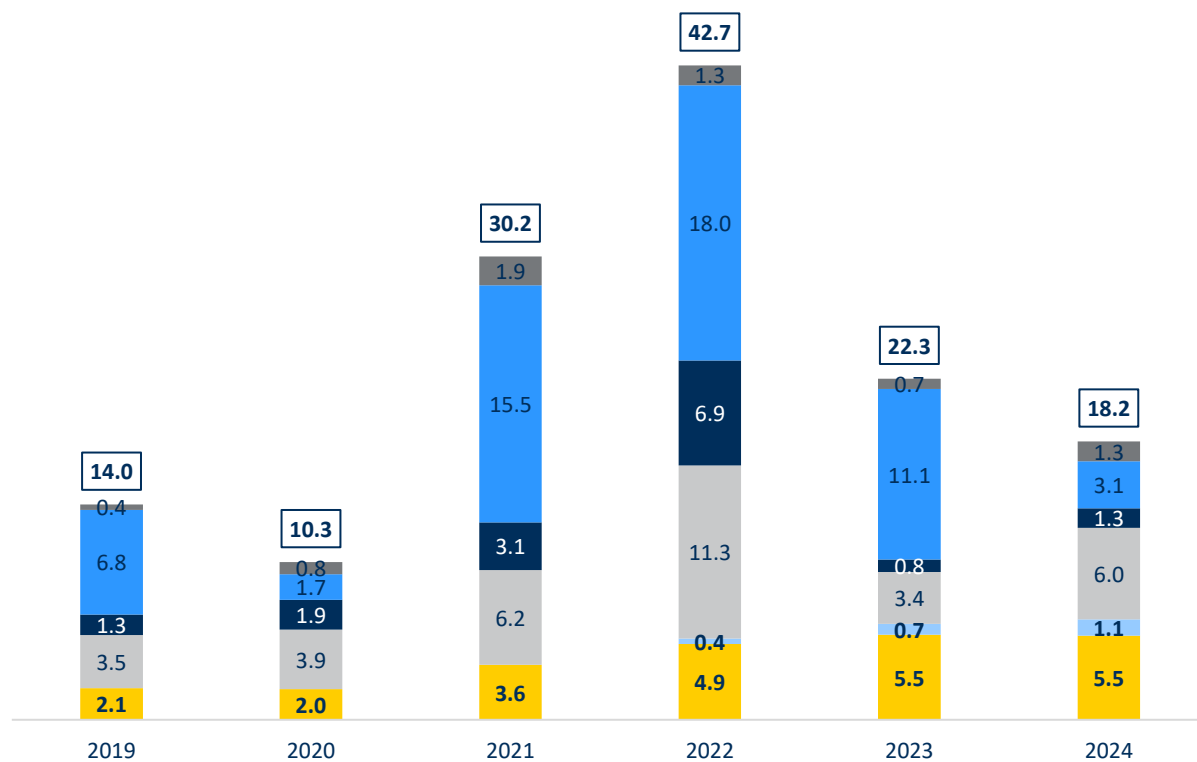
סה"כ נכסים שוטפים

37.4 מיליון דולר

שווי הוגן השקעה בנכסים פיננסיים

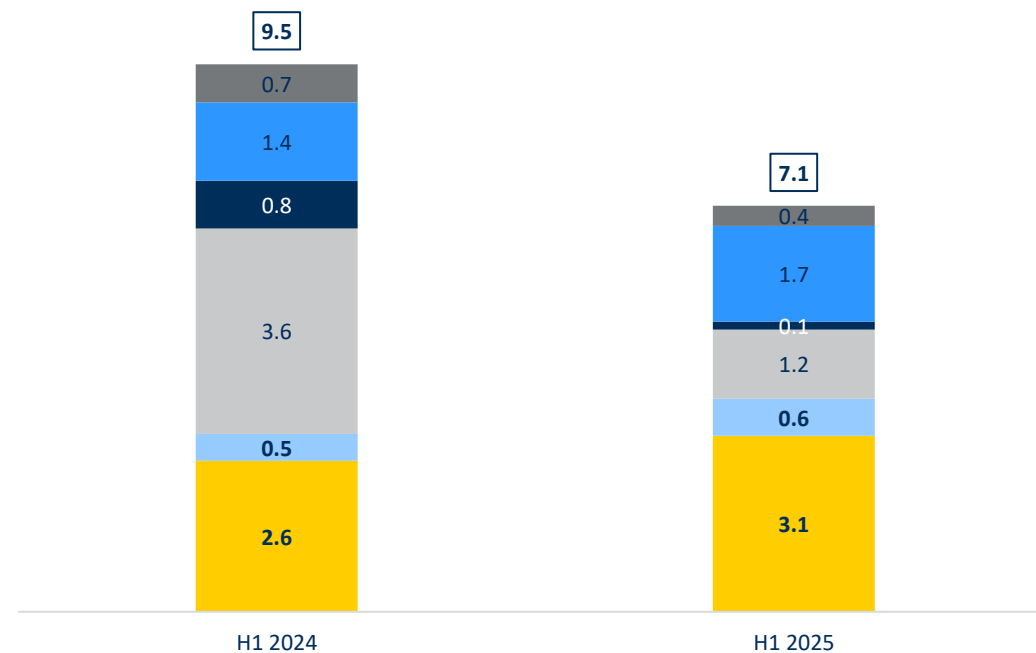
סך הכנסות לשנים 2019-2024

(מיליוני דולר)



סך הכנסות לחציון מול התקופה המקבילה אשתקד

(מיליוני דולר)



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



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

עיתוי אטרקטיבי לפעילות השקעות

תנאי המאקרו הנוכחיים מאפשרים מימוש פוטנציאל צמיחה משמעותי, לצד מגמות תומכות בעליית ערכי נכסים

גישה ישירה להזדמנויות

גישה לעסקאות איכותיות בשוקי היעד, הנשענת על מערכות יחסים ארוכות טווח עם שותפים מקומיים

פורטפוליו איכותי בצמיחה

יכולת גיוס הון מוכחת, שיעור גבוה של משקיעים חוזרים והיסטוריית ביצועים מרשימה – 70 נכסים שמומשו עם תשואה ממוצעת (Net IRR) מעל 24% ומכפיל הון של כ-2.1x⁽¹⁾⁽²⁾

מודל עסקי מבוזר

אפשרות צמיחה משמעותית במגוון תחומי פעילות, בשילוב שיעור מינוף נמוך ופרופיל סיכוי-סיכון מיטבי

מיצוב אסטרטגי לחברה

פוטנציאל ליצירת ערך מתמשך עבור המשקיעים, הנתמך בשילוב של צמיחה, תשואות מוכחות והיסטוריית הצלחות

מנועי צמיחה מגוונים

הרחבת בסיס המשקיעים, הגדלת היקפי ההשקעות כ-LP, הרחבת הפעילות הקיימת וכניסה לתחומי פעילות חדשים

איתנות פיננסית

הון עצמי מהותי בהיקף של כ-66 מיליון דולר, לצד מינוף נמוך במיוחד עם יחס הון עצמי למאזן של כ-95%⁽³⁾

צמיחה עקבית בהכנסות השוטפות

פוטנציאל צמיחה מהותי הנובע מהמשך הרחבת הפורטפוליו, לצד הפקת דמי הצלחה ממימושים עתידיים

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

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

(2) חושב על פי ממוצע משוקלל (המביא בחשבון את ההון אשר משקיעי החברה השקיעו בפרויקט), לרבות שני פרויקטים שהסתיימו בתשואה שלילית למשקיעים. אין בתוצאות העבר המוצגות כדי להבטיח תוצאות דומות בעתיד.

(3) יחס ההון למאזן המוצג לעיל אינו מדד חשבונאי לפי כללי התקינה החשבונאית, אלא מדד חישובי המבוסס על נתונים מתוך הדוחות הכספיים של החברה לרבעון 2 2025. החישוב נעשה על בסיס חלוקת ההון העצמי בסך המאזן, ומוצג לצורך נוחות בלבד. הנתון אינו מהווה

תחליף לנתונים בדוחות הכספיים ויש לקרוא אותו יחד עם.

תודה רבה

נספחים

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 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 – 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.



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	8%	בעסקאות רכישה של נכסים מניבים שיעור העלויות הנוספות, מלבד עלות הנכס, היה בממוצע כ-10% 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 מספר שנים $50\% \times 1\% \times$ הון מושקע
עמלה אדמיניסטרטיבית (Administration Fee)	70	50 מספר שנים $10 \times$
עמלת עסקה (Transaction Fee)	230	$50\% \times 2\% \times$ סך עלות עסקה (ייזום) / עלות הנכס (מניבה)
עמלת יזום (Development Fee)	-	$50\% \times 3\% \times$ סך עלות עסקה
דמי הצלחה ממוצעים (Carried Interest)	1,340	$13.4\% \times$ הון מושקע
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.

מגמות נוספות בסקטור – מקבצי דיור

בתי אבות

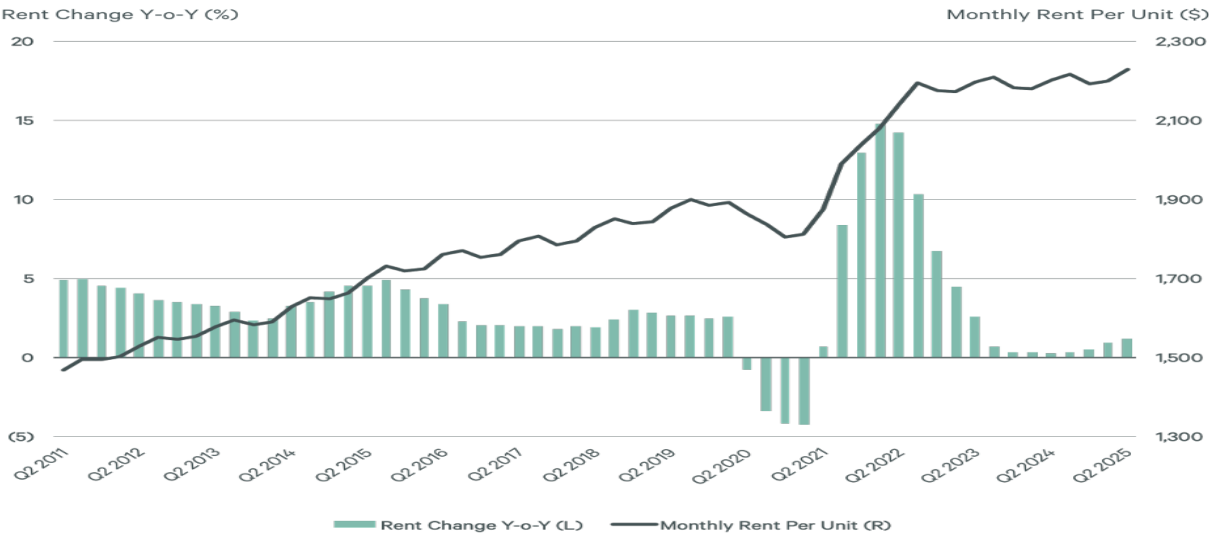
מרכזים מסחריים

תעשייה ולוגיסטיקה

מקבצי דיור

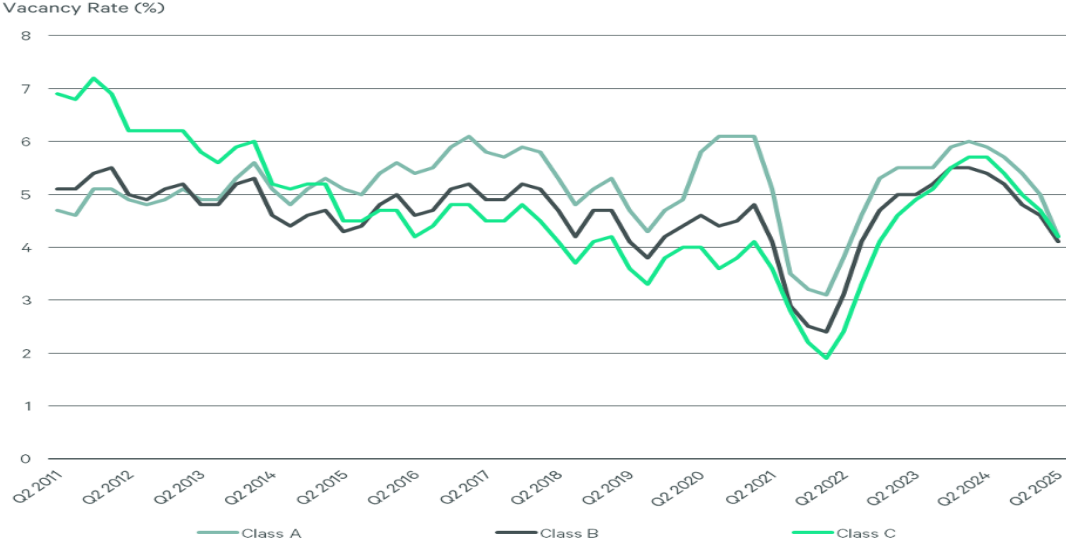
שיעור צמיחת שכר דירה במגמת עלייה

שיעור צמיחה שנתי ושכר דירה ממוצע בשווקים מובילים (1)



שיעור יחידות הדיור הפנויות בירידה בכל רמות הנכסים

שיעור יחידות דיור פנויות לפי רמת נכס (1)



התכנסות אינדיקטורים מרכזיים – צמיחת שכר דירה, האטה בהתחלות בנייה, ושיעורי תפוסה יציבים – מצביעים על כניסה למחזור צמיחה בשוק מקבצי הדיור בארה"ב.



מגמות נוספות בסקטור – תעשייה ולוגיסטיקה

בתי אבות

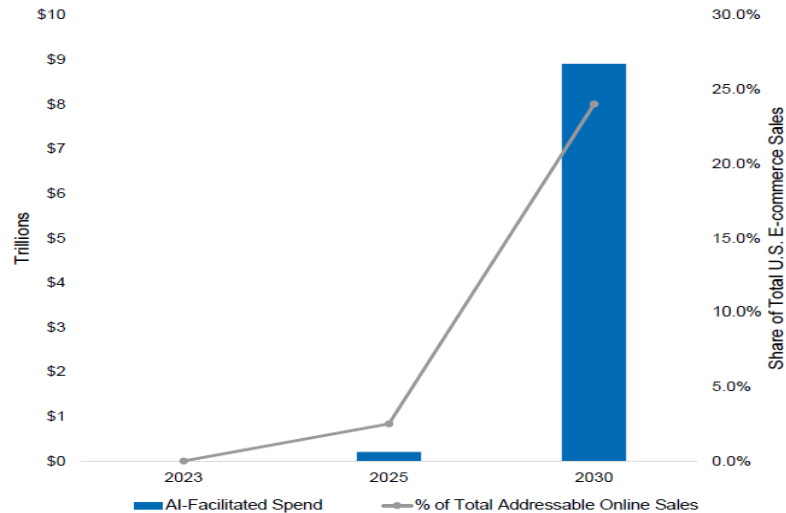
מרכזים מסחריים

תעשייה ולוגיסטיקה

מקבצי דיור

בינה מלאכותית במסחר המקוון צפויה לגדול משמעותית, עם פוטנציאל להגיע עד כ-25% מהיקף המכירות אונליין ב-2030

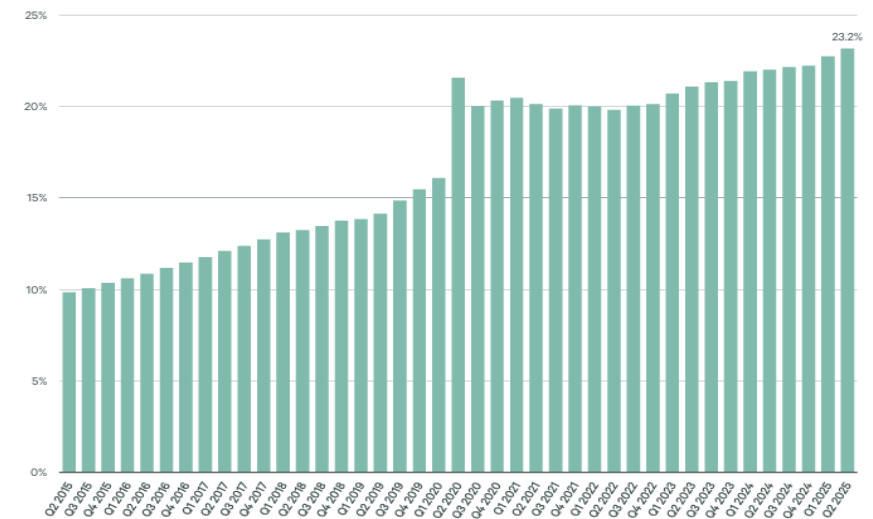
היקף המסחר המקוון המתקיים באמצעות בינה מלאכותית ושיעור מתוך סך המסחר המקוון⁽²⁾



Source: U.S. Census Bureau, St. Louis Federal Bank, Green Street, Ark Invest, Emarketer, August 2025.

המסחר המקוון צפוי להוות כ-30% מכלל שוק הקמעונאות עד 2031

שיעור המסחר המקוון מתוך סך המכירות הקמעונאיות⁽¹⁾



Source: CBRE Research, Q2 2025.

צמיחת המסחר המקוון והאצת שימוש בבינה מלאכותית צפויות להגדיל משמעותית את הביקוש לנכסי תעשייה ולוגיסטיקה.

