

חברת גב-ים לקרקעות בע"מ
אסטרטגיית צמיחה 2022-2027

ינואר 2022

החברה תפעל בהתאם לתוכנית אסטרטגית רב-שנתית, אשר תיבחן ותתעדכן באופן שוטף, בין היתר בהתאם להתפתחויות בארץ ולמגמות מאקרו-כלכליות המשפיעות על פעילותה, וזאת על מנת להמשיך להיות מובילת שוק בתחום הנדל"ן המניב בישראל, וליצור ערך משמעותי ארוך טווח לבעלי מניותיה.

היעד בתוך 6 שנים:

הכפלת ה-NOI

שילוש ה-FFO לבעלי מניות

75% גידול בהיקף הנכסים המניבים

NOI 2021 - 522 מיליון ש"ח

← NOI 2027 - 1,050-1,150 מיליון ש"ח

FFO לבעלי מניות 2021 - 253 מיליון ש"ח

← FFO לבעלי מניות 2027 - 720-790 מיליון ש"ח

שטח נכסים מניבים 2021 - 1.0 מיליון מ"ר

← שטח נכסים מניבים 2027 - 1.8 מיליון מ"ר

התפתחות פרמטרים תפעוליים - מיליוני ש"ח

פרמטר	2021	2027	גידול	שיעור גידול
הכנסות משכירות	548	1,100-1,200	550-650	100%-119%
NOI	522	1,050-1,150	530-630	101%-120%
EBITDA	479	1,000-1,100	520-620	109%-130%
NOI לבעלי מניות	432	910-1,000	480-570	111%-131%
FFO לבעלי מניות	253	720-790	470-540	185%-212%
שטח נכסים (מ"ר)	1,035,000	1,810,000	775,000	75%

הנחות בבסיס התוכנית האסטרטגית

- שיעור אינפלציה בישראל - 1.6%-2% בשנה.
- ריבית גיוס לגב-ים - המימון שיילקח יהיה במרווח של כ-110-140 נ"ב מעל אג"ח ממשלתי במח"מ דומה.
- הכנסות משערוך נדל"ן להשקעה - נובעות רק מהשפעת עליית המדד על הנכסים המניבים ומשערוך נדל"ן בהקמה.
- דיבידנד - הנחה שרירותית ועקבית של חלוקה בסך 300 מיליון ש"ח בשנה. חלוקת דיבידנד כפופה להחלטות דירקטוריון החברה מעת לעת ולעמידת החלוקה במבחנים הקבועים בחוק.
- החברה הניחה עלייה ריאלית שנתית בשיעור של כ-1% בדמי השכירות.
- שיעור התפוסה הממוצע בנכסיה המניבים של החברה יעמוד על כ-97%-98%.

אסטרטגיית הצמיחה של החברה - 4 נדבכים

- **בידול המוצר** - מיצוב המותג וחיזוקו, ויצירת בידול ייחודי של המוצר (USP).
- **צמיחה מואצת** - מימוש מיטבי של עתודות בניה קיימות ומתוכננות של החברה.
- **סינרגיה** - תכנית סדורה לכניסה לתחומי פעילות סינרגטית לענף הנדל"ן המניב.
- **הרחבת בסיס לקוחות** - בייחוד בתחום התעשייה וקריות הממשלה.

הרחבת
בסיס
הלקוחות

סינרגיה
עם
פעילויות
נוספות

צמיחה
מואצת

בידול
המוצר

אסטרטגיה - המשך הובלה ומקסום תשואת ההנבה, תוך שמירה על פרופיל סיכון איכותי ואיתן, ותוך ניסיון לבדל את המוצר הנדל"ני ובסיס לקוחותיה של החברה.

- **"תפיסת הפארק" - יצירת סביבת עבודה (אקוסיסטם) ייחודית ואיכותית לשוכרים, תוך יצירת סטנדרטיזציה של השירותים בפארקים השונים של החברה, הנמצאים בפיזור רחב, גיאוגרפי וסקטוריאלי.**
- **בנייה ייעודית - פתרון שלם ללקוח, החל משלב איתור הקרקע ועד לביצוע פנים המושכר וניהול הנכס (One Stop Shop).**
- **שת"פ אסטרטגי עם מוסדות אקדמיים בישראל - הקמת פארקים עסקיים-אקדמיים במרכזי ההשכלה המובילים בישראל, ויצירת סימביוזה בין ההייטק, האקדמיה והמחקר, תוך הישענות על ההון האנושי האיכותי במוסדות ההשכלה.**
- **מרחב ויכולת התרחבות - לצורך מתן גמישות ואפשרות להגדלת השטחים המושכרים ללקוחות קיימים וחדשים.**



- **משיכת לקוחות איכותיים, Top tier, הנשענים על ההון האנושי האיכותי שמהווה את עמוד השדרה המרכזי של תעשיות ההייטק, לכל האמור לעיל - אקוסיסטם, גמישות תפעולית וחיבור לאקדמיה.**
- **הקטנת הסיכונים של השוכר, תוך שימור תמהיל השוכרים הטוב ביותר בענף הנדל"ן המניב, ויצירת בידול ייחודי של המוצר.**

אסטרטגיה - מימוש מיטבי של עתודות בניה של החברה, הכוללות זכויות בניה זמינות, זכויות בניה קיימות-פוטנציאליות וזכויות בניה בהליך תב"ע. מימוש עתודות הבניה יתבצע על-ידי המשך עיבוי ופיתוח של פארקים ומתחמי הייטק קיימים ושדרוג מתחמי תעשייה ולוגיסטיקה וותיקים והצפת ערך בהם, באמצעות יצירת זכויות בניה נוספות.

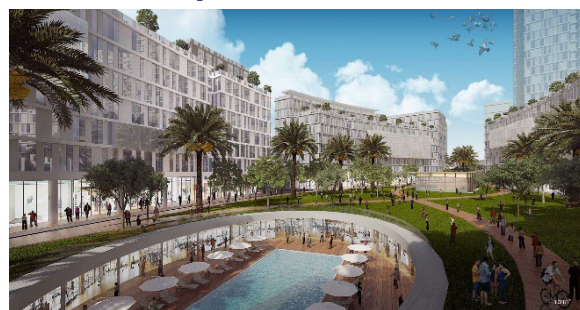
הייטק ומשרדים

*הדמיות

גב-ים הרצליה



גב-ים חולון



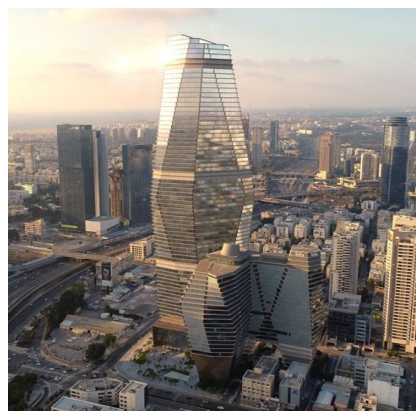
גב-ים העברית



גב-ים נגב



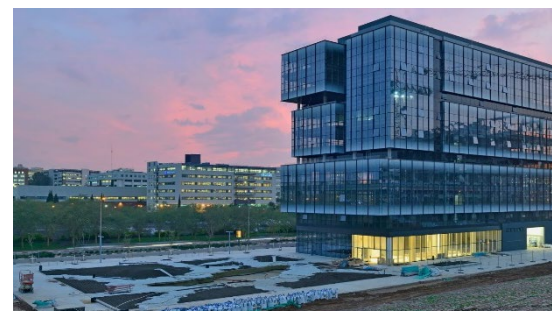
TOHA2



פארק מתם



גב-ים רחובות



גב-ים רעננה



צמיחה מואצת - המשך

לוגיסטיקה ותעשייה
*הדמיות

גב-ים מפרץ חיפה



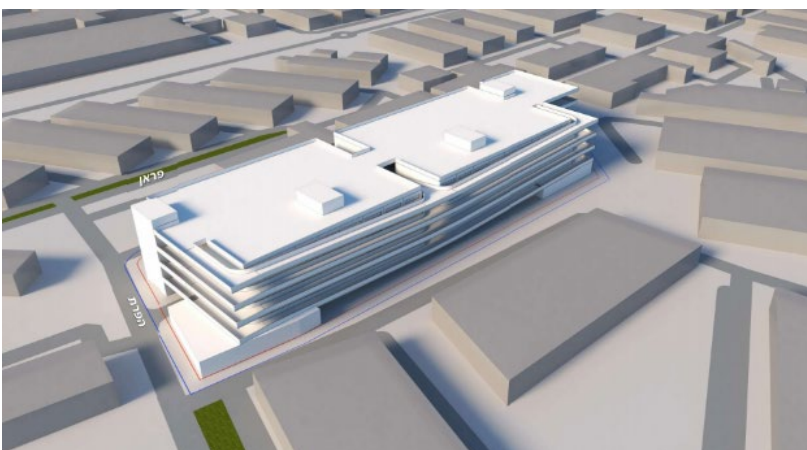
גב-ים חולון



גב-ים גדרות



גב-ים יבנה



גב-ים אשקלון



גב-ים מפרץ חיפה



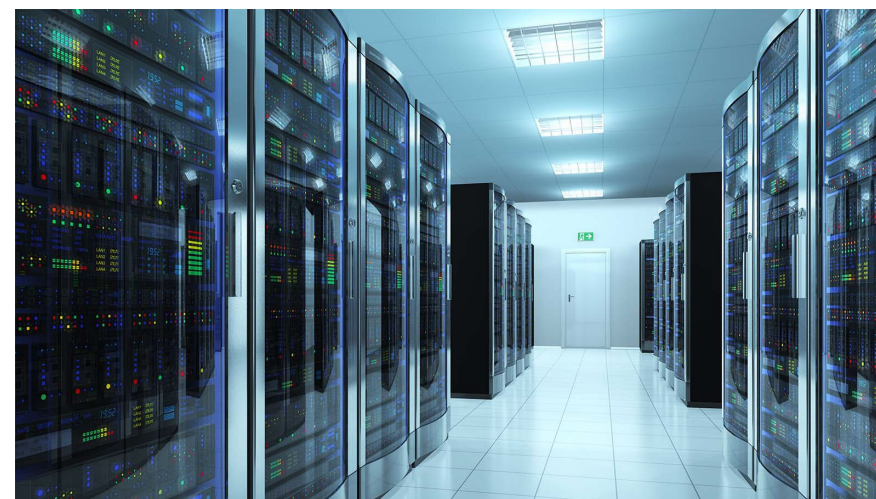
אנרגיה

- מגמת השימוש באנרגיה סולרית מתחזקת בארץ ובעולם. עיקר הפעילות מתבצעת בהקמת חוות פאנלים סולריים (PV). עד שנת 2025 צפוי שווי השוק הישראלי לעמוד על 2 מיליארד ש"ח, גידול של 100% ביחס לשנת 2020.
- לגב-ים שטחים נרחבים - גגות וקרקעות, המהווים בסיס לאנרגיה סולרית.
- החברה תפעל לפיתוח מרכזי אנרגיה ואגירת אנרגיה לשימוש מיטבי ללקוחות הפארקים, וכן יכולות טעינת רכבים חשמליים, כחלק ממעטפת השירותים ללקוחות הפארק.



חוות שרתים

- שוק חוות השרתים עובר בהדרגה תהליך של מיקוד חוץ.
- בבעלות גב-ים מוקדי ביקוש עבור חוות השרתים, והיכרות עם לקוחות פוטנציאליים הזקוקים לשירות.
- כניסה לתחום תשנה את תמהיל הפעילות של החברה.



אסטרטגיה - הרחבת בסיס הלקוחות, תוך התמקדות בלקוחות מתחום התעשייה ובקריות ממשלה.

הרחבת בסיס הלקוחות באמצעות הקמת קריות ממשלה חדשות

- פארק גב-ים חולון
- פארק גב-ים נגב
- פארק גב-ים ממן

הרחבת בסיס הלקוחות באמצעות התרחבות בתחום התעשייה והמלאכה

- גב-ים אשקלון
- גב-ים יבנה
- גב-ים חולון

גב-ים נגב



הדמיה

גב-ים חולון



הדמיה

גב-ים אשקלון



הדמיה

יישום האסטרטגיה - ענף ההייטק והמשרדים

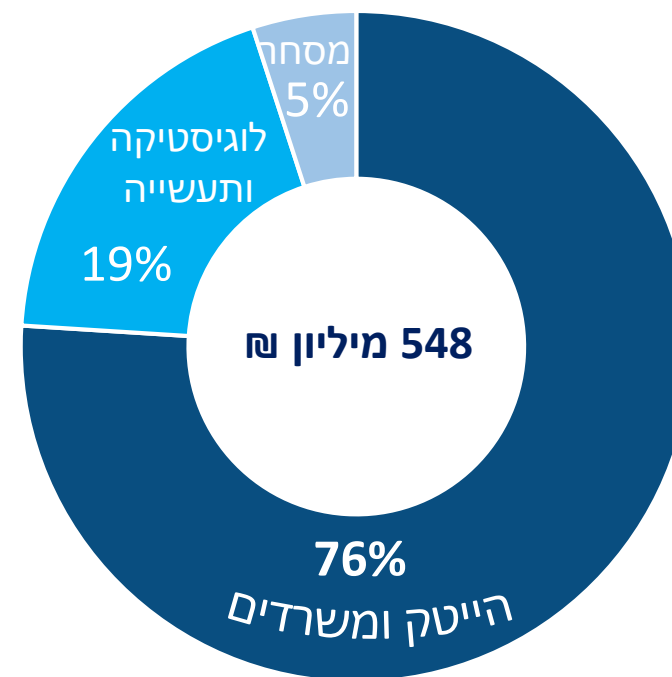
החברה נהנית מבסיס לקוחות חזק הממוקד בתחום ההייטק. רוב הכנסות החברה נובע מהכנסות בגין השכרת שטחים לחברות מובילות, Top Tier, ברמה הארצית והבינלאומית.

בסיס הלקוחות הקיים מאפיין בנאמנות גבוהה למותג והגדלת שטחי המושכרים לאורך שנים.

לקוחות בולטים - תחום ההייטק



התפלגות הכנסות החברה - 2021

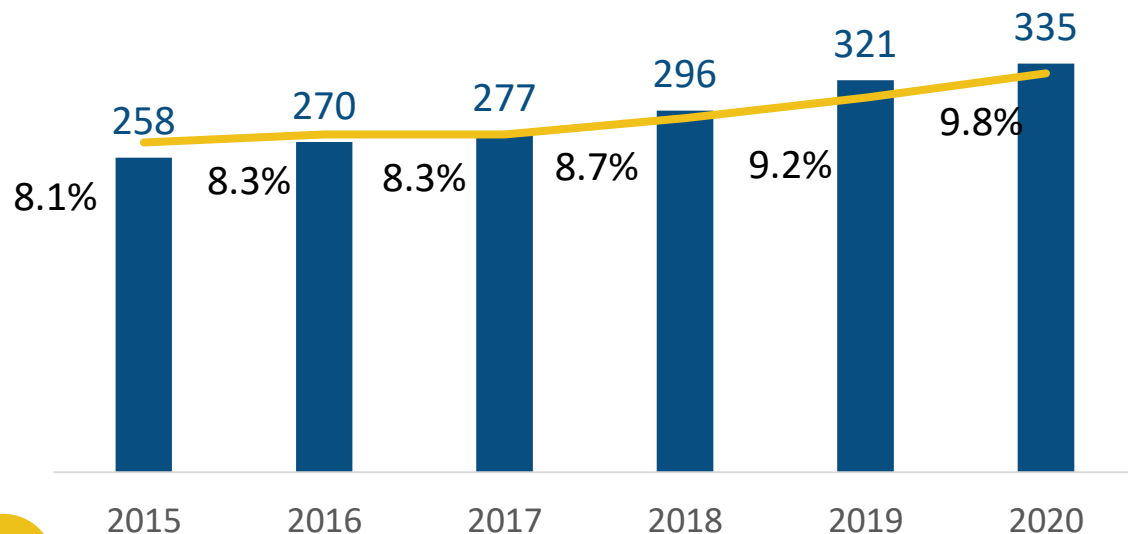


הייטק ומשרדים - ביקושי שיא

- בתחום המשרדים מורגשים ביקושי שיא מצד שוכרים וזאת בעיקר בתל-אביב ובהרצליה.
- הביקוש לעובדים בשוק ההייטק ממשיך לעלות, המשכורות והמשרות בתחום שוברות שיאים חדשים. המחסור בעובדים יוצר תחרות על כוח האדם בין החברות.
- ענף ההייטק ממשיך בגיוסי הון נרחבים, עם גידול חד בשנת 2021, לכ-18 מיליארד ש"ח, לעומת 10.5 מיליארד ש"ח בשנת 2020.

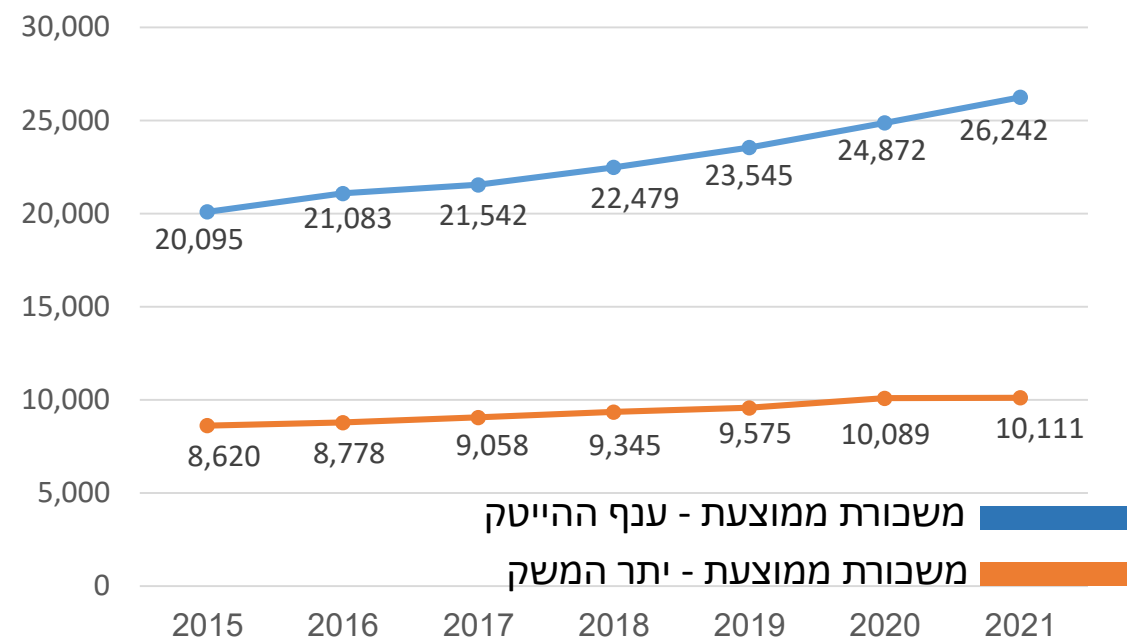
מספר שכירים בהייטק ושירותים מהכלל באוכלוסייה

(אלפים, %)



משכורות בהייטק מול משכורות ביתר הענפים

(ממוצע, ₪)



יישום האסטרטגיה - ענף ההייטק והמשרדים

- לאור כל האמור, גב-ים תמשיך ותיזום באזורי הביקוש נדל"ן מניב אשר ישמש את תחום המשרדים וההייטק, בהיקפים נרחבים, על מנת לאפשר לחברה ליתן מענה לביקושים הקיימים והצפויים בהמשך. החברה תפעל לשכפול המודל המוביל באתריה בתל-אביב, הרצליה ומתם לפארקים אחרים של החברה (ירושלים, באר-שבע, רחובות, רעננה וכו'), וזאת בצמוד למוקדי ההון האנושי האיכותי.
- החברה תפעל לניצול החוזקות המשמעותיות שלה - התמחות בפארקים - יצירת סל שירותים אחיד בכל אתריה; פריסה גיאוגרפית רחבה; בנייה ייעודית; One Stop Shop, והכל תוך שימור הקשר הישיר (בארץ ובחו"ל) עם חברות הטכנולוגיה המובילות.
- ייזום הפרויקטים החדשים יעשה בראש ובראשונה על גבי עתודות הקרקע הקיימות של החברה, תוך ניצול זכויות הבניה הזמינות והצפת ערך באמצעות ניצול זכויות קיימות וקידום תב"עות.
- בנוסף, החברה תפעל לאיתור עתודות קרקע זמינות ו/או נכסים מניבים קיימים, באזורי הביקוש המרכזיים, כגון תל-אביב והרצליה, על מנת להרחיב את פורטפוליו הנכסים שלה ואת ההיצע הפוטנציאלי.
- החברה תמשיך לשים דגש על הרחבת שיתוף הפעולה שלה עם המוסדות האקדמיים המובילים, בניסיון לאתר מקומות נוספים, בהם ניתן יהיה להקים פארקי הייטק הנשענים על ההון האנושי האקדמאי.

יישום האסטרטגיה - ענף הלוגיסטיקה והתעשייה – אבי"ם

- ענף הלוגיסטיקה מהווה עוגן יציב, עם ביקושים גדולים, ומסומן כאחד המוקדים העתידיים.
- בישראל כיום כ-2 מיליון מ"ר שטחי לוגיסטיקה, עם קצב גידול שנתי בשיעור של כ- 10%-15%. רוב השטחים מרוכזים לאורך צירי התנועה הראשיים כגון כבישים 6, 4, 2 ו-1; באזור נמלי הים (חיפה ואשדוד) ונתב"ג.
- הביקושים לשטחי אחסנה התגברו בשנת 2020 ובמחצית הראשונה של 2021. ההתאוששות המהירה של הכלכלה העולמית והעליה במסחר המקוון בתקופת הקורונה, הגדילו משמעותית את הביקושים למרלו"גים.
- הביקושים הקיימים הם למרכזים לוגיסטיים מתקדמים, גבוהים, גדולים ומבוססי רובוטיקה, בעיקר מצידם של גופים שעיסוקם בשרשרת הלוגיסטיקה והאחסנה, והחברה צופה כי מגמה זו תלך ותתרחב.
- הגידול בביקושים, במקביל למחסור בקרקעות זמינות, הוביל להתייקרות עתודות הקרקע והנכסים ולהורדת התשואות באופן משמעותי.
- במקביל לביקושים בתחום הלוגיסטיקה, ניכרת התעוררות גם לביקושים בתחום התעשייה. מפעלים מצליחים, אשר פעלו עד כה במבנים וותיקים, מבקשים להתייעל ולעבור למפעלים המותאמים לדרישותיהם וצרכיהם.

יישום האסטרטגיה - ענף הלוגיסטיקה והתעשייה

- לאור כל האמור, החברה תפעל בשנים הקרובות להרחבת פעילותה בתחום הלוגיסטיקה והתעשייה, כאשר היעד הוא הכפלת היקף הנכסים המיועדים ללוגיסטיקה ותעשייה.
- ניצול עתודות קרקע קיימות המיועדות ללוגיסטיקה, והשבחה של אזורי תעשייה ולוגיסטיקה קיימים, כגון פארק גב-ים מפרץ חיפה, במסגרתו ניתן להקים מרכזים לוגיסטיים בהיקף כולל של עשרות אלפי מ"ר, לאחר הריסת מבנים קיימים.
- איתור עתודות קרקע המיועדות ללוגיסטיקה ומרלו"גים קיימים ורכישתם, על מנת להגדיל את היקף נכסיה בתחום ולאפשר לה להוות תחרות ראויה על הביקושים הקיימים.
- בנוסף, החברה תפעל לאיתור עסקאות של Sale & Leaseback, בעיקר של מפעלים תעשייתיים.
- עוד תפעל החברה להצפת ערך במתחמי תעשייה וותיקים שבבעלותה, כדוגמת פארק גב-ים יבנה ופארק גב-ים חולון, הריסת מבנים קיימים במתחמים אלו, והקמת קריות-מלאכה בשטחים רחבי היקף.

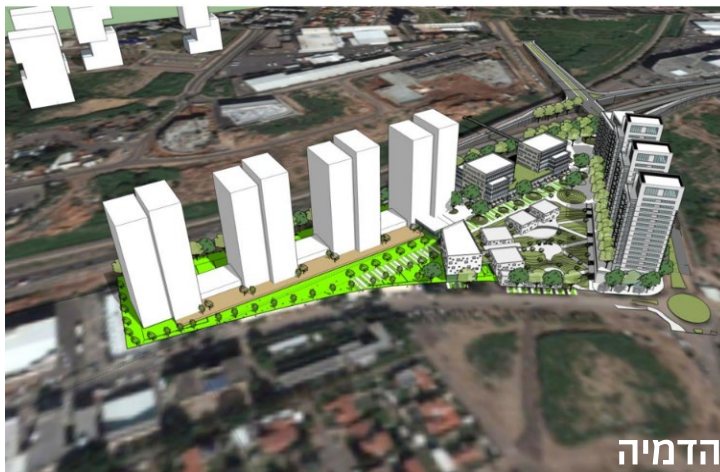
יישום האסטרטגיה - רכישת עתודות קרקע

- אחד היתרונות הגדולים של גב-ים הוא קיומן של עתודות קרקע היסטוריות, אשר נרכשו לפני עשרות שנים, ואשר מאפשרות לחברה כיום לפעול לייזום פרויקטים ללא צורך ברכישת זכויות.
- החברה תפעל בשנים הקרובות לאיתור ורכישה של עתודות קרקע פנויות, הן כאלו אשר ישמשו אותה לייזום ופיתוח מיידיים (בייחוד בתחום הלוגיסטיקה) והן כאלו אשר ישמשו את הבסיס לצמיחה עתידית של החברה, בעשורים הבאים.
- על-פי התכנית האסטרטגית של החברה, רכישות כאמור תבוצענה בהשקעה כוללת של כ-1 מיליארד ש"ח.

יישום האסטרטגיה - תחום המגורים

- החברה תתמקד בתחום הנדל"ן המניב, המהווה את פעילות הליבה שלה, ובפעילויות משיקות לו, ולכן אין בכוונתה של החברה לפעול בתחום המגורים בשנים הקרובות.
- החברה תתמקד בתכנון תב"עות למגורים על-גבי עתודות קרקע היסטוריות גדולות שבבעלותה, בעכו, חולון, רחובות ואתרים נוספים, עליהן ניתן יהיה להקים פרויקטים למגורים בהיקפים משמעותיים של אלפי יח"ד.
- עם השלמת הליכי אישור התב"עות בגין עתודות הקרקע האמורות, תפעל החברה למימושן.

גב-ים רחובות



הדמיה

גב-ים חולון



הדמיה

גב-ים עכו



הדמיה

יישום האסטרטגיה - סיכום ייזום עתידי

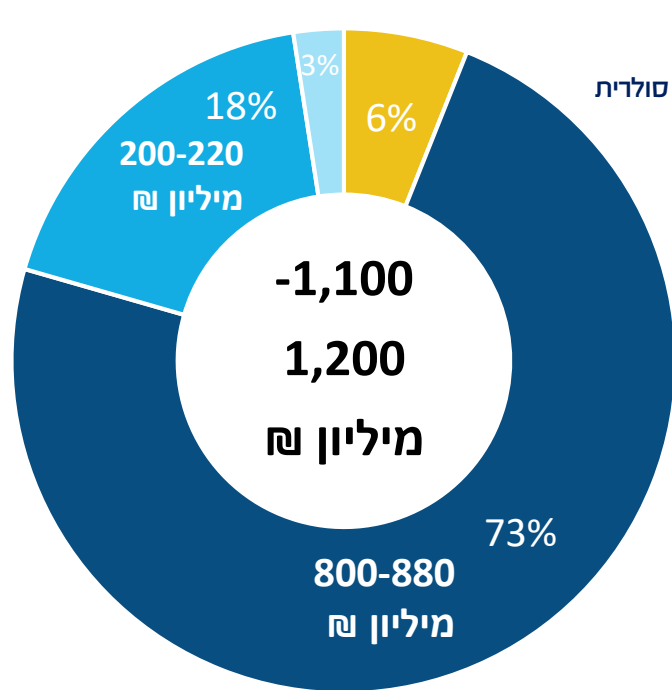
כאמור בתוכנית האסטרטגית לעיל, הצמיחה האינטנסיבית של החברה תיעשה תוך התמקדות בפעילות הליבה של החברה - ייזום נדל"ן מניב.

ייזום נדל"ן מניב ייעשה בשנים הבאות בכל אחת מהדרכים המפורטות להלן:

- **השאת תשואה בדרך של ייזום המניב תשואת FFO עתידית - ייזום על-גבי עתודות הקרקע הקיימות של החברה; וכן רכישת עתודות קרקע - עסקאות תמורה / עסקאות משותפות, וייזום פרויקטים מניבים על גביהן.**
 - **השאת תשואה טבעית, בדרך של השאת תשואה נוספת בנכסי החברה הקיימים, באמצעות מיצוי פוטנציאל ההשבחה בהם, גידול בשיעורי התפוסה, עלייה ב-NOI וכיו"ב.**
 - **השאת תשואה באמצעות רכישות ושיתופי פעולה, אשר יניבו תשואת FFO מיידי, בדרך של רכישת נכסים מניבים קיימים.**
- החברה תמשיך ותבחן במהלך שנת 2022 כדאיות של הוספת פעילות מניבה, לגיוון ארגז המוצרים שלה, ותעדכן במקרה ותתקבל החלטה כאמור.

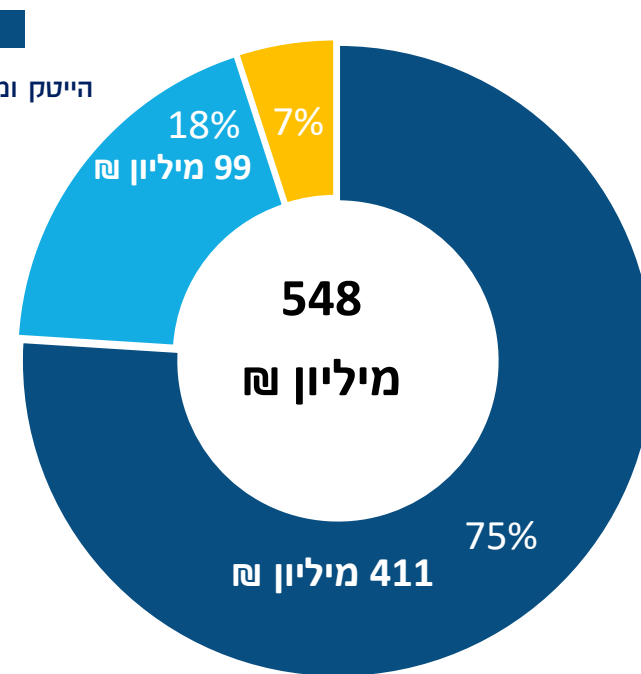
יישום האסטרטגיה - סיכום ייזום עתידי

פילוח הכנסות - 2027



הייטק ומשרדים לוגיסטיקה ותעשייה מסחר חוות שרתים ואנרגיה סולרית

פילוח הכנסות - 2021



הכנסות מנכסים מהותיים בשנת 2027:

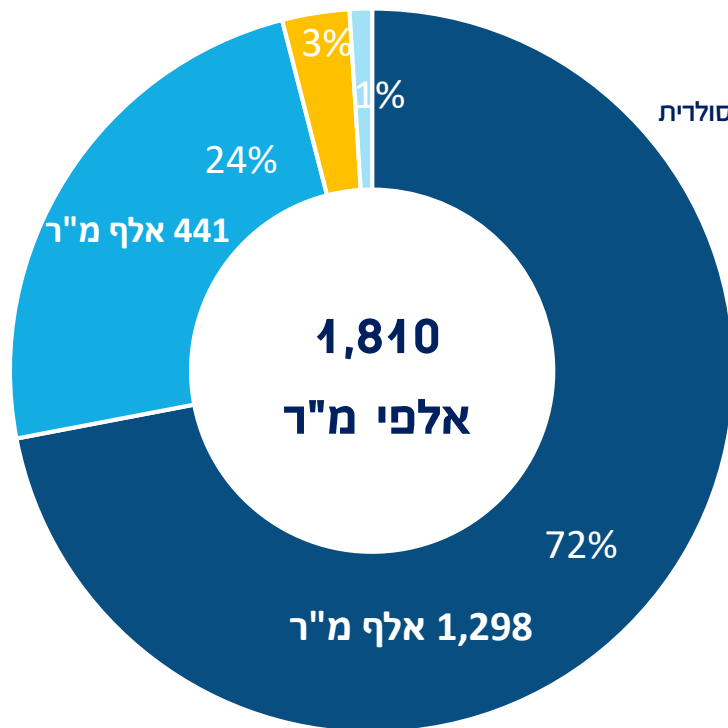
הרצליה	-	240 מיליון ש"ח
פארק מתם	-	270 מיליון ש"ח
תוה"א 1 ו-2	-	140 מיליון ש"ח
סה"כ	-	650 מיליון ₪ (54%)

הכנסות מנכסים מהותיים בשנת 2021:

הרצליה	-	157 מיליון ש"ח
פארק מתם	-	143 מיליון ש"ח
תוה"א 1	-	47 מיליון ש"ח
סה"כ	-	347 מיליון ₪ (63%)

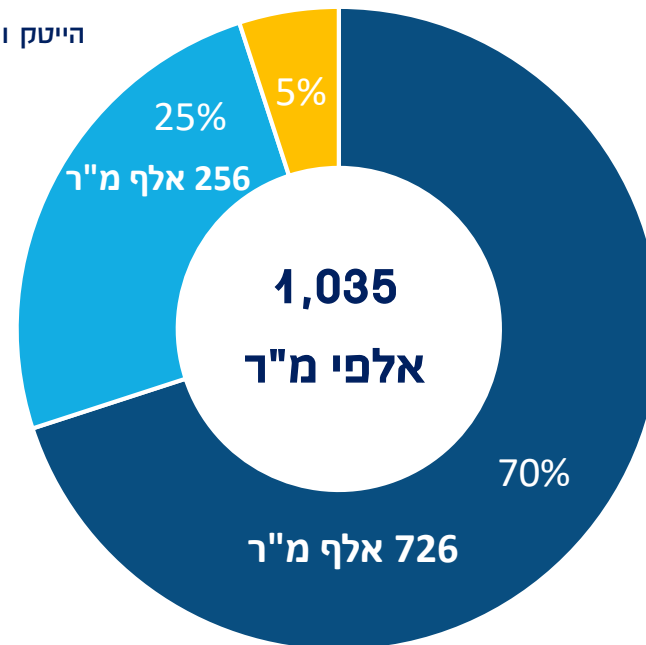
יישום האסטרטגיה - סיכום ייזום עתידי

פילוח שטחים - 2027



■ הייטק ומשרדים
 ■ לוגיסטיקה ותעשייה
 ■ מסחר
 ■ חוות שרתים ואנרגיה סולרית

פילוח שטחים - 2021



שטחי נכסים מהותיים בשנת 2027:

הרצליה	-	322 אלפי מ"ר
פארק מתם	-	464 אלפי מ"ר
תוה"א 1 ו-2	-	147 אלפי מ"ר
סה"כ	-	933 אלפי מ"ר (52%)

שטחי נכסים מהותיים בשנת 2021:

הרצליה	-	252 אלפי מ"ר
פארק מתם	-	272 אלפי מ"ר
תוה"א 1	-	45 אלפי מ"ר
סה"כ	-	569 אלפי מ"ר (55%)

יישום האסטרטגיה - סיכום ייזום עתידי

בשנים הקרובות תיזום החברה פרויקטים מניבים בהיקפים כדלקמן
(הנתונים מתייחסים לחלק החברה):

שטח כולל ← 775 אלף מ"ר

השקעה כוללת ← 7.7 מיליארד ש"ח

הכנסות שנתיות ← 637 מיליון ש"ח

פרויקטים לשנים 2022-2027 - טבלה מסכמת

פרויקט	עילי	חנייה	סה"כ	חלק החברה	עלויות הקמה (כולל קרקע)	יתרת עלויות ליום 31.12.2021	הכנסות שכירות שנתיות מייצגות מיליוני ש"ח
	שטח (מ"ר)			חלק החברה (מיליוני ש"ח)			
פרויקטים בייזום ליום 31.12.2021	476,100 *	202,600	678,700	511,550	4,629	3,437	387
פרויקטים מתוכננים לשנת 2022	61,300	15,000	76,300	60,550	630	551	94
פרויקטים מתוכננים ל- 2023-2027	177,250	39,000	216,250	202,150	1,486	1,146	106
רכישת קרקעות ונכסים מניבים	-	-	-	-	1,000	1,000	50
סה"כ	714,650	256,600	971,250	774,250	7,745 **	6,134	637

** סך עלויות הקמה ללא עלות קרקע הינם 6,540 מיליוני ש"ח.
תחזית ההכנסות הינה בהיתן רכישת נכסים מניבים בלבד, ללא קרקעות.

* שיעור של כ-40% מהשטח העילי שווק.

יישום האסטרטגיה - גורמי סיכוי / סיכון

התחזיות המפורטות בתוכנית אסטרטגית זו לעיל, עשויות להיות מושפעות - לטובה או לרעה - כתוצאה ממגוון גורמי סיכוי וסיכון, שאינם בשליטתה של החברה, ביניהם גורמים מאקרו-כלכליים, משקיים וענפיים. להלן פירוט העיקריים בהם:

- **מצב המשק הישראלי** - הרעה במצב הכלכלי של המשק הישראלי, כגון ירידה בקצב הצמיחה, עלייה בשיעורי האבטלה וירידה בצמיחה לנפש, בין היתר נוכח משבר הקורונה שטרם חלף, זעזועים פוליטיים והסלמה במצב הביטחוני, עלולים להשפיע לרעה על ענף הנדל"ן המניב בארץ בכלל, ועל פעילותה של החברה בפרט.
- **מצב תעשיית ההייטק** - האטה בענף ההייטק בארץ ובעולם עלולה לגרום לירידה בביקושים ולירידה בהכנסות החברה משכירות, באופן שישפיע לרעה על תוצאותיה החזויות של החברה. מאידך, המשך צמיחה של הענף, אשר תגרום להמשך בביקושים ולעליה בדמי השכירות, עשויה להשפיע לטובה על תוצאות אלו.
- **עליית מדד** - שינויים קיצוניים במדד המחירים לצרכן ו/או במדד התשומות לבניה, מעבר להנחות החברה בבסיס תכנית זו, עלולים להשפיע לרעה על עלויות הייזום מחד, ולהיטיב את הכנסות החברה משכירות, מאידך.
- **שיעור הריבית במשק** - עלייה בשיעור הריבית במשק עלולה להשפיע לרעה על מחיר החוב של החברה ועל שווי נכסיה המניבים.
- **קשיי מימון וגיוס הון** - משבר פיננסי, מחנק אשראי וקיצון בהיקף ההון והחוב שיגויס בשוק ההון הישראלי עלולים לפגוע באפשרות של החברה לגייס המימון הנדרש לה לצורך השגת היעדים המפורטים בתוכנית זו לעיל.

מצגת זו כוללת את עיקרי התוכנית האסטרטגית של החברה לשנים 2022-2027, כפי שגובשה על-ידה בחודשים האחרונים, ואושרה על-ידי דירקטוריון החברה ביום 31 בינואר 2022.

בהתאם, המצגת כוללת תחזיות, הערכות, אומדנים ומידע אחר המתייחסים לאירועים ועניינים עתידיים, שמידת התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטתה של החברה בלבד (מידע צופה פני עתיד).

העובדות והנתונים העיקריים ששימשו בסיס למידע זה נוגעים למצב הנוכחי של החברה ועסקיה, למצב הנוכחי של תחומי הפעילות בהם פועלת החברה, באזורי פעילותה, ולעובדות ולנתונים מאקרו כלכליים, הכול כפי שידועים לחברה במועד הכנת מצגת זו.

האסטרטגיה המוצגת במצגת זו נכונה למועד המצגת ועשויה להשתנות בעתיד, בין היתר בהחלטות דירקטוריון החברה, ובהתחשב בגורמי הסיכון המאפיינים את פעילות החברה, וכן מההתפתחויות בסביבה הכלכלית ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, אשר אינם ניתנים להערכה מראש ובאופיים אינם בשליטת החברה.