



20 בפברואר 2013

לכבוד  
ב.ס.ר אירופה בע"מ  
דרך מנחם בגין 7  
**רמת גן**

**באמצעות הפקס והמייל**

א.ג.ג.,

**הנדון: ב.ס.ר אירופה בע"מ**

בהמשך לפנייתי אליכם מיום 14.2.2013 בשם משקיע זר המיוצג על ידי משרדי, הריני להודיעכם כי מרשי מעבד בימים אלה הצעה מתוקנת, שתוגש לכם במועד הפגישה המתוכננת להתקיים במשרדי ביום ראשון ה- 24.2.2013.

כן ברצוני להודיעכם כי נציגי מרשי נפגשים בימים אלה עם הבנקים הממנים בקפריסין ובהונגריה, וזאת על מנת לקבל את הסכמתם העקרונית לעסקה שיציע מרשי כאמור ולהסדר עמם.

במענה לפניית מחזיקים באגרות החוב (סדרה ט'), מסכים מרשי להפקיד בידי הנאמנים על אגרות החוב (סדרה ח') ו- (סדרה ט') דמי רצינות בסך 2 מיליון דולר ארה"ב, בכפוף לחתימה על הסכם הפקדה בנאמנות, בין מרשי לבין הנאמנים עובר להפקדת הסכום.

לידיעתכם, מצ"ב פרופיל עסקי של המשקיע הזר.

נבקשכם להעביר מכתבינו זה יחד עם הפרופיל העסקי של המשקיע הזר לידיעת נציגות מחזיקי אגרות החוב סדרה ח' וסדרה ט' ובאי כוחם.

בכבוד רב,  
איתן שמואל, עו"ד  
איתן מהולל & שדות  
עורכי דין ועורכי פטנטים

טלי איתן<sup>1</sup>  
רפאל ליבא  
ירון מהולל  
איתן שמואלי  
אביגדור דורות  
נר ויסברגר  
סאלי גיליס<sup>2</sup>  
נעם וייס  
עופר כהן-צדק  
אהוד קרונפלד  
קרן רייכבר-סגל  
שירלי גל  
נטע שקד-שטדלר  
גיא הדר  
נועה לב-גולדשטיין  
יוחאי שלף  
דייב זיתון  
יואל וידל<sup>3</sup>  
אסתר ליבא  
אלין וקסלמן  
מרב כהן-אורבך  
רועי גוטמן  
מיטל ואקנין  
אליס אברמוביץ  
נטלי דודאי הדר  
אלון רום  
זיו קינן  
אלכס פינקל  
דוד שינברג  
אברהם מורל  
עופרי סבירסקי  
אריק בוטנר  
אייל בן זקן  
מוטי בללתי  
גרגורי אירגו  
יעל חאש-קבילי  
ליטל נוף סבג  
אדם קדש  
גיא אידו  
רונית אפשטיין  
אמיר ארד  
איילון ברכפלד  
שירה אוחיון  
חגי בן ארזה  
ליאור אתגר  
אתי שי  
עדי חיה רבן  
גלעד אריאלי

הידי מ. ברון<sup>4,5</sup>  
לארי רובלין<sup>5</sup>  
ענת שניקין<sup>4</sup>  
ולדימיר שרמף<sup>6</sup>  
ברוס לילנג<sup>4</sup>  
דורון שנער<sup>7</sup>  
נאוה אילן<sup>7</sup>

<sup>1</sup> מוסמך גם במדינת קליפורניה  
<sup>2</sup> מוסמך גם במדינות אנגליה ואוסטרליה  
<sup>3</sup> מוסמך גם במדינת ניו יורק  
<sup>4</sup> סוכן פטנטים אמריקאי  
<sup>5</sup> עורך פטנטים ישראלי  
<sup>6</sup> עורך פטנטים אמריקאי  
<sup>7</sup> יועץ



**Rabina Properties** is a privately-held owner, developer and manager of more than 1.2 million square meters of retail, office, residential, and technology real estate in the United States, an active purchaser of distressed debt and owner of an international portfolio consisting of real estate assets and operating businesses.

Founded in 1979 by Mickey Rabina, Rabina Properties specializes in creating value from complexity and employs a three-fold strategy to investing:

- Identify opportunities created in emerging markets
- Solve complex problems in order to uncover value
- Invest for the long term

Because of its strong balance sheet and expertise in solving legal, financial, physical and leasing problems, Rabina Properties has the ability to take properties and partnerships that are under stress and put them back on a proper footing. In its almost 35 year history, the company has bought more than \$3 billion of bad debt from banks, taken properties out of bankruptcy, purchased more than 1.5 million square meters of retail, residential, industrial and office properties.

The Company's discipline of making sure that every purchase can be easily supported by property level income within 3 years of purchase has allowed us to avoid problems ourselves. It has also guided us in making strategic sales before markets have crashed. In May of 2007 we sold for \$231 million, a NYC office building at 230 Park Avenue South that we had purchased during the last recession for \$60 million. In 2010 we sold 3 data centers for \$375 million which had a basis of less than \$100 million. In addition to these large transactions we sold 35 minor properties in anticipation of the downturn. Though we are typically holders of properties, our reasoning for selling was that people had offered us prices that we thought were far higher than the economic value of the properties.

Having created significant liquidity we have focused in the last few years on purchasing bank debt again, and new construction. Currently we have more than 1300 residential units in the pipeline that is and will be built on land that we have amassed during the downturn. We have commenced construction in 2012 on a 250 unit high rise in Ft. Lauderdale, Florida at a cost of \$60 million and will commence in 2013 a 300 unit high rise in NYC at a cost of \$160 million. In addition we are constructing 3 new Data Centers, two in New Jersey and one in North Carolina.

In retail we have relationships with H&M, Armani, Zara's, JC Penny's, Sears, McDonalds, and many other retailers. In one distress purchase over a decade ago we purchased 36 partnerships which included 29 JC Penny stores. We have joint ventured with some of the biggest Retail Real Estate Public Companies in the world, such as General Growth and Forest City.

With a long term view and a focus on up and coming submarkets and industries, Rabina-led partnerships have purchased and successfully turned around hundreds of



assets over the years - buying opportunistically, working diligently to maximize value and achieving extraordinary or above-market returns.

Investment highlights over the years include:

**110 Fifth Avenue, New York, NY** – 18,000 square meter office building designed by Stanford White, in Manhattan’s Flatiron district. The asset was purchased in 1996 with all cash with the anchor tenant vacating in 10 months, in what was then an unproven office submarket. From the acquisition to today, the asset has been 100% occupied, value has increased exponentially and the building is the jewel of the Flatiron.

**625 Liberty Avenue, Pittsburgh, PA** – 61,500 square meter premier office building in downtown Pittsburgh. Rabina converted a mezzanine debt position into fee ownership in 2009. Today, the building is 95% leased with several investment-grade tenants and is one of five class A office buildings in downtown Pittsburgh.

**230 Park Avenue South, New York, NY** – 32,500 square meter prime, Flatiron District office building. Interest in 230 Park was acquired in a portfolio of charge offs from Chemical Bank in the late 1990’s. Working through a complex process, Rabina gained a majority interest in the fee ownership of the asset. The building was sold in 2007, at a 4% cap rate with a price of \$231 million.

**Data Centers** – As an early investor in this specialized field, Rabina Properties owned several buildings directly and was the primary investor in the portfolio assembled by Sentinel Data Centers. Two data centers in Massachusetts and one in Connecticut were sold as part of a three building transaction in 2010 to a large, publicly traded REIT.

Whether dealing with emerging markets, misunderstood assets, multilateral negotiations, esoteric financial instruments or distressed debt, Rabina Properties applies the clear thinking, patience and force of will needed to maximize value and create premium assets. The Business was founded by Mickey’s father in the 1950’s, has blossomed with the input of the present generation and has been fortunate enough to be blessed with great talent into the third generation as evidenced by Mickey’s son, Josh who has built a Data Center business from scratch over the last decade.

For additional information, please visit our website at [www.rabinaproperties.com](http://www.rabinaproperties.com)