

# نموذج الأعمال





## نموذج البيع على الخارطة



### حد أدنى من الاستثمار

يتم تمويل المشاريع الحالية والمتوقعة للشركة بشكل رئيسي من خلال عائدات المشترين بدلاً من الاعتماد على رأس المال المطور، مما يتطلب مستويات معقولة من الديون وحقوق المساهمين. ويؤدي هذا النهج التمويلي الابتكاري إلى زيادة عائد حقوق الملكية، مع تقليل المخاطر المالية في ذات الوقت



### مخاطر أقل

يجري الاتفاق على البيع قبل بدء عملية التطوير، ومن ثم تنتقل المخاطر المرتبطة بالتمويل إلى مؤسسات التمويل المتخصصة، ومع الاحتفاظ بنسبة 100% من قيمة عملية الشراء في حساب الضمان، يتم صرف وسداد مستحقات المطور على أساس نسبة التقدم في إنجاز المشروع، مما يؤدي بالتالي إلى الحد من مخاطر السوق والتطوير بشكل فعال



### أعلى معايير الجودة

يتيح الإنجاز المنهجي لعملية التطوير المجال والوقت للتركيز على إعداد التصميم المتميز، والتخطيط والتطوير المرين للمشروع، وطرح تجارب فريدة للعملاء في كل مرحلة من مراحل دورة التطوير



### طلب متنامي

مع استمرار استفادة العملاء من قدرتهم على تحمل التكاليف والمرونة التي توفرها مشاريع البيع على الخارطة، فإن الطلب على مثل هذه المشاريع السكنية يشهد نموًا مطردًا مقارنة بالطلب على العقارات الجاهزة في المملكة العربية السعودية



### مرونة أكبر

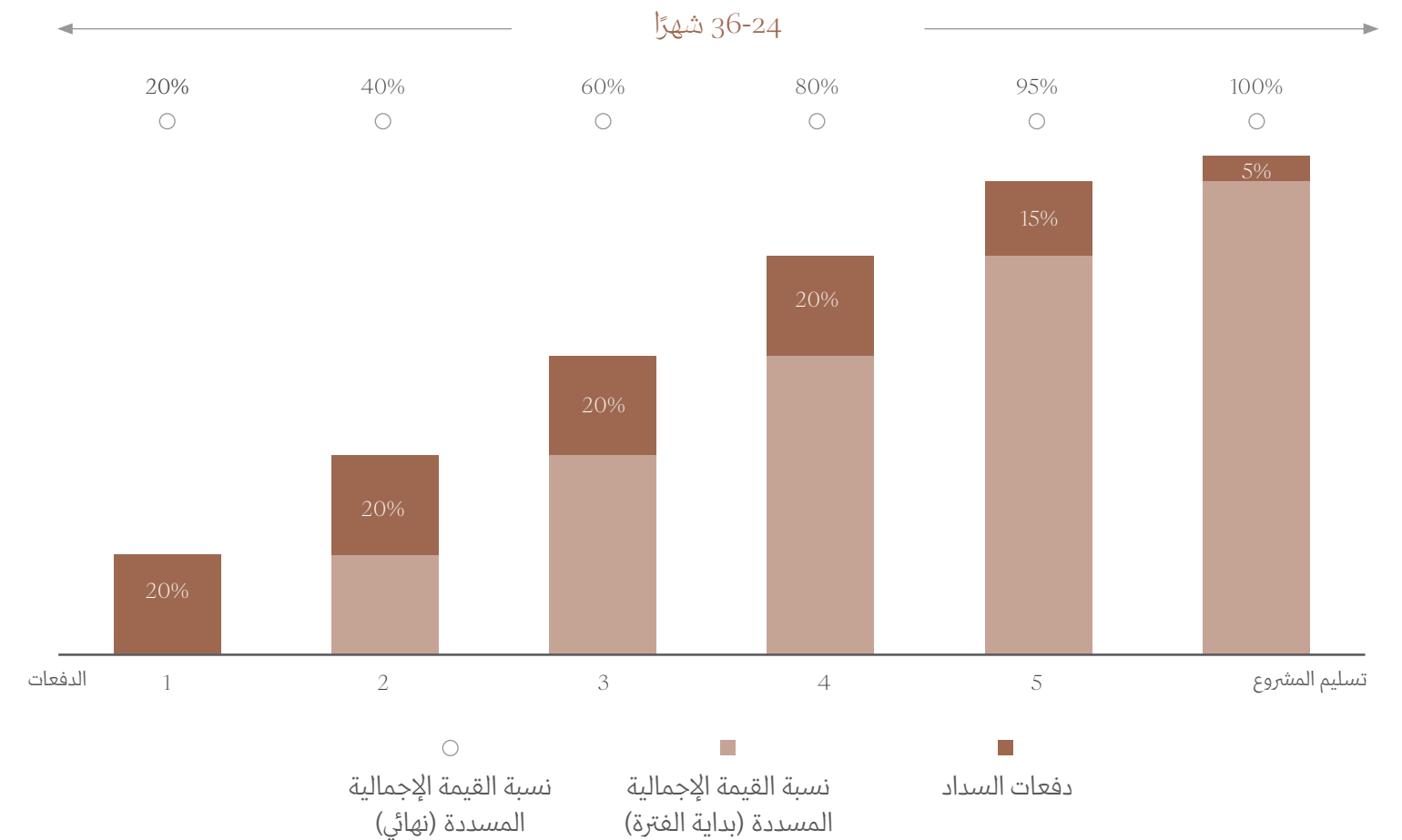
يتمكن المطورين الذين يتبعون نهج بيع الوحدات على الخارطة جمع التمويلات المطلوبة بوقت قياسي، مما يتيح لهم أيضا المرونة للاستفادة من فرص النمو الأخرى أو تنفيذها عند ظهورها.

بحيث يتم صرف وسداد مستحقات المطور على أساس نسبة التقدم الذي تم إحرازه في المشروع، وفقاً للضوابط المحددة من الجهات التنظيمية ذات الصلة. وقد نجحت الشركة من خلال هذا النموذج في تسريع وتيرة عملية البيع، وجمع التمويلات المطلوبة للمشاريع الجارية، فضلاً عن توفير المرونة المالية الكافية لمختلف عمليات وأنشطة الشركة

خلال هذا النموذج الاستباقي إلى الحفاظ على المكانة الريادية التي تنفرد بها الشركة في السوق العقاري، فضلاً عن تقديم منتجات سكنية فائقة الجودة بأفضل الأسعار. ووفقاً لهذا النموذج، يتم الاتفاق على بيع الوحدات العقارية قبل بدء عملية التطوير، وبالتالي الحد من المخاطر المحتملة وتعزيز مستويات الربحية من خلال الاحتفاظ بكامل قيمة عملية الشراء في حسابات الضمان،

انطلقت شركة رتال بخطى ثابتة في تطوير المجتمعات العمرانية في المملكة العربية السعودية من خلال التركيز بشكل أساسي على نموذج البيع على الخارطة في مشاريعها السكنية، وفقاً للوائح والقواعد التنظيمية ذات الصلة، وتحت إشراف الجهات التنظيمية المختصة ومن بينها لجنة البيع والتأجير على الخارطة "وافي" المسئولة عن الإشراف على تراخيص البيع على الخارطة. وتهدف رتال من

### طريقة السداد بنظام البيع على الخارطة



## تعزز النمو من خلال تبني نموذج أعمال متنوع

في إطار التزام رتال المتجدد بتحقيق النمو والتنوع، تبني الشركة استراتيجية فعالة لتطوير نموذج أعمالها..

من خلال إبرام اتفاقيات الشراكات المتكاملة والمشاريع المشتركة مع أبرز الكيانات في القطاع من أجل تعزيز التنوع في محفظة الشركة لتشمل مختلف المشاريع السكنية أو المشاريع المشتركة في مختلف أنحاء المملكة. وقد تمكنت الشركة من أن تصبح شريكاً موثوقاً ومفضلاً لدى الجهات الحكومية الكبرى وهو ما ساهم في تعزيز مرونتها التشغيلية ومكاتها الرائدة في طبيعة المشهد العقاري سريع التغير. وقد انعكس المردود الإيجابي لتلك الشراكات الاستراتيجية الناجحة التي أبرمتها الشركة في تجاوز المفاهيم النمطية لمشاريع التطوير العقاري من خلال إبرام اتفاقيات التطوير وإنشاء صناديق الاستثمار العقاري، سعياً من الشركة لتحقيق المزيد من النمو وتعزيز التنوع. وتؤكد هذه التحالفات والمشاريع المشتركة على التزام الشركة المتجدد بتحقيق أعلى درجات التميز والابتكار، ما يجعلها شريكاً موثوقاً في تطوير المشاريع العقارية عالية الجودة في مختلف أنحاء المملكة

| مشاريع رتال الخاصة   | مشاريع بالشراكة مع الشركة الوطنية للإسكان                                    | مشاريع بالشراكة مع مجموعة روشن  | اتفاقية تعهد بالشراء Offtake Agreement   | شراكات مع صناديق عقارية ومشاريع مشتركة  |
|--|--|---|--|---|
| نوع الاتفاقية  |  |   |  |   |
| -  | إتفاقية تطوير  | إتفاقية شراء أرض مشروطة بالتطوير  | إتفاقية تطوير  | شراكات مع صناديق عقارية   |
| طريقة البيع  |  |   |  |   |
| البيع على الخارطة  | البيع على الخارطة  | البيع على الخارطة   | تعهد بالشراء   | البيع على الخارطة "إن وجد"  |
| نطاق العمل   |  |   |  |   |
| تقوم الشركة بدور المطور الرئيسي لمشاريع ذات طابع خاص (وحدات فاخرة) | تقوم رتال بتصميم وإنشاء وتسويق وبيع وحدات سكنية لمستفيدي برامج وزارة الإسكان | تقوم رتال بتصميم وإنشاء وتسويق وبيع وحدات سكنية لصالح عملاء مجموعة روشن العقارية              | المطور الرئيسي للمشروع من خلال تصميم وتنفيذ وتسليم وحدات سكنية لصالح المتعهد بالشراء | المطور الرئيسي للمشروع من خلال تطوير وتسويق وخدمات بيع مشاريع سكنية أو المكتبية أو الضيافة لصالح شركة المشروع |
| مصادر الإيرادات  |  |   |  |   |
| مبيعات الوحدات السكنية وتسليمها في فترة زمنية لا تتجاوز 24 شهر     | بيع الوحدات السكنية وتحصيل المبالغ من حساب الضمان                            | بيع الوحدات وتحصيل المبالغ من حساب الضمان مع سداد قيمة الأرض لصالح روشن على دفعات حسب الاتفاق | على دفعات شهرية بحسب نسب الإنجاز   | عمولة التطوير والتسويق والبيع «إن وجد» للمشاريع السكنية أو المكتبية أو الضيافة                                |
| ملكية الأرض  |  |   |  |   |
| الأرض مملوكة لشركة رتال  | الأرض مملوكة للشركة الوطنية للإسكان  | الأرض مملوكة لشركة رتال ومشروطة بالتطوير  | الأرض مملوكة للمتعهد بالشراء   | الأرض مملوكة لشركة المشروع  |
| 1.0 مليار ريال إجمالي قيمة المشاريع                                | 3.4 مليار ريال إجمالي قيمة المشاريع  | 3.6 مليار ريال إجمالي قيمة المشاريع   | 1.2 مليار ريال إجمالي قيمة المشاريع  | 6.1 مليار ريال القيمة الإجمالية للصناديق  |



## مشاريع رتال الخاصة

### تعظيم العائد من خلال تطوير مشاريع فريدة من نوعها

#### التكيف مع متغيرات السوق

الاستجابة السريعة للمتغيرات التي تطرأ على السوق العقاري ومتطلبات الأعمال لتلبية احتياجات العملاء

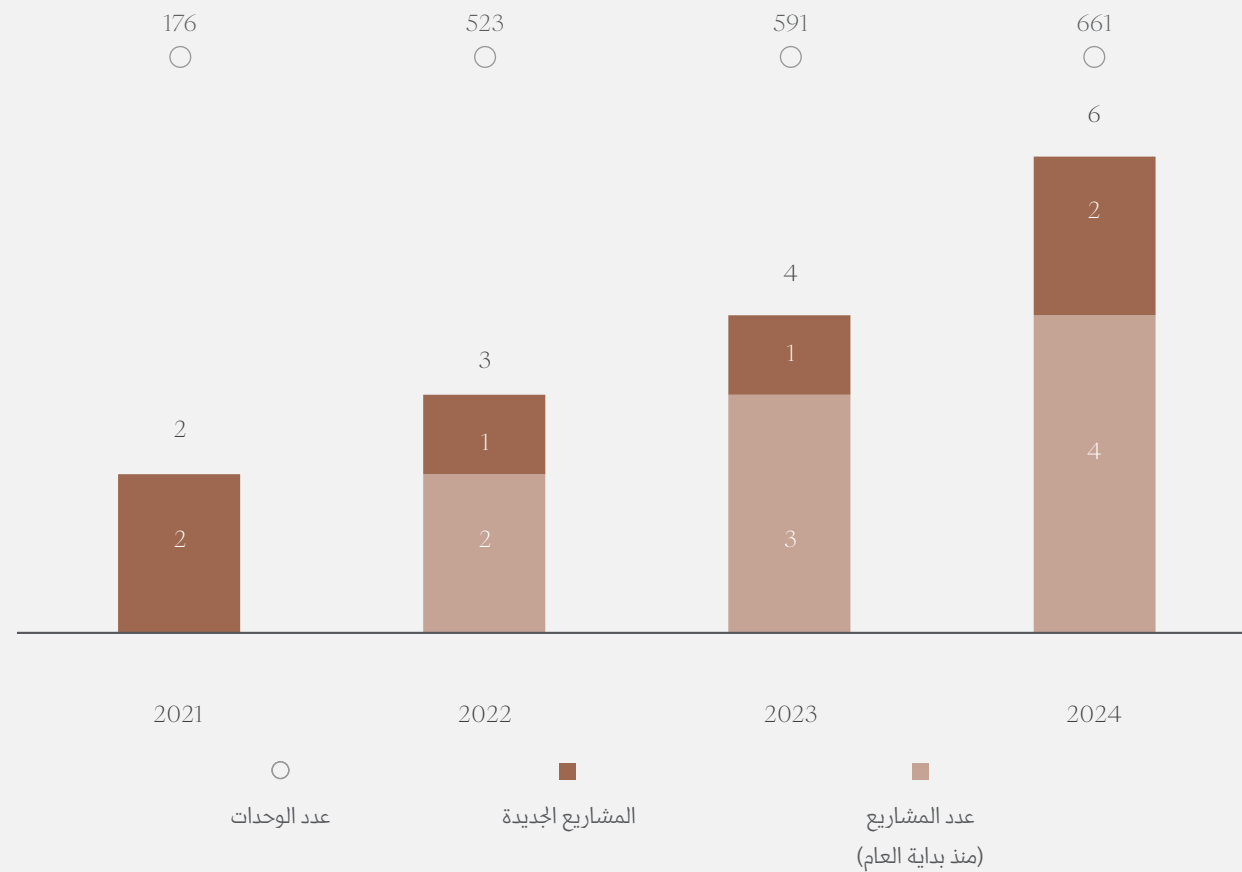
#### تعزيز قوة العلامة التجارية

تهدف الشركة تعزيز انتشار العلامة التجارية من خلال نجاحها في إطلاق المشاريع العقارية ذات الجودة الفائقة مثل أبالا وروبا

نجحت الشركة في تنويع مصادر الإيرادات وذلك عبر تعزيز مبيعات مشاريع الفلل السكنية على الخارطة والمقامة على الأراضي المملوكة للشركة، فضلاً عن تبني استراتيجية ناجحة لتوظيف الأراضي المملوكة لها في اقتناص الفرص المتاحة في السوق، وتعزيز انتشار العلامة التجارية والمساهمة في تعزيز باقة المنتجات العقارية الفريدة التي تقدمها. وتلبي هذه المشاريع في المقام الأول احتياجات الشريحة المتوسطة من خلال تطوير مشاريع عمرانية فائقة الجودة تعكس نهج الشركة المتميز، والتزامها الراسخ بأعلى معايير الجودة والاحترافية.

|                            |   |   |
|----------------------------|---|---|
| 3<br>مشاريع قيد التطوير    | 1<br>مشاريع تم تسليمها                              | 6<br>إجمالي عدد المشاريع*                   |
| 661<br>إجمالي عدد الوحدات* | 1.2<br>إجمالي قيمة المشاريع*<br>مليار ريال سعودي    | 2<br>مشاريع مستقبلية                        |
|                            | 157<br>إجمالي الوحدات التي تم تسليمها<br>خلال 2023م | 376<br>ألف متر مربع<br>إجمالي مساحة البناء* |

### تطور المحفظة



\*وحدات تم تسليمها وقيد الإنشاء وقيد التطوير

### أبرز المشاريع



|                                |  |  |
|--------------------------------|--|--|
| 5<br>مشاريع قيد التطوير        | 2<br>مشاريع تم تسليمها                           | 10<br>إجمالي عدد المشاريع*               |
| 6.6 ألف<br>إجمالي عدد الوحدات* | 4.8 مليار ريال سعودي<br>إجمالي قيمة المشاريع*    | 3<br>مشاريع مستقبلية                     |
|                                | 559<br>إجمالي الوحدات التي تم تسليمها خلال 2023م | 1.9 ألف متر مربع<br>إجمالي مساحة البناء* |

## مشاريع بالشراكة مع الشركة الوطنية للإسكان

### تطوير وحدات سكنية عصرية

#### طلب متنامي

شهدت مشاريع الشركة إقبالاً منقطع النظير، حيث بلغ متوسط حجز مشاريع نساج خمسة أيام فقط.

#### المطور المفضل

حظيت رتال بتقدير عدد من أبرز الجهات المرموقة في المملكة، بما في ذلك وزارة الشؤون البلدية والقروية والإسكان التي منحت الشركة جائزة أفضل مطور عقاري لعامي 2019م و2020م أيضاً 2022، تتويجاً للمشاريع المشتركة الناجحة مع الشركة الوطنية للإسكان

نجحت شركة رتال خلال عام 2018م في إطلاق مشروعها المتميز تحت العلامة التجارية العصرية "نساج تاون" في المنطقة الشرقية والوسطى والغربية، وذلك من خلال شراكتها المثمرة مع الشركة الوطنية للإسكان ووزارة الشؤون البلدية والقروية والإسكان، والذي يمثل 53% من إجمالي محفظة الوحدات العقارية للشركة. وتهدف سلسلة المشاريع المشتركة إلى توفير المسكن الأول للسعوديين. وتعكس التزام الشركة الراسخ بتقديم حلول سكنية مثالية ومتكاملة وفقاً لأعلى معايير الجودة والإتقان.

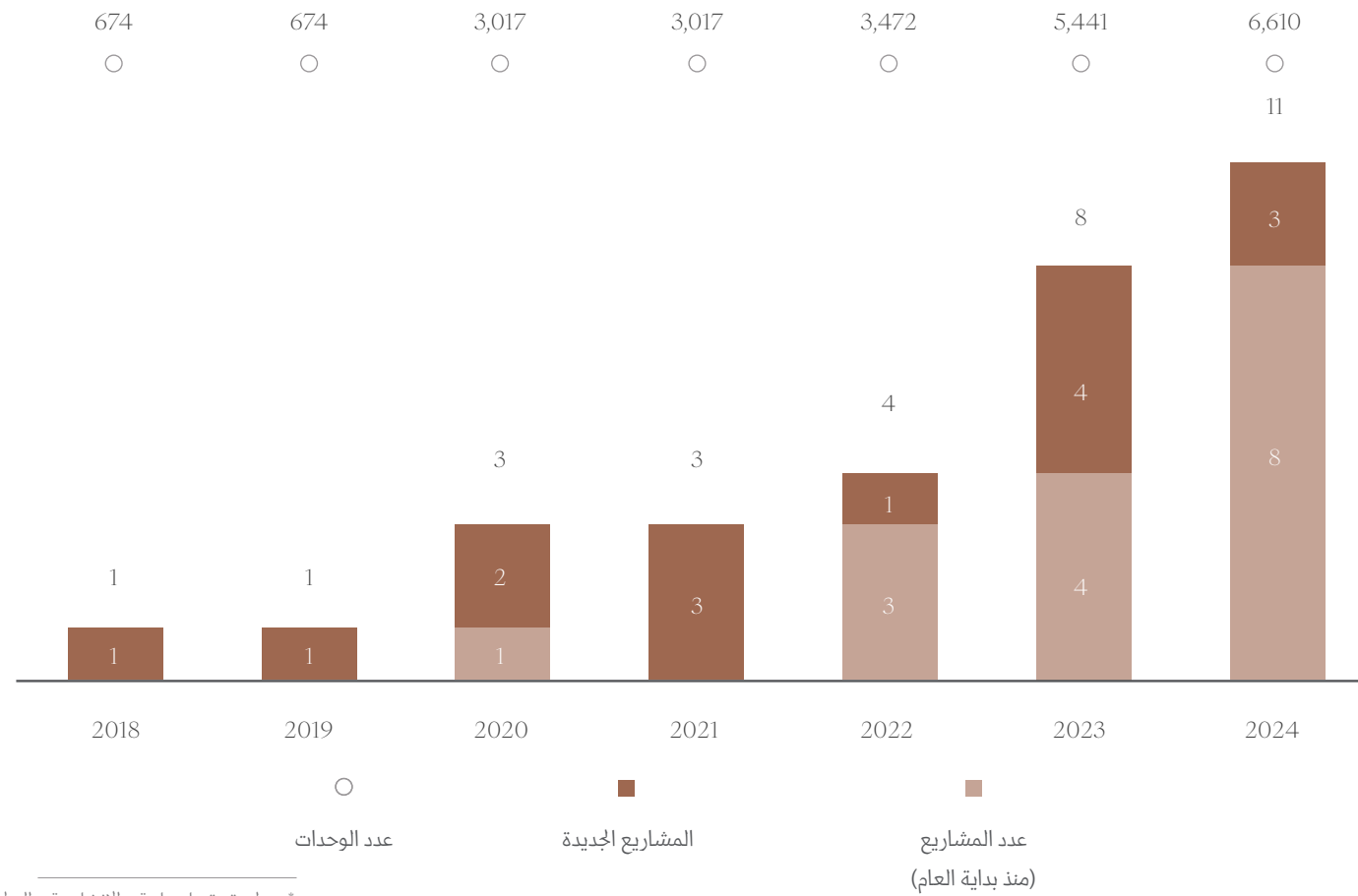
#### مبيعات قياسية

جاءت مبيعات مشاريع "نساج" في صدارة مبيعات مشاريع الشركة الوطنية للإسكان وذلك بفضل الحملات الإعلامية المبتكرة التي أطلقتها الشركة.

#### سجل حافل بالنجاح

نجحت الشركة في بيع مشروع نساج الفرسان بالكامل خلال أولى مراحل الإطلاق، في حين تم حجز جميع وحدات مشروع نساج تاون الرياض في مدة قياسية لم تتجاوز 96 ساعة

### تطور المحفظة



\*وحدات تم تسليمها وقيد الإنشاء وقيد التطوير

### أبرز المشاريع

نساج



|                                   |                     |  |
|-----------------------------------|---------------------|--|
| 2                                 | 3                   | 5                                      |
| مشاريع مستقبلية                   | مشاريع قيد التطوير  | إجمالي عدد المشاريع*                   |
| 523                               | 1.4                 | 3.6                                    |
| إجمالي مساحة البناء* ألف متر مربع | إجمالي عدد الوحدات* | إجمالي قيمة المشاريع* مليار ريال سعودي |

## مشاريع بالشراكة مع مجموعة روشن

### ترسيخ المكانة الريادية في مدينة الرياض

#### توسيع أطر الشراكة

توسيع الشراكة مع روشن لتشمل أربعة مشاريع إضافية هي: إيوان سدره 2، 3، 4 ورويا سدره.

#### أول مطور عقاري من القطاع الخاص

شركة "روشن تختار رتال" كأول مطور عقاري في مشروع سدره العملاق في الرياض.

#### بوابة لتحقيق النمو

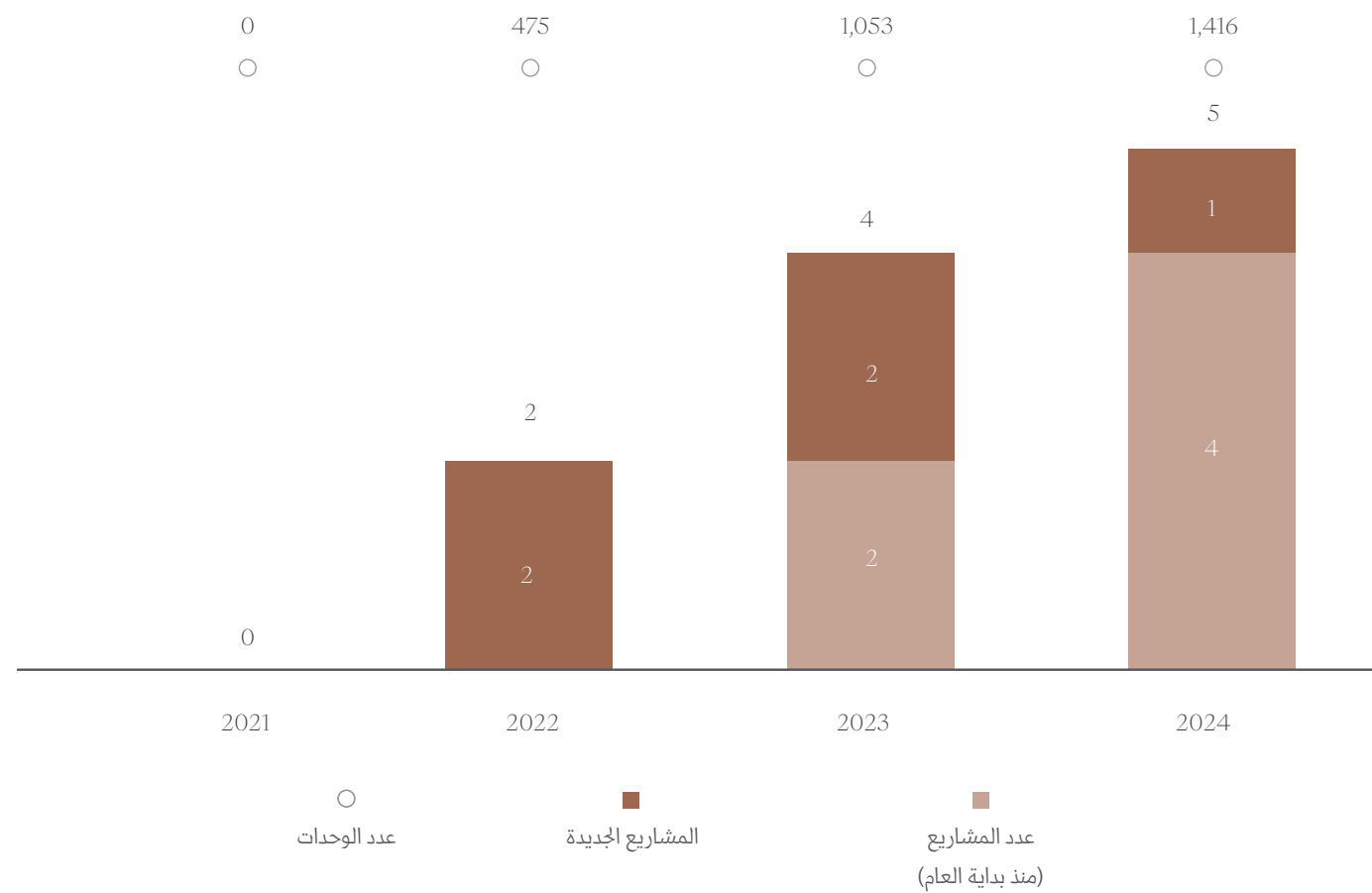
تستهدف شركة "روشن" بناء 400 ألف وحدة سكنية بحلول عام 2030م، لاستيعاب 2.2 مليون ساكن.

#### التوسع في الرياض

تمثل الرياض حوالي 39% من إجمالي معاملات قطاع العقارات في المملكة، في ضوء الخطط الوطنية الرامية إلى مضاعفة عدد سكان العاصمة بحلول عام 2030.

وقعت مجموعة روشن، المطور العقاري الوطني الرائد في المملكة والمملوكة لصندوق الاستثمارات العامة، اتفاقية مع شركة رتال خلال عام 2021م لتصبح أول مطور عقاري يتعاون مع رتال لإقامة مجتمعات سكنية تهدف لتحقيق أعلى متطلبات جودة الحياة. ومنذ ذلك الحين، وبفضل التزام رتال بأعلى معايير الجودة والكفاءة، توسعت هذه الشراكة المثمرة لتشمل تنفيذ خمسة مشاريع في مدينة الرياض بنهاية عام 2023م. وقد نجحت رتال في تعظيم الاستفادة من مسيرتها المشرفة وخبراتها الممتدة في مجال التطوير العقاري في تسليم المشاريع قبل المواعيد الزمنية المحددة وابتكار الحلول السكنية المتنوعة والمساهمة في تحقيق الرؤية الاستراتيجية لمجموعة روشن، في إطار السعي المشترك لتلبية تطلعات التطوير العمراني ضمن رؤية المملكة 2030.

#### تطور المحفظة



#### أبرز المشاريع



\*وحدات تم تسليمها وقيد الإنشاء وقيد التطوير

|   |                            |  |
|---|----------------------------|--|
|   | 1<br>مشاريع قيد التطوير    | 1<br>إجمالي عدد المشاريع*                        |
| 390<br>ألف متر مربع<br>إجمالي مساحة البناء* | 897<br>إجمالي عدد الوحدات* | 1.17<br>مليار ريال سعودي<br>إجمالي قيمة المشروع* |



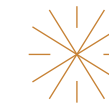
\*وحدات تم تسليمها وقيد الإنشاء وقيد التطوير

## اتفاقية التعهد بالشراء

### إبرام شراكات استراتيجية للحد من المخاطر

أبرمت شركة رتال خلال عام 2023م اتفاقية تطوير مع شركة الجيل ويبع لخدمات المدن الصناعية «جيبين»، لتطويع نحو 897 وحدة سكنية، مع تزويدها بمجموعة متكاملة من الخدمات والمرافق بمدينة الجيل الصناعية، وذلك في إطار سعي الشركة لتعزيز المبادرات الوطنية الشاملة لتملك المنازل. وسينعكس المردود الإيجابي لتلك الاتفاقيات الناجحة في تعزيز الاستقرار المالي ودعم بناء العلاقات الاستراتيجية الرئيسية للشركة، فضلاً عن تعزيز مصادر إيراداتها من خلال التدفقات النقدية المبكرة وإتاحة المزيد من خيارات التمويل المتنوعة. كما تأتي هذه الاتفاقيات تأكيداً على الرؤية السديدة لمجلس الإدارة وامتداداً لاستراتيجية الشركة التي تستهدف الحد من المخاطر والتكيف مع التغيرات التي تطرأ على السوق العقاري، فضلاً عن توفير النفقات المرتبطة بعمليات البيع والتسويق. وتختصر هذه الاتفاقيات الجدول الزمني للمشروع، من

خلال تسريع عملية التطوير مع تحسين توظيف الموارد بالشكل الأمثل. كما تساهم في تعزيز نمو الشركة وتنويع مصادر الإيرادات وتجنب تقلبات السوقية والحد من المخاطر المختلفة وتسليم المشاريع وفقاً لجدول زمنية أقصر، مع الحفاظ على ثبات الأسعار.



مصدر مستقر للإيرادات



الحد من المخاطر



تجنب تقلبات السوق



تقليل النفقات التسويقية

### أبرز المشاريع





|                      |   |  |
|----------------------|---|--|
| 1<br>مشاريع مستقبلية | 6<br>مشاريع قيد التطوير                 | 7<br>إجمالي عدد المشاريع/صناديق              |
|                      | 375<br>ألف متر مربع إجمالي مساحة البناء | 6.1<br>مليار ريال سعودي إجمالي قيمة المشاريع |

## صناديق عقارية ومشاريع مشتركة SPVs/Funds

### تنويع أساليب الحدّ من المخاطر من خلال هياكل مالية جديدة

#### تنويع المحفظة

تسهيل إبرام الشراكات مع الشركات الكبرى في مجال الضيافة الفاخرة والمشاريع المشتركة، بما في ذلك الريتز كارلتون ونوبو ورتال بزنس كورت RBC.

#### هياكل ابتكارية لرأس المال

تتيح تلك الهياكل الابتكارية للشركة إمكانية تنويع مصادر الدخل، فضلا عن الحد من المخاطر وتعزيز المرونة المالية

في إطار سعيها الدائم إلى تقديم حلول غير تقليدية تتخطى حدود التطوير العقاري، نجحت شركة رتال في الشراكة مع صناديق عقارية ومشاريع مشتركة لتكون هي المطور العقاري المنفذ للمشاريع التي تستهدفها تلك الكيانات في مختلف أنحاء المملكة. وقد تمكنت الشركة من تعزيز مرونتها المالية وتحقيق النمو المستدام والتكيف مع مختلف الظروف السوقية من خلال مشاركتها بحصص ملكية في 4 من 5 صناديق عقارية، علماً بأن الشركة تعمل كمتطور لسبعة مشاريع عقارية فاخرة تبلغ قيمتها الإجمالية 4.7 مليار ريال سعودي. وقد تمكنت الشركة من تسريع وتيرة العمل في تلك المشاريع من خلال تأسيس 7 صناديق وشركات ذات عرض خاص، وذلك عقب نجاحها في تأسيس أربعة صناديق جديدة لدعم محفظة مشاريعها خلال عام 2023م

#### بناء علاقات قوية وجذب المزيد

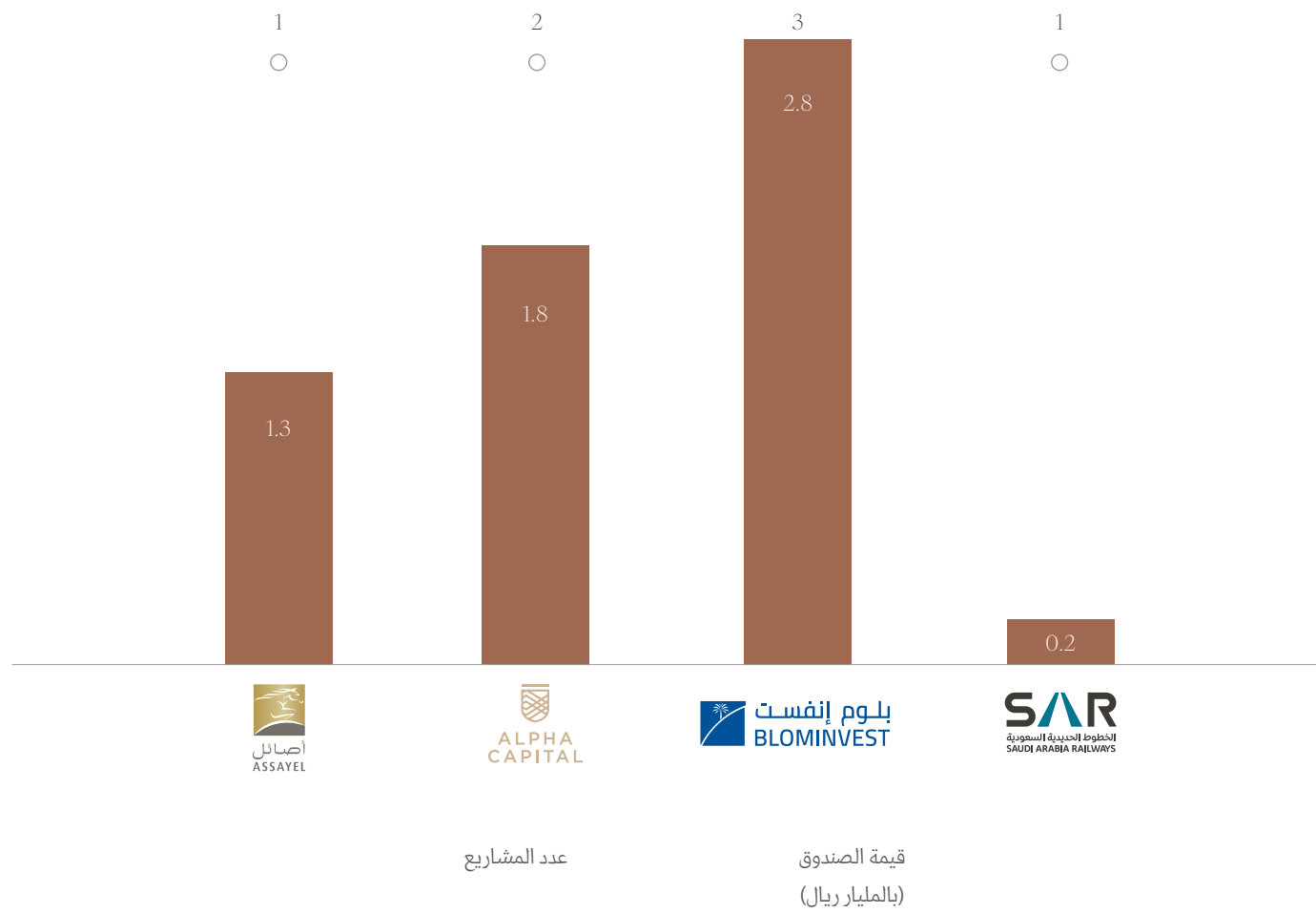
##### من الاستثمارات

تعزيز العلاقات طويلة الأمد مع الشركاء الاستراتيجيين، والتطلع لإبرام المزيد من الشراكات في المستقبل، فضلا عن إتاحة المزيد من الموارد المشتركة، وتنمية حصتها السوقية

#### توزيع المخاطر

يتيح نموذج العمل الخاص بالصناديق العقارية والمشاريع المشتركة قدرة أكبر لرتال على تقليل المخاطر والحد من الآثار المباشرة لها

#### قيمة المحفظة حسب الصندوق المشارك



#### أبرز المشاريع





## تحقيق نتائج تشغيلية مميزة

| المواءمة مع أهداف التنمية المستدامة   | النتائج  | معايير تميز الشركة   |
|---|--|--|
|    | <ul style="list-style-type: none"> <li>13 مشروعًا قائمًا - في المنطقة الوسطى والغربية</li> <li>6 مشاريع قائمة - في المنطقة الشرقية</li> <li>6 مشاريع حصلت عليها «رتال» من خلال اتفاقيات شراكة في 2023</li> </ul>                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>المطور الرائد في المنطقة السعودية</li> <li>سرعة النمو والانتشار</li> <li>إبرام الشراكات الناجحة</li> </ul>  |
|    | <ul style="list-style-type: none"> <li>24-36 شهر - متوسط فترة إنجاز المشروع</li> <li>16 - مشاريع تم تنفيذها حتى الآن</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>الشركات التابعة والزميلة</li> <li>اتفاقيات الشراكة وصناديق الاستثمار العقاري</li> </ul>   |
|    | <ul style="list-style-type: none"> <li>حاصلة على جائزة أفضل بيئة عمل</li> <li>6% من النساء في المناصب القيادية</li> <li>71% نسبة السعودة</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>فريق عمل متنوع وموهوب</li> <li>z وتطوير متواصل</li> <li>تعزيز ثقافة التوعو والشمول</li> </ul>   |
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>1.37 مليار ريال إيرادات خلال 2023</li> <li>32% معدل نمو سنوي مركب للإيرادات خلال الفترة 2019-2023</li> <li>1.21 مرة النسبة الحالية</li> <li>1.58 مرة نسبة الدين إلى حقوق الملكية</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>قوة ومرونة المركز المالي</li> <li>نمو ثابت في الإيرادات</li> <li>قوة مصادر الإيرادات</li> <li>الحصول على التسهيلات الائتمانية</li> </ul>              |
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>+ 1350 وحدة مباعه خلال 2023</li> <li>16 مشروع منفذ حتى الآن</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>فريق داخلي متخصص للدعم الفني والابتكار</li> <li>فريق متمرس في إدارة المشاريع</li> <li>خبرات قوية في التطوير</li> </ul>                                |
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>89% معدل رضا العملاء</li> <li>100% نسبة معالجة الشكاوى</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>مستوى فائق من خدمة العملاء</li> <li>فريق مبيعات داخلي مدرب على أعلى مستوى</li> <li>تقديم تجربة رقمية مميزة للعملاء</li> </ul>                         |
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>الفوز بالجائزة العربية للمسؤولية الاجتماعية للشركات - فئة الشركات المتوسطة</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>الالتزام بالتنمية المستدامة</li> <li>الحصول على مواد مستدامة</li> <li>المواءمة مع أهداف الأمم المتحدة للتنمية المستدامة ورؤية المملكة 2030</li> </ul> |

## سلسلة القيمة المتكاملة

سعت رتال منذ انطلاق أعمالها خلال عام 2012م في تطوير منصة أعمال متكاملة ومتنوعة، وهو يُعدّ بمثابة الركيزة الأساسية لاستراتيجية نمو الأعمال التي تتبناها الشركة

وقد نجحت رتال في بناء منصة متكاملة لسلسلة القيمة حيث تمتلك الشركة مجموعة من الشركات التابعة، المملوكة لها بشكل كامل أو جزئي، تضمن للشركة ضبط الجودة على امتداد سلسلة التوريد؛ بدءاً من الفكرة التطويرية للمشروع، مروراً بالتصميم والبناء، وانتهاءً بالتسويق والمبيعات، وخدمات ما بعد البيع. وتستفيد رتال من العمل مع الشركات التابعة في تحسين كفاءة الأعمال ورفع الإنتاجية وتحسين إجراءات العمل وخفض التكاليف وزيادة الأرباح. والأهم من ذلك، أن هذه المزايا التنافسية تزيد من مستويات رضا العملاء. كما تتبنى الشركة رؤية شاملة بمختلف أعمالها، تسعى من خلالها إلى وضع أهداف مستدامة وطويلة الأجل، وهو ما يساعدها في تلبية احتياجات العملاء، إلى جانب تطوير مشاريع عمرية تواكب احتياجات وتطلعات الأجيال الجديدة

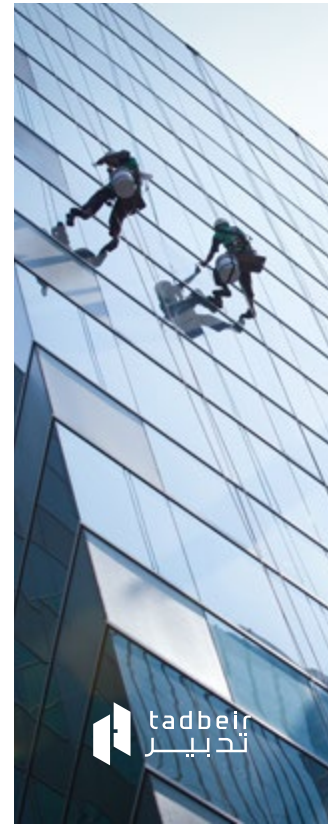
وتستفيد رتال من العمل مع الشركات التابعة في تحسين كفاءة الأعمال ورفع الإنتاجية وتحسين إجراءات العمل وخفض التكاليف وزيادة الأرباح. والأهم من ذلك، أن هذه المزايا التنافسية تزيد من مستويات رضا العملاء. كما تتبنى الشركة



tadbeer  
تدبير

شركة تدبير العقارية  
إدارة وتسويق العقارات

لا تقتصر الخدمات التي تقدمها الشركة لإدارة العقارات على المهام الروتينية فحسب؛ بل تتبني منهجية شاملة صممت خصيصاً لتناسب كل مشروع؛ وذلك سعياً لتحقيق رضا العملاء، والحفاظ على المظهر الجمالي لمشاريع عملائها عبر تقديم أفضل مستويات الخدمة



tadbeer  
تدبير

شركة تدبير المحدودة  
إدارة المرافق

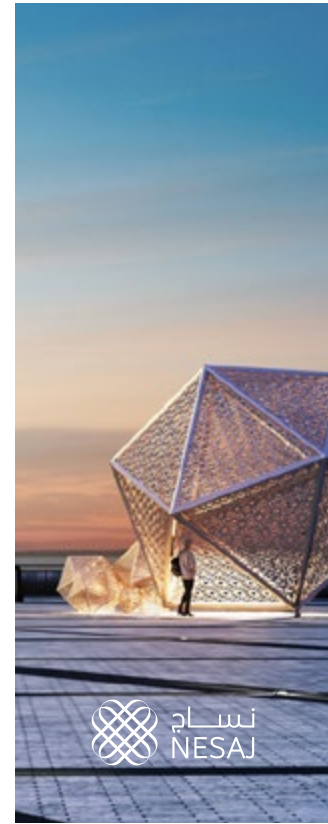
تقوم الشركة تدبير لإدارة المرافق بإدارة وتشغيل المجتمعات العمرانية التابعة لها بكل سلاسة وفعالية من خلال أحدث الممارسات والأنشطة بداية من إجراء الصيانات الدورية وحتى مبادرات الاستدامة، فضلاً عن تبني نهج استباقي لتلبية احتياجات المجتمعات التابعة لها دائمة التغيّر



نساج  
NESAJ

شركة التعمير والإنشاء  
المقاولات

تستفيد شركة التعمير والإنشاء المحدودة من شبكة متميزة من الخبراء يتشاركون معنا نفس الرؤية في تقديم مستويات فائقة من الدقة والجودة، وإتمام مراحل البناء والتطوير وفقاً لأفضل المعايير المتعارف عليها في قطاع التطوير العمراني



نساج  
NESAJ

شركة نساج  
إدارة المشاريع

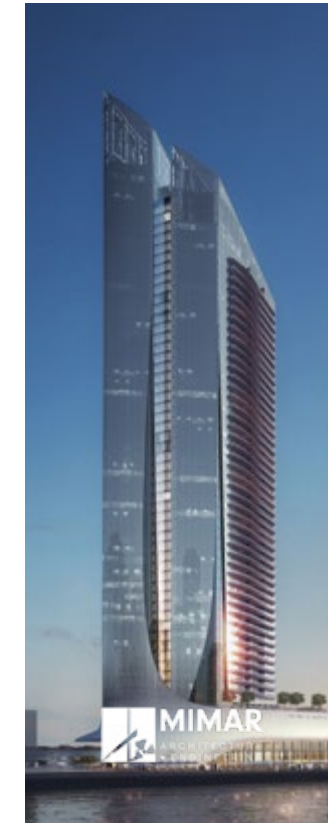
يتميز نهج شركة نساج في إدارة المشاريع بإعداد الخطط الواضحة، وتحديد آليات التنفيذ الفعالة، فضلاً عن الالتزام بالجدول الزمني المحددة، وتعزيز كفاءة الإدارة المالية. وتتبنى الشركة منهجية قوية لإدارة المشاريع، تقوم على المتابعة الدقيقة لجميع مراحل تنفيذ كل مشروع بداية من التصور المبدئي وحتى التنفيذ النهائي



LDPI

شركة نوركم  
استشارات تصميم الإنارة

تعد شركة نوركم واحدة من أبرز شركات تصميم الإنارة على مستوى العالم، حيث تحظى بسجل حافل بالنجاحات وتمتد لعقدين من الزمن وفريق عمل يضم المهندسين المعماريين ومصممي الديكور الداخلي، تركيزاً على دمج الإنارة المتكاملة بجميع مشاريع الشركة بمختلف أحجامها.



MIMAR

شركة معمار السعودية  
للاستشارات الهندسية

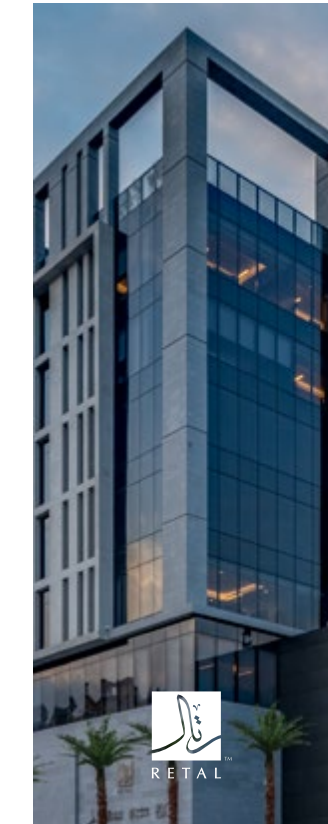
تلتزم شركة معمار بأعلى معايير الابتكار والتميز في مشاريعها من خلال التعاون مع أفضل خبراء التصميم والتطوير العقاري من أجل تنفيذ مشاريع متكاملة تجمع بين الجوهر المتميز والمظهر الجمالي الأنيق



ثروة السعودية  
Saudi Tharwa

شركة ثروة السعودية  
تطوير البنية التحتية

تأسست شركة ثروة السعودية عام 2007م، لتصبح الشركة الرائدة في مجال البنية التحتية العمرانية المتطورة في المملكة. وتعمل الشركة وفق منهج استباقي لإحداث طفرة في تطوير المجتمعات العمرانية بالمدن السعودية، وذلك عبر الامتثال لأعلى معايير الجودة والمواصفات، وهو ما انعكس في الشهرة التي حصلت عليها على الساحة العالمية.



رتال  
RETAL

شركة رتال  
المطور الرئيسي

تحرص شركة رتال بشكل دائم على إثراء البيئة العمرانية من خلال صياغة مفاهيم حديثة، وتبني المعايير العالمية في صياغة السياسات، واتخاذ الإجراءات، وتنفيذ العمليات المختلفة. وتعتز الشركة بخبراتها الكبيرة في مجال التطوير العقاري وتنفيذ المشاريع السكنية والتجارية، لتطوير مجتمعات عمرانية رائدة وفقاً لأعلى معايير الجودة



تحرص الشركة على التواصل المستمر مع جميع الأطراف ذات العلاقة؛ لمواءمة أنشطتها مع توقعاتهم المتعلقة بالممارسات البيئية والاجتماعية ومبادئ الحوكمة. وقد نجحت الشركة في الاستفادة من دمج ممارسات الاستدامة في كافة عملياتها وأنشطتها الرئيسية من أجل تعظيم القيمة لكافة الأطراف ذات العلاقة، والحد من المخاطر المحتملة واستكشاف فرص تعظيم هامش الأرباح والعائد على الاستثمار



المجتمع

### التحديات الرئيسية

- تعظيم المردود الإيجابي للمجتمع
- تسهيل عملية تملك المواطنين للمنازل
- تقليل الآثار البيئية لعمليات الشركة

### المساهمة في تعظيم القيمة المضافة

تلتزم شركة رتال بتحقيق النمو والازدهار للمجتمعات المحيطة بأعمالها من خلال تطوير المنازل والوحدات السكنية الموقرة للطاقة، واتباع أعلى معايير وممارسات الاستدامة، فضلاً عن توفير فرص العمل، ودعم مسيرة النمو الاقتصادي في البلاد. كما تُكثف الشركة جهودها لتقديم وحدات سكنية متنوعة بأسعار تناسب مختلف الفئات والأذواق. وتحرص الشركة- من خلال تضافر الجهود مع شركائها- على تقديم كافة أشكال الدعم لتطوير القطاع العقاري، والحد من الانبعاثات الكربونية لعملياتها؛ وذلك من منطلق مسؤوليتها الوطنية كشركة رائدة في قطاع التطوير العقاري



فريق العمل

### التحديات الرئيسية

- الحوافز والمكافآت
- إتاحة فرص التطوير
- توفير بيئة عمل آمنة ومتنوعة
- تعزيز قنوات التواصل

### المساهمة في تعظيم القيمة المضافة

تبذل الشركة جهودًا حثيثة لتوفير بيئة عمل مثالية تركز على معايير الشفافية وتحسين الأداء والتطور الشخصي، فضلاً عن تعزيز ثقافة التنوع والشمولية؛ حيث تقوم بالاستثمار المتواصل في فريق العمل من خلال استقطاب أفضل المواهب والكفاءات العالية والاحتفاظ بها، وتقديم كافة سبل الدعم من خلال تشجيع فرص الترقى والتعاقب الوظيفي. وتساعد بيئة العمل داخل الشركة الموظفين على تعزيز معدلات الإنتاجية عبر مختلف المنصات والأجهزة، علماً بأن الشركة تلتزم بشكل راسخ بالتنوع؛ حيث بلغت نسبة الموظفات 35%، ونسبة السعودة 71% خلال عام 2023. كما قامت الشركة بإطلاق العديد من الدورات التدريبية وتخصيص 2714 ساعة لتدريب وتطوير الموظفين، فضلاً عن نجاح الشركة في الحصول على جائزة أفضل بيئة عمل للعام الثاني على التوالي



العملاء

### التحديات الرئيسية

- تطوير وحدات سكنية موقرة للطاقة وفقاً لأعلى معايير الجودة والأمان.
- توفير الوحدات السكنية والتمويل العقاري بأسعار مناسبة.
- تقديم خدمة عملاء استثنائية.
- التسليم في المواعيد المحددة.
- التميز في تقديم خدمات ما بعد البيع.

### المساهمة في تعظيم القيمة المضافة

تقدم الشركة لعملائها تجربة شراء متميزة لوحدات سكنية موقرة للطاقة وفقاً لأعلى معايير الجودة والاستدامة، فضلاً عن إثراء تجربة ما بعد البيع وتسهيل التواصل مع العملاء عبر تقديم خدماتها ومن خلال العديد من قنوات التواصل. وقد انعكس ذلك في قدرة الشركة على إعداد منظومة رقمية متطورة لدعم العملاء وتعزيز تجربتهم لتسهيل عملية التواصل معهم. ومن ناحية أخرى، حرصت الشركة على تقديم خدمات صُممت خصيصاً لتلبية تطلعات العملاء، والالتزام الراسخ بتعظيم القيمة لجميع عملاء قطاع التطوير العقاري؛ وذلك من منطلق تفهمهما للاحتياجات الفريدة لكل منهم



الشركاء

### التحديات الرئيسية

- توفير وحدات سكنية آمنة وفاقية الجودة.
- إقامة مجتمعات عمرانية متطورة.
- الالتزام بالمواعيد المحددة.
- العمل بشفافية وموثوقية.

### المساهمة في تعظيم القيمة المضافة

تدرك شركة رتال الدور المحوري لشركائها في تحقيق أهدافها الاستراتيجية الرامية إلى ترسيخ المكانة الرائدة التي تنفرد بها الشركة وأن تصبح الاختيار الأول في مجال مشاريع التطوير العقاري بالملكة، مستفيدة من قدرتها على التخطيط الاستراتيجي الناجح، إلى جانب التزامها المتجدد بالجدول الزمنية لمشاريعها، واتباع أعلى معايير الجودة. وتعتز الشركة بسجلها الحافل بالنجاح والتميز مع جميع الشركاء، كما تحرص على تعزيز الشفافية في جميع علاقاتها بشركائها، والاستفادة من ذلك في تحديد الاحتياجات المستقبلية من مواد بناء ومستلزمات التطوير والإنشاء فضلاً عن تحديد حجم العمل المطلوب في كل مشروع