kw SAUDI ARABIA
KELLERWILLIAMS

2026

شركة دار الرسو العقارية
Dar Alrrsw Real Estate Co.

# COMPANY PROFILE

## Real Estate Marketing through Advanced Modeling

Every asset, a calculated investment opportunity.

# الملف التعريفي

## التسويق العقاري بنمذجة متقدمة

كل أصلٍ... فرصةٌ استثمارية محسوبة

**Specialists in selling projects & project-linked real estate**

Hotels · Towers · Schools · Hospitals

Deal Management · Institutional Brokerage · Asset Preparation · Real Estate Auctions · Investment Asset Disposition

RIYADH · KINGDOM OF SAUDI ARABIA

**متخصصون في بيع المشاريع والعقارات المرتبطة بها**

الفنادق · الأبراج · المدارس · المستشفيات

إدارة الصفقات · الوساطة المؤسسية · تهيئة الأصول · المزادات العقارية · تصريف الأصول الاستثمارية

الرياض · المملكة العربية السعودية

*“The decisive difference between a successful deal and a stalled one rarely lies in the property itself — it lies in how the deal is managed.”*

«الفارق الحاسم بين صفقة ناجحة وأخرى متعثرة لا يعود غالبًا إلى العقار ذاته، بل إلى إدارة الصفقة.»


| | | |
|---|---|---|
| Executive Summary | 03 | الملخص التنفيذي |
| Company Identity, Scope & Sales Volume | 04 | هوية الشركة ونطاق أعمالها وحجم مبيعاتها |
| **Our Signature: Marketing through Advanced Modeling** | 05 | **بصمتنا: التسويق العقاري بنمذجة متقدمة** |
| The Investment File & Sectors We Serve | 06 | الملف الاستثماري والقطاعات التي نخدمها |
| Keller Williams: Size & Global Reach | 07 | كيلر ويليامز: الحجم والانتشار العالمي |
| What the Franchise Brings to Our Clients | 08 | ما ينقله الامتياز إلى عملائنا |
| Three Fundamental Differences | 09 | ثلاثة فروق جوهرية في نموذج عملنا |
| Solutions for Sellers & Asset Owners | 10 | حلول البائع ومالك الأصل |
| Solutions for Buyers & Investors | 11 | حلول المشتري والمستثمر |
| The Client Journey in Seven Stages | 12 | رحلة العميل في سبع مراحل |
| Marketing Channels & Closing Tools | 13 | قنوات التسويق وأدوات الإغلاق |
| Real Estate Auctions | 14 | المزادات العقارية |
| Case Study: Al-Ghadeer Educational Complex | 15 | دراسة حالة: المجمع التعليمي بحي الغدير |
| Traditional Practice vs. the Dar Alrrsw Model | 16 | الممارسة التقليدية مقابل نموذج دار الرسو |
| Governance, Compliance & Values | 17 | الحوكمة والامتثال ومنظومة القيم |
| Clients of the KW Saudi Arabia Network | 18 | عملاء منظومة KW السعودية |
| Frequently Asked Questions | 19 | الأسئلة المتكررة |
| Contact Us | 20 | تواصل معنا |

MARKET READING

# From Brokerage to Institutional Advisory

Saudi real estate is living an exceptional wave of development and investment driven by Vision 2030. The market is shifting from ad-hoc, individual brokerage to institutional advisory work built on the language of numbers and verified data.

## What the market tells us

- **Similar assets, different outcomes.** Two near-identical properties can deliver radically different results — the gap lies in planning and deal management.
- **Weak early exposure.** An asset launched without a complete file, a study that turns its area into returns, or a deliberately chosen channel loses value — however good it is.
- **Ambiguity costs money.** Missing documents are the buyer's strongest lever to cut the price; the cure is documentary and technical.

## Where Dar Alrrsw stands

Brokerage at Dar Alrrsw is integrated real estate and financial advisory — value is built before the asset is shown. We never start with "what price do we list at?" but with three questions:

01 What makes this asset compelling for a serious investor?

02 Who, precisely, is the right buyer?

03 In what financial language does that buyer read value and return?

قراءة السوق

# من الوساطة إلى الاستشارة المؤسسية

يشهد القطاع العقاري في المملكة طفرة تنموية واستثمارية استثنائية تواكب مستهدفات رؤية 2030، وينتقل السوق من الوساطة الفردية العشوائية إلى العمل الاستشاري المؤسسي القائم على لغة الأرقام والبيانات الموثقة.

## ما يقوله السوق

- **أصول متشابهة ونتائج متفاوتة:** عقاران متطابقان تقريبًا قد يحققان نتائج مالية مختلفة جذريًا، والفارق في التخطيط وإدارة الصفقة.
- **ضعف العرض المبكر:** أصل يدخل السوق بلا ملف مكتمل، ولا دراسة تترجم مساحاته إلى عائد، ولا قناة مختارة بعناية، يفقد قيمته مهما بلغت جودته.
- **الغموض مكلف:** نقص المستندات أقوى حجة يستخدمها المشتري لخفض السعر، ومعالجته وثائقية وفنية.

## موقع دار الرسو

الوساطة لدينا عمل استشاري عقاري ومالي متكامل؛ القيمة تُبنى قبل أن تُعرض. لا ننطلق من «بكم نعرض العقار؟» بل من ثلاثة أسئلة:

01 ما الذي يجعل هذا الأصل فرصة مقنعة لمستثمر جاد؟

02 من هو المشتري المستهدف بدقة؟

03 بأي لغة مالية يفهم هذا المشتري القيمة والعائد؟

IDENTITY CARD

# Who We Are

بطاقة الهوية

# من نحن

DAR ALRRSW IN NUMBERS

**Annual sales volume**

**100M+**
SAR in sales · 2024
أكثر من 100 مليون ريال · 2024

**100M+**
SAR in sales · 2025
أكثر من 100 مليون ريال · 2025

دار الرسو في أرقام

**حجم المبيعات السنوي**

| | |
|---|---|
| NAME | **Dar Alrrsw Real Estate Co.** |
| PROFILE | Saudi real estate company — a Keller Williams Saudi Arabia franchise |
| SPECIALIZATION | Real estate & financial advisory, exclusive marketing and deal management to global best practice |
| SCOPE | Projects and project-linked real estate — hotels, towers, schools, hospitals · high-value assets · large raw land |
| ADDED CAPACITY | Accredited judicial sale agent — a track that demands procedural discipline and precise documentation |
| LICENSING | FAL licence from the Real Estate General Authority (REGA) — for the firm and every broker |
| MARKETING | Silent (off-market) or public — chosen per opportunity on documented criteria agreed with the owner |
| HEAD OFFICE | 6403 King Fahd Branch Rd, Al-Sahafa, Riyadh 13315 · Additional No. 2740 |

## Our scope of service, as practised

- ✓ Preparing and marketing the opportunity and building its investment case.
- ✓ Clearing regulatory and technical obstacles to sale or title transfer.
- ✓ Facilitating financing and payment schedules.
- ✓ After-sale services: transfer follow-up, operation or repositioning.

| | |
|---|---|
| الاسم | **شركة دار الرسو العقارية** |
| الصفة | شركة عقارية سعودية — امتياز كيلر ويليامز السعودية |
| التخصص | الاستشارات العقارية والمالية، والتسويق الحصري، وإدارة الصفقات وفق أعلى الممارسات العالمية |
| نطاق العمل | المشاريع والعقارات المرتبطة بها: الفنادق · الأبراج · المدارس · المستشفيات · الأصول عالية القيمة · الأراضي الخام الكبيرة |
| صفة إضافية | وكيل بيع قضائي معتمد — مسار يتطلب انضباطًا إجرائيًا ودقة توثيق |
| التراخيص | ترخيص «فال» من الهيئة العامة للعقار — للمنشأة ولكل وسيط |
| أسلوب التسويق | صامت (مغلق) أو معلن — يُختار لكل فرصة بمعايير موثقة يقرّها المالك |
| المقر | 6403 طريق الملك فهد الفرعي، حي الصحافة، الرياض 13315 · الرقم الإضافي 2740 |

## نطاق الخدمة كما نمارسه

- ✓ تهيئة الفرصة وتسويقها وبناء حجتها الاستثمارية.
- ✓ تذليل العقبات النظامية والفنية أمام البيع أو الإفراغ.
- ✓ تسهيل التمويل وجداول الدفع.
- ✓ خدمات ما بعد البيع: متابعة الإفراغ والتشغيل أو إعادة التوظيف.

A MODEL UNIQUE IN THE MARKET

# Real Estate Marketing through Advanced Modeling

We present every property as a calculated investment opportunity. Value is engineered before the asset meets a single buyer.

نموذج متفرّد في السوق

# التسويق العقاري بنمذجة متقدمة

نقدّم كل عقار فرصةً استثمارية محسوبة؛ القيمة تُهندَس قبل أن يلتقي الأصل بأول مشترٍ.

Reading the present & the future + Documented studies + Return & risk calculation = **فرصة محسوبة — A Calculated Opportunity** = حساب العائد والمخاطر + دراسات موثقة + استقراء الواقع والمستقبل

## 01
### Asset preparation before listing

Complete legal documents and regulatory status, lift encumbrances, independent engineering reports and a data room fit for institutional due diligence.

## 02
### From square metres to a financial model

IRR, NPV, payback and equity multiple — always on two tracks, unlevered and levered, with sensitivity to the key assumptions.

## 03
### Reaching the qualified buyer

The goal is a buyer matched to the asset, not the most buyers — through a local and international client base and smart filtering.

## 04
### Closing with the right tool

Direct sale, auction, judicial sale or a payment and financing structure — chosen by what the asset deserves, not by habit.

## 01
### تهيئة الأصل قبل العرض

استكمال الوثائق والوضع النظامي، ورفع القيود والالتزامات، وتقارير هندسية مستقلة، وغرفة بيانات تحتمل تدقيق المستثمر المؤسسي.

## 02
### من المساحة إلى النموذج المالي

معدل العائد الداخلي، والقيمة الحالية الصافية، وفترة الاسترداد، ومكرر حقوق الملكية — بمسارين دائمًا: بدون تمويل ومع التمويل، مع تحليل الحساسية.

## 03
### الوصول إلى المشتري المؤهل

الهدف مشترٍ مطابق لطبيعة الأصل لا أكبر عدد من المشترين، عبر قاعدة عملاء محلية ودولية ونظام فلترة ذكي.

## 04
### الإغلاق بالأداة المناسبة

بيع مباشر أو مزاد أو بيع قضائي أو هيكلة دفع وتمويل — تُختار وفق ما يستحقه الأصل لا وفق العادة.

| IRR | NPV | Payback | MOIC | ROE | NOI | Cap Rate | Sensitivity |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| العائد الداخلي | القيمة الحالية الصافية | فترة الاسترداد | مكرر حقوق الملكية | العائد على الملكية | صافي دخل التشغيل | معدل الرسملة | تحليل الحساسية |

WHAT EVERY CLIENT RECEIVES

# An Investment File, Built Before the Listing

Before an asset appears on any channel, we assemble a complete file that answers the serious investor's questions in advance — and closes the door on price negotiation built on ambiguity.

01 **Deed verification & regulatory status**

02 **Independent engineering advisory report**

03 **Catchment market study** — executed deals & area indicators

04 **Financial model** — unlevered and levered tracks

05 **Sensitivity analysis of the key assumptions**

06 **Virtual Data Room (VDR)** — under NDA

07 **Opportunity overview for qualified investors**

## Sectors & assets we serve

| | | |
|---|---|---|
| Commercial | Residential | Hospitality |
| Large raw land | Educational & mixed-use complexes | Real estate funds |

## Who we work with

- Investment companies
- Real estate funds
- Family offices
- Endowment & charitable entities
- Ownership & leasing entities
- Developers
- Individual owners & investors

ما يتسلّمه كل عميل

# ملف استثماري يُبنى قبل العرض

قبل ظهور الأصل في أي قناة، نُعدّ ملفًا متكاملًا يجيب عن أسئلة المستثمر الجاد مسبقًا، ويغلق باب التفاوض المبني على الغموض.

01 التثبت من الصك والوضع النظامي

02 تقرير استشاري هندسي مستقل

03 دراسة سوق النطاق — صفقات منفذة ومؤشرات الحي

04 النموذج المالي — مسار بدون تمويل ومسار مع التمويل

05 تحليل حساسية الافتراضات الجوهرية

06 غرفة البيانات الافتراضية (VDR) — بموجب اتفاقية سرية

07 ملخص الفرصة للمستثمرين المؤهلين

## القطاعات والأصول التي نخدمها

| | | |
|---|---|---|
| التجاري | السكني | الضيافة |
| الأراضي الخام الكبيرة | المجمعات التعليمية ومتعددة الاستخدام | الصناديق العقارية |

## مع من نعمل

- الشركات الاستثمارية
- الصناديق العقارية
- المكاتب العائلية
- الجهات الوقفية والخيرية
- جهات التملك والتأجير
- المطورون
- الملاك والمستثمرون الأفراد

ABOUT KELLER WILLIAMS

# The World's Largest Real Estate Franchise

Founded in 1983 in Austin, Texas, by Gary Keller and Joe Williams. Its model is built around the agent, on four pillars: profit share, technology, training and culture.

عن كيلر ويليامز

# أكبر امتياز عقاري في العالم

تأسست عام 1983 في أوستن بولاية تكساس على يد غاري كيلر وجو ويليامز، ويقوم نموذجها على المستشار العقاري عبر أربع ركائز: المشاركة في الأرباح، والتقنية، والتدريب، والثقافة.

| #1 | 200K+ | 1,100+ | 60+ | 5 | $532B |
|---|---|---|---|---|---|
| Real estate brokerage worldwide<br>شركة وساطة عقارية عالميًا | Agents worldwide<br>مستشار عقاري | Market centers<br>مكتب ومركز سوق | Countries & regions<br>دولة وإقليمًا | Continents<br>قارات | Total sales volume<br>إجمالي حجم المبيعات |

MILESTONES

محطات النمو

| 1983 | 1990 | 1996 | 2012 | 2015 | 2018 | 2022 | 2024 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Founded in Austin, Texas<br>التأسيس في أوستن، تكساس | Franchising begins<br>انطلاق نظام الامتياز | KW University & MAPS Coaching<br>جامعة KW وتدريب MAPS | Expansion beyond the US<br>التوسع خارج أمريكا | #1 training organization<br>المنظمة التدريبية الأولى | Largest by transaction count<br>الأكبر بعدد الصفقات | #1 franchise brand · KW Saudi Arabia launched<br>العلامة الأولى للامتياز · انطلاق KW السعودية | Tech award · 60+ regions<br>جائزة التقنية · أكثر من 60 دولة |

## Keller Williams Saudi Arabia

Established in 2022 as the strategic expansion of the world's largest real estate franchise into the Middle East — operating from Riyadh and Jeddah, in alignment with Vision 2030.

Brokerage · Advisory · Investment services · Research & analysis · International network · Training & education

**Mission** — *to build careers worth having, businesses worth owning, lives worth living, experiences worth giving and legacies worth leaving.*

## كيلر ويليامز السعودية

انطلقت عام 2022 امتدادًا استراتيجيًا لأكبر امتياز عقاري في العالم نحو الشرق الأوسط، وتعمل من الرياض وجدة بما يتوافق مع رؤية 2030.

الوساطة · الاستشارات · الخدمات الاستثمارية · الأبحاث والتحليل · الشبكة الدولية · التدريب والتطوير

الرسالة — بناء مسيرات مهنية تستحق، وأعمال تستحق التملك، وحياة تستحق العيش، وتجارب تستحق العطاء، وإرث يستحق أن يبقى.

KELLER WILLIAMS

# What the World's Largest Franchise Brings to Our Clients

Beyond size and reach, what matters to our clients is what this system puts in their hands — on every mandate we manage.

**01** **Models & systems**
Proven frameworks refined across hundreds of thousands of transactions.

**02** **Technology — KW Command**
CRM, marketing and transaction management built on data and AI.

**03** **Education & coaching**
KW University and MAPS Coaching — a top-ranked training organization.

**04** **A global network**
Access to buyers, investors and partners across 60+ regions.

REFERENCE WORKS *The Millionaire Real Estate Agent* *The ONE Thing* *SHIFT*



كيلر ويليامز

# ما الذي ينقله أكبر امتياز عقاري في العالم إلى عملائنا

أبعد من الحجم والانتشار، ما يهم عملاءنا هو ما تضعه هذه المنظومة بين أيديهم في كل تكليف نديره.

**01** **النماذج والأنظمة**
أطر عمل مثبتة صُقلت عبر مئات الآلاف من الصفقات.

**02** **التقنية — منصة KW Command**
إدارة العملاء والتسويق والصفقات على أساس البيانات والذكاء الاصطناعي.

**03** **التدريب والتطوير**
جامعة كيلر ويليامز وتدريب MAPS — منظومة تدريب مصنّفة في الصدارة.

**04** **شبكة عالمية**
وصول إلى مشترين ومستثمرين وشركاء في أكثر من 60 دولة وإقليمًا.

مراجع المنهجية *SHIFT* *The ONE Thing* *The Millionaire Real Estate Agent*

WHAT SETS US APART

# Three Fundamental Differences

## We build the file before we show the property

- Prevailing practice starts with the advert; we start with the file — deed and regulatory status, an advisory report, a catchment study and a two-track financial model.
- **Impact:** buyer hesitation shrinks from months to weeks, and negotiation built on ambiguity is shut down.

## We choose the channel that serves the asset

- Some assets lose negotiating value the moment they spread; others sell only through wide exposure.
- The decision follows set criteria, is explained to the owner in advance and documented in the mandate — never one channel for every client to serve our own visibility.

## We close with the right tool — not the only tool

- **Direct sale** — clear value and a defined buyer. **Public or hybrid auction** — a distinctive asset with many potential buyers, turning competition into price in one session.
- **Judicial sale** — a dedicated track we run as an accredited agent. **Payment & financing structure** — often the difference between a deal that closes and one that stalls.

ما يميزنا

# ثلاثة فروق جوهرية

## نبني الملف قبل أن نعرض العقار

- الممارسة السائدة تبدأ من الإعلان، ونحن نبدأ من الملف: الصك ووضعه النظامي، وتقرير استشاري، ودراسة سوق النطاق، والنموذج المالي بمساريه.
- **الأثر:** يتقلص تردد المشتري من أشهر إلى أسابيع، ويُغلق باب التفاوض المبني على الغموض.

## نختار قناة التسويق التي تخدم الأصل

- أصول تفقد قيمتها التفاوضية لحظة انتشارها، وأخرى لا تُباع إلا بالانتشار الواسع.
- القرار يُتخذ بمعايير مدروسة، ويُشرح للمالك مسبقًا ويُوثق في التكليف؛ لا نفرض قناة واحدة على كل عميل خدمةً لظهورنا التسويقي.

## نُغلق بالأداة المناسبة لا بالأداة الوحيدة

- **البيع المباشر** لأصل واضح القيمة له مشترٍ محدد. **المزاد العلني أو الهجين** لأصل نوعي متعدد المشترين، يحوّل المنافسة إلى سعر في جلسة واحدة.
- **البيع القضائي** مسار خاص نمارسه بصفتنا وكيل بيع قضائي. **هيكلة الدفع والتمويل** قد تكون الفارق بين صفقة تُغلق وأخرى تتعثر.

*“We don’t sell property. We build the investment case and bring out what makes buying it an easy decision for a qualified buyer.”*

«لا نبيع عقارًا؛ نبني الحجة الاستثمارية ونُبرز ما يجعل شراءه قرارًا سهلًا أمام مشترٍ مؤهل.»

FOR OWNERS & SELLERS

# From Listing a Property to Exiting an Investment

للمالك والبائع

# من عرض عقار إلى تخارجٍ مدروس

| THE CHALLENGE | OUR SOLUTION | | حلّنا | التحدي |
|---|---|---|---|---|
| **“What is my asset really worth?”** | An honest valuation and time window, priced on executed deals and area indicators — not on estimates. | ⟷ | تقييم صريح للأصل ونافذته الزمنية، وتسعير مبني على صفقات منفذة ومؤشرات نطاق لا على تقديرات. | **«كم يساوي أصلي فعلًا؟»** |
| **Missing documents hand buyers a discount** | We complete documents, lift encumbrances and build the data room before negotiation begins. | ⟷ | نستكمل الوثائق ونرفع القيود والالتزامات ونبني غرفة البيانات قبل بدء التفاوض. | **النواقص المستندية تمنح المشتري حجة لخفض السعر** |
| **“I don’t want my intention to sell made public”** | Silent off-market marketing to a selected base of qualified buyers — protecting the asset’s negotiating value. | ⟷ | تسويق صامت مغلق لقاعدة منتقاة من المشترين المؤهلين، يحمي القيمة التفاوضية للأصل. | **«لا أرغب في إشهار نيتي للبيع»** |
| **Offers fall short of expectations** | We revisit the assumptions, not the buyers — price, presentation and target segment — with you, in numbers. | ⟷ | نعود إلى الافتراضات لا إلى المشتري: السعر وأسلوب العرض والشريحة المستهدفة، معك وبالأرقام. | **العروض دون التوقعات** |
| **One sales route caps the price** | Direct sale, auction, judicial sale or a payment structure — then we manage offers and negotiation through to title transfer. | ⟷ | بيع مباشر أو مزاد أو بيع قضائي أو هيكلة دفع، ثم إدارة العروض والتفاوض حتى الإفراغ. | **مسار بيع وحيد يحدّ من السعر** |

### Large assets & stalled projects

- Not sold by advertisement — but by a file that convinces an investment committee, an endowment board or a fund.
- Studies completed, restrictions treated, data room built, buyer segments identified one by one — then a time-disciplined sale.

◆

### الأصول الكبيرة والمشاريع المتعثرة

- لا تُباع بالإعلان، بل بملف يُقنع لجنة استثمار أو مجلس وقف أو صندوقًا.
- استكمال الدراسات، ومعالجة القيود، وبناء غرفة البيانات، وتحديد شرائح المشترين واحدة واحدة، ثم بيع منضبط زمنيًا.

FOR BUYERS & INVESTORS

# A Buy-Side Advisor — Not a Listings Catalogue

## The buyer seeking an investment

- Our role is to screen the whole market, not only to present what we hold.
- Clear decision criteria before the first viewing — then we exclude more than we present.
- Legal verification of the asset, negotiation of price and terms, and follow-up of financing and title transfer.

## The investor & developer

- The asset is treated as a **financial model**, not a plot of land.
- Decision indicators: IRR, NPV, payback period, equity multiple and ROE.
- Always two tracks — unlevered and levered — with sensitivity to the key assumptions; every assumption is explicit and open to review.




IRR on both tracks — Al-Ghadeer case study (page 15)

**Financing solutions:** we structure financing facilities and payment schedules with financial institutions and investment funds.



للمشتري والمستثمر

# مستشار شراء محايد — لا كتالوج عروض

## المشتري الراغب في الاستثمار

- دورنا فرز ما في السوق كاملًا، لا عرض ما لدينا فقط.
- معايير قرار واضحة قبل معاينة أول عقار، ثم نستبعد أكثر مما نعرض.
- التحقق من الوضع النظامي للأصل، والتفاوض على السعر والشروط، ومتابعة التمويل والإفراغ.

## المستثمر والمطور

- نتعامل مع الأصل بوصفه **نموذجًا ماليًا** لا قطعة أرض.
- مؤشرات القرار: العائد الداخلي، والقيمة الحالية الصافية، وفترة الاسترداد، ومكرر حقوق الملكية، والعائد على حقوق الملكية.
- مساران دائمًا — بدون تمويل ومع التمويل — مع تحليل الحساسية، وكل افتراض معروض صراحةً وقابل للمراجعة.




معدل العائد الداخلي بالمسارين — دراسة حالة الغدير (صفحة 15)

**حلول التمويل:** نصمم التسهيلات التمويلية وجداول الدفع بالتعاون مع المؤسسات المالية والصناديق الاستثمارية.

THE CLIENT JOURNEY

# Seven Stages, One Governed Path

Not theoretical steps — the procedure we actually follow for every qualified opportunity, so each decision is transparent and informed.

رحلة العميل

# سبع مراحل في مسار واحد محوكم

ليست خطوات نظرية، بل الإجراء المتّبع فعليًا لكل فرصة نوعية؛ ليكون كل قرار شفافًا ومدروسًا.

**01**

### Opportunity review

A full view of the opportunity: key features, potential returns and marketing strengths.

### استعراض الفرصة

نظرة شاملة على الفرصة: الميزات الرئيسية والعوائد المحتملة والممكنات التسويقية.

**02**

### Confirming interest

Interest is registered formally through the approved request form.

### تأكيد الاهتمام

تسجيل الاهتمام رسميًا عبر النموذج المعتمد لطلب الفرص.

**03**

### Signing the NDA

A formal confidentiality agreement protects sensitive commercial information for all parties.

### توقيع اتفاقية السرية

اتفاقية سرية رسمية تحمي المعلومات التجارية الحساسة وتضمن الثقة لجميع الأطراف.

**04**

### Data room access

Organised access to a virtual data room: deeds, financial records, legal documents and technical specs.

### الدخول إلى غرفة البيانات

وصول منظم إلى غرفة بيانات افتراضية تضم الصكوك والسجلات المالية والمستندات القانونية والمواصفات الفنية.

**05**

### Reports & feasibility discussion

Detailed sessions with our experts on financials, market analysis, risk and feasibility.

### مناقشة التقارير ودراسة الجدوى

جلسات تفصيلية مع فريق الخبراء حول التقارير المالية وتحليل السوق وتقييم المخاطر والجدوى.

**06**

### Site visit

An organised visit to the asset, accompanied by the engineer where its nature requires.

### الزيارة الميدانية

زيارة منظمة للموقع، برفقة المهندس حين تقتضي طبيعة الأصل ذلك.

**07**

### Closing or auction entry

Full guidance through registration, qualification and bidding — to completion and title transfer.

### الإغلاق أو دخول المزاد

إرشاد كامل في التسجيل والتأهيل والمزايدة، وصولًا إلى إتمام المعاملة والإفراغ.

MARKETING CHANNELS

# Silent or Public — Decided by the Asset

### Silent Marketing

Private / Off-Market

**WHEN WE USE IT**

Sensitive or high-value assets · an owner who prefers not to announce the sale · assets whose price suffers from long exposure.

**WHAT IT ACHIEVES**

Direct, selective access to qualified investors and funds — with no erosion of negotiating value.

### Public Marketing

Tailored Campaign

**WHEN WE USE IT**

Distinctive, multi-use assets · cases where open competition serves the seller · projects that culminate in an auction.

**WHAT IT ACHIEVES**

The most demand in the shortest time — usually a higher price, especially when crowned by an auction.

## Our four closing tools

**01**
**Direct sale**
Clear value and a precisely defined buyer segment.

**02**
**Auction — public or hybrid**
Competition turned into price in one disciplined session.

**03**
**Judicial sale**
An integrated track protecting every party's rights.

**04**
**Payment & financing structure**
Flexible terms that turn a stalled deal into a closed one.



قنوات التسويق

# صامت أو معلن... يقرره الأصل

### التسويق الصامت

Private / Off-Market

**متى نستخدمه**

أصول حساسة أو عالية القيمة · مالك لا يرغب في إشهار نيته للبيع · أصل يتضرر سعره من طول العرض.

**ما الذي يحققه**

وصول مباشر وانتقائي إلى المستثمرين والصناديق المؤهلة، دون أي أثر على القيمة التفاوضية.

### التسويق المعلن

Tailored Campaign

**متى نستخدمه**

أصول نوعية متعددة الاستخدامات · حالات تكون فيها المنافسة المفتوحة في مصلحة البائع · مشاريع تُتوَّج بمزاد.

**ما الذي يحققه**

أكبر قدر من الطلب في أقصر وقت، ويُترجم غالبًا إلى سعر أعلى، خصوصًا حين يُتوَّج بمزاد.

## أدوات الإغلاق الأربع

**01**
**البيع المباشر**
قيمة واضحة وشريحة مشترين محددة بدقة.

**02**
**المزاد — علني أو هجين**
منافسة تتحول إلى سعر في جلسة واحدة منضبطة.

**03**
**البيع القضائي**
مسار متكامل يضمن حقوق كافة الأطراف.

**04**
**هيكلة الدفع والتمويل**
شروط مرنة تحوّل الصفقة المتعثرة إلى صفقة مُغلقة.

REAL ESTATE AUCTIONS

# A Pricing Tool Before It Is a Selling Tool

Where potential buyers are many, bilateral negotiation hands the price to the more patient party — while a well-run auction reveals the highest value the market will accept, in a single session.

**The Hybrid Auction**

In-person attendance of major bidders combined with live online bidding on licensed platforms — widening the field without compromising session discipline.

**The ground rule:** a successful auction does not start on auction day but weeks before — a complete file, a data room, an independent advisory report, site visits and entry cheques that secure bidders' seriousness.

## How we run an auction

**01 Asset preparation**
Documents completed, encumbrances lifted, readiness for transfer confirmed.

**02 Building the investment case**
Catchment study, two-track financial model, independent completion & quality report.

**03 Targeting qualified segments**
Investment companies · funds · ownership & leasing entities · endowments seeking income-generating assets.

**04 Session management & closing**
Entry cheques, qualification, bidding, award minutes — through to completion and title transfer.



المزادات العقارية

# المزاد أداة تسعير قبل أن يكون أداة بيع

حين يتعدد المشترون المحتملون، يسلّم التفاوض الثنائي السعر للطرف الأصبر، بينما يكشف المزاد المُدار جيدًا أعلى قيمة يقبلها السوق في جلسة واحدة.

**المزاد الهجين**

يجمع الحضور المباشر لكبار المتنافسين والمزايدة الإلكترونية اللحظية عبر منصات مرخصة، بما يوسّع دائرة المنافسة دون إخلال بانضباط الجلسة.

**القاعدة الأساسية:** المزاد الناجح لا يبدأ يوم الجلسة بل قبلها بأسابيع: ملف كامل، وغرفة بيانات، وتقرير استشاري مستقل، وزيارات ميدانية، وشيكات دخول تضمن جدية المتنافسين.

## مراحل إدارة المزاد لدينا

**01 تهيئة الأصل**
استكمال الوثائق، ورفع القيود والالتزامات، والتأكد من الجاهزية للإفراغ.

**02 بناء الحجة الاستثمارية**
دراسة سوق النطاق، ونموذج مالي بمسارين، وتقرير إنجاز وجودة من استشاري مستقل.

**03 استهداف الشرائح المؤهلة**
الشركات المستثمرة · الصناديق · جهات التملك والتأجير · الجهات الوقفية الباحثة عن أصول مدرّة للدخل.

**04 إدارة الجلسة والإغلاق**
شيكات الدخول، والتأهيل، والمزايدة، ومحاضر الترسية، وصولًا إلى إتمام المعاملة والإفراغ.

AL-GHADEER EDUCATIONAL COMPLEX · RIYADH

# From a Project Stalled for 7 Years to a SAR 112M Sale

المجمع التعليمي بحي الغدير · الرياض

# من مشروع متوقف 7 سنوات إلى بيع بـ 112 مليون ريال

| 112M | 21.2% | 17.3% | 70% | 3 vs 5–7 |
|---|---|---|---|---|
| SAR sale value<br>مليون ريال قيمة البيع | IRR — levered<br>العائد الداخلي مع التمويل | IRR — unlevered<br>العائد الداخلي بدون تمويل | Construction completion<br>نسبة الإنجاز الإنشائي | Schools vs expected<br>مدارس مقابل المتوقع |

**The asset:** a distinctive educational complex in north Riyadh, near KAFD and Olaya Road — stalled for seven years in an unclear construction state. Several auctions and wide exposure had failed to close it because of regulatory and technical issues. Once the file was assigned to us, we managed it end to end.

| | |
|---|---|
| TECHNICAL | Independent engineering report: completion per building, quality of works, what changed over 7 years, and the cost and time to complete and operate. |
| MARKET | Survey of private schools in Al-Ghadeer and comparable districts: 3 schools against an expected 5–7 — a clear demand gap. |
| FINANCIAL | Two tracks — 17.3% unlevered and 21.2% levered IRR — with NPV, payback and equity multiple. |
| TARGETING | Education operators · education & real estate funds · ownership & leasing entities · endowments. |
| EXECUTION | Hybrid auction — in person at the King Abdulaziz Center for Civilizational Communication, and online via a licensed platform. |
| RESULT | **Sold for SAR 112 million**, per the published session result. |

**Lesson learned:** an institutional buyer pays not for the asset alone but for its clarity — every riyal spent on study and documentation came back many times over in price and speed of closing.

**الأصل:** مجمع تعليمي نوعي شمال الرياض قرب مركز الملك عبدالله المالي (KAFD) وطريق العليا، متوقف 7 سنوات في حالة إنشائية مبهمة. أُقيمت عليه مزادات وعُرض بكثافة دون إغلاق بسبب الإشكالات النظامية والفنية، فأُسند إلينا الملف وأدرناه كاملًا.

| | |
|---|---|
| الملف الفني | تقرير هندسي مستقل نافٍ للجهالة: نسب الإنجاز لكل مبنى، وجودة الأعمال، وما طرأ خلال 7 سنوات، وكلفة ومدة الاستكمال والتشغيل. |
| الملف السوقي | مسح المدارس الأهلية في الغدير والأحياء المشابهة: 3 مدارس مقابل 5–7 متوقعة — فجوة طلب واضحة. |
| النموذج المالي | مساران: 17.3% بدون تمويل، و21.2% مع التمويل، مع القيمة الحالية الصافية وفترة الاسترداد ومكرر حقوق الملكية. |
| الاستهداف | شركات التعليم · الصناديق التعليمية والعقارية · جهات التملك والتأجير · الجهات الوقفية. |
| التنفيذ | مزاد هجين: حضوري في مركز الملك عبدالعزيز للتواصل الحضاري، وإلكتروني عبر منصة مرخصة. |
| النتيجة | **بيع الأصل بـ 112 مليون ريال** وفق ما أُشر عن نتيجة الجلسة. |

**الدرس المستخلص:** المشتري المؤسسي لا يدفع مقابل الأصل وحده بل مقابل وضوحه؛ وكل ريال أُنفق على الدراسة والتوثيق عاد أضعافًا في السعر وسرعة الإغلاق.

WITHOUT EXAGGERATION

دون مبالغة

# Traditional Practice vs. the Dar Alrrsw Model

# الممارسة التقليدية مقابل نموذج دار الرسو

| TRADITIONAL PRACTICE | THE DAR ALRRSW MODEL | المحور AXIS | نموذج دار الرسو | الممارسة التقليدية |
|---|---|---|---|---|
| Advertise the property as soon as the mandate is signed. | Build the asset's file and studies before any listing. | نقطة البداية Starting point | بناء ملف الأصل ودراساته قبل أي عرض. | إعلان العقار فور التكليف. |
| A price suggested by the owner and accepted by the broker. | Executed deals, area indicators and a financial model — with candour when expectations are unrealistic. | التسعير Pricing | صفقات فعلية ومؤشرات نطاق ونموذج مالي، مع مصارحة المالك إن كان توقعه غير واقعي. | سعر يقترحه المالك ويقبله الوسيط. |
| General advertising and personal networks. | A system-managed client base and a local and international network across 60+ regions. | الوصول للمشتري Reaching buyers | قاعدة عملاء مُدارة على منظومة، وشبكة محلية ودولية في أكثر من 60 دولة. | الاعتماد على الإعلان وشبكة المعارف الشخصية. |
| Mostly direct sale. | Direct sale · public or hybrid auction · judicial sale · payment & financing structure. | أدوات الإغلاق Closing tools | بيع مباشر · مزاد علني أو هجين · بيع قضائي · هيكلة دفع وتمويل. | البيع المباشر غالبًا. |
| Scattered information provided on request. | An organised data room, an NDA and a staged information path. | الشفافية Transparency | غرفة بيانات منظمة، واتفاقية سرية، ومسار معلوماتي متدرج. | معلومات متفرقة تُقدَّم عند الطلب. |
| Tied to the individual broker. | Tied to a system: the file is documented and never stops when one person is absent. | استمرارية العمل Continuity | مرتبطة بالمنظومة؛ الملف موثق ولا يتوقف بغياب فرد. | مرتبطة بشخص الوسيط. |
| The relationship ends at title transfer. | After-sale services aligned with client goals — operation or repositioning when needed. | ما بعد البيع After the sale | خدمات ما بعد البيع وفق أهداف العميل، ومتابعة التشغيل أو إعادة التوظيف عند الحاجة. | تنتهي العلاقة عند الإفراغ. |

GOVERNANCE & COMPLIANCE

## Regulated Work, Documented at Every Step

Real estate brokerage is a regulated activity: no real estate service may be practised without a licence from the Real Estate General Authority.

- The Real Estate Brokerage Law and its Implementing Regulations issued by REGA.
- A FAL licence for the firm, and a FAL licence for every broker working with us.
- A written brokerage contract setting scope, term, fees and termination clearly.
- Due diligence (KYC / AML): verifying the parties' identity and source of funds under anti-money-laundering rules.
- Every stage of the deal documented and archived in the data room.

الحوكمة والامتثال

## عمل منظّم وموثّق في كل مرحلة

الوساطة العقارية نشاط منظّم؛ لا تجوز ممارستها ولا تقديم الخدمات العقارية إلا بترخيص من الهيئة العامة للعقار.

- نظام الوساطة العقارية ولائحته التنفيذية الصادرة عن الهيئة العامة للعقار.
- ترخيص «فال» للمنشأة، وترخيص «فال» لكل وسيط عامل معنا.
- عقد وساطة مكتوب يحدد النطاق والمدة والأتعاب وآلية الإنهاء بوضوح.
- العناية الواجبة (KYC / AML): التحقق من هوية الأطراف ومصدر الأموال وفق أنظمة مكافحة غسل الأموال.
- توثيق كل مرحلة من مراحل الصفقة وأرشفتها في غرفة البيانات.

OUR CULTURE

## The WI4C2TES belief system

**WI4C2TES**

ثقافتنا المؤسسية

## منظومة القيم المشتركة

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **Win-Win**<br>الربح المشترك | **Integrity**<br>النزاهة | **Customers**<br>العميل أولًا | **Commitment**<br>الالتزام | **Communication**<br>التواصل الفعّال |
| **Creativity**<br>الابتكار | **Teamwork**<br>العمل الجماعي | **Trust**<br>الثقة | **Equity**<br>العدالة وتكافؤ الفرص | **Success**<br>النجاح المستدام |

A win-win deal for all parties — or no deal. Our order of priorities: **God, family, then business.**

صفقة متوازنة ومربحة لجميع الأطراف أو لا صفقة. وترتيب أولوياتنا: **الله، ثم الأسرة، ثم العمل.**

TRUSTED BY LEADING INSTITUTIONS

# Clients of the KW Saudi Arabia Network

Institutions served across the Keller Williams Saudi Arabia network — the system Dar Alrrsw belongs to and works within.

ثقة كبرى المؤسسات

# عملاء منظومة كيلر ويليامز السعودية

جهات ومؤسسات تعاملت معها منظومة كيلر ويليامز السعودية، التي تنتمي إليها دار الرسو وتعمل ضمنها.

VEDA HOLDING — ڤيدا القابضة

شركة جبل عمر للتطوير — JABAL OMAR DEVELOPMENT CO.

شركة أزهر — AZHAR COMPANY

GIB CAPITAL — جي آي بي كابيتال

اتحاد الراجحي — ALRAJHI UNITED

مشاركة — Musharaka

DAR AL ARKAN — دار الأركان

MASCO GROUP — مجموعة محمد العلي السويلم — Mohammed Ali Alswailem Group

مجموعة الحكير — al hokair group

سينومي — cenomi

الراجحي المالية — alrajhi capital

AK — الخزامى — AL KHOZAMA

الإنماء المالية — alinma capital

الأول — SAB

ذاخر للتطوير — THAKHER DEVELOPMENT

موسى الموسى

BSF

AHC — شركة أوج القابضة — AWJ HOLDING COMPANY

MAYASEM — مياسم

دانة العقارية — DANAH REAL ESTATE

STRAIGHT ANSWERS

# What Our Clients Ask Most

### Will you announce that my property is for sale?

No — unless it serves you. Silent marketing is an option we actually practise, and the channel is agreed with you in advance and documented in the mandate.

### How long does a deal take?

It depends on the asset and the readiness of its file. Our first step on any mandate is a realistic timeline and what can be shortened — we don't promise durations we lack the tools to deliver.

### What if the property doesn't sell?

We go back to the assumptions, not the buyer. No offers may mean price, presentation or the wrong segment — we review all three with you, in numbers, then adjust course.

### Do you work for buyers as well?

Yes. As a buy-side advisor we screen the whole market against criteria set before the first viewing, verify the legal status, negotiate, and follow financing through to transfer.

إجابات صريحة

# أكثر ما يسألنا عنه عملاؤنا

1

### هل ستُشهرون أن عقاري معروض للبيع؟

لا، ما لم يكن ذلك في مصلحتك. التسويق الصامت خيار نمارسه فعليًا، وقرار القناة يُتخذ معك مسبقًا ويُوثق في التكليف.

2

### كم تستغرق الصفقة؟

يعتمد على نوع الأصل وجاهزية ملفه. أول ما نفعله في أي تكليف إعطاؤك تقديرًا زمنيًا واقعيًا وما يمكن اختصاره؛ ولا نعد بمدة لا نملك أدوات تحقيقها.

3

### ماذا لو لم يُبَع العقار؟

نعود إلى الافتراضات لا إلى المشتري؛ غياب العروض قد يكون مشكلة سعر أو عرض أو شريحة مستهدفة، فنراجع الثلاثة معك بالأرقام ثم نعدّل المسار.

4

### هل تعملون لصالح المشتري أيضًا؟

نعم؛ بصفتنا مستشار شراء نفرز السوق كاملًا وفق معايير تُحدد قبل أول معاينة، ونتحقق من الوضع النظامي، ونفاوض، ونتابع التمويل حتى الإفراغ.

**Have an asset? Let's study it before we market it.**
Submit your property for a preliminary investment reading.

**050 110 7066**

**لديك أصل؟ دعنا ندرسه قبل أن نسوّقه.**
أضف عقارك لقراءة استثمارية أولية.

شركة دار الرسو العقارية
Dar Alrrsw Real Estate Co.

## CONTACT US

**HEAD OFFICE**
6403 King Fahd Branch Rd, Al-Sahafa
Riyadh 13315 · Additional No. 2740
Kingdom of Saudi Arabia

**DIRECT LINES**
**050 110 7066 · 053 993 3883 · 056 707 0700**

**WEBSITE**
www.daralrrsw.sa

www.daralrrsw.sa

## تواصل معنا

**المقر الرئيسي**
6403 طريق الملك فهد الفرعي، حي الصحافة
الرياض 13315 · الرقم الإضافي 2740
المملكة العربية السعودية

**أرقام التواصل المباشر**
**050 110 7066 · 053 993 3883 · 056 707 0700**

**الموقع الإلكتروني**
www.daralrrsw.sa

*We don't sell property — we build the investment case.*

kw SAUDI ARABIA
KELLERWILLIAMS.

لا نبيع عقارًا... نبني الحجة الاستثمارية.