فندق إعمار النور
Emaar Al Noor Hotel

Strategic Business Plan 2026
الخطة الاستراتيجية للأعمال 2026

نحن نمثل الضيافة ...

Prepared by : Sameh El Nagar

إمتثالاً لرؤية شركة إعمار الضيافة الفندقة و التوجه الاستراتيجي لرئيسها التنفيذي السيد/ **أنس عمار**، يواصل **فندق إعمار النور** العمل بخطى ثابتة لتقديم تجربة ضيافة متميزة لخدمة ضيوف الرحمن في مكة المكرمة.
حيث نتبني نموذج تشغيلي مؤسسي موحّد يعكس أعلى معايير الجودة والاحترافية، ويتوافق مع رؤية الشركة الأم وتوجهاتها الاستراتيجية. ويؤمن الفندق بأن خدمة ضيوف الرحمن رسالة سامية تتطلب أعلى درجات الالتزام والكفاءة، لذلك نحرص على تقديم تجربة ضيافة متكاملة تعتمد على الجودة و الاهتمام بأدق تفاصيل الخدمة، بما يضمن راحة الضيوف ويضع احتياجاتهم في مقدمة الأولويات.
كما نهدف العمل على تطوير منظومة الضيافة وفق أعلى المعايير العالمية، بما يسهم في تحقيق التميز والاستدامة في الأداء، ويعزز مكانة الفندق كأحد النماذج التشغيلية المتميزة في قطاع الضيافة لخدمة ضيوف الرحمن.





القيادة التشغيلية الاستراتيجية :

تعزيز القيادة من خلال التخطيط الاستراتيجي الفعّال، وتمكين الكفاءات، والعمل بروح الفريق، وتطبيق أفضل الممارسات العالمية بما يتوافق مع بيئة الحرم ومعايير الجودة والاحترافية.

تجربة ضيوف الرحمن:

الارتقاء بتجربة الضيف عبر منظومة خدمات متكاملة تقوم على المسؤولية والاهتمام بالتفاصيل والابتكار المستمر، لضمان رحلة ضيافة سلسة ومتميزة منذ الوصول وحتى المغادرة.

التميز المؤسسي والاستدامة التشغيلية :

دعم تحقيق أهداف الشركة عبر رفع الكفاءة التشغيلية، وتعظيم الإيرادات، وضبط التكاليف، وتعزيز التكامل بين الأقسام بما يحقق استدامة الأداء والتميز المؤسسي.

المرافق و الكوادر

عدد المطاعم : **1 (120مقعداً)**

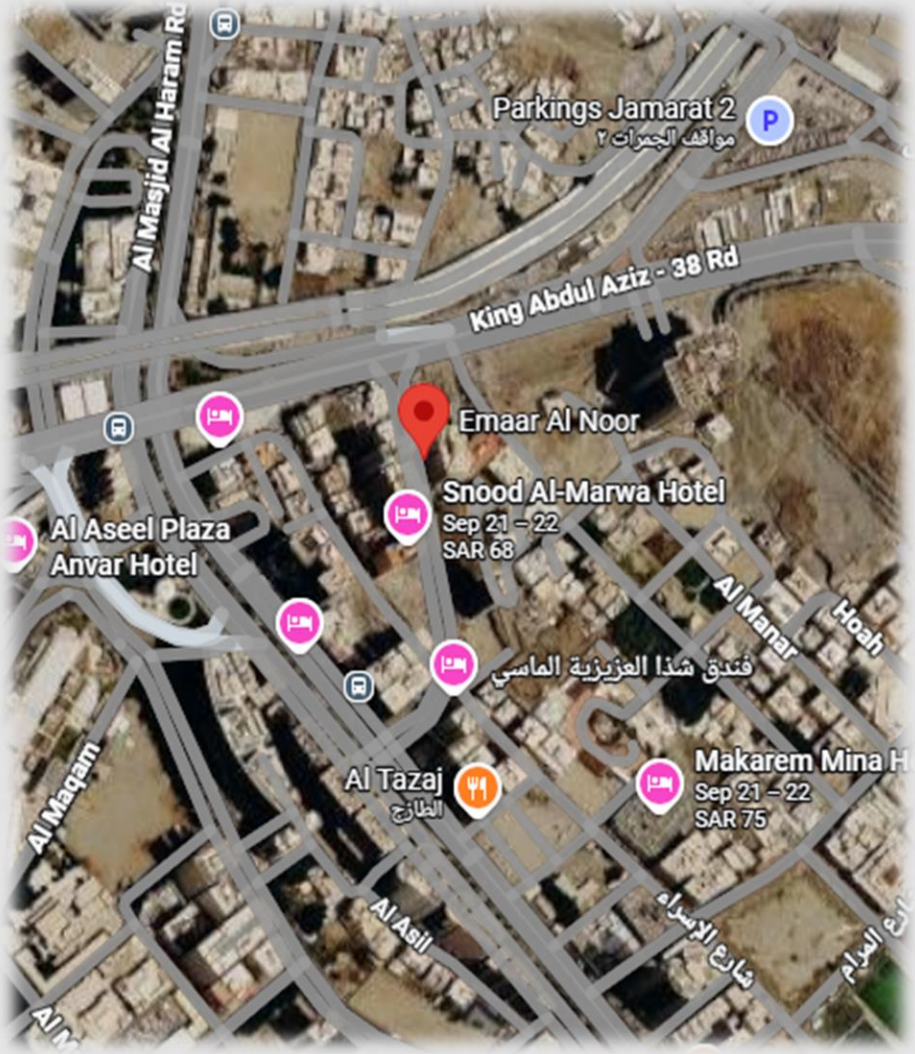
كوفى شوب : **1**

إجمالي الموظفين : **20 موظفاً**

الموقع والمسافة

العزيزية، شارع النور، مكة

المسافة عن الحرم : **3 كم**



الغرف و الأسرة

إجمالي الغرف : **213 غرفة**

إجمالي الأسرة : **861 سريرا**









غرف رباعية

72غرفة

أجنحة غرفتين وصالة

43 جناحاً
86(غرفة)

أجنحة غرفة وصالة

9 أجنحة

أجنحة 3غرف

9 أجنحة
(27 غرفة)

أجنحة صغيرة

9 أجنحة

فيلا

2 فيلا (10 غرف)

ميزة تنافسية

- تتميز جميع الغرف بوجود مطبخ متكامل مجهزة بعين تسخين كهربائي وفرن كهربائي، مما يوفر مرونة وراحة أكبر للنزلاء أثناء الإقامة.
- جميع الأجنحة تتمتع بوجود ثلاجة كبيرة بابين بفريزر منفصل

Emaar Al Noor Hotel, as part of Emaar Aldiyafa Hotels, has launched its 2026 Business Plan as a strategic roadmap to enhance its position in the hospitality market in Al Aziziyah Makkah. The plan aims to provide a practical and comfortable accommodation experience that meets the needs of pilgrims performing Umrah and Hajj. It focuses on boosting operational efficiency, developing guest services, and adopting a quality-driven and innovative approach that aligns with the group's standards and vision for the hospitality sector.

In 2026, the hotel will leverage its diverse accommodation options, including quadruple rooms and family suites, a key advantage in the Hajj and Umrah market. The goal is to achieve a 72% Occupancy and maximize the utilization of the hotel's 213 Rooms and Suites, totaling 861 Beds. This will result in an ADR of SAR 210 and Annual Revenues exceeding SAR 9 million. The plan also emphasizes enhancing the guest experience, developing operational services, and improving cost efficiency to support sustainable financial and operational performance.

فندق إعمار النور، أحد منشآت شركة إعمار الضيافة الفندقية، يقدم خطة العمل لعام 2026 كخارطة طريق استراتيجية لتعزيز مكانته في سوق الضيافة بمنطقة العزيزية مكة المكرمة، من خلال تقديم تجربة إقامة عملية ومريحة تلبي احتياجات ضيوف الرحمن من المعتمرين والحجاج. وترتكز هذه الخطة على تعزيز الكفاءة التشغيلية، وتطوير الخدمات المقدمة للنزلاء، وتبني منهجية عمل قائمة على الجودة والابتكار بما يتوافق مع معايير المجموعة وتوجهاتها في قطاع الضيافة.

في عام 2026، سيعمل الفندق على الاستفادة من تنوع وحدات الإقامة التي تشمل الغرف الرباعية والأجنحة العائلية، وهي ميزة مهمة في سوق الحج والعمرة بهدف تحقيق نسب إشغال 72%، وتعظيم الاستفادة من الطاقة الاستيعابية للفندق التي تبلغ 213 غرفة وجناحًا بطاقة إجمالية تصل إلى 861 سريرًا ليصل متوسط سعر الغرفة 210 ريال و إجمالى إيرادات سنوى يتخطى 7 مليون ريال. كما سيتم التركيز على تحسين تجربة الضيف، وتطوير الخدمات التشغيلية، وتعزيز الكفاءة في إدارة التكاليف بما يدعم تحقيق أداء مالي وتشغيلي مستدام.

The business plan is based on four key strategic pillars aimed at translating objectives into tangible results:

Commercial Excellence through boosting sales and diversifying booking and marketing channels.
Operational Excellence by enhancing operational efficiency and improving the quality of services provided to guests.
Digital Transformation and Guest Engagement to develop communication channels and enhance the booking and accommodation experience.
Developing Competencies and Corporate Culture through investment in employee development and fostering team spirit.

By aligning commercial and operational strategies, with a focus on Guest Satisfaction and Enhancing Corporate Performance, Emaar Al Noor Hotel seeks to achieve sustainable growth and solidify its position as a preferred choice for families and groups of pilgrims and visitors in Makkah.

وترتكز خطة العمل على أربع ركائز استراتيجية رئيسية تهدف إلى تحويل الأهداف إلى نتائج عملية ملموسة:

التميز التجاري من خلال تعزيز المبيعات وتنويع قنوات الحجز والتسويق.
التميز التشغيلي عبر رفع كفاءة العمليات وتحسين جودة الخدمات المقدمة للنزلاء.
التحول الرقمي والتفاعل مع الضيوف لتطوير قنوات التواصل وتحسين تجربة الحجز والإقامة.
تنمية الكفاءات والثقافة المؤسسية من خلال الاستثمار في تطوير الموظفين وتعزيز روح الفريق.

ومن خلال توحيد الجهود بين الاستراتيجية التجارية والتشغيلية، مع التركيز على رضا ضيوف الرحمن ورفع كفاءة الأداء المؤسسي، يسعى فندق إعمار النور إلى تحقيق نمو مستدام وتعزيز مكانته كخيار مناسب للعائلات والمجموعات من المعتمرين والزوار في مكة المكرمة.

Vision:

To become the first choice for pilgrims in the Al Aziziyah, Makkah within the next three years, by establishing its position as a leading operational platform in providing a distinguished hospitality experience, based on a unified and integrated corporate operating model that reflects the highest standards of quality and professionalism, and is consistent with the vision of Emaar Al Diyafa Hotels, in order to achieve excellence and sustainability in performance.

Mission:

To commit providing a professional hospitality experience that prioritizes pilgrims, through highly efficient and sustainable operations that balance service quality, cost control, and revenue maximization, while unifying work methodologies across all departments and adhering to group standards, thereby enhancing trust and improving operational performance in the medium and long term.

الرؤية:

أن يصبح فندق إعمار النور خلال الثلاث سنوات القادمة الخيار الأول لضيوف الرحمن في منطقة العزيزية بمكة المكرمة، من خلال ترسيخ مكانته كمنصة تشغيلية رائدة في تقديم تجربة ضيافة متميزة، تعتمد على نموذج تشغيلي مؤسسي موحّد ومتكامل يعكس أعلى معايير الجودة والاحترافية، ويتوافق مع رؤية شركة إعمار للضيافةالفندقية، بما يحقق التميز والاستدامة في الأداء.

الرسالة:

الالتزام بتقديم تجربة ضيافة احترافية تضع ضيوف الرحمن في مقدمة الأولويات، عبر تشغيل مستدام عالي الكفاءة يوازن بين جودة الخدمة وضبط التكاليف وتعظيم الإيرادات، مع توحيد منهجية العمل بين جميع الأقسام والالتزام بمعايير المجموعة، بما يعزز الثقة ويرفع كفاءة الأداء التشغيلي على المدى المتوسط والطويل.

First: Strengths

- **Location Supported by Transportation:** Providing a regular bus service to transport guests to the Grand Mosque, mitigating the impact of the relative distance from the Haram.
- **Accommodation Advantages:** Equipped kitchens are available in all rooms, catering to the needs of families and long-term stays.
- **Variety of Room Types:** Offering a diverse range of room types (standard, two- and three-bedroom suites, and five-bedroom villas), allowing the hotel to target different segments, especially families.
- **Quality of Service:** A generally good level of quality of service.
- **Strong Digital Reputation:** High ratings on online booking platforms, which directly contributed to increased demand.

أولًا: نقاط القوة

- **الموقع المدعوم بخدمة نقل:** توفير باص منتظم لنقل الضيوف إلى المسجد الحرام، بما يخفف أثر البعد النسبي عن الحرم.
- **مزايا الإقامة داخل الغرف:** توافر مطابخ مجهزة في جميع الغرف، ما يلبي احتياجات العائلات والإقامات طويلة المدى.
- **تنوع أنواع الغرف:** توفر باقة متنوعة من أنواع الغرف (قياسية، أجنحة بغرفتين وثلاث غرف، فيلا خمس غرف)، بما يتيح استهداف شرائح مختلفة خاصة العائلات الكبيرة.
- **جودة الخدمة:** مستوى عام جيد في تقديم الخدمة التشغيلية.
- **سمعة رقمية قوية:** ارتفاع تقييمات منصات الحجز الإلكترونية، مما ساهم بشكل مباشر في زيادة الطلب.

Second: Weaknesses

- **Reception Service Level:** The need to improve the commitment and professionalism of reception staff.
- **Imbalance in Sales by Room Type:** Demand and sales are concentrated on standard rooms only, despite the availability of two-bedrooms suites at higher prices.
- **Reliance on a Single Market:** Sales are almost entirely limited to the Libyan market.
- **Lack of Meals Services:** Meals are not offered as an additional service for guests.
- **Parking:** There is no parking available for hotel guests.
- **Insufficient Housekeeping Employees:** There are no sufficient Housekeeping employees with valid Saudi Residency.
- **Distance to Haram:** This affects demand and limits pricing capabilities compared to hotels closer to the Haram.

ثانيًا: نقاط الضعف

- **مستوى الخدمة في الاستقبال:** الحاجة إلى رفع مستوى الالتزام والحرفية المهنية لموظفي الاستقبال.
- **عدم توازن المبيعات حسب أنواع الغرف:** تركّز الطلب والمبيعات على الغرف القياسية فقط، رغم توفر أجنحة بغرفتي نوم ذات قيمة أعلى.
- **الاعتماد على سوق واحد:** اقتصار المبيعات بشكل شبه كامل على السوق الليبي.
- **عدم تقديم خدمات الوجبات:** غياب تقديم الوجبات كخدمة إضافية للنزلاء.
- **مواقف السيارات:** عدم توفر مواقف مخصصة لنزلاء الفندق.
- **نقص موظفي الإشراف الداخلي:** عدم توافر موظفي إشراف داخلي بإقامات سارية.
- **البعد عن الحرم:** يؤثر على فرص الطلب ويحد من القدرة على التسعير مقارنة بالفنادق الأقرب للحرم.

Third: Opportunities

- **Expected Growth in the Number of Umrah Pilgrims:** The government's initiative to increase capacity to accommodate pilgrims.
- **Maximizing Revenue from Suites and Villas:** An opportunity to increase sales of suites at higher prices to families seeking kitchens and many beds option.
- **Value-based Marketing:** Leveraging the honor of serving pilgrims in Mecca as an effective promotional tool that enhances the hotel's image.

ثالثًا: الفرص

- **النمو المتوقع لأعداد المعتمرين:** التوجه الحكومي لزيادة الطاقة الاستيعابية لاستقبال ضيوف الرحمن.
- **تعظيم العائد من الأجنحة والفيلات:** فرصة لزيادة بيع الأجنحة الكبيرة بأسعار أعلى للعائلات الباحثة عن مطابخ وأعداد أسرة متعددة.
- **التسويق القيمي:** استثمار شرف خدمة ضيوف الرحمن في مكة المكرمة كعنصر ترويجي مؤثر يعزز الصورة الذهنية للفندق.

Fourth: Threats

- **Direct Competition:** Strong competition from closer hotels to Haram Mosque, which benefit from the location advantage, impacts the hotel's competitiveness in terms of pricing and attracting customers.
- **Risks of Depending on a Single Market:** Heavy reliance on the Libyan market, where any economic or political fluctuations will be directly and rapidly reflected in occupancy rates and revenues.
- **High Transportation Costs to Haram:** The significant increase in bus rental prices starting in 2026, reaching SAR 45,000 per month compared to SAR 21,000 per month in 2024 and 2025, will place direct pressure on operating costs and profit margins.

رابعًا: التهديدات

- **المنافسة المباشرة:** المنافسة القوية من الفنادق الأقرب إلى الحرم المكي، والتي تتمتع بميزة الموقع، مما يؤثر على القدرة التنافسية للفندق من حيث التسعير وجذب الطلب.
- **مخاطر الاعتماد على سوق واحد:** الاعتماد الكبير على السوق الليبي، حيث إن أي تقلبات اقتصادية أو سياسية في هذا السوق تنعكس بشكل مباشر وسريع على معدلات الإشغال والإيرادات.
- **ارتفاع تكاليف النقل إلى الحرم:** الزيادة الكبيرة في أسعار إيجار الحافلات اعتبارًا من عام 2026، لتصل إلى **45,000 ريال شهريًا** مقارنة بـ **21,000ريال شهريًا في عام 2024 و 2025**، مما يشكل ضغطًا مباشرًا على التكاليف التشغيلية وهوامش الربحية.

Fourth: Threats

- **Limited Reception Staff:** The reception team is limited to only 4 employees, with inconsistent in shifts commitment due to emergency leave, sick leave, or resignations, posing a risk to service continuity and quality.
- **Operational Readiness Risks Associated with Sick Leave:** The misuse of occasional sick leave by some Saudi employees may negatively impact operational readiness and service continuity during peak periods.
- **Combining Administrative Office Expenses with Hotel Expenses:** The presence of two floors dedicated to administrative offices within the hotel makes it difficult to separate water, electricity, and other service consumption between the offices and the hotel, as it is not possible to install separate meters. This affects the accuracy of costs and financial analysis.

رابعًا: التهديدات

- **محدودية الكادر البشري في الاستقبال :** اقتصار فريق الاستقبال على **4موظفين فقط**، مع عدم استقرار تغطية الدوامات نتيجة الإجازات الطارئة أو المرضية أو الاستقالات، مما يشكل خطرًا على استمرارية الخدمة وجودتها.
- **مخاطر الجاهزية التشغيلية المرتبطة بالإجازات المرضية :** استغلال الإجازات المرضية العرضية من قبل بعض الموظفين السعوديين، بما قد يؤثر سلبًا على الجاهزية التشغيلية واستمرارية تقديم الخدمة خلال فترات الذروة.
- **اختلاط مصروفات المكاتب الإدارية بمصروفات الفندق:** وجود دورين مخصصين للمكاتب الإدارية داخل الفندق يجعل من الصعب فصل استهلاكات المياه والكهرباء والخدمات الأخرى بين المكاتب والفندق، نظرًا لعدم إمكانية تركيب عدادات مستقلة، مما يؤثر على دقة التكاليف والتحليل المالي.

- **تحسين مؤشرات رضا النزلاء:** تحقيق نمو ملموس في التقييمات عبر منصات الحجز، بنسبة **10% على Booking**، و **7% على Google**، و **4% على Agoda**، و **27% على Expedia** مما عزز الصورة الذهنية للفندق وزاد من ثقة الضيوف.
- **رفع كفاءة التشغيل وضبط التكاليف :**تحسين الأداء التشغيلي وتقليل التكاليف التشغيلية، مقارنة بنسب الإشغال المرتفعة عن الميزانية **بنسبة 13%**.
- **تطوير الكوادر البشرية:** تنفيذ برامج تدريبية داخلية متخصصة شملت جميع الأقسام التشغيلية والإدارية، انعكست إيجابًا على جودة الخدمة المقدمة والانضباط التشغيلي.
- **تعظيم الأداء عبر المنصات الرقمية:** تحسين إدارة وتوافر أنواع الغرف المختلفة على منصات الحجز الإلكترونية، مما أسهم في رفع إجمالي المبيعات عبر جميع القنوات بنسبة **26%مقارنة بالعام الماضي**، بالتوازي مع تحسن التقييمات.
- **تعزيز المنهجية التشغيلية المؤسسية:** البدء في ترسيخ نهج تشغيلي قائم على مؤشرات أداء واضحة، وتوحيد آليات المتابعة والتقارير الدورية، بما يدعم الانتقال من التشغيل اليومي إلى إدارة أداء منهجية قابلة للقياس والتطوير، ومتوافقة مع توجهات واستراتيجية الشركة.

- **Improving Guest Satisfaction Indicators:** Achieving tangible growth in reviews across OTA platforms, with a **10% increase on Booking.com**, **7% on Google**, and **2% on Agoda**, and **27% on Expedia** which enhanced the hotel's brand image and boosted guest confidence.
- **Enhancing Operational Efficiency and Controlling Costs:** Improving operational performance and reducing operating costs, while maintaining occupancy percentage **13% above budget**.
- **Learning and Developing for Hotel Employees:** Implementing specialized internal training programs across all operational and administrative departments, which positively impacted service quality and operational discipline.
- **Maximizing Performance at OTA:** Improving the hotel availability management of different room types on online platforms, which contributed to **a 26% increase** in total sales across all channels compared to the previous year, in line with improved reviews scores.
- **Strengthening the Corporate Operational Approach:** Initiating the establishment of an operational approach based on clear performance indicators and standardizing monitoring and periodic reporting mechanisms, which supports the transition from day-to-day operations to a systematic, measurable, and scalable performance management approach aligned with the company's direction and strategy.

المشاريع المنفذة

تم خلال الفترة الماضية تنفيذ مجموعة من مشاريع التطوير والتحسينات التشغيلية الهادفة إلى رفع كفاءة التشغيل، وتحسين تجربة الإقامة، والحفاظ على الجاهزية التشغيلية، وذلك على النحو التالي:

- **تغيير مراتب أسِرّة :** عدد **99** مرتبة.
- **تغيير بوكسات أسِرّة :** عدد **45** بوكس.
- **توريد طاولات مطعم :** عدد **30** طاولة.
- **توريد كراسي مطعم :** عدد **120** كرسي.
- **تكسير البانيو القديم وتوريد وتركيب بانيو جديد للحمامات :** عدد **30** حمام.
- **دهان حوائط وأسقف سلالم الطوارئ بالكامل :** بمساحة تقديرية **1,200م²**.
- **توريد ثلاجات ميني بار للغرف :** عدد **72** وحدة.
- **توريد ثلاجات كبيرة الحجم للأجنحة :** عدد **28** وحدة.
- **توريد وتركيب درف سلك (شباك ألمنيوم) :** عدد **111** وحدة.
- **استبدال مكيفات غرف المصاعد (مكيف شباك مقاس 24) :** عدد **5** وحدات.
- **استبدال مكيفات الغرف (اسبليت مقاس 24 – وحدة داخلية وخارجية) :** عدد **100** وحدة.
- **توريد وتركيب مكيفات اسبليت لغرفتين بالفيلا :** عدد **2** وحدة.
- **توريد سلال مهملات للغرف (جلد) :** عدد **200** وحدة.
- **توريد سلال مهملات للحمامات (ستانلس ستيل 304) :** عدد **50** وحدة.
- **توريد مجففات شعر للحمامات :** عدد **213** وحدة.
- **توريد مرايا مُعظِّمة للغرف :** عدد **209** وحدة.
- **توريد خزائن أمانات داخل الغرف :** عدد **215** وحدة.
- **توريد موازين للغرف :** عدد **225** ميزان.
- تغيير **محابس مياة عمومية و محابس خزانات مياة** بالسطح

الأثر التشغيلي:

أسهمت هذه الأعمال في رفع مستوى الجاهزية التشغيلية، وتحسين جودة الإقامة، ودعم استمرارية الخدمة، والحد من الأعطال التشغيلية، بما انعكس إيجابًا على رضا النزلاء وتقييمات المنصات الإلكترونية.

Completed Projects

During the past period, a number of development and operational improvement projects were implemented to enhance operational efficiency, improve the guest experience, and maintain operational readiness, as follows:

- Replacement of **99 bed mattresses**.
- Replacement of **45 bed boxes**.
- Supply of **30 restaurant tables**.
- Supply of **120 restaurant chairs**.
- Removal of old bathtubs and supply and installation of new bathtubs in **30 bathrooms**.
- Painting the walls & ceilings of the emergency stairwells: an estimated area **of 1,200 m².**
- Supply of **72 mini-bar** for guest rooms.
- Supply of **28 big two doors refrigerators** for suites.
- Supply and installation of **111 aluminum window net**.
- Replacement of **5 (24,000 BTU window air conditioners)** in elevator rooms.
- Replacement of **100 room air conditioners** (24,000 BTU split units – indoor and outdoor).
- Supply and installation of **2 split air conditioners** for two rooms in the villa.
- Supply of **200 leather wastebaskets** for the rooms.
- Supply of **50 stainless steel wastebaskets** for the bathrooms.
- Supply of hair dryers for bathrooms: **213 units.**
- Supply of magnifying mirrors for rooms: **209 units.**
- Supply of safes in rooms: **215 units.**
- Supply of scales for rooms: **225 scales.**
- Replacement of main water valves and rooftop water tank valves

Operational Impact: These works contributed to raising the level of operational readiness, improving the quality of accommodation, supporting service continuity, and reducing operational malfunctions, which positively impacted guest satisfaction and online platform reviews.

Ongoing Projects

A number of development and maintenance works are currently underway to enhance operational readiness and improve the quality of accommodation. These include:

- Moisture remediation in corridors and guest rooms (floors 2, 3, and 4), plus emergency stairwells above the 2nd and 9th floors
- Treating the ceramic tiles on some bathroom floors and walls: 34 bathrooms.
- Maintenance of wardrobes/closets in rooms: 32 rooms.
- Supplying and installing lock cylinders for room doors: 144 doors, to solve the lack of a master key and enhance security and control.

Expected Impact:
These works are expected to improve facility safety, enhance security, and improve room quality, positively impacting the guest experience and operational sustainability.

المشاريع الجاري العمل عليها

يجري حاليًا تنفيذ عدد من أعمال التطوير والصيانة الهادفة إلى تعزيز الجاهزية التشغيلية ورفع مستوى جودة الإقامة، وتشمل ما يلي:

- معالجة رطوبة بالممرات و الغرف دور 2 و 3 و 4 بالإضافة إلى سلالم الطوارئ أعلى دور 2 و دور9
- معالجة سراميك بعض أرضيات وحوائط الحمامات :عدد 34حمامًا.
- صيانة دواليب/خزائن الملابس بالغرف :عدد 32غرفة.
- توريد وتركيب قلب كالون لأبواب الغرف :عدد 144بابًا، لمعالجة عدم توفر مفتاح ماستر وتعزيز مستوى الأمان والتحكم.

الأثر المتوقع:
من المتوقع أن تسهم هذه الأعمال في تحسين سلامة المرافق، وتعزيز مستوى الأمان، و رفع مستوى جودة الغرف، مما ينعكس إيجابًا على تجربة الضيف واستدامة التشغيل.

المشاريع المقترحة للعام الجديد

- تنجيد كنب وكراسي اللوبي: عدد 35 قطعة.
- توريد وتركيب ستائر غرف النزلاء (ستائر خفيفة وستائر ثقيلة): عدد 0 غرفة.
- توريد وتركيب ستائر باللوبي: عدد 37 وحدة.
- توريد وتركيب سيراميك أرضيات وحوائط غرف النفايات مع السقف: بمساحة تقديرية 117 م².
- توريد وتركيب كبائن شاور بديلة للبانيوهات بحالة سيئة: عدد 20 كبينة.
- توريد وتركيب زجاج شاور أعلى البانيو، 12 ملي ثابت، بديل ستارة الحمام: عدد 57 وحدة.
- توريد وتركيب زجاج كبائن شاور، 12 ملي ثابت: عدد 11 وحدة.
- معالجة سيراميك لبعض أرضيات وحوائط الحمامات والمطابخ: بمساحة تقديرية 50 م².
- تجديد حمامات غرف ذوي الاحتياجات الخاصة، حوائط وأرضيات (غرفتا 509 و609): عدد 2 حمام.
- توريد وتركيب كالون باب للغرف لعدم وجود مفتاح ماستر للكوالين الحالية: عدد 150 كالون.
- صيانة دواليب الغرف (خزائن الملابس): عدد 35 دولاب.
- صيانة خشب المطابخ بالغرف (تحت الحوض) وتغيير أبواب ألوميتال: عدد 38 وحدة.
- تغيير جرانيت المطابخ بالغرف (جرانيت حول حوض المطبخ وعين بلاطة التسخين): عدد 34 وحدة.
- تعديل طاولات جرانيت بمطابخ الأجنحة (طاولات ذات رجل واحدة فقط): عدد 34 طاولة.

Proposed Projects for the Next Year

- Upholstery for lobby sofas and chairs: 35 pieces.
- Supply and installation of guest room curtains (sheer and blackout): 0 rooms.
- Supply and installation of lobby curtains: 37 units.
- Supply and installation of ceramic flooring, wall tiling, and ceiling finishes for waste disposal rooms: estimated area of 117 m².
- Supply and installation of shower enclosures to replace damaged bathtubs: 20 units.
- Supply and installation of fixed 12mm glass shower screens (bathtub-mounted) to replace shower curtains: 57 units.
- Supply and installation of fixed 12mm glass shower enclosures: 11 units.
- Ceramic tile repair/treatment for select bathroom and kitchen floors and walls: estimated area 50 m².
- Renovation of bathrooms (walls and floors) in rooms designated for guests with special needs (Rooms 509 and 609): 2 bathrooms.
- Supply and installation of room door locks (due to the lack of a master key for existing locks): 150 locks.
- Maintenance of room wardrobes (closets): 35 units.
- Maintenance of room kitchen cabinetry (under-sink area) and replacement of aluminum doors: 38 units.
- Replacement of room kitchen granite countertops (surrounding the sink and hot plate): 34 units.
- Modification of granite tables in suite kitchens (single-leg tables): 34 tables.

المشاريع المقترحة للعام الجديد

- تغيير/ترميم رخام أرضيات ممرات الدورين الرابع والسادس: بمساحة تقديرية 150 م².
- تغيير أحبال وطارات مصاعد النزلاء رقم 2 و3: عدد 2 مصعد.
- تغيير كارتة ماكينة باب اللوبي الزجاجي: عدد 1 كارتة.
- ترميم وزرات خشب بالغرف مع التثبيت: عدد 213 غرفة.
- توريد وتركيب خلاطات أحواض وجه: عدد 120 خلاط.
- توريد وتركيب خلاطات شاور: عدد 33 خلاط.
- توريد وتركيب أبواب منور ألوميتال بديلة للأبواب الخشبية بمنطقة الشاور: عدد 45 باب.
- معالجة أسفل حلق باب الحمام بالغرف بالقرب من منطقة الشاور: عدد 135 باب.
- توريد وتركيب ورق حائط بديل للتالف: بمساحة تقديرية 27 م².
- توريد وتركيب طبقة عزل للبلاط أمام مصاعد الخدمة بالأدوار: بمساحة تقديرية 60 م².
- توريد وتركيب باب مطبخ مجلفن/ستانلس ستيل بديل للباب الخشبي الحالي: عدد 1 باب.
- توريد وتركيب طبقة عزل لمصاعد النزلاء، نظرًا لسوء حالة الأرضية، بلون مختلف غامق: عدد 8 مصاعد.

Proposed Projects for the Next Year

- Replacement/restoration of marble flooring in 4th and 6th-floor corridors: estimated area 150 m².
- Replacement of cables and sheaves for guest elevators No. 2 and 3: 2 elevators.
- Replacement of the control board for the glass lobby door mechanism: 1 board.
- Restoration and re-securing of wooden baseboards in rooms: 213 rooms.
- Supply and installation of washbasin faucets: 120 units.
- Supply and installation of shower mixers: 33 units.
- Supply and installation of aluminum light-well doors to replace wooden doors in shower areas: 45 doors.
- Treatment of the bottom section of bathroom door frames (near the shower area): 135 doors.
- Supply and installation of wallpaper to replace damaged sections: estimated area 27 m².
- Supply and install waterproofing for the flooring in front of service elevators on the various floors (estimated area: 60 m²).
- Supply and install a galvanized steel or stainless steel kitchen door to replace the existing wooden door (Qty: 1).
- Supply and install waterproofing for guest elevator flooring—due to the poor condition of the existing floors—using a dark-colored finish (Qty: 5 elevators).

Proposed Projects for the Next Year

- Refurbish the basement/garage entrance flooring, including necessary waterproofing and epoxy coating (estimated area: 25 m²).
- Repair cracks in the exterior boundary walls of Villas 1001 and 1016 (above roof level) (estimated area: 25 m²).
- Supply and install carpeting for rooms (estimated area: 3,430 m²).
- Supply large double-door refrigerators for suites (Qty: 23).
- Supply additional bedside tables (Qty: 213).
- Install additional electrical outlets in rooms and suites behind the headboards and the new bedside tables (Qty: 213 rooms).
- Supply faux-marble tops for room furniture (vanity/dresser and two bedside tables per unit) (Qty: 639 pieces).
- Supply a carpet shampooing machine (Qty: 1).
- Supply and install Wi-Fi access points to cover rooms 8, 9, and 13, including cabling and network switches (Qty: 18 units).
- Supply and install switch cabinets for guest room floors to relocate existing Wi-Fi switches from above the suspended ceilings (Qty: 3 cabinets).

المشاريع المقترحة للعام الجديد

- صيانة أرضية مدخل البدروم/الجراج مع تنفيذ أعمال العزل والإيبوكسي اللازمة: بمساحة تقديرية 25 م².
- ترميم تشققات بجدار سور الفيلا 1001 و1016 من الخارج أعلى السطح: بمساحة تقديرية 25 م².
- توريد وتركيب موكيت للغرف: بمساحة تقديرية 3,430 م².
- توريد ثلاجات كبيرة بابين للأجنحة: عدد 23 ثلاجة.
- توريد كمود غرفة إضافي: عدد 213 كمود.
- زيادة مخارج الكهرباء بالغرف والأجنحة خلف ظهر السرير والكمود الإضافي: عدد 213 غرفة.
- توريد بديل رخام أعلى أثاث الغرفة (التسريحة و2 كمود): عدد 639 قطعة.
- توريد ماكينة غسل السجاد (:Carpet Shampooعدد 1 ماكينة.
- توريد وتركيب أجهزة WiFi Access Pointلتغطية الغرف أرقام 8 و9 و13، مع تمديد الكابلات وإضافة :Switchعدد 18 جهاز.
- توريد وتركيب كابائن Switchلأدوار غرف النزلاء لنقل أجهزة WiFi Switchesالحالية من أعلى السقف المعلق: عدد 3 كابائن.

طلبات تطوير لرفع تصنيف الفندق

تهدف هذه المتطلبات إلى استيفاء معايير التصنيف وتحسين جودة تجهيزات الغرف والمرافق العامة:

- توريد كراسي تسريحة: عدد 213 كرسي.
- توريد لوحات معلقة جدارية للغرف والممرات: عدد 200 لوحة.
- توريد أباجورة مع قارئ Table Lamp: عدد 468 وحدة.
- توريد أباجورة طويلة للغرف: عدد 236 وحدة.
- توريد وتركيب مرايا طويلة للغرف: عدد 160 مرآة.
- توريد حوامل مناشف مسطرة 60 سم، ماركة أوريسا 304: عدد 30 حامل.
- توريد وتركيب أستيل باب حمام قطعتين، ستانلس ستيل 304: عدد 50 وحدة.
- توريد حوامل بشكير، ماركة أوريسا 304: عدد 100 حامل.
- توريد حوامل بكر تواليت، ماركة أوريسا 304: عدد 50 حامل.
- توريد سلال مهملات ستانلس ستيل 304 ببدال للحمامات، سعة 8 لتر: عدد 150 سلة.
- توريد سلال مهملات جلد للغرف: عدد 90 سلة.

الأثر المتوقع:
من شأن هذه المشاريع أن تسهم في رفع مستوى جودة الغرف والمرافق، وتعزيز تجربة الضيف، وتحسين تقييمات منصات الحجز، ودعم متطلبات رفع تصنيف الفندق، بما ينعكس إيجابياً على الإيرادات والقدرة التنافسية خلال العام القادم.

Improvement Requests to Upgrade the Hotel’s Classification Rank

These requirements aim to meet classification requirement and improve the quality of room amenities and public facilities:

- Supply of vanity chairs: 213 units.
- Supply of wall-mounted artwork for rooms and corridors: 200 pieces.
- Supply of table lamps with reading lights: 468 units.
- Supply of tall floor lamps for rooms: 236 units.
- Supply and installation of full-length mirrors for rooms: 160 mirrors.
- Supply of 60cm towel bars (Orissa brand, 304 stainless steel): 30 units.
- Supply and installation of two-piece stainless steel (304) bathroom door hardware sets: 50 units.
- Supply of bathrobe hooks (Orissa brand, 304 stainless steel): 100 units.
- Supply of toilet paper holders (Orissa brand, 304 stainless steel): 50 units.
- Supply of 8-liter pedal-operated waste bins (304 stainless steel) for bathrooms: 150 bins.
- Supply of leather waste bins for rooms: 90 bins.

Expected Impact: These projects will contribute to raising the quality of rooms and facilities, enhancing the guest experience, improving booking platform ratings, and supporting the requirements for upgrading the hotel's classification, which will positively impact revenue and competitiveness in the coming year.

Significant Improvement in Quality of Services Indicators:

Guest experience elements showed tangible improvement, with **cleanliness ratings rising from 8.0 to 8.7, value for money from 8.3 to 9.0, staff service quality from 8.3 to 9.0, and overall service satisfaction from 7.7 to 8.6**, reflecting the impact of operational and training efforts.

Repeated Guest Comments:

The most repeated guest comments in reviews focused on:

- Lack of car parking for hotel guests.
- Insufficient cooking utensils and equipment in rooms' kitchens.
- No meals served in the restaurant.
- No laundry wash machines or laundry services inside the hotel.

تحسن ملحوظ في مؤشرات جودة الخدمة:

شهدت عناصر تجربة الضيف تحسنًا ملموسًا، حيث ارتفع تقييم **النظافة** من **8.0إلى 8.7**، و**القيمة السعرية للخدمة المقدمة** من **8.3إلى 8.9**، و**جودة خدمة الموظفين** من **8.3إلى 9.1**، و**مستوى الرضا العام عن الخدمة** من **7.7إلى 8.7**، مما يعكس أثر الجهود التشغيلية والتدريبية المبذولة.

ملاحظات متكررة من النزلاء:

تركزت أبرز الملاحظات الواردة في تقييمات الضيوف حول:

- عدم توفر مواقف مخصصة لنزلاء الفندق.
- نقص أواني وأدوات الطبخ داخل مطابخ الغرف.
- عدم تقديم وجبات داخل المطعم.
- عدم توفر غسالات ملابس أو خدمات غسيل ملابس.بالفندق.

KPI	Actual 2024	Actual 2025	Target 2026
تقييمات منصات الحجز الإلكترونية ((OTA	60%	88%	85%
مؤشر رضا الضيوف العام Guest Satisfaction Score – (GSS)	77%	85%	86%
سرعة الاستجابة ومعالجة شكاوى النزلاء	154.7m HK / 48.6m ENG	5.5m HK / 24.7m ENG	10m HK / 25m ENG
مستوى الجاهزية التشغيلية واستمرارية الخدمة	92%	93%	94%
جودة تجربة الإقامة والخدمة المقدمة	92%	93%	94%

- **تقييمات منصات الحجز الإلكترونية:(OTA)**
  شهدت قفزة كبيرة من **60%في 2024** إلى **88%في 2026**، بما يتخطى المستهدف لعام **(85%) 2026**، ما يعكس تحسنًا ملموسًا في جودة الخدمة والصورة الذهنية الرقمية، مع الحاجة إلى الحفاظ على الاستدامة التشغيلية لهذا المستوى.
- **مؤشر رضا الضيوف العام:(GSS)**
  تحسن المؤشر من **77%** إلى **85%**، مع مستهدف **86%لعام 2026**، ما يدل على اقتراب تحقيق الهدف الاستراتيجي، ويتطلب تركيزًا إضافيًا على نقاط التحسين المتكررة.
- **سرعة الاستجابة ومعالجة شكاوى النزلاء:**
  مستوى الجاهزية التشغيلية واستمرارية الخدمة:
  استقرار تصاعدي في الأداء من **92%** إلى **93%**، مع مستهدف **94%**، ما يؤكد تحسن الجاهزية التشغيلية وتقليل الأعطال المؤثرة على الخدمة.
- **جودة تجربة الإقامة والخدمة المقدمة:**
  تحسن مستمر من **92%** إلى **93%**، مع مستهدف **94%**لعام 2026، بما يعكس نجاح المبادرات التشغيلية والتدريبية في رفع جودة تجربة الضيف.

تعكس مؤشرات الأداء تحسنًا قويًا ومتسقًا خلال عام 2025، مع تحقيق أو الاقتراب من معظم مستهدفات 2026، ويتركز التحدي القادم على **استدامة الأداء، وتحويل التحسن التشغيلي إلى قيمة طويلة المدى** تدعم التنافسية ورفع التصنيف.

المنصة	التقييم السابق	التقييم الحالي	نسبة التحسن مقارنة بالسابق
Booking.com	7.7		10%
TripAdvisor	0		100%
Google Reviews	4.0		7%
Expedia	6.0		27%
Agoda	8.3		3%

Emaar Al Noor Hotel

Guest Satisfaction Targets & Gap Assessment

Review Frequency

Quarterly

Binding platform-level targets for the performance period. Platforms falling below target require a formal improvement plan within 14 days of quarterly review.

Platform	2026 Target	Current Rating	Gap
Booking.com	8.6	8.6	0
Google Reviews	4.4	4.3	0.1
Agoda	8.6	8.6	0
TripAdvisor	4.0	5.0	+1

Governance Note: Current ratings and gaps to be updated quarterly. Negative variance requires written justification and an improvement plan.

البرامج المنفذة:

- تدريب موظفي الأقسام التشغيلية المختلفة (الاستقبال – الإشراف الداخلي – الصيانة) على إجراءات العمل القياسية (SOPs) بشكل شهري ضمن نظام **On-Job Training**، لتعزيز الالتزام بالمعايير التشغيلية ورفع كفاءة الأداء.

البرامج المقترحة والمطلوبة:

- **برنامج "سفير الضيافة :** تدريب مكثف وتأهيلي لموظفي الاستقبال على الاحترافية والبروتوكولات، خاصة خلال مواسم الذروة، بهدف رفع مستوى الكفاءة والمهارات وتحسين جودة الضيافة، مع رفع معدل نجاح الموظفين في التقييمات السلوكية بنسبة 15%. يجب أن يكون **برنامج "سفير الضيافة احترافي"** بحيث يشمل الاحترافية في التعامل، إدارة الشكاوى المتقدمة، ومهارات المبيعات، لضمان تقديم خدمة متميزة ومتسقة مع معايير المجموعة.

- **تدريب الكوادر المتقاطعة Cross Training:** تدريب موظف من قسم آخر (مثل خدمة العملاء أو الحجوزات – من فنادق مختلفة) ليكون جاهزًا لسد الفجوات في حالات الغياب الطارئ، بما يعزز استمرارية التشغيل ويضمن جودة الخدمة خلال كافة الظروف.

المبرر التشغيلي : تهدف هذه البرامج إلى رفع كفاءة العاملين، تحسين تجربة الضيوف، وضمان استمرارية التشغيل وفق أعلى معايير الجودة والاحترافية، بما يتوافق مع استراتيجية التشغيل وإدارة الأداء – 2026.

تعويض فجوة الموقع التنافسي و ضبط التكاليف التشغيلية المتزايدة:
التحدي المتمثل في البعد النسبي عن الحرم المكي، وما يترتب عليه من صعوبة المنافسة السعرية مع الفنادق الأقرب، والحاجة المستمرة لتقديم قيمة مضافة تشغيلية (خدمة نقل، جودة إقامة، مرونة تسعير) للحفاظ على الطلب. و لكن الارتفاع الكبير في تكلفة إيجار الحافلات لنقل الضيوف إلى الحرم يشكل ضغطًا مباشرًا على الميزانية التشغيلية، ويستدعي البحث عن بدائل تشغيلية أو نماذج تعاقدية أكثر كفاءة.

تنويع مصادر الطلب وتقليل الاعتماد على سوق واحد:
الاعتماد الكبير على السوق الليبي يمثل تحديًا تشغيليًا واستراتيجيًا، ويتطلب توسيع قاعدة الأسواق المستهدفة لضمان استقرار معدلات الإشغال وتقليل مخاطر التقلبات الخارجية.

رفع كفاءة تجربة الوصول و الاستقبال:
محدودية الكادر البشري في الاستقبال وعدم استقرار تغطية الدوامات يؤثران مباشرة على جودة الخدمة الأولى المقدمة للضيف، ويشكلان تحديًا في الحفاظ على مستويات رضا مرتفعة خلال فترات الذروة.

الفصل الدقيق للتكاليف التشغيلية:
اختلاط مصروفات المكاتب الإدارية بمصروفات الفندق، وعدم إمكانية تركيب عدادات مستقلة، يعيق قياس استهلاك الموارد بدقة ويؤثر على التحليل المالي والتسعير الاستراتيجي.

تعظيم الاستفادة من تنوع أنواع الغرف:
استمرار تركّز المبيعات على الغرف القياسية يمثل تحديًا في تحقيق العائد الأمثل، ويتطلب تطوير آليات بيع وتسويق فعّالة للأجنحة والفيلات بما ينعكس إيجابًا على متوسط العائد اليومي.

سد الفجوات التشغيلية في الخدمات المساندة:
غياب بعض الخدمات الأساسية مثل الوجبات ومواقف السيارات والخدمات الداعمة (غسيل الملابس) يؤثر على تجربة الإقامة الكاملة، ويشكل تحديًا في الحفاظ على التنافسية وتحسين التقييمات.

تعزيز الجاهزية التشغيلية واستمرارية الخدمة:
التأثير السلبي المحتمل للإجازات المرضية العرضية، خصوصًا في الوظائف الحيوية، يمثل تحديًا مباشرًا لاستمرارية التشغيل، ويتطلب ضبطًا تشغيليًا أكثر صرامة وخطط بديلة فعّالة.

تتضمن أبرز المخاطر المحتملة التي قد تؤثر على استمرارية التشغيل، جودة الخدمة، أو سمعة الفندق خلال المرحلة القادمة، ما يلي:

1. **تقلبات السوق الخارجي :**أي تغيرات اقتصادية أو سياسية في السوق الليبي أو الأسواق المستهدفة الأخرى قد تؤثر على معدلات الإشغال والإيرادات.
2. **تحديات المنافسة :**قد تؤثر فنادق قريبة من الحرم بمزايا الموقع على القدرة التنافسية، خاصة خلال المواسم، مع إحتمالية خفض أسعار البيع للحصول على ميزة تنافسية في غير وقت المواسم مما قد يضغط على الأسعار والطلب لدينا إذا لم يتم تقديم قيمة إضافية متميزة.
3. **نقص الكادر البشري خلال الذروة :**احتمالية غياب بعض الموظفين لأسباب إنتهاء الإقامة أو مرضية أو طارئة، أو عدم استقرار التوظيف في الوظائف الحيوية، قد يؤدي إلى تأثر جودة الخدمة.
4. **ارتفاع التكاليف التشغيلية المستقبلية :**زيادات محتملة في إيجار النقل، أو أسعار الطاقة والمياه، والتي قد تؤثر على هوامش الربحية إذا لم يتم اعتماد نماذج تشغيلية فعّالة.
5. **الأعطال الفنية المستقبلية :**احتمال تعرض المعدات أو المرافق للتلف أو الأعطال أو تكاليف صيانة باهظة (المصاعد مثلا)، ما قد يؤثر على جاهزية الفندق واستمرارية الخدمة.
6. **غياب الخدمات الداعمة مستقبلًا :**مثل انقطاع الخدمات الأساسية المحيطة أو عدم كفاية مرافق الدعم (المطاعم، غسيل الملابس) قد ينعكس على رضا النزلاء وتقييمات المنصات الرقمية.
7. **المخاطر التشغيلية الناجمة عن الإجراءات الداخلية :**مثل عدم القدرة على فصل التكاليف التشغيلية بدقة بين المكاتب والفندق في المستقبل، ما قد يعوق التخطيط المالي وتحليل الأداء.

لتعزيز الكفاءة التشغيلية وتحسين تجربة الضيف بشكل واقعي وعملي، تم اقتراح الأفكار التالية:

1. **تفعيل فرق صغيرة متعددة المهام (Cross-functional Teams):** تكوين فرق من موظفين من عدة أقسام مختلفة للتعامل مع مهام محددة أو مشاريع قصيرة الأجل، كإفتتاح فندق جديد أو تدريب كوادر أو دعم أزمة طارئة بفندق. بما يسهم في زيادة المرونة التشغيلية وسرعة الاستجابة للمواقف الطارئة.
2. **نظام اقتراحات الموظفين :**إطلاق منصة داخلية لتلقي أفكار الموظفين حول تحسين الخدمة أو تبسيط الإجراءات التشغيلية، مع مكافآت رمزية لأفضل الاقتراحات، لتعزيز المشاركة والمسؤولية المشتركة.
3. **تحسين تجربة الضيف باللمسات الشخصية :**تطبيق آليات بسيطة مثل بطاقات ترحيب مخصصة، أو متابعة قصيرة بعد الوصول، لتعزيز رضا النزلاء دون تكاليف كبيرة.
4. **تفعيل قاعدة بيانات البريد الإلكتروني للنزلاء:** تسجيل بريد النزلاء الإلكتروني عند الوصول لإنشاء قاعدة بيانات متكاملة. الحفاظ على التواصل الدائم مع النزلاء من خلال إرسال رسائل ترحيبية بعد الوصول، ورسائل متابعة قبل وبعد المغادرة. الاستفادة من القاعدة لإرسال عروض ترويجية، محتوى تسويقي مخصص، أو رسائل تهنئة بالمناسبات الدينية والوطنية، بما يعزز العلاقة مع الضيوف ويزيد الولاء للفندق. تعزيز التواصل الرقمي مع الضيوف عبر رسائل تذكير بمشاركة التجربة على منصات الكترونية أو استبيانات قصيرة قبل المغادرة، لتحسين الخدمة والاستجابة الفورية لملاحظاتهم.
5. **تبادل الموظفين بين الأقسام :**تجربة مؤقتة لتبادل موظفين بين أقسام محددة (مثل الإشراف الداخلي و الصيانة – الإستقبال و خدمة العملاء - الحجزات و المبيعات و الإستقبال) لرفع كفاءة العمليات وفهم احتياجات الأقسام المختلفة، ما يعزز التعاون الداخلي.

المبرر التشغيلي :تهدف هذه المبادرات إلى رفع مستوى المرونة والكفاءة التشغيلية، تحسين تجربة الضيف، وتعزيز الابتكار المستمر داخل الفندق، بما يدعم استراتيجية التشغيل وإدارة الأداء – 2026.

المؤشر / KPI	1447	1448	Difference	%
Total Net Revenue	6,857,419	7,738,891	881,472	**13%**
Operating Expenses	2,729,852	2,870,010	140,158	**5%**
GOP	4,131,601	4,868,881	737280	**18%**
ADR	188	210	22	**12%**
Rev PAR	134.14	151.39	17.25	**13%**
Room Night	36,465	36,979	514	**1%**
Occupancy %	71%	72%	1%	**1%**
Guest Night	161,503	221,105	59602	**37%**
Umrah	15,603	16,660	1057	**7%**
Ramadan	7310	7,082	-228	**-3%**
Hajj	25,301	30,000	4699	**19%**

Description	Budget 1448		Forcast 1447		Var		Actual 1446	
	Budget 1448	%	Actual	%	Var	%	Actual	%
Gross Revenue								
Rooms Revenue	7,738,891	100%	6,857,419	100%	881,472	13%	6,731,474	99%
Total F&B Revenue	0	0%	1,148	0%	(1,148)	-100%	41,565	1%
Other Operated Department	0	0%	0	0%	0	0	0	0%
Other Income	0	0%	2,887	0%	(2,887)	-100%	0	0%
Total Gross Revenue	**7,738,891**	**100%**	**6,861,454**	**100%**	877,437	13%	**6,773,039**	**100%**

Description	Budget 1448		Forcast 1447		Var		Actual 1446	
	Budget 1448	%	Actual	%	Var	%	Actual	%
Total Payroll & Related Expenses	1,184,381	15%	1,139,577	17%	44,804	4%	1,054,046	16%
Total Undistributed Expenses	1,050,280	14%	979,078	14%	71,202	7%	989,190	15%
Total Cost And Expenses	635,348	8%	611,197	9%	24,151	4%	462,194	7%
Total Expenses	2,870,010	37%	2,729,852	40%	140,157	5%	2,505,430	37%
G.O.P Befor Fixed Charge	4,868,881	63%	4,131,601	60%	737,280	18%	4,267,609	63%

Description	Budget 1448		Forcast 1447		Var		Actual 1446	
	Budget 1448	%	Actual	%	Var	%	Actual	%
Room								
Total Avalable Room	51,120	100%	51,120	100%	0	#DIV/0!	52,276	100%
Number Of Rooms Occupied	36,979	72%	36,465	71%	514	#DIV/0!	30,012	57%
Number Of Guest	221,105		161,503		59,601		110,742	
Guest Per Occupied Room	5.98		4.43		116		4	
Occupancy %	72%		71%		1%		57%	
Double Occupancy	497.92		342.90				269	
Rev Par	**151.39**		**134.14**		**17**		**129**	
ADR	**209.28**		**188.05**		**21**		**224**	
Average Room Rate Per Guest	35.00		42.46		(7)		61	
Other Exp Per Occupied Room	17.18		16.76		0		15	
Other Exp Per Guest	2.87		3.78		(1)		4	

1447		Budget	Budget	Budget	Budget	Budget	Budget	Budget	Budget	Budget	Budget	Budget	Budget	Budget
			16-Jun	15-Jul	14-Aug	12-Sep	12-Oct	11-Nov	10-Dec	9-Jan	8-Feb	27-Feb	9-Mar	8-Apr	7-May
		NO.DAYS 1447	30	29	30	30	30	29	30	29	20	10	29	30	29
		NO.DAYS 1448	29	30	29	30	30	29	30	30	19	10	30	29	30
		Total	Moharram	Safar	R Awal	R Thani	J Awal	J Thani	Rajab	Sha'aban	Ramadan (1-20)	Ramadan (20-30)	Shawal	Zu Qidah	Zu Hijja
Actually revenue -1447	Rooms nights available	51,120	4,320	4,176	4,320	4,320	4,320	4,176	4,320	4,176	2,880	1,440	4,176	4,320	4,176
	Rooms occupancy percentage (%)	72%	42%	63%	81%	88%	75%	90%	87%	80%	95%	100%	25%	17%	83%
	Rooms nights sold	36,776	1,826	4,176	3,484	3,791	3,240	3,758	3,739	3,341	2,736	1,440	1,044	734	3,466
	Average daily rate (net)	213	105	87	66	66	78	71	84	85	240	275	90	855	870
	Average daily rate (include taxes)	251	124	103	78	78	92	84	99	100	283	324	106	1,008	1,026
	Room revenue	6,942,804	191,730	363,312	229,944	250,206	252,720	266,846	314,076	283,968	656,640	396,000	93,960	627,912	3,015,490
	Extra bed revenue	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Food and beverage revenue	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
	Other revenue	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
	Total hotel revenue (net)	6,942,804	191,730	363,312	229,944	250,206	252,720	266,846	314,076	283,968	576,202	412,853	144,436	627,912	3,015,490
	Total hotel revenue (include taxes)	8,183,830	226,002	428,254	271,046	294,930	297,894	314,545	370,217	334,727	679,198	486,650	170,254	740,151	3,554,508

Hotel Revenue Summary 1447

NET

Umrah Revenue

Season	Room	F & B	Extra Bed	Other	Total
Umrah	15,603	0	0	0	15,603
Ramadan	7,310	0	0	0	7,310
Total	22,913	0	0	0	22,913

Hajj Revenue

Season	Room	Per Pax	F & B	Other	Total
First period	4,361	729	0	0	4,361
Main period	20,941	3,502	0	0	20,941
Total	25,301	4,232	0	0	25,301

Hotel Revenue

Season	Room	F & B	Extra Bed	Other	Total
Per Hotel	6,942,804	0	0	0	6,942,804
Per Room	48,214	0	0	0	48,214

Include Taxes

Umrah Revenue

Season	Room	F & B	Extra Bed	Other	Total
Umrah	18,391	0	0	0	18,391
Ramadan	8,617	0	0	0	8,617
Total	27,008	0	0	0	27,008

Hajj Revenue

Season	Room	Per Pax	F & B	Other	Total
First period	5,140	860	0	0	5,140
Main period	24,684	4,128	0	0	24,684
Total	29,824	4,988	0	0	29,824

Hotel Revenue

Season	Room	F & B	Extra Bed	Other	Total
Per Hotel	8,183,830	0	0	0	8,183,830
Per Room	56,832	0	0	0	56,832

Budget - 1448		Budget	Budget	Budget	Budget	Budget	Budget	Budget	Budget	Budget	Budget	Budget	Budget	Budget	Budget
			16-Jun	15-Jul	14-Aug	12-Sep	12-Oct	11-Nov	10-Dec	9-Jan	8-Feb	27-Feb	9-Mar	8-Apr	7-May
		NO.DAYS 1447	30	29	30	30	30	29	30	29	20	10	29	30	29
		NO.DAYS 1448	29	30	29	30	30	29	30	30	19	10	30	29	30
		Total	Moharram	Safar	R Awal	R Thani	J Awal	J Thani	Rajab	Sha'aban	Ramadan (1-20)	Ramadan (20-30)	Shawal	Zu Qidah	Zu Hijja
Forecast revenue 1448	Rooms nights available	51,120	4,176	4,320	4,176	4,320	4,320	4,176	4,320	4,320	2,736	1,440	4,320	4,176	4,320
	Rooms occupancy percentage (%)	72%	50%	65%	85%	90%	85%	90%	90%	90%	95%	100%	25%	0%	100%
	Rooms nights sold	36,979	2,088	2,808	3,550	3,888	3,672	3,758	3,888	3,888	2,599	1,440	1,080	0	4,320
	Average daily rooms occupied	104	72	94	122	130	122	130	130	130	137	144	36	0	144
	Total number of guests	221,105	12,485	16,790	21,224	23,247	21,956	22,472	23,247	23,247	15,541	8,610	6,458	0	25,830
	Average daily rate	209	110	90	70	70	78	78	100	85	240	275	90	855	1,000
	Average daily rate include taxes	247	130	106	83	83	92	92	118	100	283	324	106	1,008	1,179
	Revenue per available room (revpar)	151	55	59	60	63	66	70	90	77	228	275	23	0	1,000
	Room revenue	7,738,891	229,680	252,720	248,472	272,160	286,416	293,155	388,800	330,480	623,808	396,000	97,200	0	4,320,000
	Extra bed available	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Extra bed occupancy percentage (%)	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	Extra bed sold	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Extra bed rate	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Extra bed revenue	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Food and beverage percentage (%)	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	Food and beverage revenue	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Other revenue	0													
	Total hotel revenue (net)	7,738,891	229,680	252,720	248,472	272,160	286,416	293,155	388,800	330,480	623,808	396,000	97,200	0	4,320,000
	Total hotel revenue (include taxes)	9,122,218	270,735	297,894	292,886	320,809	337,613	345,557	458,298	389,553	735,314	466,785	114,575	0	5,092,200

Hotel Revenue Summary 1448

NET

Umrah Revenue

Season	Room	F & B	Extra Bed	Other	Total
Umrah	16,660	0	0	0	16,660
Ramadan	7,082	0	0	0	7,082
Total	23,742	0	0	0	23,742

Hajj Revenue

Season	Room	Per Pax	F & B	Other	Total
First period	0	0	0	0	0
Main period	30,000	5,017	0	0	30,000
Total	30,000	5,017	0	0	30,000

Hotel Revenue

Season	Room	F & B	Extra Bed	Other	Total
Per Hotel	7,738,891	0	0	0	7,738,891
Per Room	53,742	0	0	0	53,742

Include Taxes

Umrah Revenue

Season	Room	F & B	Extra Bed	Other	Total
Umrah	19,638	0	0	0	19,638
Ramadan	8,348	0	0	0	8,348
Total	27,986	0	0	0	27,986

Hajj Revenue

Season	Room	Per Pax	F & B	Other	Total
First period	0	0	0	0	0
Main period	35,363	5,914	0	0	35,363
Total	35,363	5,914	0	0	35,363

Hotel Revenue

Season	Room	F & B	Extra Bed	Other	Total
Per Hotel	9,122,218	0	0	0	9,122,218
Per Room	63,349	0	0	0	63,349

Al Noor Budget Summary 1448 Period From 16-06-2026 Till 05-06-2027			ROOM AVAILABLE
Occ %	72.34%	PER ROOM	144
ADR	209.28	144	
RevPar	151		
Room Revenue	7,738,891	53,742	100.00%
F&B Revenue	0	0	0.00%
Other Operated Revenue	0	0	0.00%
Other Income	0	0	0.00%
Total Revenue	**7,738,891**	**53,742**	**100.00%**
Operated Expenses			
Rooms Expnses	1,304,911	9,062	16.86%
F&B Expenses	0	0	#DIV/0!
Other Operated Expenses		0	#DIV/0!
Total Operated Expenses	**1,304,911**	**9,062**	**16.86%**
Operated Department Profit			
Rooms Profit	6,433,980	44,680	83.14%
F&B Profit	0	0	#DIV/0!
Other Operated Revenue	0	0	#DIV/0!
Other Income	0	0	#DIV/0!
Total Operated Department Profit	**6,433,980**	**44,680**	**83.14%**
Over Head Expenses			
A&G Expenses	437,989	3,042	5.66%
IT Expenses	47,292	328	0.61%
S&M Expenses	0	0	0.00%
R&M Expenses	421,218	2,925	5.44%
Utilities Expenses	614,800	4,269	7.94%
Total Over Head Expenses	**1,521,299**	**10,565**	**19.66%**
Total Hotel Expenses	**2,826,210**	**19,626**	**37%**
Gross Operated Profit (GOP)	**4,912,681.30**	**34,116**	**63.48%**
GOP %	**63.48%**		
Commision Expenses	0.00		0.00%
Depreciation	312,000.00		4.03%
Rent	4,250,000.00		54.92%
NOP	**350,681.30**		
NOP %	**4.53%**		

Period		D/T/Q	Suite 1 Bed Room	Junior Suite	Suite 2 Bed Room	Suite 3 Bed Room
From	To					
06/06/2026 20 JUL HIJA	15/12/2026 06 RAJAB	SAR 85 Room Only	SAR 130 Room Only	SAR 130 Room Only	SAR 220 Room Only	SAR 315 Room Only
15/12/2026 06 RAJAB	05/01/2027 27 RAJAB	SAR 140 Room Only	SAR 185 Room Only	SAR 185 Room Only	SAR 340 Room Only	SAR 480 Room Only
15/12/2026 06 RAJAB	05/02/2027 28 SHABAN	SAR 100 Room Only	SAR 145 Room Only	SAR 145 Room Only	SAR 250 Room Only	SAR 360 Room Only

RAMADAN RATES 1448 - 2027

EMAAR AL NOOR

Period		Room Type			Meals
From	To	Double	Triple	Quad	
05/02/2027 28 Shaban 1448	11/03/2027 03 Shawal 1448	8000			Room Only

شكراً لحسن استماعكم

نحو آفاق جديدة من التميز والريادة

فندق إعمار النور
Emaar Al Noor