



بيوت **Beyout**
HOLDING القابضة

<p>Reference No: 05/C. T/2026 Kuwait: 21 May 2026</p> <p>Dear/Capital Market Authority</p> <p>Dear/ Boursa Kuwait Company</p> <p>Greetings,</p> <p>Subject: Corrective Announcement The Conference minutes of the analysts/investors conference for the financial year for Q1 of 2026</p> <p>In reference to the above, and in accordance with the provisions of Chapter four "Disclosure and Transparency" of the Executive Bylaws of Law No. 7 of 2010 Regarding the Establishment of the Capital Markets Authority and Regulating Securities Activities</p> <p>Attached is Appendix (11) 'Announcement of the Corrective Disclosure</p> <p>Yours sincerely,</p>	<p>مرجع رقم: 05/ت.ص/ 2026 الكويت في: 21 مايو 2026</p> <p>السادة/ هيئة اسواق المال السادة / شركة بورصة الكويت تحية طيبة وبعد،،،</p> <p>الموضوع: إعلان تصحيحي بشأن محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين لسنة المالية للربع الاول لعام 2026</p> <p>بالإشارة إلى الموضوع أعلاه، ووفقاً لمتطلبات الكتاب العاشر الإفصاح والشفافية من اللائحة التنفيذية للقانون رقم 7 لسنة 2010 بشأن إنشاء هيئة أسواق المال وتنظيم نشاط الأوراق المالية وتعديلاتهما</p> <p>مرفق لكم نموذج "الإعلان التصحيحي" وفقاً للملحق رقم (11)</p> <p>وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير،،،</p>
--	---

نائب رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي

عبدالرحمن محمد صالح الخنه

نموذج الإعلان التصحيحي

2026/05/21	التاريخ
شركة بيوت القابضة (ش.م.ك.ع)	اسم الشركة المدرجة
أعلان تصحيحي (محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين للربع الاول لعام 2026)	عنوان الإعلان
2026/05/21	تاريخ الإعلان السابق
تم عقد الاجتماع اليوم الأربعاء الموافق 2026/03/25 وسيتم إرفاق محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين للربع الرابع من السنة المالية 2025.	البيان الخاطي في الإعلان السابق
تم عقد الاجتماع يوم الاثنين الموافق 2026/05/18 ، مرفق محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين للربع الأول للسنة المالية 2026 .	تصحيح الخطأ
خطأ مطبعي بالصياغة	بيان أسباب الخطأ

Corrective announcement Form

Date	21 May 2026
Name of Listed Company	Beyout holding Company (K.S.C.P)
Title of the Announcement	Corrective Disclosure :(The Conference minutes of the analysts/investors conference for the financial year for Q1 of 2026.)
Date of the last announcement	21/05/2026
The False statement of the Previous announcement	The meeting was held today, Wednesday, March 25, 2026. The minutes of the analysts/investors conference for the fourth quarter of the financial year 2025 will be attached.
Mistake Correction	The meeting was held on Monday, 18/05/2026, attached to the minutes of the Analysts/Investors Conference for the first quarter of the fiscal year 2026.
Reasons of Mistake	A typographical error in the wording

يتحمل من أصدر هذا الإفصاح كامل المسؤولية عن صحة المعلومات الواردة فيه ودقتها واكتمالها، ويقر بأنه بذل عناية الشخص الحرص في تجنب أية معلومات مضللة أو خاطئة أو ناقصة، وذلك دون أدنى مسؤولية على كل من هيئة أسواق المال وبورصة الكويت للأوراق المالية بشأن محتويات هذا الإفصاح، وبما ينفي عنهما المسؤولية عن أية أضرار قد تلحق بأي شخص جراء نشر هذا الإفصاح أو السماح بنشره عن طريق أنظمتها الإلكترونية أو موقعها الإلكتروني، أو نتيجة استخدام هذا الإفصاح بأي طريقة أخرى.



BEYOUT HOLDING

Investor Presentation

Q1 2026
RESULTS

18 MAY 2026

DISCLAIMER: NOTHING IN THIS DOCUMENT CONSTITUTES AN OFFER TO SELL
OR A SOLICITATION OF AN OFFER TO BUY ANY SECURITIES

DISCLAIMER

- The information set out in this presentation and provided in the discussion subsequent thereto does not constitute an offer or solicitation of an offer to buy or sell securities. It is solely for use at an investor presentation and is provided as information only.
- This presentation does not contain all of the information that is material for an investment decision.
- This presentation has been prepared by BEYOUT Investment Group LLC. (“BEYOUT”) and may not be reproduced (in whole or in part), distributed or transmitted to any other person without BEYOUT’s prior written consent.
- The information in this presentation and the views reflected therein are those of BEYOUT and are subject to change without notice.
- This presentation does not disclose all the risks and other significant issues related to an investment in any securities/transaction.
- Historical information should not be relied upon as an accurate prediction of future performance. BEYOUT is under no obligation to update or keep current the information contained herein.
- No person shall have any right of action against BEYOUT or any other person in relation to the accuracy or completeness of the information contained in this presentation.
- Any forward-looking statement or views in this presentation or subsequent discussion are subject to risks and uncertainties that may cause actual results to differ. BEYOUT does not assume any obligation to update such views or statements and make any public announcements regarding the revisions to such statements or views.

BEYOUT HOLDING

CONTENT

- 04 WHO WE ARE
- 11 KEY HIGHLIGHTS
- 19 Q1, 2026 FINANCIAL PERFORMANCE

WHO WE ARE

BEYOUT Holding is a regional pioneer in providing comprehensive human resources and project lifecycle support, complemented by real estate services. In June 2024, Beyout Holding was listed in the region. Since our incorporation in 2006, we have managed a portfolio of rapidly growing companies and diversified into complementary service industries across the MENA region.

KRH, the HR arm of Beyout, provides integrated HR solutions and life support services to various clients in Kuwait. Today KRH is recognized as a well-founded, sustainable, and legal partner to businesses within the region. As industries evolved, KRH was agile in gaining a deep understanding of its clients' changing needs and reforming its strategies to address new challenges.

REH provides specialized real estate services of high quality and efficiency. Services provided are focused on managing facilities including residential and commercial properties, and BOT projects. REH has also developed specialized plans and programs, to support tenants and customers through the "The 24/7 Program". The 24/7 Program provides round-the-clock solutions in facility management, maintenance activities, and customer service. The company has achieved great success, not only by providing Real Estate Solutions, but also by applying innovative development concepts in the real estate market, to contribute to the economic development in the State of Kuwait.

YOUR DESTINATION FOR BUILDING DREAMS, CRAFTING HOMES

Project Overview

Beyout Plus encompasses a substantial 250,000 m which offers a unique opportunity to create a world-class commerce facility blending retail and warehouse elements. Beyout Plus prioritizes international logistics best practices while incorporating local context, culture, and traditions. Distinguished by attractive indoor and outdoor spaces, the project stands out in Kuwait and the global marketplace, emphasizing comfort and manageability.

Planned to serve new homeowners, Beyout Plus enhances the customer experience by providing a diverse range of products, from accessories to home furnishes, building materials to machines and engineering services. Serving as a centralized hub for customer needs, Beyout Plus facilitates the selection, comparison, sourcing, and potential grouping of purchases, streamlining the construction journey for new homeowners.

Key Features

- **PRIME LOCATION**
Our prime location serves both residents of Al Mutlaa City and a broader audience across Kuwait. Beyout Plus is a one stop destination strategically positioned, offers a comprehensive solution for all home furnishing needs.
- **DIVERSE RETAIL SPACES**
Beyout Plus offers diverse retail spaces, tailored to meet the specific needs of your business. Whether you envision an intimate boutique or an expansive showroom, our varied space sizes offer flexibility. Additionally, our fully-equipped spaces provide seamless maintenance services, including reliable water and electricity, empowering you to effortlessly bring your vision to life within your chosen space.
- **SMART BUILDING–ECO–FRIENDLY**
Beyout Plus is thoughtfully designed to be both smart and eco-friendly, ensuring a harmonious blend of innovation and sustainability. This commitment not only reflects our values but also creates a unique and appealing space for businesses.
- **PARKING SPACE**
At Beyout Plus, our outdoor and multilevel indoor parking areas are designed to accommodate a substantial number of cars, ensuring convenience from the moment you arrive, providing ease and accessibility.

Leasing Opportunities

- Retail
- Showrooms
- Offices
- 3PL (Third Party Solutions)
- Open Yard
- Restaurants



ABOUT BEYOUT PLUS

Beyout Plus is

an innovative hub dedicated to the art of home. Located in the Al-Mutlaa area, Beyout Plus was conceived to meet the evolving demands of residents, designers, and businesses in Kuwait's burgeoning new residential city. A modern retail center that integrates retail and warehouse spaces, Beyout Plus offers a seamless and sophisticated shopping journey, and caters to home furnishings and building materials. Its curated selection of global and regional brands ensures a comprehensive experience for both large-scale and detail-oriented purchases, making it a central destination for design professionals and homeowners alike. Beyout Plus reflects a forward-thinking approach to retail, where functionality meets design excellence.

Spanning an impressive 250,000 square meters and connected by a major highway, Beyout Plus is strategically divided into four quadrants to maximize efficiency and convenience. The quadrants feature a gross leasable area (GLA) of 120,000 square meters dedicated to showrooms, retail, and logistics. Additionally, the development offers 30,000 square meters of open yard storage, staff accommodations for over 750 employees, and a multi-floor car park capable of hosting more than 2,250 vehicles. Complementing the retail spaces, there is also 4,000 square meters of workspaces designed to foster creativity and productivity.



250,000 m²
Total development
area



120,000 m²
Gross leasable area
(GLA)



30,000 m²
Storage

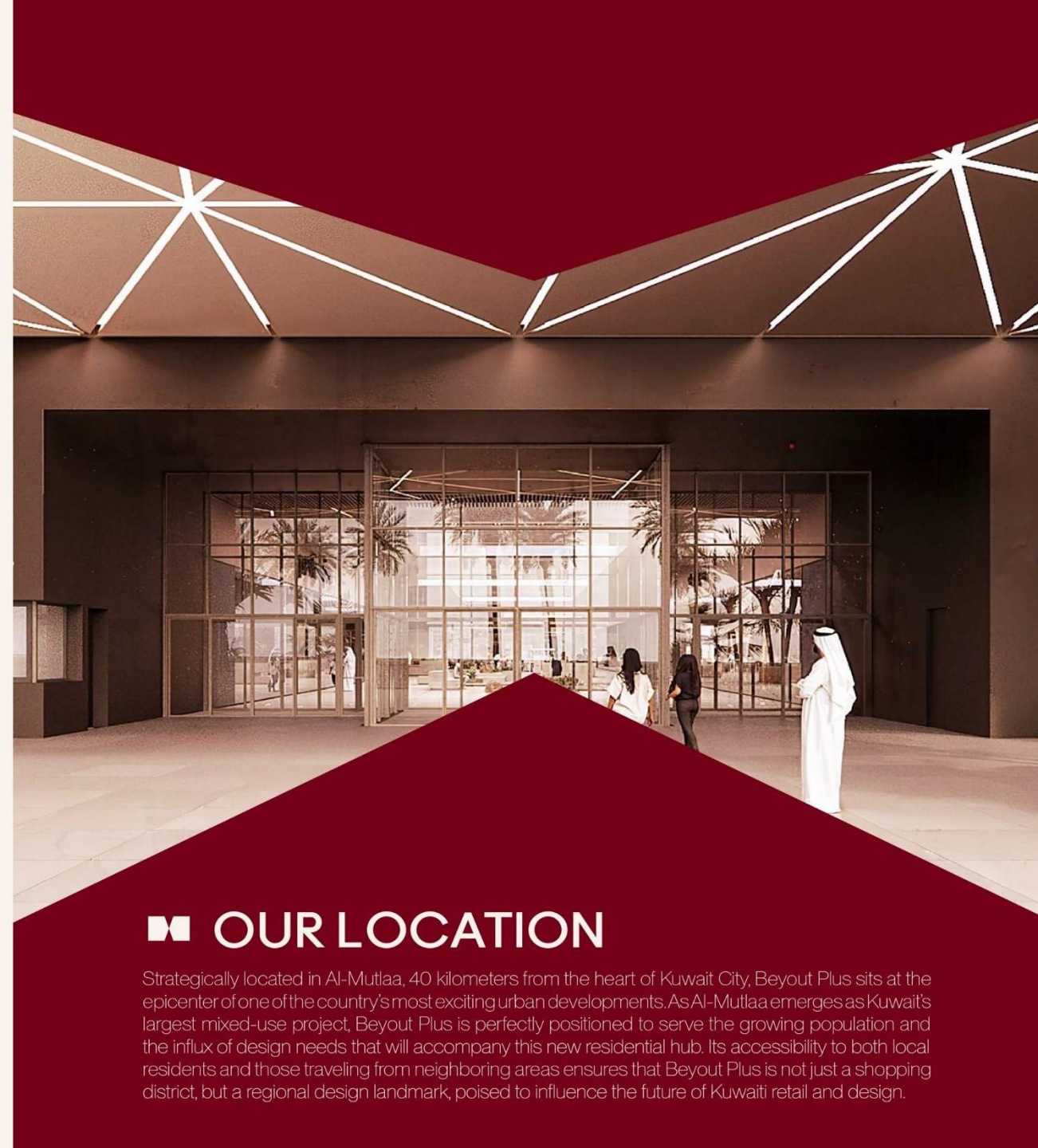


Over 750
Employees
On-site workforce



4,000 m²
Creative and
productive workspaces

Beyout Plus is further enhanced by two intersecting interior boulevards, naturally lit and bustling with activity, which serve as central arteries guiding shoppers to each tenant space. This thoughtful organization ensures that every tenant has convenient access to logistical support while optimizing the overall customer experience. Beyout Plus represents a harmonious blend of convenience, and innovation, positioning itself as a pioneering retail and design destination in Kuwait.



OUR LOCATION

Strategically located in Al-Mutlaa, 40 kilometers from the heart of Kuwait City, Beyout Plus sits at the epicenter of one of the country's most exciting urban developments. As Al-Mutlaa emerges as Kuwait's largest mixed-use project, Beyout Plus is perfectly positioned to serve the growing population and the influx of design needs that will accompany this new residential hub. Its accessibility to both local residents and those traveling from neighboring areas ensures that Beyout Plus is not just a shopping district, but a regional design landmark, poised to influence the future of Kuwaiti retail and design.

MISSION

To provide a dynamic and seamless retail experience that redefines the standard for home furnishings and building materials in Kuwait. At Beyout Plus, we aspire to create a vibrant hub centered around the art of home, integrating convenience, quality, and innovation. Our carefully curated selection of global and regional brands serves both professionals and residents, offering a destination where design inspiration seamlessly meets functionality. By simplifying the shopping journey and fostering a space that nurtures creativity, practicality, and community connection, we aim to shape an environment that inspires and supports growth for all.

VISION

To become the foremost destination for home and design in Kuwait, internationally acclaimed for our innovative retail approach and unwavering commitment to enhancing the consumer experience. Beyout Plus aims to be a trusted hub for comprehensive home solutions, redefining how people shop for their living spaces. By setting a new benchmark for excellence in retail and design services, we aspire to establish Beyout Plus as a transformative brand that resonates across the region and beyond.

VALUES



Intuitive

We plan with a deep understanding of customer needs, creating seamless and thoughtful experiences that simplify and enhance the design journey.



Vibrant

Beyout Plus is a dynamic hub of activity that celebrates the diverse tastes, needs, and design preferences of our customers and reflects their rich variety of styles, cultures, and traditions.



Innovative

We are committed to forward-thinking solutions, integrating cutting-edge design, technology, and logistics to set new standards in retail and customer satisfaction.



Communal

We foster a sense of belonging by creating spaces that connect people, encourage collaboration, and celebrate the diversity of our community.

BEYOUT PLUS AT A GLANCE

Prime Location

Situated within the flourishing Al-Mutlaa area, Beyout Plus benefits from its exceptional accessibility in this rapidly growing residential and commercial area.



Curated Offerings

A thoughtfully selected blend of international and local brands, along with diverse dining and entertainment options, caters to a wide range of tastes and preferences for every visitor.



Community Engagement

Beyout Plus is deeply committed to fostering community connections by actively participating in and supporting local initiatives, promoting a sense of belonging and loyalty among all who visit.



State-of-the-Art Amenities

From advanced facilities to spacious parking, comfortable seating areas, and complimentary Wi-Fi, Beyout Plus is designed to offer a seamless and elevated shopping experience.



Family-Centric Environment

We pride ourselves on creating a welcoming space for families, featuring dedicated children's play areas, tailored family events, and convenient services like stroller valet.



■ A HYBRID RETAIL EXPERIENCE

Located in Kuwait's Northern territory, Beyout Plus offers the most advanced and comprehensive destination for home solutions, embodying the principles of quality, value, artistry, and exceptional service.

- **Cutting-Edge Retail and Omnichannel Experience:** Beyout Plus seamlessly integrates omnichannel retail and highly efficient logistics spaces, ensuring a streamlined experience for both retailers and customers.
- **Vibrant Urban Environment:** The design maximizes natural light and creates lively spaces where intersecting streets foster community gathering, marketing, and cultural events, encouraging mobility and healthier lifestyles.
- **Optimized Flow:** Easily accessible via the main road, the development offers on-grade parking leading directly to the retail hub, enhancing customer convenience.
- **Sustainability Focus:** With a commitment to minimizing energy consumption, the project employs innovative passive energy practices, significantly reducing its overall carbon footprint.
- **World-Class Facility:** Drawing on international best practices in logistics and retail, Beyout Plus merges global expertise with local culture and traditions, creating a dynamic and future-ready retail and warehouse destination.



Beyout Plus Construction Update

- Construction progress is 45%.
- Expected launch date is Q3 2027.
- Beyout Plus is seeing strong leasing momentum, with 25 anchor tenants actively engaged in the pipeline.
- Signed contracts to date cover 21% of the total leasable area equivalent to approx. 26,000 sqm, reflecting early market confidence and brand demand ahead of launch.





KEY

HIGHLIGHTS



Key Highlights

- Year to Q1'26 revenue grew by 2.7%, reaching KWD 21.3 million, reflecting steady top-line growth across both KRH and REH segments.
- Net profit reached KWD 2 million, supported by operational efficiency gains and disciplined cost management.
- KRH recorded KWD 8.3M in closed-won contracts in Q1 FY2026, achieving a 29% pipeline win rate against an active pipeline of KWD 278M — reflecting strong commercial execution.
- KRH's AI-driven pipeline engine: powered by Salesforce Einstein GPT and integrated via MuleSoft, autonomously manages the Identify→Contact→Qualify cycle.
- 61% of the active pipeline (KWD 169M) is processed end-to-end by the AI engine before human review, materially accelerating conversion speed, reducing cost to acquire and maximizing productivity.
- Regional offices revenue surged +86.6% YoY to KWD 3.07M. KSA led with +131.7% growth, followed by Jordan (+138.4%) and UAE (+105.6%), validating KRH's international diversification strategy.

KD 21.3M
YTD Q1'26 Revenue

KD 4.4M
YTD Q1'26 GP

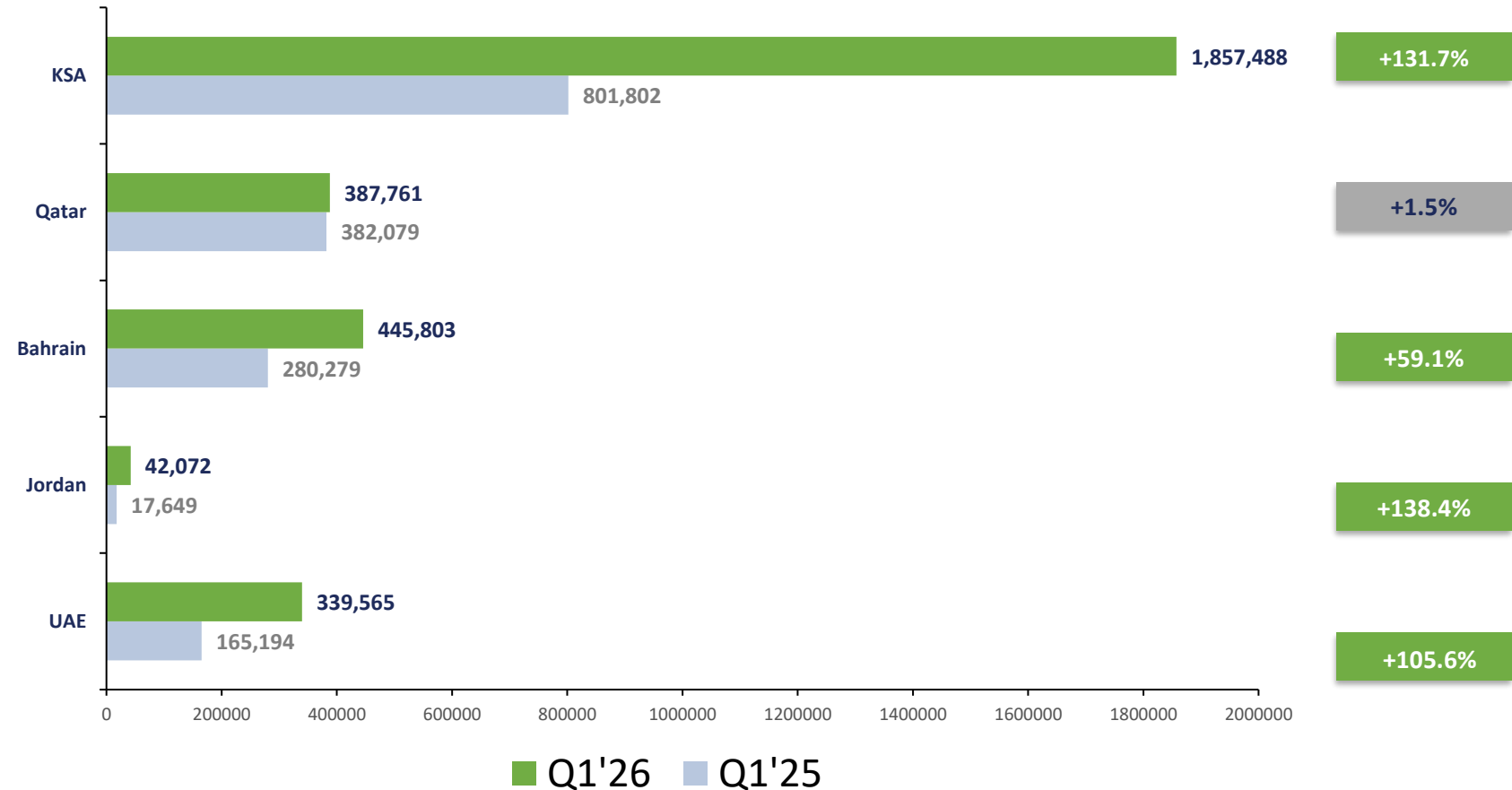
KD 2M
YTD Q1'26 NP

KRH Revenue Growth & Regional Office Performance

BEYOUT HOLDING

Q1 2026 vs Q1 2025 · All figures in KWD

Regional Revenue by Country · Q1 2026 vs Q1 2025



KWD 18.9M

▲ +3.4% YoY

KRH Total Revenue

KWD 3.07M

▲ +86.6% YoY

Regional Offices Revenue

UAE · Jordan · Bahrain · Qatar · KSA

Revenue Commentary · Q1 2026 vs Q1 2025 :

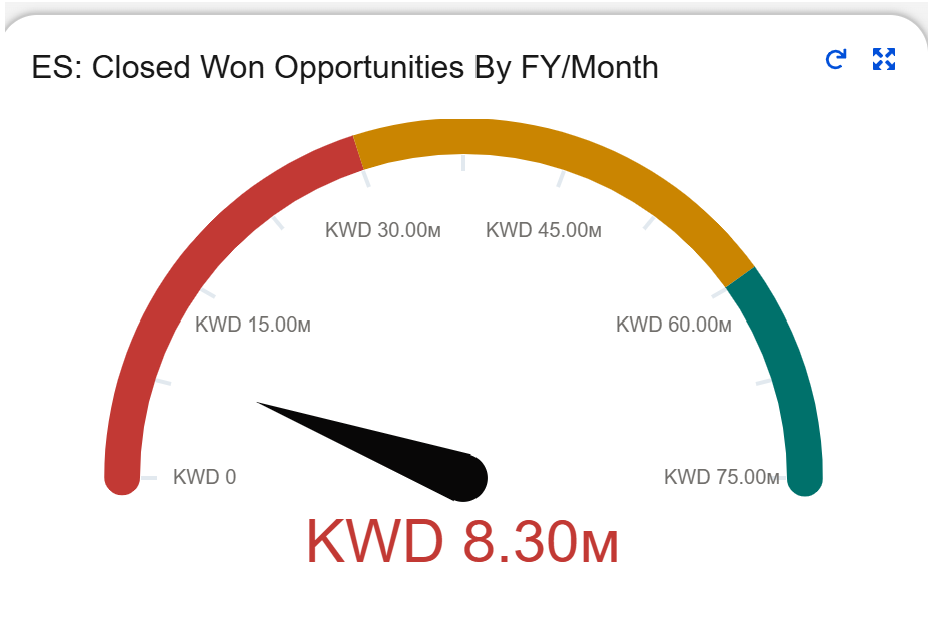
KRH total revenue grew +3.4% to KWD 18.9M , Regional offices surged +86.6% (KWD 1.65M → 3.07M), led by KSA (+131.7%), Jordan (+138.4%) and UAE (+105.6%)

PIPELINE

KRH

KRH Sales Performance Dashboard

Live data extracted directly from Salesforce CRM · As of April 22, 2026



FYTD Win Rate by Value

33%

[View Report \(Win Rate Updated\)](#)

FYTD Win Rate by

67%

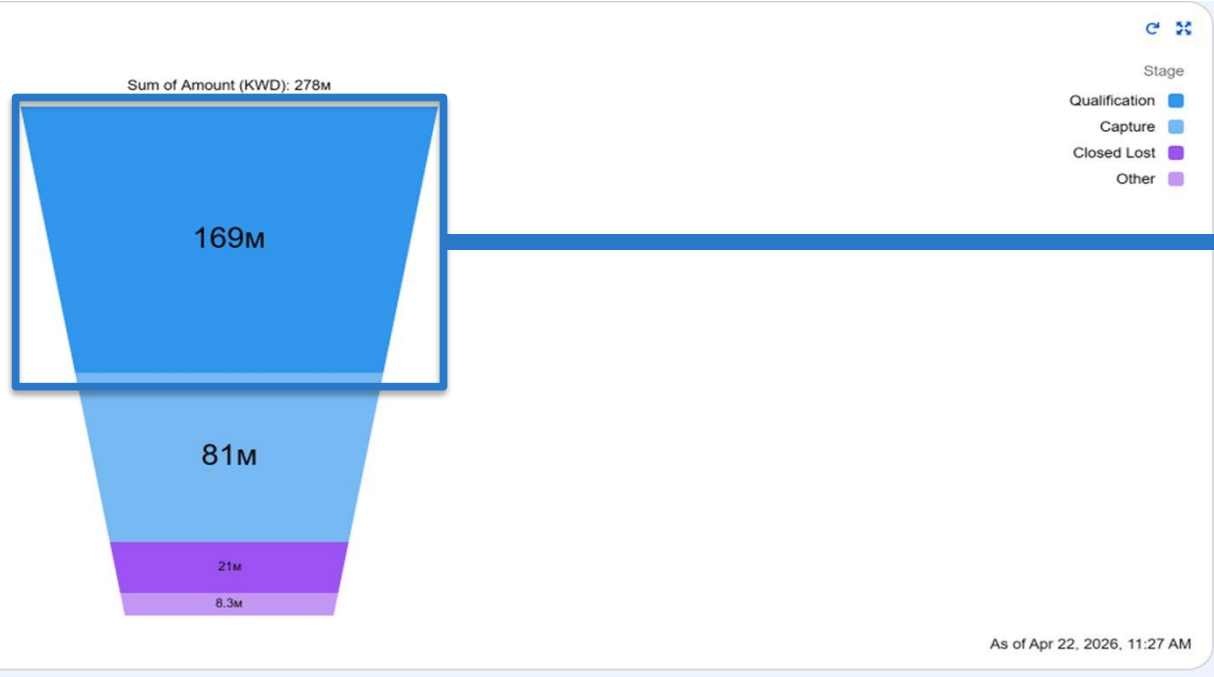
[Adjust thresholds](#)
[View Report \(ES: Total Win Ratio\)](#)

Salesforce Live Extraction

The figures above are drawn directly from Beyout's Salesforce CRM and have not been manually adjusted or recast. They represent gross closed-won opportunity values recorded by KRH's commercial team during Q1 FY2026. Audited financial equivalents will be confirmed upon receipt of the FY2026 financial statements from the finance team.

KRH Opportunity Pipeline — Q1 FY2026

Beyond Inv. QBR · Sum of Amount (KWD): 278M · As of April 22, 2026



Qualification Stage · KWD 169M

61% of total pipeline | Largest growth stage

⚡ AI-Driven Process

← This is where AI comes in

1

Identify

AI scans government tenders, market signals, and partner networks to surface qualified leads automatically.

2

Contact

Automated CRM-integrated outreach sequences prioritise and engage high-value opportunities at scale.

3

Qualify

Scoring model evaluates fit against KRH's capability matrix before human review.

From Hours to Minutes, at Scale

A time-in-motion study confirmed an 86% reduction in processing time per opportunity (56 min → 8 min), driven by end-to-end Salesforce automation across intelligence gathering, outreach, and CRM logging.

Pipeline — Q1 FY2026

KWD 278M total pipeline. Qualification (KWD 169M, 61%) is processed end-to-end through KRH's AI-driven engine — covering automated identification, structured contact sequences, and machine-scored qualification. Capture (KWD 81M, 29%) reflects active bid pursuit. Closed Lost (KWD 21M) and Won (KWD 8.3M) complete the full funnel view.

PIPELINE

REH

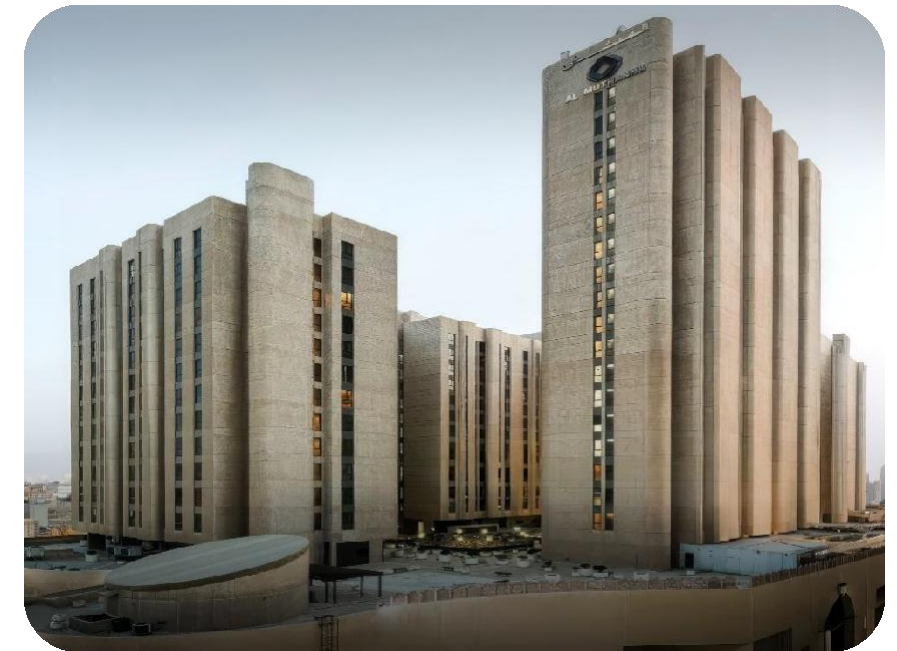
WON: Public Private Partnership Project: Al-Muthanna Complex

✓ WON

REH has secured this Public-Private Partnership through a competitive bid, winning the right to redevelop the Al-Muthanna Complex — a landmark commercial property in Kuwait's city center.

Investment Highlights:

- Strategic location with high footfall and commercial potential
- Full-scale redevelopment to reposition the asset through modernization and technical upgrades
- 15-year usufruct term offering long-term revenue stability
- Unlocking value through space optimization and enhanced tenant mix



A secured high-visibility asset offering immediate value through renovation, rebranding, and strong tenant demand — fully aligned with our strategy for sustainable urban revitalization.

Q1 2026

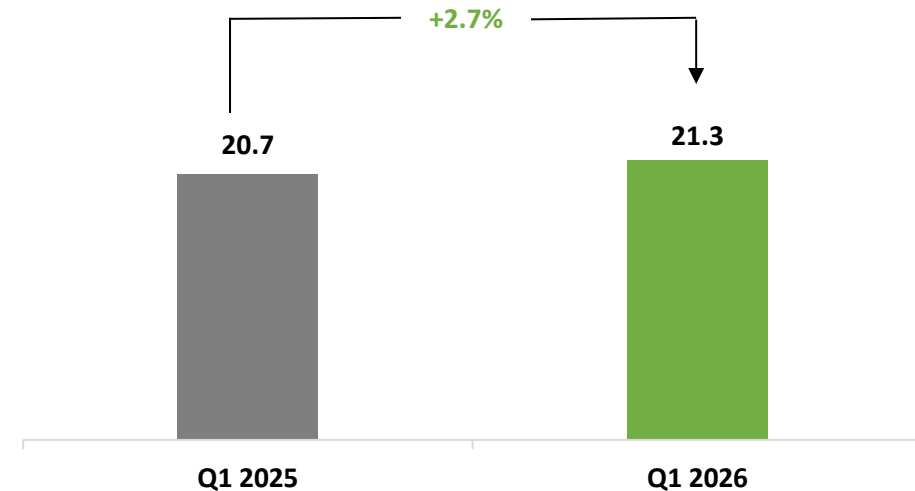
**FINANCIAL
PERFORMANCE**

Key Highlights: Income Statement

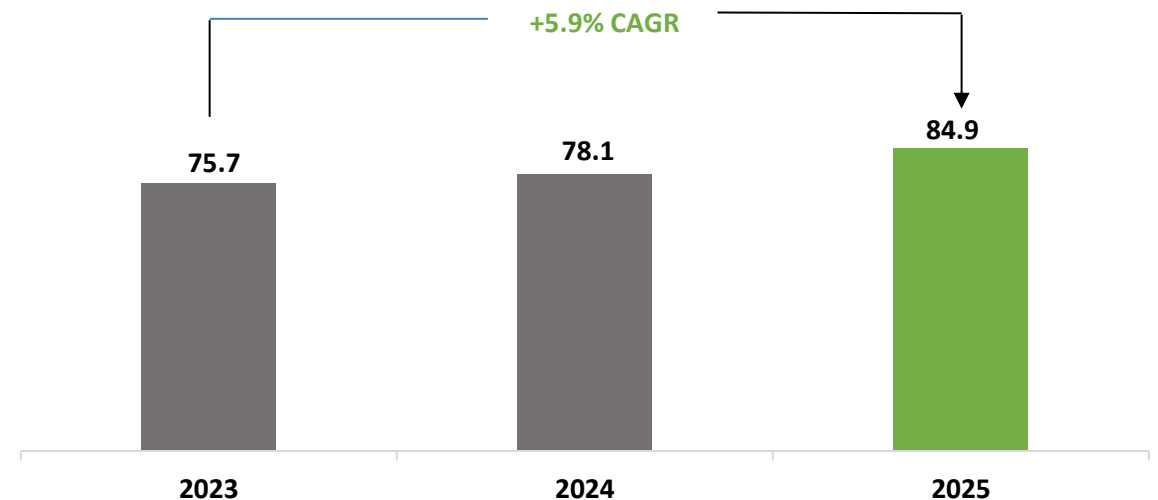
Financial Performance Q1 2026

- Total revenue for Q1 2026 increased by 2.7% compared to Q1 2025, reaching KWD 21.3 million.
- The Human Resources segment generated approximately 89% of the total consolidated revenue, while The Real Estate segment contributed 11%.
- Earnings per Share (EPS) for Q1 2026 reached 6.73 Fils.
- The CAGR of 5.9% reflects a consistent growth in revenue, demonstrating the company's ability to expand its top line effectively over the past three years.

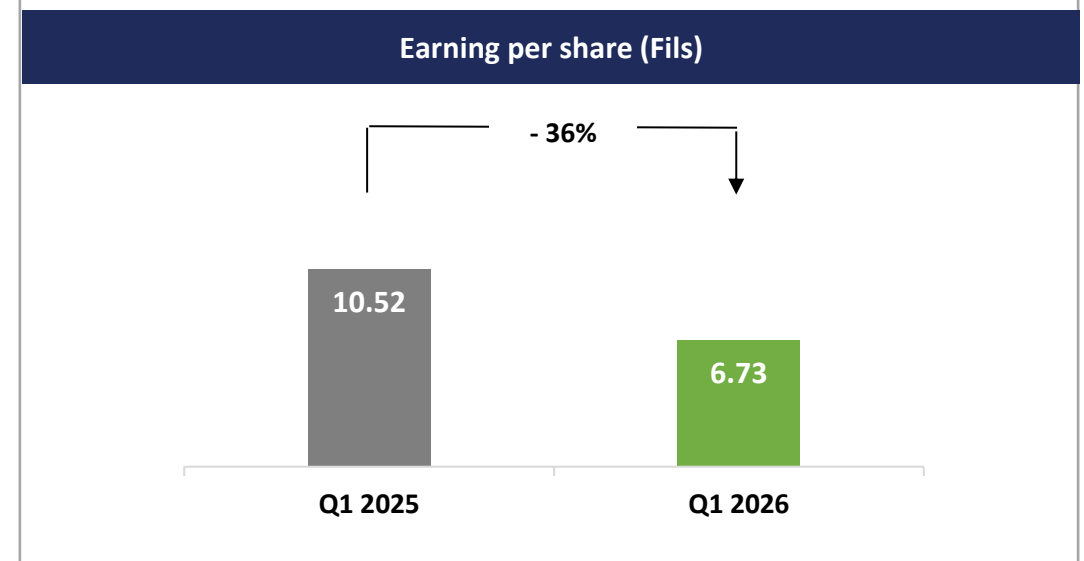
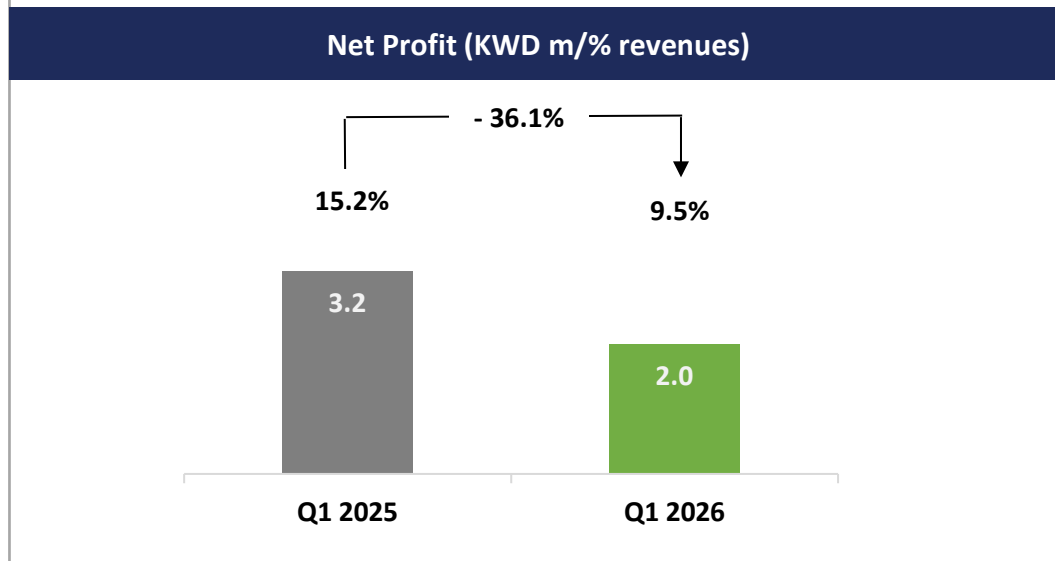
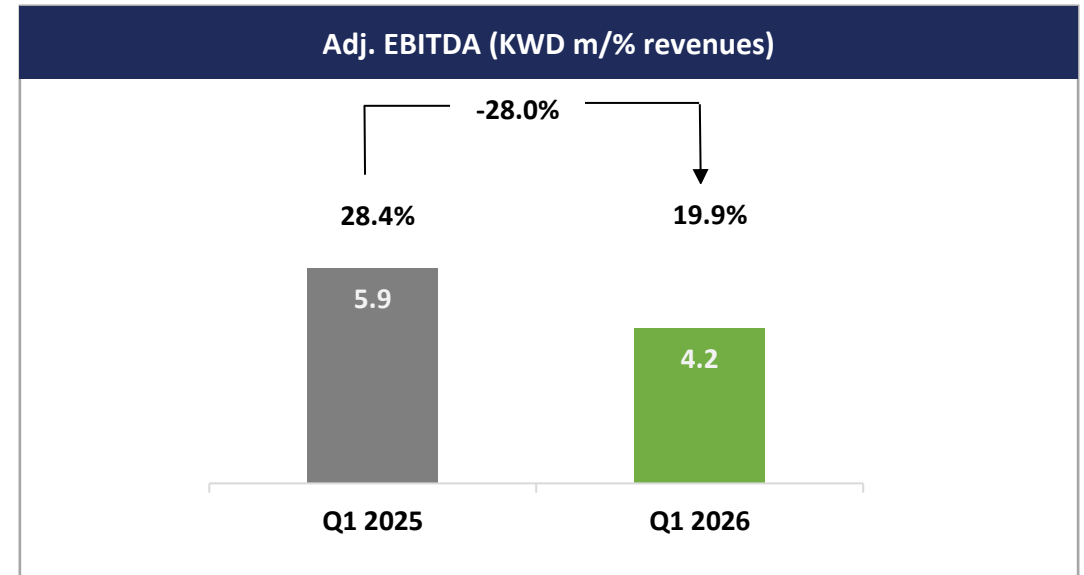
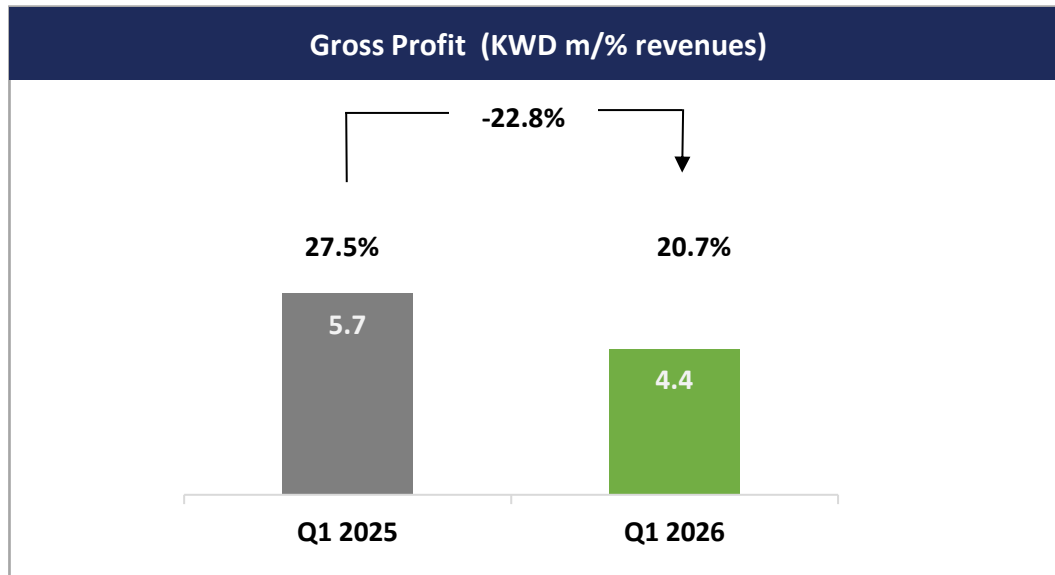
Revenues (Q1 2026 Vs. Q1 2025)



Revenues CAGR

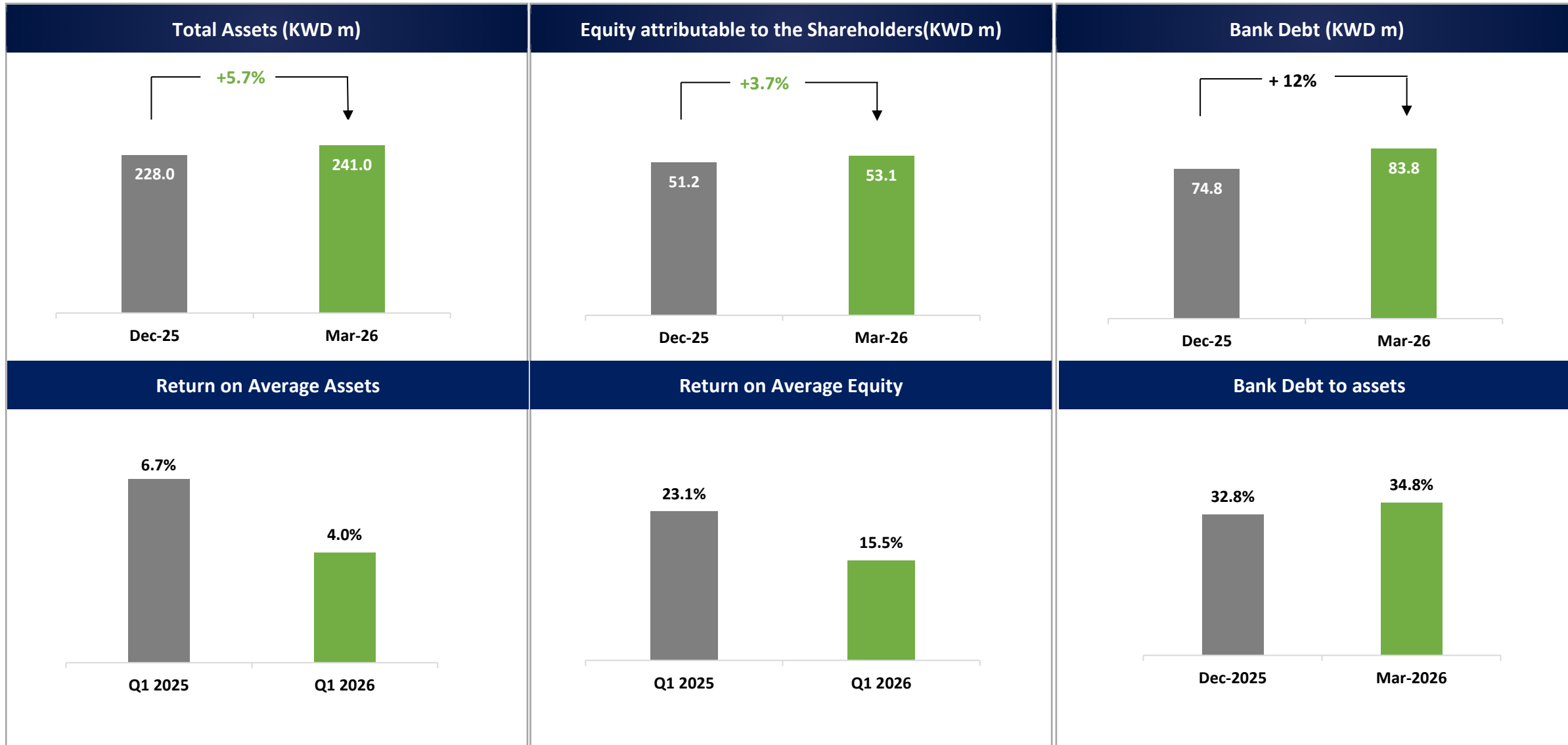


Key Highlights: Income Statement



Key Highlights: Balance Sheet

BEYOUT HOLDING



BEYOUT HOLDING

**Q1 2026
RESULTS**

May 2026

THANK YOU



مؤتمر المحللين لمناقشة نتائج الربع الأول من عام 2026 لشركة بيوت القابضة

فهد شيخ (محلل الأسهم العالمية – المجموعة المالية هيرميس)

صباح الخير أو مساء الخير للجميع، أرحب بكم في مؤتمر مناقشة نتائج الربع الأول من عام 2026 لشركة بيوت القابضة. معكم فهد شيخ من المجموعة المالية هيرميس، وسأكون مضيفكم لهذا اللقاء. ويسعدنا أن يمثل شركة بيوت القابضة في هذا المؤتمر كل من المهندس/ عبد الرحمن الخنخنة الرئيس التنفيذي للمجموعة، والسيد/ أحمد شوقي المدير المالي للمجموعة. وقبل أن نبدأ المؤتمر، أود فقط لفت انتباهكم إلى إخلاء المسؤولية الظاهر حاليًا على الشاشة، وبعد ذلك سأترك الكلمة للسيد/ عبد الرحمن لبدء العرض التقديمي. شكرًا لكم.

المهندس/ عبد الرحمن محمد صالح الخنخنة (نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للمجموعة – بيوت القابضة)

شكرًا جزيلًا لك يا فهد، وكما هو العهد دائمًا نشكركم على استضافة هذا المؤتمر الهاتفي وتنظيمه. وقبل الدخول في تفاصيل نتائج هذا الربع، أود كالعادة أن أستهل الحديث بتقديم نبذة موجزة للحضور الجدد عن شركة بيوت القابضة للتعريف بالشركة وطبيعة أعمالها وما تمتلكه من مقومات وأصول استراتيجية، ثم سننتقل بعد ذلك إلى استعراض النتائج المالية.

وباختصار، تركز أنشطة شركة بيوت القابضة على نشاطين رئيسيين. ويُعد النشاط الرئيسي –أو المحرك الأساسي لإيراداتنا- هو شركتنا التابعة «بيت الموارد الكويتية» وهي شركة متخصصة في تقديم حلول الموارد البشرية المتكاملة؛ فالشركة لا يقتصر دورها على تقديم خدمات الموارد البشرية فحسب، بل يمتد أيضًا ليشمل تقديم الخدمات اللوجستية المصاحبة لها، مثل توفير السكن والنقل وإنجاز التصاريح والإجراءات القانونية واستخراج التأشيرات وتوفير معدات الوقاية الشخصية لبعض المعدات، بالإضافة إلى إدارة شؤون الموظفين والتوظيف وإعداد الرواتب وغيرها من الخدمات ذات الصلة.

وبناءً على ذلك، فإننا في شركة بيت الموارد الكويتية نتولى إدارة كافة العمليات المرتبطة بالموارد البشرية بالنيابة عن عملائنا أو أي جهة تتطلب هذا النوع من رأس المال البشري. وتوفر الشركة هذه الخدمات عبر مختلف القطاعات، بما في ذلك قطاعات الدفاع والإنشاءات والتجزئة والضيافة والرعاية الصحية. ومهما كانت طبيعة الكوادر والموارد المطلوبة، فإننا نمتلك القدرة على توفيرها بكفاءة عالية.

وبالإضافة إلى قطاع الموارد البشرية، يركز النشاط الثاني لدينا على قطاع العقارات. وبالتأكيد يُعد القطاع العقاري أحد المكونات الرئيسية الداعمة لعمليات الموارد البشرية، إلا أننا توسعنا في نطاق أعمالنا العقارية ليشمل أيضًا الخدمات التي نقدمها للجهات الحكومية ضمن المشروعات الاستراتيجية، مثل مشروعات البناء والتشغيل ونقل الملكية.

كما فعلنا أيضًا عدد كبير من أنشطة إدارة الممتلكات وإدارة المرافق ومحفظة التداول العقارية، وذلك ضمن القدرات العقارية التي نمتلكها.

أما العنصر الثالث، والذي أحرص دائمًا على التأكيد عليه في كل ربع، هو مشروع «بيوت بلس»، وهو يُعد من أكبر المشروعات في الكويت حاليًا، ونحن ننفذ هذا المشروع حاليًا بعد أن رسته علينا المؤسسة العامة للرعاية السكنية.

ويقع هذا المشروع بجوار أكبر مدينة في دولة الكويت، وهي قيد التطوير حاليًا. ويمتد المشروع على مساحة تبلغ 250 ألف متر مربع، ويشمل مساحات للعرض والبيع بالتجزئة ومكاتب إدارية وخدمات لوجستية للغير ومساحات مفتوحة ومطاعم.

ما زلنا في مرحلة تطوير هذا المشروع، ولكننا نلاحظ وجود طلب مرتفع على مساحات التجزئة والمساحات المخصصة للمستأجرين الرئيسيين، وهو ما أود توضيحه لكم خلال العرض التقديمي وسأقدم كالعادة تحديثًا دوريًا حوله.

وتعرض الشريحة التالية نبذة تعريفية موجزة عن العلامة التجارية «بيوت بلس» ومفهومها العام. نحن نؤمن أن مشروع «بيوت بلس» يمثل تجربة تسوق متميزة ومتكاملة في قطاع البيع بالتجزئة نسعى من خلالها إلى توفير كافة احتياجات المنزل تحت سقف واحد لتلبية متطلبات أي شخص يقوم ببناء منزله أو تجديده، أو حتى من يبحث عن شراء مقتنيات ومستلزمات منزلية بسيطة ضمن تجربة تسوق متكاملة.

وما أعنيه بالتجربة المتميزة والمتكاملة هو أن يذهب الزائر إلى المشروع لإنجاز احتياجاته الأساسية ويتمتع أيضًا ببعض الأنشطة الإضافية، مثل أنشطة الترفيه للأطفال والاستمتاع بالمطاعم ومتاجر البيع بالتجزئة المتنوعة؛ وبذلك تتحول رحلة التسوق، التي قد تكون في العادة مرهقة وغير مريحة لتلبية الاحتياجات، إلى تجربة ممتعة ومتكاملة داخل «بيوت بلس». وهذا هو جوهر رؤية ورسالة المشروع.

وفي الشريحة التالية، وكما أوضحت بإيجاز قبل قليل، سأقدم لكم لمحة سريعة عن التصميم المعماري للمشروع وحجم الاستثمار فيه ومستوى الجودة الذي نسعى إلى تقديمه.

يقع المشروع في منطقة المطلاع، والتي أستطيع القول إنها إن لم تكن أكبر مدينة حاليًا، فستصبح المدينة الأكبر في الكويت بلا منازع. كما يقع المشروع بالقرب من المنطقة السكنية، وتحديدًا على بُعد 10 إلى 15 دقيقة فقط من نحو 28 ألف وحدة سكنية. لذا، تخيلوا حجم الكتلة السكانية التي ستكون مجاورة لهذا المشروع في السنوات القادمة؛ وهو ما يوضح مدى الأهمية الاستراتيجية الكبيرة التي يمثلها هذا المشروع بالنسبة لنا.

وفيما يتعلق بمستجدات مشروع «بيوت بلس»، فقد أنجزنا نحو 45% من أعمال الإنشاء، مقارنةً بما كان مخططاً له عند مستوى يقترب من 60%. ويعود سبب هذا التراجع في وتيرة التنفيذ بشكل أساسي إلى التطورات الجيوسياسية في المنطقة. وقد وضعنا بالفعل خطة لتدارك جزء من هذا التأخير. ومن المتوقع أن يتم إطلاق المشروع خلال الربع الثالث من عام 2027. أما فيما يتعلق بالتأجير، توصلنا مع عدد من المستأجرين الرئيسيين وتمكننا حتى الآن من توقيع عقود تغطي نحو 21% من إجمالي السعة الاستيعابية للمبنى لصالح هؤلاء المستأجرين الرئيسيين.

وأود التأكيد دائماً على أهمية المستأجرين الرئيسيين، حيث إننا في هذه المرحلة لم نتجه بعد إلى استقطاب المستأجرين الآخرين، بل نركز في استراتيجيتنا التسويقية الحالية على المتاجر الكبرى التي تسهم بشكل رئيسي في جذب الحركة والزوار إلى المركز التجاري. وأحرص دائماً على تقديم هذه اللمحة عن المشروع في المقدمة نظراً للأهمية الاستراتيجية التي يمثلها هذا المشروع تحديداً.

والآن سأنتقل إلى الشريحة التالية لاستعراض أبرز نتائج ومؤشرات هذا الربع، حيث تمكنا من تحقيق نمو في الإيرادات بنحو 3%. ومن المهم توضيح كيف حققنا هذا النمو، حيث نحرص على ربط مختلف عناصر العرض التقديمي لإعطاء صورة أوضح عن الأداء.

إن المشروعات التي يتم ترسيتهها خلال العام السابق هي المحرك الأساسي لتحقيق النمو في الإيرادات في العام التالي، بل إننا عادةً نبدأ في تسجيل الإيرادات خلال فترة تتراوح بين ثلاثة إلى ستة أشهر من ترسية المشروعات؛ ولذلك نحرص دائماً على تعزيز محفظة المشروعات المستقبلية، إلى جانب الحفاظ على محفظة قوية من المشروعات قيد التنفيذ، بما يضمن استمرارية النمو من ربح إلى آخر. وقد حققنا صافي ربح بلغ 2 مليون دينار كويتي، فيما بلغت قيمة المشروعات التي تمت ترسيتهها علينا خلال الربع الأول 8.3 مليون دينار كويتي، بنسبة نجاح في الترسية بلغت 21%.

لديّ عدد من الشرائح التي سأحدث فيها بالتفصيل عن تطوير الأعمال والتحسينات التي شهدتها هذا الجانب، وذلك كما وعدتكم خلال الربع الماضي، حيث بدأنا الانتقال إلى نموذج أكثر اعتماداً على الذكاء الاصطناعي في عمليات المبيعات وتطوير الأعمال. وقد وقعنا بالفعل اتفاقية مع شركة سيلز فورس، كما فعلنا عملية دمج الأنظمة والبرامج لدينا وربطها عبر منصة ميول سوفت؛ وبذلك يمكننا القول إننا نمتلك عملية مبيعات آلية بالكامل ويدعمها وكلاء الذكاء الاصطناعي.

وهنا أود التأكيد على أن العملية لا تعتمد بالكامل على الذكاء الاصطناعي، إذ لا يزال العنصر البشري حاضراً فيها، وهو أمر نراه مهماً من وجهة نظرنا. وحالياً، يُعالج نحو 61% من المشروعات والفرص النشطة ضمن محفظة المشروعات المستقبلية من خلال محرك الذكاء الاصطناعي. وأود بالفعل التوسع في شرح هذا الجانب المتعلق بالذكاء الاصطناعي، حيث خصصت جزء من العرض التقديمي التالي لتوضيح الأمر بالتفصيل.

ومن أبرز الإنجازات التي تحققت خلال هذا الربع استمرار نمو أعمالنا على المستوى الإقليمي؛ فمِنذ إعلان نتائج العام الماضي، واصلنا تحقيق نمو في أعمالنا خارج الكويت إلى جانب السوق الكويتي المحلي. وتبقى المملكة العربية السعودية الرهان الأكبر بالنسبة لنا، أو ما نصفه بالحصان الرابح فيما يتعلق بنمو أعمالنا، حيث سجلت أعمالنا هناك نموًا بنسبة 131%، ومع ذلك ما زلنا نرى أننا لم نستقد سوى بجزء بسيط من الفرص الواعدة والهائلة التي يزخر بها السوق السعودي.

وتوضح الشريحة التالية مدى التحسن الذي نحققه على مستوى الأسواق الإقليمية. وكما ذكرنا، تظل المملكة العربية السعودية في المرتبة الأولى بالنسبة لنا من حيث القيمة ونسب النمو، حيث سجلنا نموًا بنسبة 130% مقارنة بالعام الماضي.

أما في قطر، وباعتبارها سوقًا مستقرًا، فقد حققنا نموًا بنسبة 1.3%. وفي البحرين، سجلنا نموًا يقارب 60%.

وفيما يتعلق بالأردن، فرغم أن الأرقام لا تزال محدودة، فإنها تُعد مؤشرًا إيجابيًا بالنسبة لنا، نظرًا لأهمية هذه المنطقة من الناحية الاستراتيجية، خاصة في ظل التقلبات والتغيرات في توجهات الحكومة الأمريكية وأنشطتها في المنطقة.

ولذلك نحرص دائمًا على الحفاظ على حضورنا وانتشارنا في مختلف دول المنطقة ونسعى لتعزيز بصمتنا التجارية هناك، حتى نكون على جاهزية للاستفادة من أي تحركات أو فرص قد تطرأ داخل الأسواق الإقليمية. وكذلك الحال في دولة الإمارات العربية المتحدة، حيث تمكنا من تحقيق نمو بنسبة 100%. وبصورة عامة، هذه هي الآلية التي نعتد عليها في تنمية أعمالنا وتوسيع نطاقها.

أما فيما يتعلق بمحفظة المشروعات المستقبلية، وكما وعدتكم سابقًا بتوضيح هذا الجانب، فإن منصة سيلز فورس أصبحت اليوم الأداة الرئيسية التي نستخدمها الإدارة لمتابعة جميع الفرص المحتملة التي نرصدها؛ فجميع البيانات والمعلومات الواردة إلينا عبر مختلف المنصات أصبحت تُجمع الآن ضمن منصة موحدة، ومن خلالها نتابع الفرص. وما ترونه أمامكم هو مؤشر قياس فوري؛ ففي أي وقت أفتح فيه النظام يظهر لي هذا المؤشر التفاعلي. والسبب في اعتمادنا على هذا المؤشر يعود إلى أن أحد أهدافنا الداخلية الرئيسية يتمثل في الاستمرار في الحصول على مشروعات جديدة. ويتمثل هدفنا السنوي في ترسية مشروعات بقيمة 75 مليون دينار كويتي، وذلك لأن الحفاظ على هذا المستوى من المشروعات الجديدة هو ما يدعم استدامة النمو مستقبلاً.

نحن نسعى إلى الحفاظ على النمو في المستقبل، ولذلك فإن الحفاظ على استدامة النمو يتطلب دائمًا مراقبة أداءنا الحالي ومدى قدرته على تغطية مستهدفات النمو للعام القادم، خاصة وأننا ما زلنا في الربع الأول من السنة؛ ومن المتوقع بطبيعة الحال أن نبدأ أداء العام بهذه الوتيرة. وأعتقد أننا نحقق أداءً جيدًا فيما يتعلق بمعدل الترسية، حيث بلغ 33% من حيث القيمة المالية بالدينار الكويتي، بينما وصل معدل الترسية من حيث عدد الفرص إلى 67%. وهذه الأرقام تعكس نتائج الربع الأول بطبيعتها،

ولكن عند متابعة النظام بشكل لحظي، فإن هذه النسب تتغير باستمرار، إذ قد ترتفع النسبة من 8.3% إلى 9% أو حتى 10% في أي لحظة بحسب عدد المشروعات التي تُرسي علينا بشكل يومي.

وعلاوة على ذلك، ستلاحظون في الشريحة التالية أن محفظة المشروعات المستقبلية أصبحت أكثر تركيزاً ودقة. وما أعنيه، هو أنه في السابق كان لدينا محفظة مشروعات مستقبلية أضخم، حيث كنا ندرج فيها كافة المشروعات التي مرت بالمرحلة الأولية لتحديد الفرص قبل تصنيفها وفرزها حسب نسبة نجاح هذه الفرص وتحويلها إلى فرص حقيقية. أما اليوم، وبدعم من تقنيات الذكاء الاصطناعي -والتي سأوضحها بمزيد من التفصيل في الجزء الأيمن من العرض- فقد أصبح فريق المبيعات يركز بشكل أكبر على الفرص الحقيقية ذات نسب النجاح المرتفعة، والتي ترونها هنا بقيمة تقارب 278 مليون دينار كويتي موزعة على مختلف المراحل، وهذا يفسر لماذا كان لدينا سابقاً محفظة مشروعات مستقبلية أضخم.

والآن، ماذا يفعل الذكاء الاصطناعي لدينا تحديداً؟ كما ستلاحظون في الجانب الأيمن من العرض، يبدأ النظام أولاً بمرحلة استكشاف السوق من خلال البحث في المنصات والبوابات المختلفة وجمع البيانات المتعلقة بجميع الفرص المتاحة عبر تلك القنوات التي نملك صلاحية الوصول إليها. بعد ذلك، يحلل النظام هذه الفرص وتحديد الأسواق في الدول ذات الأداء الأفضل وفهم نطاق العمل الخاص بكل فرصة بشكل دقيق. وبمجرد تحديد الفرص المناسبة، يتواصل النظام مع العملاء. وفي هذه المرحلة لا يوجد تدخل بشري مباشر، حيث يبدأ النظام بالتواصل مع العميل موضعاً وجود فرصة محددة، وإبداء اهتمامنا بها، مع عرض قدراتنا وما يمكن أن تقدمه من قيمة مضافة في هذه المرحلة المبكرة.

وبمجرد أن نحصل على ردود أو تفاعل من العميل، يحول نظام الذكاء الاصطناعي هذه الفرصة تلقائياً إلى مدير الحساب المختص. وبالتالي تمر العملية بمراحل واضحة تبدأ بتحديد الفرصة، ثم التواصل، ثم التأهيل، وبعدها يبدأ تدخل فريق المبيعات بشكل مباشر.

وهذه المراحل الثلاث التي كنا ننفذها بالطرق التقليدية سابقاً، وكما تلاحظون في أسفل الجانب الأيمن من العرض كانت تستغرق في المتوسط 56 دقيقة من وقت موظف المبيعات التنفيذي لكل فرصة واحدة.

كان موظف المبيعات التنفيذي عند تسجيل الدخول إلى النظام يقوم بالبحث في السوق وتحديد الفرص والحصول على بيانات الاتصال وإرسال رسائل البريد الإلكتروني والحصول على الردود الأولية، ثم تحويل الفرصة إلى مدير حساب آخر. وكانت هذه العملية، في المتوسط، تستغرق نحو 56 دقيقة لكل فرصة. وأنا هنا لا أتحدث عن أفضل الموظفين أداءً أو الأبطأ، بل عن المتوسط العام. أما اليوم، ومع استخدام الذكاء الاصطناعي، فإن هذه المراحل الثلاث نفسها تتم في غضون نحو ثمان دقائق فقط، فالأمر لم يعد يتطلب الكثير من الوقت والجهد.

وبذلك نكون قد حققنا زيادة في إنتاجية فرق المبيعات تُقدَّر بنحو 86%، وهو ما نعتقد أنه سيُحدث تغييرًا جوهريًا وسيطلب قدرات إضافية للتركيز على أعمال المبيعات الفعلية، أما الأعمال الروتينية التقليدية، فأصبحت تُدار بالكامل من خلال الذكاء الاصطناعي ولم تعد تتطلب تدخلًا بشريًا مباشرًا كما كان في السابق.

وبالنسبة لنا، فإن هذا يمثل تحسنًا كبيرًا في طريقة إدارة الفرص خلال الفترة المقبلة. ونحن نتطلع إلى التوسع أكثر في استخدام قدرات الذكاء الاصطناعي لتشمل مراحل إضافية مثل التسعير وإعداد العروض الفنية وتصميم جداول التسعير. ورغم أننا لم نصل إلى هذه المرحلة بعد، نطمح لدمج الذكاء الاصطناعي في جميع مراحل دورة المبيعات، ونعتقد أن هذا الأمر ضروري لتعظيم الاستفادة من الفرص ومحفظات المشروعات المستقبلية في الأسواق التي نعمل بها.

وبهذا نكون قد استعرضت الجانب المتعلق بالذكاء الاصطناعي.

وبعد تطبيق منظومة الذكاء الاصطناعي، أصبح لدينا حاليًا محفظة مشروعات تقدر بنحو 170 مليون صُنفت بوصفها مشروعات ذات فرص حقيقية ونسب نجاح مرتفعة. ومن هذا الإجمالي، هناك مشروعات بقيمة 81 مليون دينار كويتي وصلت بالفعل إلى مرحلة اقتناص المشروع، وهي المرحلة التي نكون فيها قد دخلنا في مستوى متقدم من التفاعل مع العميل، حيث نتبادل الاستفسارات التفصيلية ونرسل خطط التسعير الدقيقة ونفهم كامل متطلبات العميل ثم ينتظر العميل أن نقدم له عروض الأسعار النهائية. ومن ضمن هذه المرحلة، خسرت الشركة مشروعات بقيمة 21 مليون دينار كويتي، بينما نجحنا في ترسية مشروعات بقيمة 8 ملايين دينار كويتي. وبناءً على هذا الأساس، نقوم باحتساب معدل ترسية المشروعات لدينا.

وفي الشريحة التالية، نستعرض محفظة المشروعات المستقبلية الخاصة بقطاع العقارات. وكما ذكرنا، فقد طُرح أحد أكبر المشروعات في الكويت خلال شهر نوفمبر الماضي، وتمكننا من الحصول عليه ضمن تحالف من الشركات. ونتوقع توقيع العقد خلال هذا الأسبوع، وفي حال وقعناه الأسبوع المقبل، فمن المتوقع أن تمتد فترة الإنشاءات الخاصة بالمشروع إلى عامين.

وبحلول عام 2028، من المتوقع أن يكون المشروع قد دخل مرحلة التشغيل. ونعتقد أن هذا المشروع سيحقق عائداً داخلياً مزدوج الرقم على استثماراتنا، كما سيسهم في تعزيز محفظتنا العقارية وتوسيع حضورنا في سوق العقارات الكويتي.

وبذلك نكون قد استعرضت بإيجاز أداءنا خلال الربع الأول 2026. والآن سيأخذكم السيد/ أحمد شوقي المدير المالي للمجموعة في استعراض أكثر تفصيلاً للأرقام والنتائج المالية قبل أن نختم الجلسة بالإجابة عن أسئلتكم. شكرًا جزيلاً لكم.

أحمد شوقي (المدير المالي للمجموعة - بيوت القابضة)

شكراً للمهندس عبد الرحمن. السلام عليكم جميعاً. سنستعرض اليوم نتائج الربع الأول من عام 2026 لمجموعة بيوت. وكما أشار المهندس/ عبد الرحمن حققتنا، وارتفعت الإيرادات بنسبة 3% مقارنة بالفترة ذاتها من عام 2025. وبلغت ربحية السهم 6.73 فلس، في حين ارتفع معدل النمو السنوي المركب خلال الأعوام الثلاثة الماضية بنسبة 6%.

وفي الشريحة التالية، سنستعرض قائمة الدخل. بلغ إجمالي الربح خلال الربع الأول 20.7% مقارنة بحوالي 27.5% خلال الربع الأول من العام الماضي وذلك بسبب تنويع العقود بين العقود الأمريكية والمحلية، فيما بلغت نسبة مقياس الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك حوالي 20% في الربع الأول بقيمة 4.2 مليون دينار كويتي مقارنة بنحو 28.4% في الفترة نفسها من العام الماضي بما يعادل 6 ملايين دينار كويتي.

بلغ صافي الربح خلال الربع الأول مليوني دينار كويتي بما يعادل 9.5% من إجمالي الإيرادات مقارنة بحوالي 3.2 مليون د.ك. أي ما يعادل 15.2% من إجمالي الإيرادات خلال الفترة نفسها من العام الماضي. فيما بلغت ربحية الأسهم 6.73 فلس خلال الربع الأول مقارنة بنحو 10.5 فلس في العام الماضي.

في الشريحة الأخيرة، سنتناول الميزانية العمومية من منظور رأسي. ارتفع إجمالي الأصول خلال الربع الأول إلى 241 مليون دينار كويتي مقارنة بنحو 228 مليون دينار كويتي في ديسمبر 2025 ويعود ذلك بشكل رئيسي إلى مشروع المطلاع. ونتيجة لذلك بلغ العائد على متوسط الأصول خلال الربع الأول 4% مقارنة بنحو 6.7% خلال العام الماضي وذلك لأن المشروع لم يدر أي دخل حتى الآن.

ارتفعت حقوق المساهمين إلى 53.1 مليون دينار كويتي خلال هذا الربع مقارنة بنحو 51.2 مليون دينار كويتي بنهاية العام الماضي. وبلغ العائد على متوسط حقوق المساهمين 15.5% خلال الربع الأول من 2026 مقارنة بحوالي 23.1% خلال الفترة ذاتها من العام الماضي. وارتفع الدين البنكي نتيجة أعمال الإنشاءات الجارية في مشروع بيوت بلس "المطلاع" ليصل إلى 83 مليون دينار كويتي مقارنة بنحو 75 مليون دينار كويتي في ديسمبر 2025. فيما بلغت نسبة الدين البنكي إلى إجمالي الأصول نحو 43.8% مقارنة بحوالي 32.8% من إجمالي الأصول في ديسمبر العام الماضي. شكراً لكم.

فهد شيخ (محلل الأسهم العالمية - المجموعة المالية هيرميس)

شكراً للسيد عبد الرحمن والسيد أحمد. ننتقل الآن لفقرة الأسئلة والأجوبة. في حال رغبتكم بطرح أي أسئلة، يرجى الضغط على زر رفع اليد أو إرسال أسئلتكم عبر صندوق الدردشة.

سأبدأ بسؤالني للسيد عبد الرحمن. عند الاطلاع على النمو الإقليمي المبهر الذي حققتموه وأعيد النظر، فألاحظ أن الإيرادات في الكويت شهدت تراجعاً طفيفاً مقارنة بالعام الماضي. نود معرفة السبب وراء ذلك وما إذا كان للوضع الجيوسياسي الحالي يد في هذا، كما نود معرفة نوع التعقيدات التي تواجهونها حتى الآن، وما الذي تتوقع أن يتغير خلال الأرباع القادمة؟

المهندس عبد الرحمن محمد صالح الخنة (نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للمجموعة - بيوت القابضة)

شكراً لك يا فهد على سؤالك. أحد العوامل الرئيسية التي أثرت على الإيرادات ومعدلات الربحية خلال الربع الأول يعود إلى أحد مشروعاتنا مع شركة أمنتوم وهو مشروع APS5 للجيش الأمريكي والذي سبق أن أعلننا عنه في البورصة خلال العام الماضي. وكان الإنهاء التدريجي لهذا المشروع في نوفمبر 2025 هو السبب الرئيسي وراء الانخفاض الذي شهدناه في إيرادات الكويت. ومع ذلك، أعتقد أننا نسير في الاتجاه الصحيح فيما يتعلق بنمو المشروعات المحلية التي تمت ترسيتهما علينا في العام الماضي. ولذلك كما ذكرت فإن الانخفاض الذي شهدناه في الإيرادات كان بسبب هذا المشروع.

أما بالنسبة إلى الجزء الثاني من سؤالك والمتعلق بالتوترات الجيوسياسية فسأكون واضحاً معك، قلت في نتائج العام الماضي أنني إيجابي متفائل للغاية حيال التعقيدات المرتبطة بالوضع الجيوسياسي في المنطقة. ولكن بصراحة إن تقلبات القرارات الصادرة عن الحكومة الأمريكية تؤثر مباشرة على أعمالنا كما أننا لا يمكننا التنبؤ بها وذلك يشبه إلى حد كبير طبيعة قرارات الإدارة الأمريكية، حيث نواجه الأثر نفسه بصورة مباشرة في بيئة الأعمال.

في بعض الأحيان نتلقى طلبات استفسار عن معلومات كبيرة تتطلب التنفيذ خلال فترة قصيرة لا تتجاوز شهراً تقريباً، وفي المقابل تصدر قرارات أخرى، مثل مشروع APS5 للجيش الأمريكي تتطلب تقليص بعض الموارد.

هذا التباين بين الارتفاع في حجم الطلبات من جهة والانخفاض أو تقليص الموارد من جهة أخرى يضعنا في بيئة عمل تتسم بدرجة عالية من عدم الاستقرار وصعوبة التنبؤ بالوضع.

هل نحن متفائلون؟ نعم، لأن جزءاً من الخدمات التي نقدمها مرتبط إلى حد كبير بالتوترات الجيوسياسية في المنطقة وهذه التوترات مرتبطة بوجود القواعد الأمريكية والحكومة الأمريكية والجهات الأمريكية في المنطقة. هل سيأتون؟ نعم. هل يؤثر ذلك على أعمالنا؟ حتى الآن لا. ولكن ما نراه في هذه المرحلة هو مجرد احتمالات غير مؤكدة وغير مستقرة وهو الوصف الأدق للوضع الحالي.

فهد شيخ (محلل الأسهم العالمية - المجموعة المالية هيرميس)

ممتاز شكراً لك، والآن سنتحدث قليلاً عن وضع الهامش خلال هذا الربع. هل يرتبط ذلك بالكامل بمشروع أمنتوم؟ وإذا كان الأمر كذلك فهل أصبح ذلك هو الوضع الطبيعي الجديد لتوقعاتكم المستقبلية؟

المهندس/عبد الرحمن محمد صالح الخنة (نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للمجموعة - بيوت القابضة)

هذا صحيح بالتأكيد. يختلف نطاق الهامش في مشروع أمنتوم كما أوضحت سابقاً، نظراً لأننا نعمل ضمن نطاق مرتفع للغاية عندما يتعلق الأمر بنوع الأعمال التي نقدمها إلى الولايات المتحدة. ويُقاس يتعلق صافي الهامش أو إجمالي الهامش الذي نعتمده عادةً بالنسبة المئوية. واعتدنا أن تصل هذه النسبة إلى 60% من الإيرادات المدرة من الحكومة الأمريكية بينما أصبحت الآن تقل عن 15%. ومع التوجه نحو الأعمال المحلية، ينخفض متوسط الهامش بشكل عام، وهذا من الجانب الكويتي.

عندما أتحدث عن المنطقة فإنني أشير إلى المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة. نسعى إلى الحفاظ على متوسط الهامش الذي نعتمده حالياً. وفي رأيي، لدينا عقود مرتفعة الهوامش وذات أثر إيجابي متأتية من الحكومة الأمريكية.

وفي السوق الكويتي، تظهر التنافسية وهي أحد العوامل التي تدفعنا نحو النمو. وفي المنطقة، لدينا الأعمال التجارية والمحلية في المنتصف، وخاصة في المملكة العربية السعودية والإمارات. ويعد هذا هو نطاق الهامش الذي نعمل ضمنه. وكلما تغير السوق، ارتفع متوسط الهامش.

فهد شيخ (محلل الأسهم العالمية - المجموعة المالية هيرميس)

هل الهوامش الإقليمية أفضل من الهوامش المحلية الكويتية؟

المهندس عبد الرحمن محمد صالح الخنة (نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للمجموعة - بيوت القابضة)

نعم

فهد شيخ (محلل الأسهم العالمية - المجموعة المالية هيرميس)

أذكركم مرة أخرى إذا ترغبون في طرح أي أسئلة يمكنكم الضغط على زر رفع اليد أو ترك السؤال في صندوق الدردشة. أعلنت بورصة الكويت يا سيد عبد الرحمن عن انتهاء بعض المشروعات هذه السنة إذا لم أخطئ فما المشروعات الأخرى التي ستستمر؟ ما آخر مستجدات المشروعات التي ستنتهي عما قريب؟

المهندس عبد الرحمن محمد صالح الخنة (نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للمجموعة - بيوت القابضة)

لا تزال المفاوضات جارية مع الحكومة بشأن مستقبل هذا المشروع، فكما ذكرت سابقاً يعد هذا المشروع استراتيجياً ومرتبناً بوجود الولايات المتحدة. والأمر مماثل لما حدث في مشروع أمنتوم الأخير، مع اختلاف طبيعة المشروع، إذ أن هذا المشروع تحديداً يتعلق بصيانة المنشآت.

ويرجع سبب توجهنا نحو هذه المشروعات إلى أن آخر المستجدات الواردة إلينا من المسؤولين الأمريكيين أو كبار المقاولين الذين نتعاون معهم تشير إلى تعرض بعض المنشآت لأضرار تستدعي ترميمها قبل بدء أعمال الصيانة، ولهذا تدور بعض نقاشات بشأن آلية التحول إلى هذا النوع من المشروعات وخاصة بعد انتهاء الحرب وهو ما يهمنا.

ولهذا قررت الحكومة عدم استمرار العقود أو تمديدها إلا بعد أن توضح لنا القيادة المركزية الاستراتيجية التي سنعتمد عليها في أثناء الحرب أو بعدها. والحق أقول، يؤثر ذلك على أداؤنا المالي بكل تأكيد وأقرنا بذلك. نتوقع تحقيق ربح قدره 1.3 مليون دينار كويتي من هذا المشروع بنهاية العام. لذا في حال لم تطرأ أي تغييرات وسنعلن عنها فور معرفتها رسميًا، فسيكون هذا هو التأثير المتوقع على أداؤنا.

ومن ناحية أخرى وللتوضيح فقط، وضعنا بالفعل خطة بديلة، أو بالأحرى خارطة طريق عن طريقة تقليل هذا التأثير. لذا، نسعى جاهدين لترشيد نفقاتنا الإدارية والتشغيلية، ونحاول إعادة هيكلة المؤسسة بطريقة تقلل من تأثير هذا المشروع علينا.

فهد شيخ (محلل الأسهم العالمية - المجموعة المالية هيرميس)

سأطرح سؤالاً الأخير في هذا الصدد وهو هل يمكن أن تتولى شركات أخرى هذه الأعمال؟ أم أن طبيعة هذه الأعمال لا يرغبونها من الأساس؟ أعني أن هذا النوع من الأعمال غير موجودة.

المهندس عبد الرحمن محمد صالح الخنة (نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للمجموعة - بيوت القابضة)

لن تتولى شركات أخرى هذه الأعمال. فعلي سبيل المثال بعض المباني مدمرة تمامًا فإذا كانت مهمتك تتمثل في صيانة مبنى ما، فالمبني نفسه أصبح متضرراً ومهمتك أصبحت غير موجودة وهذه هي الفكرة. هل تم حسم الأمر؟ لا لم يُحسم الأمر بعد فالحكومة الأمريكية تقيم مدى أهمية الحفاظ على وجودها في الكويت مقارنة بدول أخرى وهذا هو الوضع الحالي. وللإجابة عن سؤالك، لن تذهب هذه الأعمال لأي أحد آخر وإنما هو مجرد تغيير في استراتيجية الحكومة الأمريكية.

فهد شيخ (محلل الأسهم العالمية - المجموعة المالية هيرميس)

ممتاز. كان هذا واضحاً للغاية. فيما يخص الجانب العقاري، كما أشرت إليه في العرض التقديمي يعد مشروع "بيوت بلس" أجدد مشروعاتكم وذكرت أنك ستوقعه أيضاً. هل هناك مشروعات أخرى مستقبلية؟ أم أن هذين المشروعين الكبيرين كفاية حالياً؟

المهندس عبد الرحمن محمد صالح الخنة (نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للمجموعة - بيوت القابضة)

يوجد العديد من المشروعات المطروحة حالياً وأعتقد أن الكويت توفر فرصاً هائلة خلال العامين إلى الثلاثة أعوام القادمة وهي فرص لن تتكرر خلال الخمسة عشر عاماً القادمة. وتشمل هذه الفرص مشروعات عقارية تطرحها الحكومة، إلى جانب مشروعات قديمة بدأت الحكومة حالياً في تجديد عقودها. هل نسعى للحصول على هذه المشروعات؟ نعم بالتأكيد. وإذا نظرت إلى مشروع بيوت بلس، فستجد أننا فزنا به بمجهودنا الذاتي.

أنشأنا تحالفًا. والسبب وراء رغبتنا في إنشاء هذا التحالف هو توسيع نطاق استثماراتنا لتشمل مشروعات أكثر بدلاً من التركيز على مشروع واحد. بالتأكيد، ندير تدفقاتنا النقدية بكفاءة عالية، ونسعى للحفاظ على توزيعات أرباح جيدة لمساهميننا، كما كنا نفعل وسنستمر في ذلك. ولدينا رغبة جادة في تنمية محفظتنا العقارية، لأنها عنصر بالغ الأهمية في استراتيجيتنا.

فهد شيخ (محلل الأسهم العالمية - المجموعة المالية هيرميس)

عظيم، أذكركم مرة أخرى إذا ترغبون في طرح أي أسئلة يمكنكم الضغط على زر رفع اليد أو ترك السؤال في صندوق الدردشة. على ما يبدو أنه لا توجد أي أسئلة في الوقت الحالي يا سيد عبد الرحمن، أود أن أسألك هل لديك أي ملحوظات ختامية قبل إنهاء المؤتمر الهاتفي؟

المهندس عبد الرحمن محمد صالح الخنة (نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للمجموعة - بيوت القابضة)

أجدد شكري لك يا فهد على استضافة هذا اللقاء. نحرص على الالتزام بسياسات تستند إلى مبدأي الشفافية والانفتاح. وندرك أن المرحلة الحالية مملوءة بالتحديات، وفي مثل هذه الظروف تبرز كفاءة الإدارة. وأعتقد أنني ومجلس الإدارة والإدارة التنفيذية نبذل جهودًا كبيرة ونركز أولاً على تجاوز الظروف الحالية المرتبطة بالتوترات الجيوسياسية، مع السعي في الوقت ذاته إلى اغتنام أكبر قدر ممكن من الفرص والإمكانيات المتاحة. أشكركم جزيل الشكر على الاستضافة، ونحن دائماً مستعدون للرد على أي أسئلة أو ملحوظات.

فهد شيخ (محلل الأسهم العالمية - المجموعة المالية هيرميس)

ممتاز. شكراً جزيلاً لكما على وقتكما اسيد عبد الرحمن ويا سيد أحمد. شكراً جزيلاً. مع السلامة.

المهندس عبد الرحمن محمد صالح الخنة (نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للمجموعة - بيوت القابضة)

شكراً لك، مع السلامة.

أحمد شوقي (المدير المالي للمجموعة - بيوت القابضة)

شكراً لك يا فهد، مع السلامة.

Beyout Q1 2026 Analysts Conference

Fahad Shaikh (Global equity analyst, EFG Hermes)

Good morning and good afternoon, everyone. Welcome to Beyout Holding Company's First Quarter 2026 Results Conference Call. My name is Fahad Shaikh. I'm from EFG Hermes, and I will be your host for the call. Today, representing Beyout Holding , we have the pleasure of having with us Engineer Abdulrahman Al-Khanna , Group CEO; and Mr. Ahmad Shawki, Group CFO. Before we start the call, I would just like to point you towards the disclaimer on the screen right now, after which now I would like to hand over the call to Mr. Abdulrahman to take things forward. Thank you.

Engineer Abdulrahman Mohammed Saleh Al-Khannah (Vice Chairman and Group CEO, Beyout Holding Co.)

Fahad, as always, thank you very much for having and hosting this call. And before getting into the details of the quarter, I always I'd like to start with people who is new to Beyout Holding, to have a quick brief about what is Beyout Holding, what do we do? What are the strategic positions or strategic assets that we have, and then we move to our results.

So in a nutshell, I mean, Beyout Holding consists of two main activities. Again, one of the main -- or the main activity or the main driver of our revenue comes from our subsidiary, KRH Kuwait Resources House, which is an integrated human resource solution that provides the human resource part as well as the logistical part that supports the human resource, things like housing, transportation, legalization and visa, PPEs for certain equipment, in addition to the personnel itself, recruitment, payroll, et cetera.

So the entire human resource functions for our customers or any organization that requires that kind of capital, we at KRH provide that across all industries, whether it is defense, construction, retail, hospitality, health care, any kind of resources, we have the capacity to provide that. In addition to the human resource, the second pillar of our activity is the real estate. Definitely, real estate is one of the key components provided within the human resource, not only that, but we have expanded our scope in the real estate to include services that we provide for the government in a strategic projects like the BOT project.

We also have activated a lot of the property management, facility management, trading portfolio as part of the real estate capacity that we have. The third thing, which I always try to emphasize in every quarter is Beyout Plus. This is one of the biggest projects in Kuwait right now. We are building this project. We won this project with Public Authority welfare

housing. This project is adjacent to the biggest city of Kuwait, which is under development. It's a 250,000 square meter of retail showroom, offices, third-party logistics, open yards and restaurants.

We are still developing this project. We also sense a high demand of retail and anchor, which I want to explain to you during the presentation, I as always give update. In the next slide, it's just quick branding brief about Beyout Plus, what is it as a concept. We believe that Beyout Plus is positioned as a specialized retail experience in which we want to accumulate all the house needs for any person who is either building his house or renovating his house or have small items that he wants to buy for his house in an experience.

What I mean by experience is that you go there, you finish your mandatory works and you have also some entertainment for your kids, restaurants, other retail stores. So the journey, which in our way that it is an uncomfortable journey in going to fulfill your need becomes a beautiful journey in Beyout Plus, and that is basically the vision and the mission of that project.

In the next slide, again, as I have briefly explained, it is just giving you a glance about the architecture, the amount of investment, the quality that we want to bring in this project, which is, again, in Al-Mutlaa area, which is one of the, I would say, if not the biggest city, will be the biggest city in Kuwait. We are adjacent. We are at 10 to 15 minutes away from 28,000 units. It's a housing unit. So imagine the number of people that will be adjacent to this project in the coming years. That shows how important is this project for us.

Now to give you an update about where do we stand in Beyout Plus, we are at 45% construction progress in comparison of something slightly below 60%. The reason of the delay is definitely what's happening in the region. We have already developed our plan to cover part of that delay. Our expected launches will be Q3 '27. We've already engaged with many anchor tenants. We already signed 21% of the entire capacity of the building to our anchor tenants.

I always emphasize on anchor tenants because we still did not entertain small tenants. We're just focusing now in our marketing strategy on the big shops on the anchor tenants who brings traffic to the mall itself. I always give this brief as an intro because of the significance of that particular project. Now in the coming slide, just to give you a key highlights about what happens in this quarter, we managed to grow our revenue by almost 3%. And just to give you about how we accomplish the growth is extremely important because we link all the presentation together.

The more we start winning projects in the previous year is account for the growth of the next year. Actually, it's not only a next year. We think that within three to six months from winning projects, this is where we start recognizing revenue. So that's why we always tend

to keep our pipeline and keep our backlog filled. So we maintain our growth quarter-over-quarter. We managed to get a net profit of KWD 2 million. The amount of projects that we won in the first quarter is KWD 8.3 million with 21% of our win rate.

I have a couple of slides in which I will be speaking in details about the business development and the improvement of business development, as I have promised you in the last quarter because we start moving into a more an AI-generated sales and business development process. We already signed with Salesforce. We launched the integration with MuleSoft. So we have really an automated, I would say, a fully AI agent automated sales process.

Again, it's not fully AI because we still have the human intervention, which is important in our perspective. 61% of our active pipeline is already processed by the AI engine. I really want to further explain this AI because I have a couple of slides which explain to you in detail.

One of the key achievements we believe happens in this quarter is our regional growth. We continue. Since our last year results, we continue to grow our numbers regionally in addition to Kuwait. Saudi Arabia definitely is what we bet on, what we call the wild horse in our growth, which comes at 131%. And we still believe we're just scratching the surface in the Saudi market.

In the next slide, you would see how we are improving when it comes to the regions. Again, Saudi is our #1 when it comes to value and percentage. So we grew 130% from previous year. Qatar, since it is a stabilized market, we grew 1.3%. In Bahrain, we grew almost 60%. In Jordan, though it is a small number, but it is a good indicator. And why it is a good indicator because this is one of the key strategic position because of the volatility and the changes in the U.S. government climate and U.S. government business across the region.

So we maintain and we always try to keep our footprint in every country within the region. So when there is any movement within the region, we become ready with it. Also Emirates, we managed to grow at a rate of 100%. So that's basically how we manage to grow the business.

Now when it comes to pipeline, as I have promised you to explain to you. So now Salesforce is the platform in which we, as management, follow up on every particular opportunities that we track. Any information that we have across all the platforms is now transferred into one platform. That platform, this is how we track the opportunities. What do you see in front of you is a spontaneous at any point of time, I open the system, I have this gauge. And why I have this gauge? Because part of our target, our internal target is to keep winning projects. Our yearly target is KWD 75 million. So we need to win KWD 75 million of projects that keeps our, again, growth for the future.

So we want to maintain growth in the future. So if I want to maintain growth, I have always to see what I'm doing right now to fill the next year growth as we are in the first quarter. So it is expected to start the year performance with that yet. I think we are doing great when it comes to our winning rate with 33%. That is on the value, the KD value. And when it comes to the number of opportunities, we are at 67% win rate. And that's -- again, that's lies. I mean that's first -- that's -- for sure, that's the first quarter result. But when I open my system, it's always lie. I mean that 8.3% might be 9%, might be 10%, depends on how much we win on a daily basis.

Not only that, but in the next, you would see a more concise pipeline. And what do I mean by concise pipeline? Because usually and previously, we used to have a bigger pipeline in which we try to transfer this, again, and we call it identification stage into a more qualified opportunities. Now with the AI help, which I am going to further explain on the right side of the presentation, our sales team is more focused on the qualified opportunity, which you see here approximately KWD 278 million across different stage. Previously, we used to have a larger pipeline.

Now what happens? What does the AI do for us? You would see on the right side of the presentation, to identify the opportunity. So first, searching the market, searching in the portals, getting the information from the -- every opportunity in the portals that we give access to, search within that, identify the countries of performance, identify the scope of work of the opportunities. Once it identified, the AI contact our clients. So there is no human intervention in that. So they start contacting the clients saying there is an opportunity XYZ, that opportunity we are interested in. This is our capability. We believe that we bring value to you on this stage.

Once we start getting feedback from the customer, the AI transfer this to an account manager. So identify, contact qualify and then our sales team start to kick in. Those three components that we usually do traditionally used to take, and that's you see it in the bottom side of the right side, used to take 56 minutes on an average sales executive.

So a sales executive who log in, search in the market, identify opportunities, creating contact, sending e-mail, getting qualification and then assign it to another account manager usually takes on average 56 minutes. I'm not talking about a top-notch employee. I'm not talking about the slow employees. I'm talking about the average. Now with the AI, those three stages happen in eight minutes. It doesn't take a lot.

So that's approximately 86% increase in the productivity of the sales teams, which, in our opinion, is going to change and require additional capacity when it comes to really focus on the sales itself. The normal traditional, I would say, routine work is done by the agent. It is done by the AI. We don't need it anymore.

So that's -- for me, that's a significant improvement on how we are going to manage the opportunities moving forward. We are looking forward to further expand our agentic work to maybe pricing, to maybe providing technical proposal, to maybe designing the pricing sheets. We are not yet there, but our ambition to integrate the AI in every single process of the sales process, and we believe this is crucial to capture the potential and the pipeline that we have in the markets that we operate in. So now that's the AI thing.

Now after getting the AI, we have an active -- approximately KWD 170 million of projects already qualified. Out of those KWD 81 million are in the capture stage. And what do we mean by capture is that there is a detailed inquiries, there is detailed pricing. We know what is expected from our clients, and they're waiting for us to price out of those KWD 21 million we lost and KWD 8 million we won. So that is basically how we calculate our win rate.

In the next slide, on the pipeline on the REH side, which is the real estate. Again, one of the biggest projects in Kuwait was published back in November 2025. We won it with a consortium under LAC. We're expecting to sign the contract this week, and that project is going -- if we sign next week, so two years construction.

So by 2028, that project is going to be live. We believe that this is going to provide a double-digit IRR in our investment. It's going to increase our portfolio and presence in the real estate market in Kuwait. With that, that is my briefing about how we did in the first quarter. Mr. Ahmad Shawki, our CFO, is going to take you through detailed numbers before we end the session with your questions, of course. Thank you very much.

Ahmad Shawki (Group Chief Financial Officer, Beyout Holding Co.)

Thank you, Engineer Abdulrahman. Al Salam Alikom everybody. We are going to introduce the Beyout first quarter 2026 results. Beyout has been achieved as Mr. Abdulrahman has been mentioned. We have achieved a 3% increase for the revenue compared to the same period for the 2025. And our EPS for the first quarter 2026 has been reached to fils 6.73. Our CAGR for the last three years has been increased by about 6%.

In the next slide, we'll talk about the income statement. Our gross profit has been achieved in the first quarter, 20.7% compared to the last year first quarter, 27.5% because of the diversification of the contract between American and the local contract. Our EBITDA is about 20% in the first quarter by value KWD 4.2 million. Compared to last year, it's 28.4% for about KWD 6 million.

The net profit for the first quarter about KWD 2 million for 9.5% from the top line. And compared to last year, it was KWD 3.2 million as a 15.2% from the top line of revenue. Our earnings per share, fils 6.73 for the first quarter compared to last year, it was fils 10.5.

In the last slide, we are talking about the balance sheet. We're taking a vertical-wise. Total assets has been increased in the first quarter for KWD 241 million compared to the December 2025, it was KWD 228 million because of Mutlaa. That's why the return on average of assets become in the first quarter, 4% compared to the last year, it was 6.7% because Mutlaa has not yet generated income.

The equity has been increased from KWD 53.1 million this quarter compared to year end 2025, KWD 51.2 million. The return on average of equity is 15.5% for the quarter 1 2026 compared to quarter 1 2025 is 23.1%. Bank on debt because of the construction happening on the ground for Mutlaa project, we have been increased. We reached now KWD 83 million compared to last December 2025, it was about KWD 75 million. The bank debt to assets, 34.8% compared to December 2025, it was 32.8% from the total assets. Thank you.

Fahad Shaikh (Global equity analyst, EFG Hermes)

Thank you, Mr. Abdulrahman, and thank you, Mr. Ahmad. We'll now move to the Q&A part of the call. If anyone has any questions, you can either raise your hand or you can send your question in the chat box as well.

Mr. Abdulrahman, maybe I can start off. So if I look at that your regional growth, that has been very impressive. But if I kind of work back, it looks like in Kuwait, maybe revenues were down a bit compared to last year. So maybe covering what's driving that and also linking it to the geopolitical situation right now, what kind of implications, if it's had any implications so far and if you expect anything to change in the coming quarters? Are you, Mr. Abdulrahman?

Engineer Abdulrahman Mohammed Saleh Al-Khannah (Vice Chairman and Group CEO, Beyout Holding Co.)

Thank you, Fahad, for your question. Look, one of the things that happened last year and maybe announced it in the Boursa that impacted our revenue and profitability of the first quarter is related to one of the projects with Amentum, we call the APS-5 project. The phaseout of the APS-5 back in November is the driver behind the drop in the revenue in Kuwait yet. I still see that we catch up the growth coming from the local business that we won in the last year or so. So that is basically the driver behind the drop in the revenue.

Now with your second part of your question related to the geopolitical tension, let me be very honest with you. I said it in the last year result. I am positive, too optimistic toward the implications of the geopolitical situation in the region. But honestly speaking, having said that, the volatility of the decisions coming from the U.S. government that has a pure impact and direct impact with our business is unpredictable. It is similar to the way we hear the announcement that is coming from the administration, the same way we are facing it in the business.

Sometimes we receive an RFI, which is like a big RFI in inquiries that need to be executed in like a month or so. And then we receive on the other side, I'd say, maybe like the APS-5 example is that we need to drop down some of the resources. So that volatility that comes from U.S. in one side and down in one side makes us in a very, I would say, unpredictable situation.

Are we positive? Yes, because part of the services we provide is so much related to the geopolitical tension in the region. It is so much related to the presence of the U.S. basis and the U.S. government and the U.S. groups in the region. So are they coming? Yes, they are coming. Is it yet impacting our business? Not yet. We're just seeing, I mean, potential not really solid and volatile. That's basically how I would describe it.

Fahad Shaikh (Global equity analyst, EFG Hermes)

Perfect. Thank you. And then just maybe touching on the margin in this quarter as well. Is all of that related to the Amentum project? And if that's the case, is this now the new normal in terms of what to expect going forward?

Engineer Abdulrahman Mohammed Saleh Al-KhannaH (Vice Chairman and Group CEO, Beyout Holding Co.)

Look, absolutely correct. The Amentum project, as I have always explained, it is in a different margin spectrum. So we work in a very high margin when it comes to the U.S. type of business. The U.S. -- the net margin or the gross margin that we follow is so much related to the percentage. We used to have 60% of our revenue comes from the U.S. government side. Now we are slightly below 15%. So the more the mix goes towards the local/commercial, the more you would see an average decline in the margin. And that's more into the Kuwaiti side.

Now when I go to the region, and that's also very important. I mean, a region like Saudi Arabia or Emirates, I would say we would maintain the average margin that we have right now. So in my opinion, we have, I would say, a very positive high-margin type of contract across the region that is coming from the U.S. government.

We have a more competitive area in Kuwait, which is again a big driver of our growth. And we have something in the middle, which is the commercial and local business that's coming in the region, particularly in Saudi Arabia and Emirates. So this is the margin spectrum we work in. The more the mix changes, the more the average of our margin work.

Fahad Shaikh (Global equity analyst, EFG Hermes)

Understood. So the regional margins are better than Kuwait domestic margins?

Engineer Abdulrahman Mohammed Saleh Al-Khannah (Vice Chairman and Group CEO, Beyout Holding Co.)

Yes.

Fahad Shaikh (Global equity analyst, EFG Hermes)

Understood. Just as a reminder, if anyone else has any questions, you can either raise your hand or you can use the chat box to send in your question. Mr. Abdulrahman, there was another announcement on Boursa Kuwait as well regarding maybe some project which ends maybe this year, if I'm not mistaken, which might not continue? Or just maybe from a big project perspective, is there anything which kind of -- is there any update on something that is expiring anytime soon?

Engineer Abdulrahman Mohammed Saleh Al-Khannah (Vice Chairman and Group CEO, Beyout Holding Co.)

We are still negotiating with the government about the future of this project. As I said, this is a very strategic project related to the presence of the United States. It is similar to what happens to Amentum's project last time with a difference of the type of the project because that particular project is the facility maintenance project.

Now with that, why there is some sort of transformation of that kind of project, which is, again, those are daily updates we were taking from the U.S. government folks or the prime contractors we're working with. There are some damages happening in the facilities. So they need to reconstruct before they start maintaining it. So there is back and forth on how they want to transform post the war is crucial to us.

So the government said, we will not exercise the option of the contract or we will not extend the option of the contract unless we get a clarity of what would be the strategy of the central command within the war and post the war. And to be honest, does that impact our financial performance? Definitely, it will, and we have declared. We are anticipating a KWD 1.3 million of profit coming from this project towards the end of the year. So if there is no changes, which eventually we need to announce once we receive it officially, that is the expected impact on our performance.

And on the other side, also just to explain, we have already created a contingent, I would say, road map of how can we reduce this impact. So we're trying to squeeze our G&A. We're trying to restructure the organization in a way to really minimize, I would say, the impact of this project on us.

Fahad Shaikh (Global equity analyst, EFG Hermes)

Understood. Just the last question on this. So this is -- is this a situation where someone else will be coming in doing this work? Or will this be a situation where they don't want those work? I mean that work doesn't exist anymore or...

Engineer Abdulrahman Mohammed Saleh Al-Khannah (Vice Chairman and Group CEO, Beyout Holding Co.)

That work -- there is no somebody else taking this job, fortunately. It's just -- let me say it, I mean, frankly, Fahad, some of the buildings is damaged. So if your job is to maintain the building, the building is already damaged. You don't have a job. So that's basically the construct of the idea.

Now is it finalized? It's not. It's just like they are in a situation, the U.S. government in a situation in which they are assessing whether they need to have a presence in Kuwait or different countries. So that's the situation they are. So to answer your question, it's not lost for somebody else. It's just a change in the strategy of the U.S. government.

Fahad Shaikh (Global equity analyst, EFG Hermes)

Perfect. Perfectly clear. Then on the -- obviously, you also highlighted in the presentation on the real estate side, there's Beyout Plus, there's the new project that you've also -- you said you'll also be signing. Are there more in the pipeline that you are looking at? Or given these two big projects that you have enough on your plate for now?

Engineer Abdulrahman Mohammed Saleh Al-Khannah (Vice Chairman and Group CEO, Beyout Holding Co.)

Look, there are a lot of projects. I think there is a window of opportunities that Kuwait is offering in the next two to three years. that will be closed for the next 15 years. Those are projects -- a real estate project that is coming from the government, old projects. Now they are starting to renew those type of contracts. Are we pursuing it? Yes. And if you see the Beyout Plus, we won it by ourselves.

In Al-Muthanna project , we created consortium. And the reason why we want to create consortium because we want to have a bigger exposure for more projects rather than concentrating in one project. Definitely, we are managing our cash flow properly. We want to maintain good dividends as we used to be and will be for our shareholders. And we have the appetite to grow our real estate portfolio because this is a very important, I would say, element in our strategy.

Fahad Shaikh (Global equity analyst, EFG Hermes)

Great, thank you. As a reminder, if anyone else has any questions, you can either raise your hand or you can use the chat box to send in your questions. Mr. Abdulrahman, it doesn't look like there are any questions at this point in time. I would just like to check with you if you have any closing remarks before we end the call.

Engineer Abdulrahman Mohammed Saleh Al-Khannah (Vice Chairman and Group CEO, Beyout Holding Co.)

Again, always thank you, Fahad, for hosting this event. I've always kept our openness and our transparent policy. We know that, I mean, it is, I would say, a challenging time. And in the challenging time, I mean, a good management appears. I think me, alongside the Board of Directors, alongside the Executive management are putting lots of efforts and focus into first passing the situation that we are in the geopolitical tension and trying to capture the maximum potential that we could capture from that. Other than that, again, thank you very much for hosting. And we are always open for any questions or remarks.

Fahad Shaikh (Global equity analyst, EFG Hermes)

Perfect. Thank you so much for your time, Mr. Abdulrahman, Mr. Ahmad. Thank you so much. Bye.

Engineer Abdulrahman Mohammed Saleh Al-Khannah (Vice Chairman and Group CEO, Beyout Holding Co.)

Thank you. Thank you. Bye.

Ahmad Shawki (Group Chief Financial Officer, Beyout Holding Co.)

Thank you, Fahad. Thank you, bye.