

## SIARAN PERS

No. 021PR/Intiland/CC/TVR/IV/2018

DAPAT DITERBITKAN SEGERA

### Intiland Raih Marketing Sales Rp966 miliar di Triwulan I 2018

Jakarta (13/4) – Perusahaan pengembang properti PT Intiland Development Tbk (Intiland;DILD) meraih pendapatan penjualan (*marketing sales*) pada triwulan I tahun 2018 sebesar Rp966 miliar. Nilai perolehan tersebut melonjak sekitar tiga kali lipat dari perolehan *marketing sales* triwulan I tahun 2017 yang mencapai Rp236 miliar.

Direktur Pengelolaan Modal dan Investasi Intiland, Archied Noto Pradono menjelaskan bahwa peroleh *marketing sales* tersebut setara 29,3 persen dari target tahunan senilai Rp3,3 triliun. Lonjakan signifikan tersebut terutama berasal dari dibukukannya penjualan unit-unit kondominium Fifty Seven Promenade sepanjang tiga bulan pertama tahun ini.

Proyek pengembangan kawasan terpadu ini memberikan kontribusi *marketing sales* Rp753 miliar di triwulan I 2018. Jumlah tersebut setara 78 persen dari total perolehan *marketing sales* di triwulan I 2018.

“Minat konsumen untuk membeli unit-unit kondominium Fifty Seven Promenade tetap tinggi. Total penjualan yang kami bukukan dari proyek ini mencapai Rp2,3 triliun,” ungkap Archied lebih lanjut.

Ditinjau dari segmen pengembangannya, *mixed-use and high rise* mencatatkan *marketing sales* sebesar Rp823 miliar atau 85 persen dari keseluruhan. Nilai perolehan ini melonjak 597 persen dibandingkan perolehan triwulan I tahun 2017 yang mencapai Rp118 miliar. Selain dari penjualan unit kondominium Fifty Seven Promenade, proyek yang juga memberikan kontribusi cukup besar berasal dari penjualan unit-unit apartemen 1Park Avenue di Jakarta Selatan.

Archied mengungkapkan, penjualan dari segmen pengembangan kawasan perumahan membukukan *marketing sales* Rp98 miliar atau setara 10 persen dari keseluruhan. Pencapaian tersebut naik 44 persen dibandingkan perolehan pada triwulan I tahun 2017 sebesar Rp68 miliar.

Segmen pengembangan kawasan industri memberikan kontribusi cukup stabil bagi kinerja *marketing sales* perseroan. Pada triwulan I 2018, kontribusi lahan industri yang berasal dari penjualan lahan di Ngoro Industrial Park, Mojokerto, Jawa Timur ini mencatatkan *marketing sales* Rp45 miliar, atau memberikan kontribusi 5 persen. Jumlah tersebut menurun sekitar 10 persen dibandingkan perolehan *marketing sales* triwulan I tahun 2017 yang mencapai Rp50 miliar.

“Daya beli dan minat beli konsumen masih ada. Namun secara umum, pasar masih cenderung *wait and see*, menunggu momentum untuk kembali membaik. Kami perlu menyiapkan langkah-langkah strategi untuk mengantisipasi perubahan kondisi pasar dan minat konsumen,” kata Archied lebih lanjut.

Ditinjau dari lokasi pengembangannya, proyek-proyek yang berada di wilayah Jakarta dan sekitarnya memberikan kontribusi *marketing sales* Rp842 miliar, atau 87 persen. Pengembangan proyek-proyek di wilayah Surabaya dan sekitarnya memberikan kontribusi *marketing sales* 13 persen, atau senilai Rp124 miliar.

## **Pendapatan Berulang**

Selain dari pendapatan pengembangan (*development income*), Perseroan juga memiliki sumber pendapatan berulang (*recurring income*) yang berasal dari portofolio produk properti investasi. Sepanjang triwulan I tahun ini, perseroan membukukan *recurring income* sebesar Rp135 miliar, atau naik 65 persen dibandingkan periode yang sama 2017 sebesar Rp82 miliar.

Peningkatan *recurring income* terutama disebabkan meningkatnya kontribusi hampir di semua jenis properti investasi yang dimiliki perseroan. Saat ini properti investasi yang dimiliki dan dikelola perseroan antara lain meliputi gedung perkantoran, penyewaan gudang, pengelolaan fasilitas, serta lapangan golf dan sport club yang terbesar di Jakarta dan Surabaya.

Perseroan tengah menyiapkan sejumlah strategi pertumbuhan usaha guna mengantisipasi perkembangan pasar properti ke depan. Salah satunya yang akan menjadi fokus tahun ini adalah memasarkan stok dan inventori produk properti yang tersedia serta meluncurkan beberapa proyek baru. Langkah ini akan dapat meningkatkan dan memperkuat kinerja penjualan perseroan di masa depan.\*\*\*

- Selesai -

## **Tentang Intiland**

Intiland adalah pengembang properti terkemuka di Indonesia dengan pengalaman lebih dari 40 tahun. Mencatatkan saham di Bursa Efek Indonesia sejak 1991, Intiland dikenal sebagai inovator dan penggagas tren di industri properti Indonesia. Dalam beberapa tahun, Intiland mengembangkan banyak gedung yang menjadi ikon nasional, melalui Intiland Tower dua gedung kebanggaan di Jakarta dan Surabaya yang dirancang oleh Paul Rudolph dan The Regatta, kondominium tepi pantai yang mewah di Pluit, Jakarta Utara yang dirancang oleh Tom Wright (perancang Burj Al Arab). Pengembangan kawasan pemukiman utama di Surabaya, Graha Famili telah menjadi salah satu kawasan perumahan paling prestisius. Saat ini, Intiland memiliki portofolio produk properti beragam, termasuk kawasan pemukiman, gedung perkantoran, apartemen, pengelolaan gedung, kawasan industri, serta pengelolaan sarana olah raga dan golf. Selain sukses membangun sejumlah proyek prestisius, Intiland juga pro-aktif dalam upaya pengembangan industri dan komitmen sosial. Perseroan saat ini merupakan salah satu *corporate founder* dari Green Building Council Indonesia, anggota eksklusif dari Indonesia Health Fund dan Jakarta Old Town Revitalization Corporation, serta menjalankan program Intiland Teduh untuk membantu masyarakat berpendapatan rendah memiliki hunian yang layak. Intiland telah menjadi pengembang properti dengan konsep gaya hidup yang terkemuka.

## **Untuk informasi lebih, lanjut silakan hubungi:**

PT Intiland Development Tbk  
**Theresia Rustandi**  
Corporate Secretary  
T +62 21 570 1912  
F +62 21 570 0015  
E [theresia.rustandi@intiland.com](mailto:theresia.rustandi@intiland.com)

**Prananda Herdiawan**  
Corporate Communications  
T +62 21 570 1912 ext. 1848  
F +62 21 570 0015  
E [prananda.herdiawan@intiland.com](mailto:prananda.herdiawan@intiland.com)