

SIARAN PERS

No. 041PR/Intiland/CC/TVR/VIII/2018

DAPAT DITERBITKAN SEGERA

Intiland Fokus Pada Strategi Peningkatan Penjualan Tahun ini

Jakarta, (28/08) – Perusahaan pengembang properti PT Intiland Development Tbk (Intiland) berupaya untuk terus meningkatkan kinerja penjualan di semester II tahun ini. Manajemen perseroan telah menyusun sejumlah strategi kunci untuk menggenjot hasil penjualan tahun ini, khususnya dari pemasaran inventori produk-produk properti.

Direktur Pengelolaan Modal dan Investasi Intiland Archied Noto Pradono mengakui bahwa pasar properti belum membaik dalam tujuh bulan pertama tahun 2018. Perseroan memproyeksikan kondisi tersebut belum akan berubah hingga akhir tahun ini.

“Secara umum sektor properti masih menghadapi tantangan cukup berat dan konsumen masih memilih untuk mengambil sikap *wait and see* atau cenderung menunggu. Pasar membutuhkan stimulus yang dapat mengembalikan kepercayaan investor dan membangkitkan kembali minat beli konsumen,” ujar Archied lebih lanjut.

Menghadapi dan mengantisipasi kondisi ini, perseroan menyiapkan sejumlah strategi kunci yang berfokus pada upaya menjaga dan meningkatkan kinerja penjualan. Perseroan optimistik daya beli konsumen dan tingkat kebutuhan terhadap produk properti masih tinggi.

Salah satu strategi kunci yang akan ditempuh yakni meluncurkan sebuah program pemasaran dan penjualan spesial yang dinamakan Smart Deals Fest. Program promosi terpadu yang akan diluncurkan dalam waktu dekat ini diharapkan dapat membantu meningkatkan penjualan di sisa waktu tahun ini.

Peluncuran program Smart Deals Fest ini, menurut Archied, bertujuan untuk memberikan kesempatan bagi masyarakat luas untuk bisa memiliki produk-produk properti Intiland dengan beragam fasilitas kemudahan. Program ini akan digelar selama tiga bulan, mulai dari 1 September 2018 hingga 30 November 2018.

“Program promo spesial ini akan kami luncurkan dalam waktu dekat dan berlaku untuk semua produk properti Intiland di Jakarta dan Surabaya. Semua proyek turut berpartisipasi dari mulai perumahan, apartemen, komersial, perkantoran, dan pergudangan. Ini kesempatan yang sangat baik bagi konsumen untuk pembelian produk properti, dengan penawaran khusus hanya di periode tersebut,” kata Archied.

Pada program Smart Deals Fest ini, perseroan menyiapkan sejumlah paket promo menarik bagi para calon konsumen. Beragam fasilitas tersebut antara lain seperti program cicilan panjang, bunga kredit *fixed* hingga 10 tahun, hingga harga jual serta diskon spesial.

Menjadi bagian dari Smart Deals Fest, perseroan akan meluncurkan program Feast on Fortune, khusus untuk proyek-proyek di Surabaya. Feast on Fortune merupakan rangkaian perjalanan pameran dan festival yang dilakukan pada proyek-proyek di Surabaya secara bergantian.

Kinerja Penjualan

Pada semester I tahun ini, Intiland berhasil membukukan penjualan pemasaran (*marketing sales*) sebesar Rp1,3 triliun. Jumlah tersebut berasal dari penjualan di segmen pengembangan *mixed-use & high rise* senilai Rp969 miliar, atau 75 persen dari keseluruhan, segmen pengembangan kawasan perumahan sebesar Rp270 miliar atau 21 persen dari keseluruhan. Segmen pengembangan kawasan industri tercatat membubuhkan nilai *marketing sales* sebesar Rp45 miliar.

Intiland tahun ini menargetkan pencapaian *marketing sales* sebesar Rp3,3 triliun. Perolehan di semester I tahun ini setara dengan 38 persen dari total target. Perseroan akan mengejar target *marketing sales* tersebut dari penjualan inventori di semua segmen pengembangan, khususnya pada produk perumahan dan apartemen yang progres pengembangannya sudah hampir selesai.

“Walaupun tantangannya cukup berat dan kondisi sektoral kurang kondusif, namun kami tetap akan berusaha secara maksimal untuk mencapai target tersebut. Target utama pada penjualan produk yang sudah hampir selesai sehingga akan memudahkan konsumen untuk proses kredit ke perbankan,” ungkap Archied.

Perseroan terus memantau setiap perubahan yang terjadi baik secara makro maupun sektoral. Langkah ini menjadi penting untuk memperkirakan dampak setiap perubahan dan menyiapkan strategi yang tepat untuk mengantisipasinya.

“Kami telah bekerjasama dan mendapatkan komitmen dari sejumlah bank terkemuka untuk berkolaborasi memberikan penawaran pembiayaan yang paling menarik bagi konsumen,” ungkap Archied lebih lanjut.

Pada saat ini sejumlah proyek pengembangan baru perseroan sudah dalam tahapan akhir pembangunan. Beberapa proyek tersebut antara lain pengembangan terpadu Praxis dan Spazio Tower di Surabaya serta apartemen Regatta dan 1Park Avenue di Jakarta.

Menurut Archied, selain dari penjualan inventori, perseroan berencana untuk meluncurkan sejumlah pengembangan proyek baru tahun ini. Perseroan sedikitnya telah menyiapkan tiga pengembangan proyek baru yang siap diluncurkan pada tahun ini. Proyek-proyek tersebut meliputi pengembangan produk apartemen di Jakarta dan Surabaya.

“Kami dalam tahap persiapan akhir dari rencana tersebut. Intinya kami siap untuk meluncurkan, namun tetap mempertimbangkan kondisi dan perubahan pasar yang terjadi. Kami tetap optimistik, namun perlu secara hati-hati mengukur tingkat risiko dari setiap langkah dan mempertimbangkan daya serap pasar properti saat ini,” kata Archied.

Sejumlah pengembangan baru yang masuk rencana perseroan tahun ini antara lain proyek Tierra, sebuah pengembangan *mixed-use & high rise* terpadu di Surabaya. Menempati lahan pengembangan seluas 7,5 hektar, pengembangan Tierra dibagi dalam beberapa tahapan pembangunan yang meliputi apartemen, gedung perkantoran, komersial, *shopping district*, hotel, hingga penyediaan area terbuka yang luas.

Pengembangan baru lainnya yakni South Quarter tahap kedua yang meliputi dua tower apartemen. Intiland juga menyiapkan sebuah pengembangan sebuah kawasan residensial baru di Jakarta Selatan.

Menurut Archied perseroan telah mengalokasikan belanja modal (*capital expenditure; capex*) untuk pengembangan tahun ini senilai Rp2 triliun. Alokasi *capex* tersebut sebagian besar digunakan untuk pengembangan proyek-proyek baru dan proyek yang berjalan, namun tidak untuk penambahan cadangan lahan (*landbank*).

Mempertimbangkan arah perkembangan usaha ke depan, Archied optimis kinerja Intiland akan semakin baik. Perseroan merasa perlu menjalin kerjasama dengan para investor strategis yang ingin meningkatkan nilai investasi secara jangka panjang.



Upaya tersebut ditempuh antara lain dengan membuka peluang kerjasama dengan para investor dan mitra strategis. Lingkup dari kerjasama strategis ini dapat berupa pembentukan *joint venture*, *joint operation*, pengembangan lahan, maupun bentuk kerjasama strategis lainnya. ***

- 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

Prananda Herdiawan
Corporate Communications
T +62 21 570 1912 ext. 1848
F +62 21 570 0015
E Prananda.herdiawan@intiland.com