



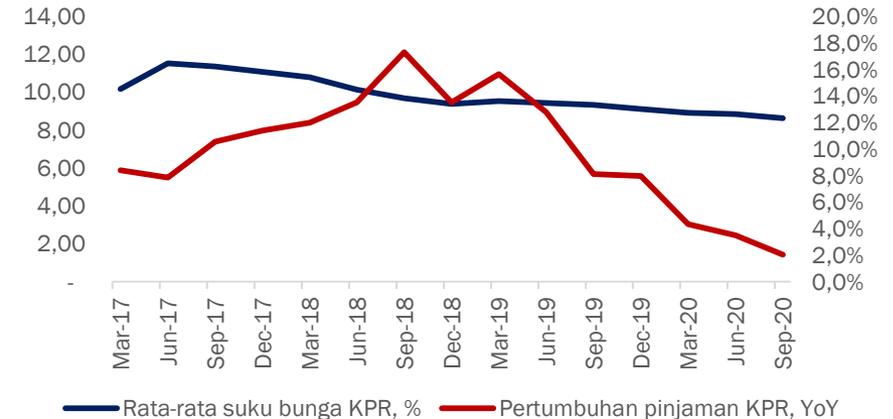
**PT Lippo Cikarang Tbk**  
**Public Expose**  
**14 Desember 2020**

# Reviu Industri Properti tahun 2020

Penjualan properti hunian di pasar primer mencapai titik terendah akibat dari Covid19



Pada Sep20, nilai bunga pinjaman KPR ada di level 8,63% (-71bps yoy), titik terendah sejak 1Q17.

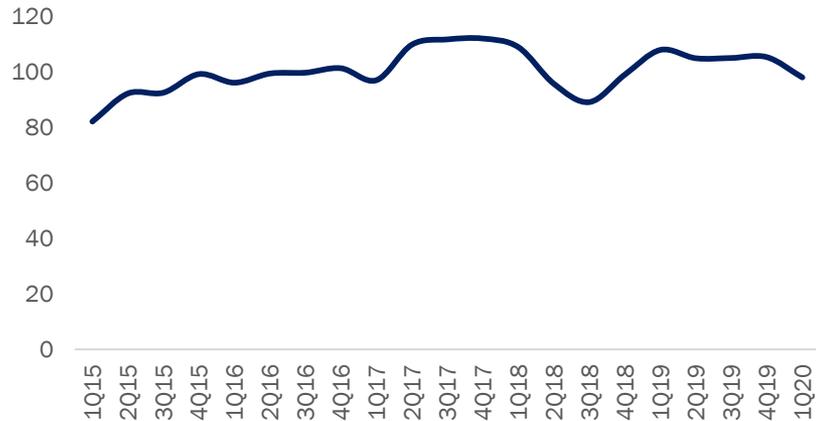


## Remarks:

- Pandemi Covid19 menyebabkan pasar sekunder properti mengalami diskon besar-besaran sehingga berdampak negatif pada penjualan pasar primer. **Pada 3Q20, penjualan properti di pasar primer -30,9% yoy, turun dari pertumbuhan 14% yoy di 3Q19.**
- BI 7-DRRR mencapai titik terendahnya di angka 4% pada Sep20. Suku bunga KPR turun sebanyak 50 bps YTD ke level 8,63%. Namun permintaan pinjaman KPR belum menunjukkan banyak perubahan.
- **Pada 9M20, permintaan KPR mengalami pertumbuhan paling lambat di 2,1% yoy (vs. 8,4% di 1Q17).**
- Antara 2015-19, residential property price index (RPPI) tumbuh rata-rata sebesar 3% per tahun, upah tenaga kerja tumbuh 3-4%, sementara inflasi tubuh rata-rata sebesar 4%. Dengan tidak banyak peningkatan data beli, **permintaan pasar cenderung ke properti hunian dengan harga lebih rendah.**

# Outlook Industri: harga menarik, suku bunga rendah, inflasi dan peraturan baru dapat terus mendorong permintaan properti

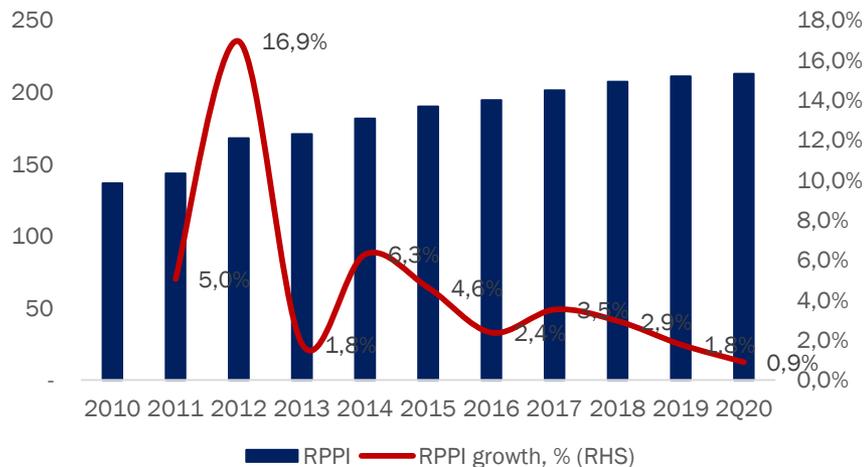
PMA dalam negeri di Indonesia stabil sejak 2015



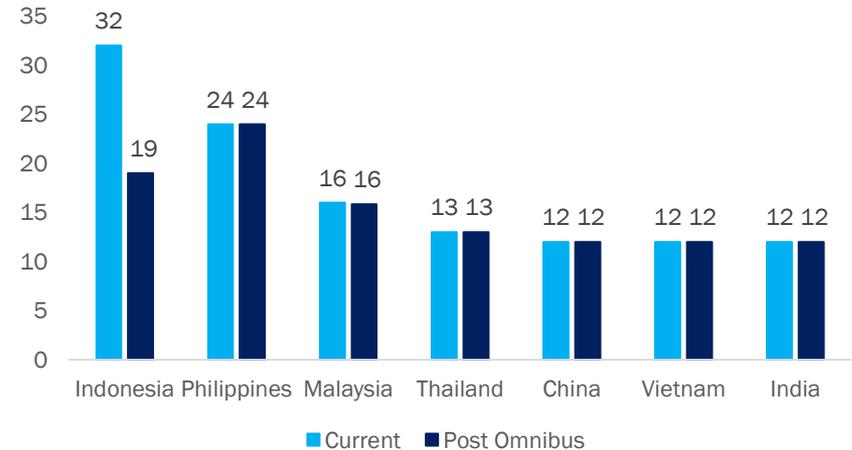
Suku bunga mencapai titik terendah tahun ini



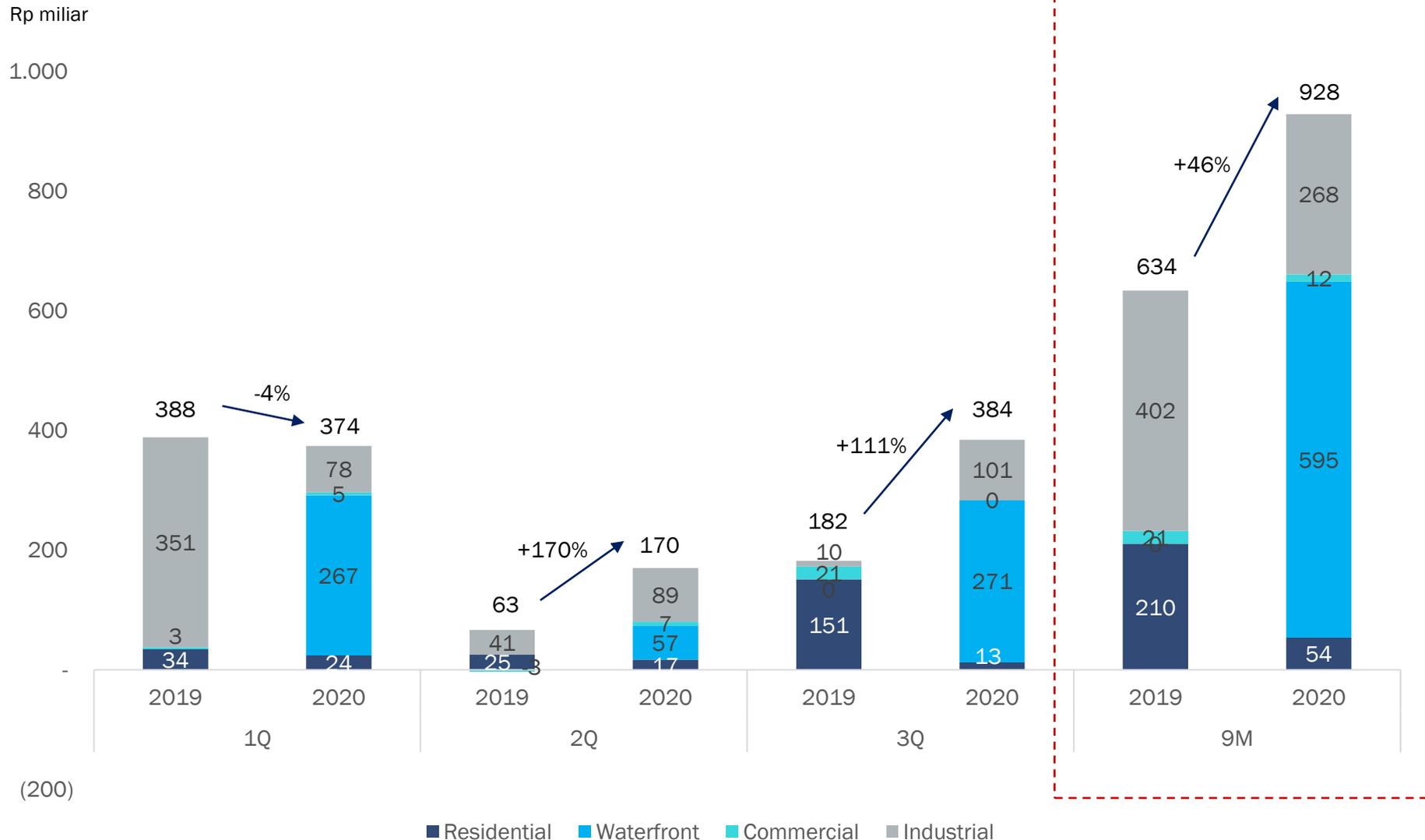
Permintaan pasar cenderung ke arah properti terjangkau



PMA dalam negeri di Indonesia stabil sejak 2015



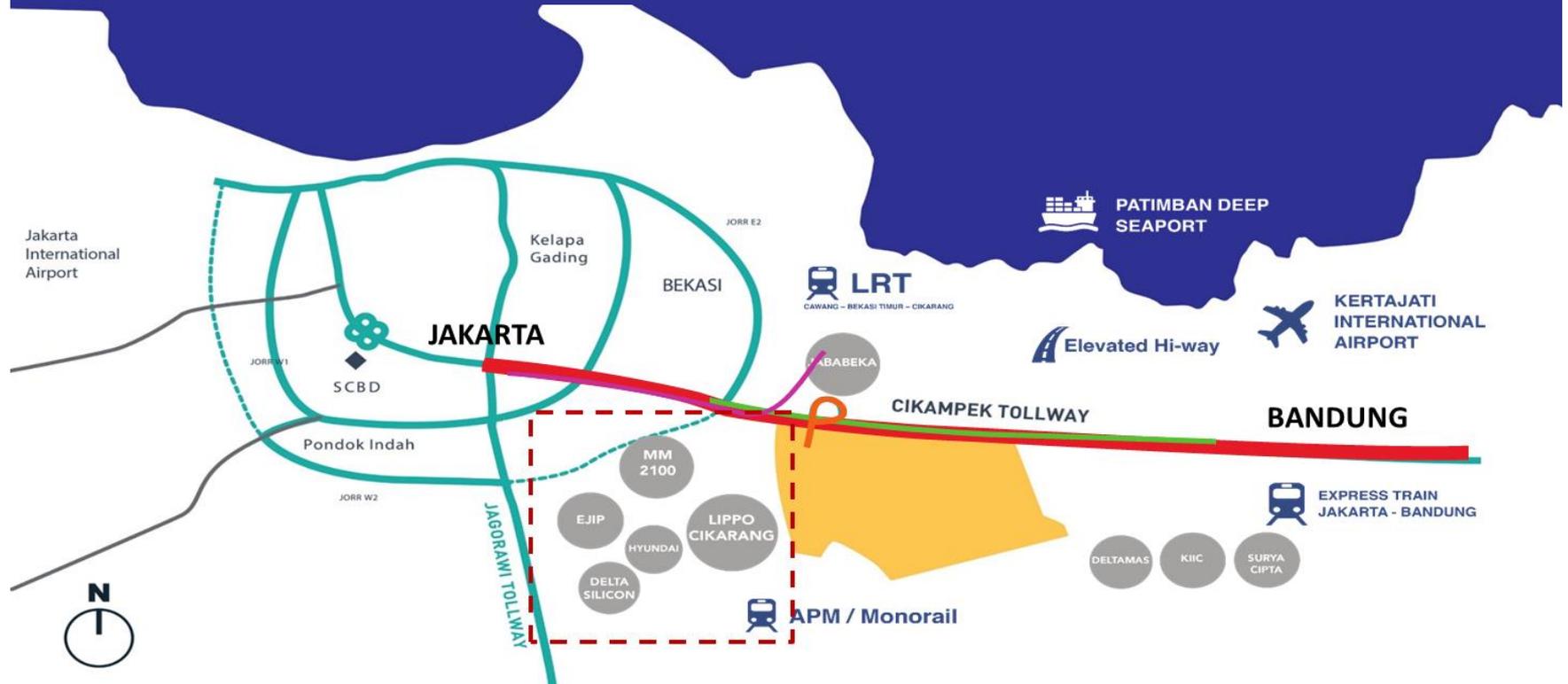
# Pra penjualan 9M20 tumbuh sebesar 46% YoY menjadi Rp928 miliar, 64% dari mana merupakan kontribusi dari WE



# Kawasan strategis untuk pertumbuhan – terletak diantara 2 kota terbesar di Indonesia (Jakarta & Bandung); Penduduk paling banyak berasal dari Jawa Barat

## DITENGAH PERUSAHAAN FORTUNE 500

- 4.000 PERUSAHAAN NASIONAL & MULTINASIONAL
- 1 JUTA PRODUKSI MOBIL / TAHUN
- 10 JUTA PRODUKSI MOTOR / TAHUN
- 12.000 EXPAT



# Pembangunan Infrastruktur yang sedang berlangsung dapat meningkatkan aksesibilitas ke Kawasan Industri di masa mendatang

## BANDARA INTERNASIONAL KERTAJATI



Estimasi biaya: Rp 25,4 triliun,  
Estimasi penyelesaian: Sudah operasional

## PELABUHAN PATIBAN



Estimasi biaya: Rp 40,0 triliun,  
Estimasi penyelesaian: Berkala mulai Dec20  
sampai dengan akhir 2021

## TOL TINGGI (JAKARTA – CIKAMPEK)



Estimasi biaya: Rp 16,0 triliun,  
Estimasi penyelesaian: Sudah operasional

## KERETA CEPAT (JAKARTA – BANDUNG)



Estimasi biaya: Rp 65,0 triliun,  
Estimasi penyelesaian: 2022

## LIGHT RAIL (LRT CAWANG – BEKASI TIMUR)



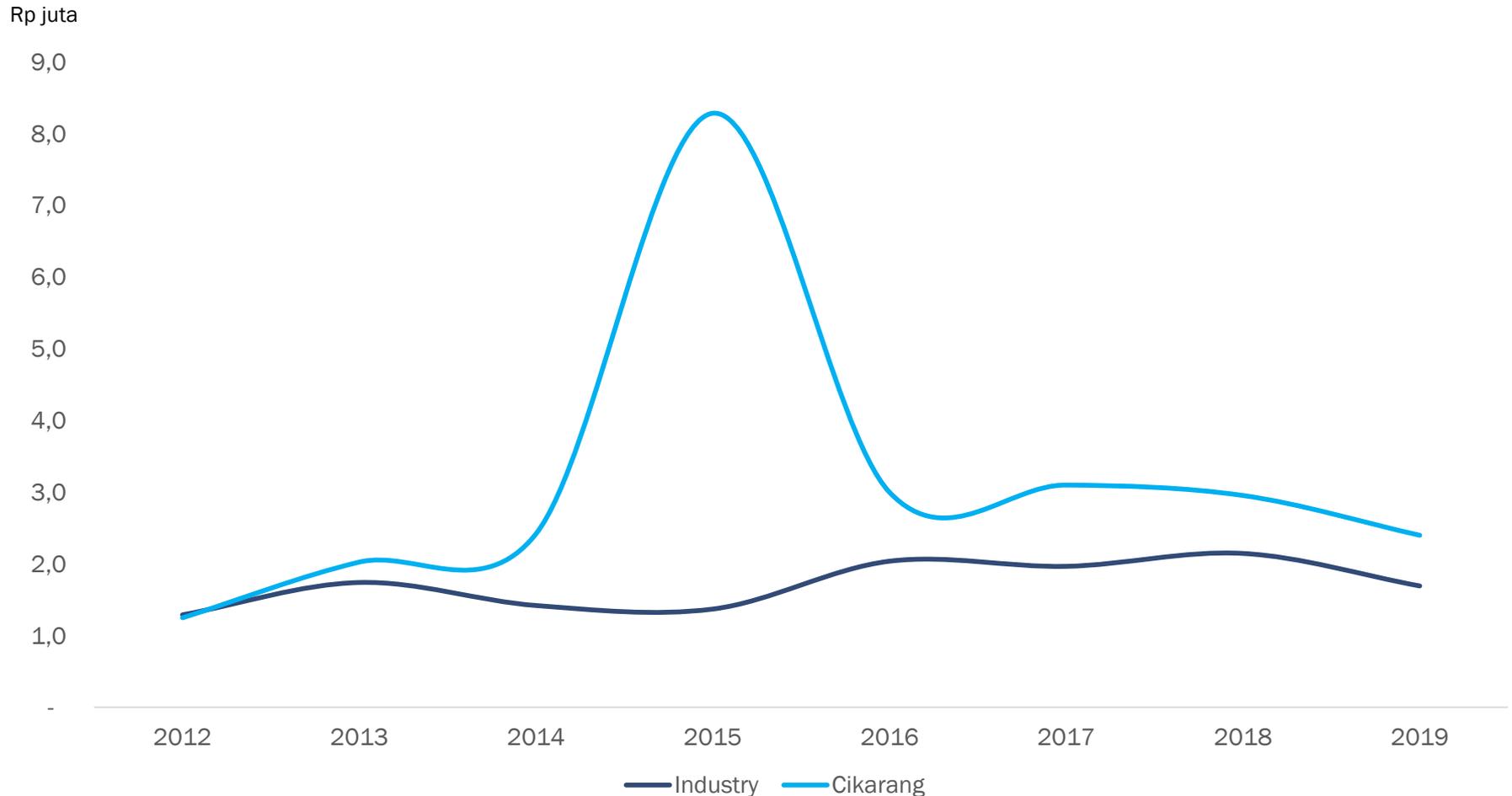
Estimasi biaya: Rp 3,2 triliun,  
Estimasi penyelesaian: 2021

## APM (MONORAIL) SAMBUNGAN PROPERTI INDUSTRIAL



Estimasi biaya : Rp 21,0 triliun.  
Estimasi penyelesaian: N/A

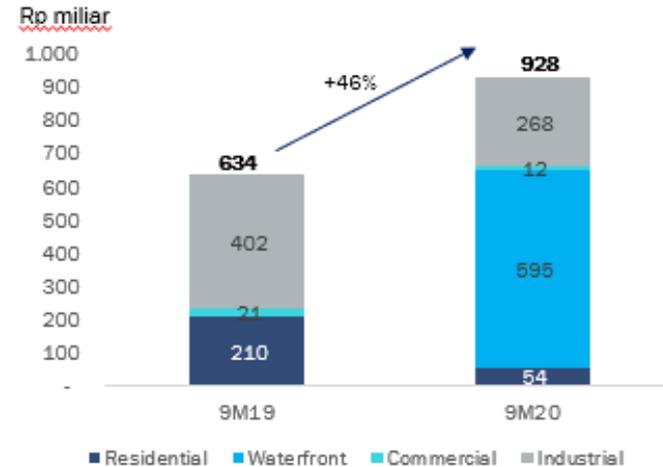
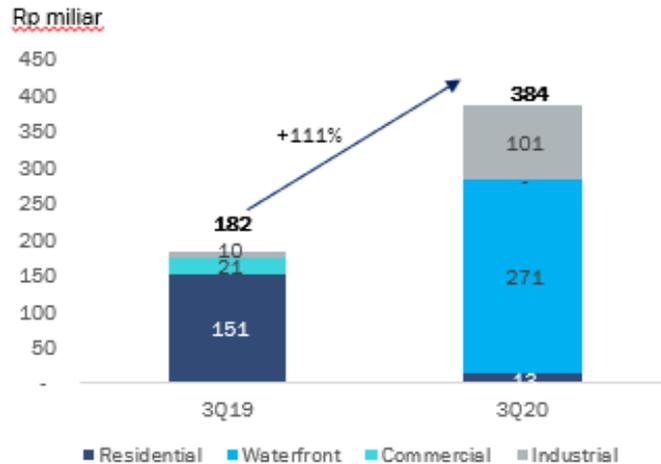
Antara 2014-2018 harga tanah industrial per m2 tumbuh sebesar 11% CAGR didukung oleh pengembangan signifikan pada infrastruktur. Ini belum memperhitungkan upside dari operasionalisasi pelabuhan Patimban yang mulai berjalan akhir tahun ini.



# Pra penjualan tahun ini didukung oleh sukses peluncuran Waterfront; rumah tapak terjangkau di dalam area residensial Cikarang.

Waterfront berkontribusi 70% terhadap penjualan 3Q20

Pra penjualan tumbuh sebesar 46% YoY pada 9M20



## Update pra penjualan tahun 2020:

Pada 3Q20, pra penjualan LPCK yang mencapai Rp182 miliar (+111% YoY) membawa pra penjualan 9M20 ke level Rp928 miliar (+46% YoY), disokong oleh sukses peluncuran Waterfront Estates yang merupakan perumahan rumah tapak terjangkau sejak 2Q20. Pada 9M20, Waterfront Estates berkontribusi sebesar 64% terhadap pra penjualan 9M20. Pada akhir Nov20, perusahaan telah melampaui target pra penjualan tahun 2020 sebesar Rp1 triliun.

Pada 2021, perusahaan menargetkan untuk mencapai pra penjualan sebesar Rp1,4 triliun, yang mana sekitar 70% merupakan kontribusi dari rumah tapak harga terjangkau.

# Fasilitas di sekeliling Waterfront Estates



# Grand Masterplan Waterfront Estates



Sampai dengan 11M20, LPCK telah sukses meluncurkan 3 dari 6 cluster di Masterplan

## Riverside Cluster

Launch date	:	Mar-20
Unit sold (sqm)	:	227
Avg price per unit (Rp m)	:	825
Sold value (Rp bn)	:	187
Payment profile	:	Cash 10%
		Installment 13%
		Mortgage 78%

## Silvercreek Cluster

Launch date	:	Mar-20
Unit sold (sqm)	:	156
Avg price per unit (Rp m)	:	858
Sold value (Rp bn)	:	134
Payment profile	:	Cash 4%
		Installment 13%
		Mortgage 83%

## Travertine Cluster

Launch date	:	Jul-20
Unit sold (sqm)	:	323
Avg price per unit (Rp m)	:	849
Sold value (Rp bn)	:	274
Payment profile	:	Cash 4%
		Installment 2%
		Mortgage 94%

# Konsep Proyek



Ground Floor



Second Floor

- Ruang besar: konsep terbuka
- Kaca yang besar: mengharmonisasi indoor dan outdoor agar membuat rumah tampak lebih besar
  - Ventilasi silang
- Pemandangan ganda (Double View) pada Ruang Tamu & Kamar Tidur Utama - High Ceiling



# Produk Akhir Waterfront di Main Gallery



# Meikarta: Progress yang signifikan sejak 2019, handover lebih dari 200 unit



Jan 2020



District 1 (Jan 20)

Sep 2020



District 1 (Sep 20)

~500ha total landbank untuk pengembangan jangka panjang bertahap

### Phase 1

- Terdiri dari ~84 ha
- Dana yang signifikan telah diinvestasikan ke dalam infrastruktur fondasi utama untuk "Phase 1+".

### Phase 1A

- Terdiri dari ~28 ha
- 28 tower di District 1, semua sudah di top-off sampai dengan Sep20.
- District 1 saat ini dalam proses unit handover.
- 10 tower di District 2 masih dalam tahap pembangunan.



District 2 (Jan 20)



District 2 (Sep 20)

### Pra Penjualan 9M20

Jumlah (Rp miliar)	546,0
Total Units	1.366
M2	59.324
Kas	20%
KPA	54%
Cicilan	26%

# Dampak Covid pada Kinerja Perusahaan

- Meski pra penjualan pada 9M20 menunjukkan kinerja yang cukup memuaskan, lini bisnis inti perusahaan juga mengalami **dampak negatif dari Covid19** dimana beberapa pembelian **Waterfront Estates** di awal tahun mengalami pembatalan karena kekhawatiran akan dampak covid dan juga penurunan angka persetujuan KPR dari bank.
- Positif untuk segment ini adalah permintaan konsumen tetap kuat untuk segmen perumahan terjangkau. **Semua pembelian yang dibatalkan dipesan kembali dalam waktu kurang dari 2 minggu.** Pada kuartal 2 dan 3 tahun ini, peluncuran kedua klaster Waterfront juga disambut baik didukung oleh peningkatan pinjaman bank dan penurunan suku bunga.
- **Dengan terus memperhatikan tindakan pencegahan penularan virus, konstruksi pembangunan terus berlangsung sesuai rencana.** Pembangunan di Waterfront sudah mulai sejak 2Q20 dan saat ini terlihat tepat waktu untuk selesai pada 2Q21 (cluster Silvercreek dan Riverside) dan 4Q21 (Travertine).
- Meskipun kami mulai melihat perkembangan positif terkait peberlangsungan usaha, kami rasa pemulihan segmen industrial bisa jadi terbelakang dikarenakan banyak perusahaan besar masih menahan investasi masif akibat dari situasi bisnis yang belum stabil. Dalam situasi ini, kami rasa posisi strategis kami di area rumah tapak harga terjangkau dapat menopang penjualan secara keseluruhan.

# Fokus strategis and Guidance tahun 2021

- Jaga momentum pra penjualan dengan meluncurkan cluster baru rumah tapak terjangkau di Waterfront Estates.
- **Berencana untuk mengembalikan keuntungan kepada pemegang saham di 2021 atau 2022 bergantung pada prospek keuangan.**
- **Keunggulan operasional, memperbaiki tata kelola dan transparansi.**
- Tingkatkan penjualan produk komersial untuk mendukung penjualan perumahan tapak terjangkau di Waterfront Estates.
- Terus mengembangkan dan menjalankan strategi segmentasi industry
- Meluncurkan produk komersial baru untuk menciptakan basis ekonomi baru agar dapat menumbuhkan jumlah penduduk.
- Mencapai target pra penjualan sebesar Rp1,4 triliun, yang mana sekitar 70% berasal dari penjualan rumah tapak.