



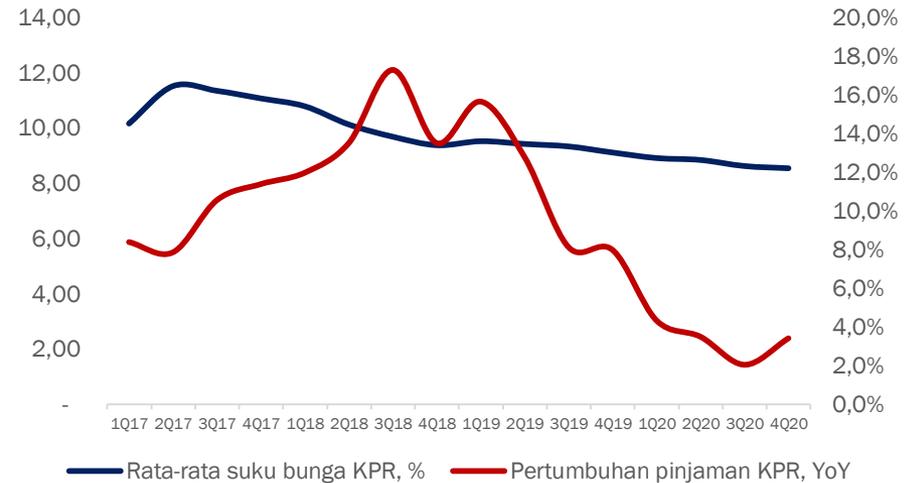
**PT Lippo Cikarang Tbk**  
**Public Expose**  
**11 May 2021**

# Reviu Industri Properti tahun 2020

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



Pada Dec20, nilai bunga pinjaman KPR ada di level 8,55% (-162bps yoy), titik terendah sejak 1Q17.

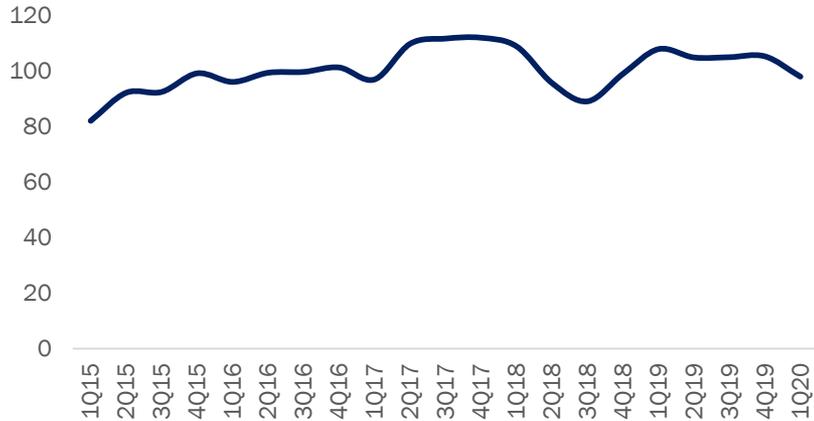


## Remarks:

- Pandemi Covid19 menyebabkan pasar sekunder properti mengalami diskon besar-besaran sehingga berdampak negatif pada penjualan pasar primer. **Pada 4Q20, penjualan properti di pasar primer -20,6% yoy, turun dari pertumbuhan 1,19% yoy di 4Q19.**
- BI 7-DRRR mencapai titik terendahnya di angka 3.75% pada Des20. Suku bunga KPR turun lebih dari 50 bps YTD ke level 8,55%. 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



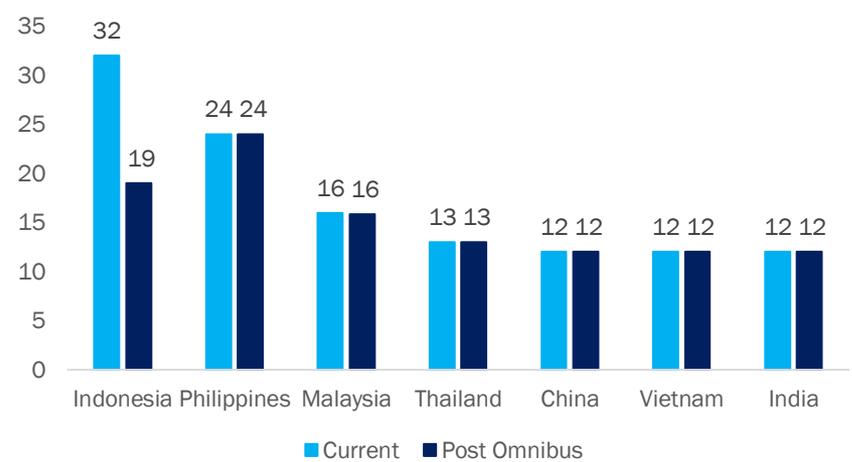
Suku bunga mencapai titik terendah tahun ini



Permintaan pasar cenderung ke arah properti terjangkau

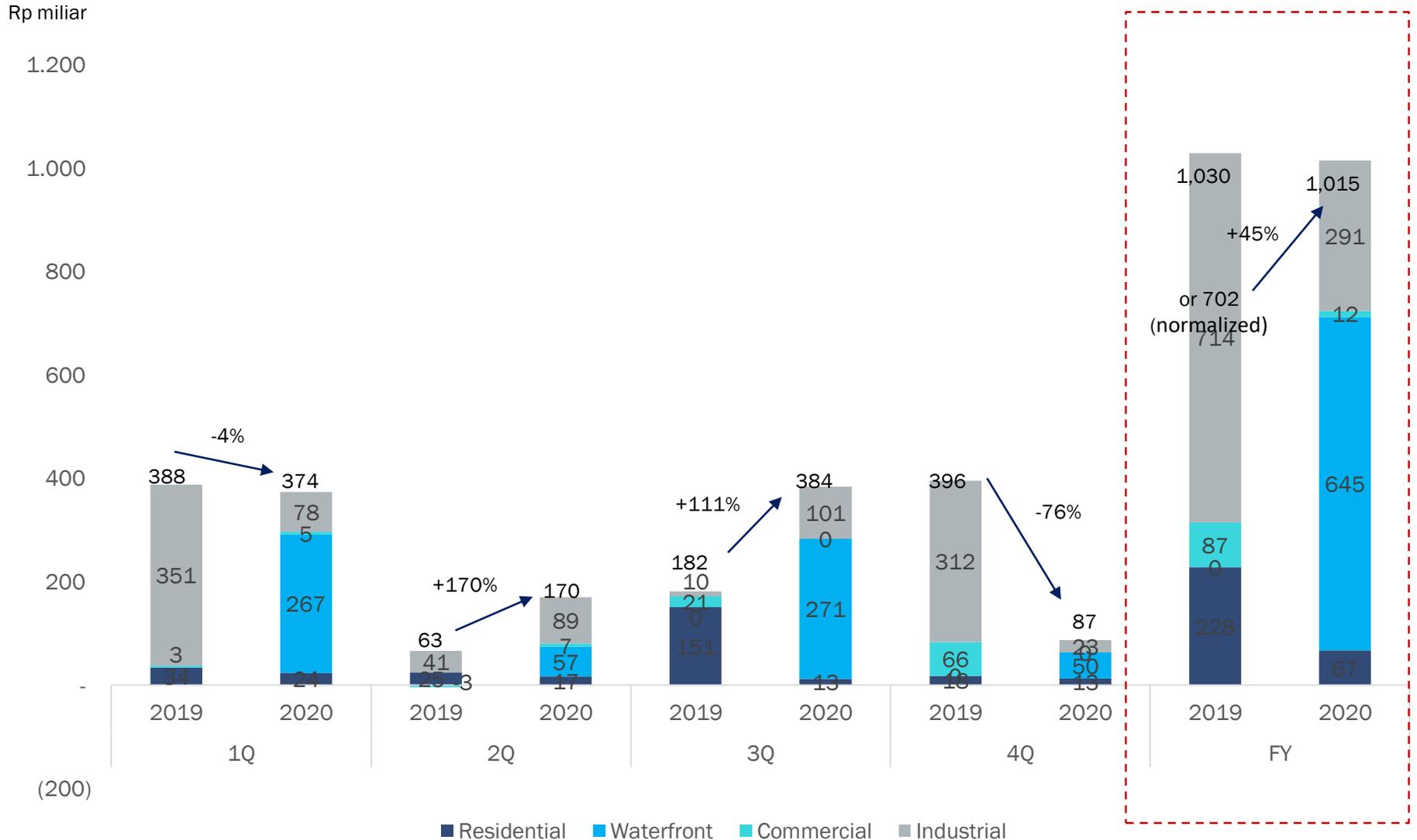


PMA dalam negeri di Indonesia stabil sejak 2015



# Pra penjualan 2020 mencapai Rp1,02 triliun

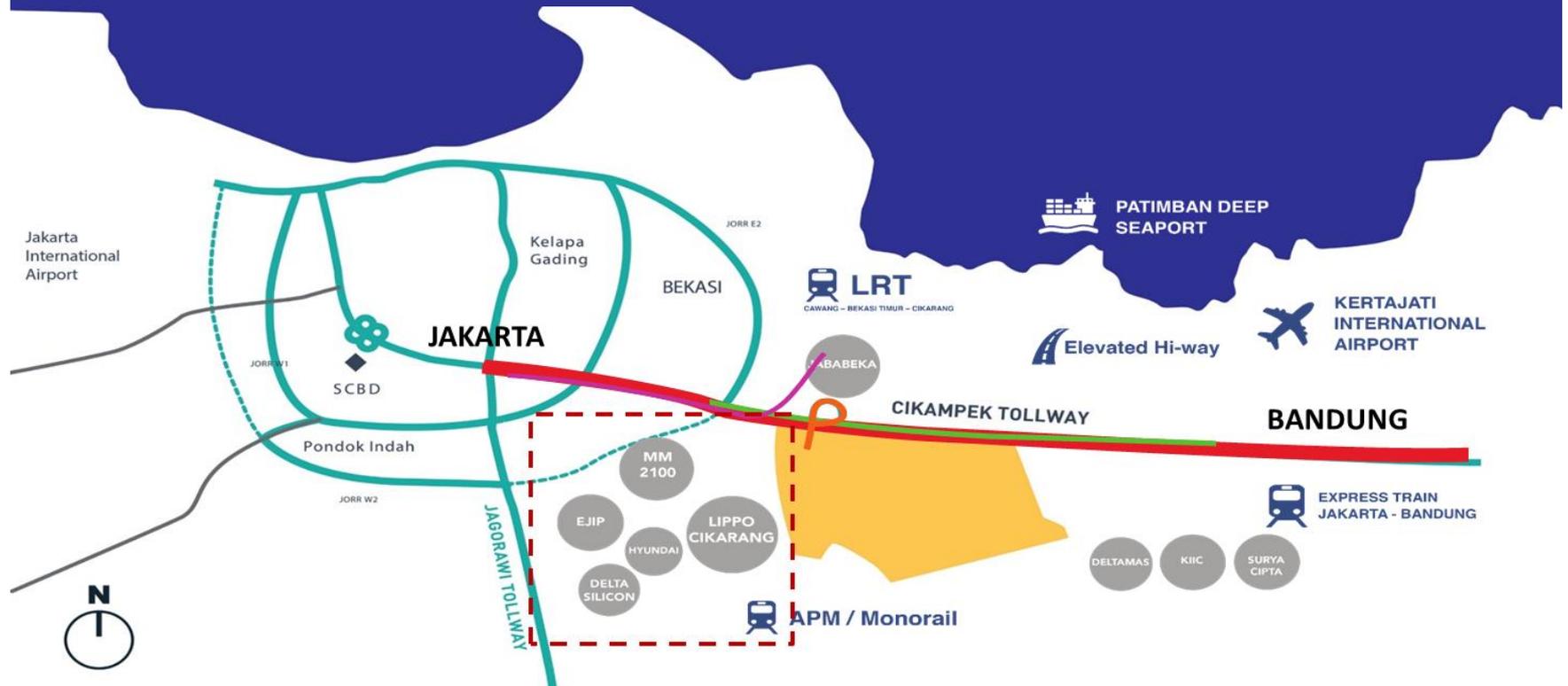
Tumbuh sebesar 45% YoY setelah mengeliminasi dampak 'one-off' sale dari DS8 sebesar Rp327 miliar pada FY19



# 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)



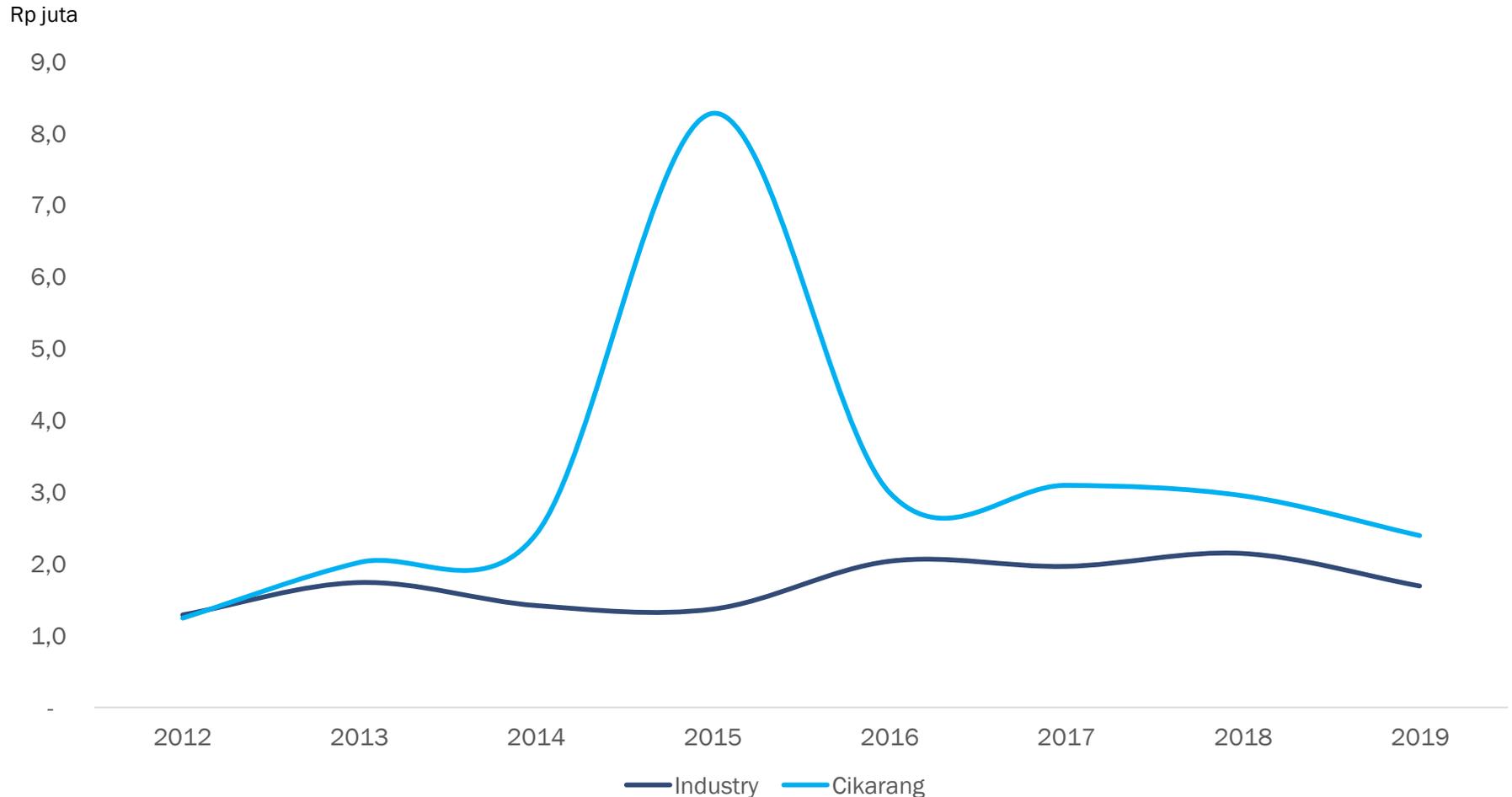
Estimasi biaya: Rp 3,2 triliun,  
Estimasi penyelesaian: 2021

## APM (MONORAIL) SAMBUNGAN PROPERTI INDUSTRIAL



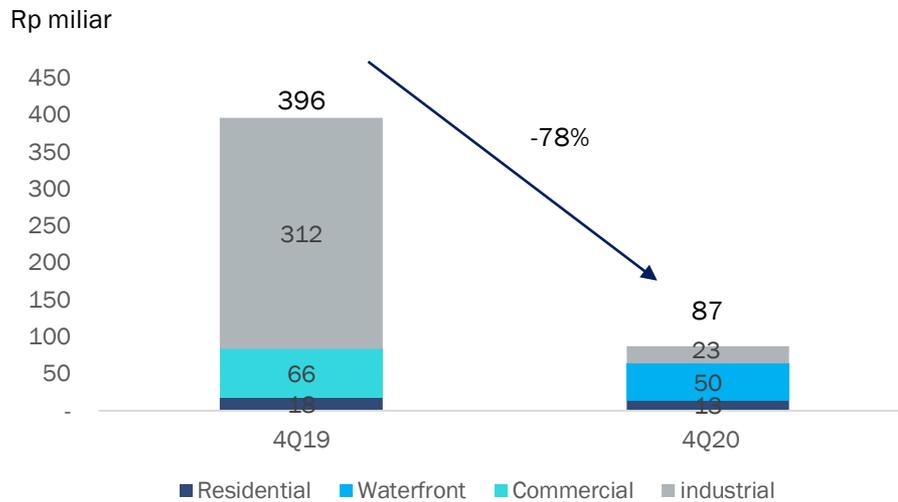
Estimasi biaya : Rp 21,0 triliun.  
Estimasi penyelesaian: N/A

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.

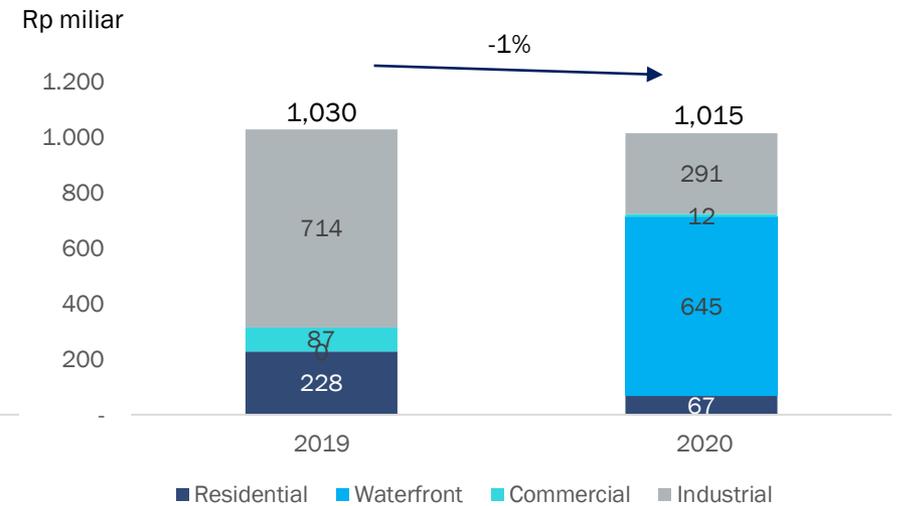


# Pra penjualan tahun ini didukung oleh sukses peluncuran Waterfront; rumah tapak terjangkau di dalam area residensial Cikarang.

4Q19 melihat penjualan tanah industri sebesar Rp312bn, dibanding Rp23 miliar pada 4Q20



Pra penjualan stabil di tahun 2020



## Update pra penjualan tahun 2020:

Pada 4Q20, pra penjualan LPCK yang mencapai Rp396 miliar (-78% YoY) membawa pra penjualan FY20 ke level Rp1,030 miliar (-1% YoY). Perusahaan membukukan penjualan “one-off” tanah kawasan industri di DS8 sebesar Rp327 miliar. Menormalisasi penjualan ini, pra penjualan tahun 2020 tumbuh sebesar 45% YoY disokong oleh sukses peluncuran Waterfront Estates yang merupakan perumahan rumah tapak terjangkau sejak 2Q20. Secara keseluruhan, Waterfront Estates berkontribusi sebesar 64% terhadap pra penjualan 2020.

**Pencapaian pra penjualan 2020 melampaui target internal perusahaan sebesar 26%.**

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 FY20, LPCK telah sukses meluncurkan 3 dari 6 cluster di Masterplan



# 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 2020 menunjukkan kinerja yang cukup memuaskan, bisnis perusahaan secara keseluruhan mengalami **dampak negatif dari Covid19** dimana **persediaan serta investasi perusahaan mengalami penurunan nilai**. Pada 2020, perusahaan membukukan **“one-off expenses”** sebesar Rp3,2 triliun yang mana pembagiannya adalah sebagai berikut:
  - Rp1 triliun dari penurunan nilai dana infrastruktur
  - Rp1.4 triliun dari penurunan nilai investasi pada anak perusahaan
  - Rp750 miliar dari penurunan nilai persediaan
- **Seluruh “one-off expense” yang disebutkan diatas bersifat non-cash**. Meski jumlahnya cukup signifikan, Manajemen percaya bahwa “clean-up” yang dilakukan perusahaan di tahun 2020 ini berkontribusi dalam menghasilkan neraca keuangan yang lebih transparan kedepannya, serta dalam menunjukkan rasio profitabilitas yang lebih akurat.
- **Hal yang Positif untuk segment ini adalah permintaan konsumen tetap kuat untuk segmen perumahan terjangkau**. Pada tahun 2021, perusahaan akan kembali meluncurkan cluster baru dari perumahan tapak terjangkau di Waterfront Estates. Hal ini didukung juga 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).

# 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.