

INVESTOR RELEASE

UNTUK DIDISTRIBUSIKAN SEGERA

1 November, 2022

Lippo Cikarang Tetap Dapat Mempertahankan Kinerja dengan Peningkatan EBITDA sebesar 7% Dalam 1 Tahun Terakhir Menjadi IDR 341 miliar dan Pendapatan Sebesar IDR 1 Triliun Selama 9 Bulan 2022

- Pendapatan turun sebesar 14% dalam 1 tahun terakhir menjadi IDR 1.012 miliar selama 9 bulan yang disebabkan oleh serah terima apartemen pada tahun lalu.
- Laba kotor meningkat sebesar 5% selama 1 tahun terakhir menjadi IDR 526 miliar dengan margin kotor yang juga meningkat menjadi 52% jika dibandingkan dengan 42% pada periode yang sama pada tahun 2021.
- Marketing sales mencapai IDR 1.006 miliar atau setara dengan 69% dari target yang ditetapkan. Pencapaian ini didukung oleh penjualan pada perumahan Waterfront Uptown, lahan industri Delta Silicon 3, serta peluncuran perdana dari seri rumah tapak Cendana Homes.

Cikarang – PT Lippo Cikarang Tbk (“LPCK” atau “Perseroan”) telah mengumumkan hasil keuangan untuk semester pertama yang berakhir pada tanggal 30 September 2022 (“9M22”). Perseroan melaporkan total pendapatan sebesar IDR 1.012 miliar selama 9 bulan pertama tahun 2022, menurun sebanyak 14% selama 1 tahun terakhir yang disebabkan oleh serah terima apartemen Orange County pada tahun 2021. Apabila tidak termasuk serah terima apartemen tersebut, total pendapatan meningkat sebesar 29% yang didorong oleh pendapatan dari segmen residensial dan industrial.

Dalam hal kontribusi pendapatan, penjualan dari rumah tapak masih menjadi kontributor utama dengan proporsi 40%; dimana pada tahun lalu pendapatan didominasi oleh apartemen dengan proporsi 39%.

Tabel 1: Pendapatan Berdasarkan Segmen

Laporan Laba Rugi	(dalam Miliar Rupiah)		% Selisih YoY	% Kontribusi	
	9M22	9M21		9M22	9M21
Pendapatan					
Penjualan Rumah Hunian dan Apartemen	478	820	-42%	47%	69%
Pendapatan Pengelolaan Kota	272	243	12%	27%	21%
Penjualan Lahan Industri	182	71	155%	18%	6%
Penjualan Lahan Komersial dan Rumah Toko	35	5	628%	3%	0%
Pendapatan Sewa dan Lainnya	44	42	5%	4%	4%
Total Pendapatan	1,012	1,182	-14%	100%	100%

Walapun mengalami penurunan dari sisi pendapatan, laba kotor perseroan meningkat sebesar 5% selama 1 tahun terakhir menjadi IDR 526 miliar karena perubahan bauran pendapatan dimana didominasi oleh pendapatan dari rumah tapak. Dengan adanya perubahan komposisi penjualan tersebut, tingkat margin laba kotor perseroan dapat meningkat menjadi 52% dari 42% pada tahun lalu.

Tabel 2: Laba Kotor Berdasarkan Segmen

Laporan Laba Rugi	(dalam Miliar Rupiah)		% Selisih YoY	% Kontribusi	
	9M22	9M21		9M22	9M21
Laba bruto					
Penjualan Rumah Hunian dan Apartemen	224	315	-29%	43%	63%
Pendapatan Pengelolaan Kota	137	116	18%	26%	23%
Penjualan Lahan Industri	106	47	127%	20%	9%
Penjualan Lahan Komersial dan Rumah Toko	30	4	680%	6%	1%
Pendapatan Sewa dan Lainnya	30	19	57%	6%	4%
Total Laba Bruto	526	500	5%	100%	100%
Margin Laba Kotor	52%	42%			

Perseroan juga dapat mengelola beban usaha dengan baik dimana dapat dipertahankan pada nilai yang sama dengan tahun lalu sebesar IDR 202 miliar.

Tabel 3: Beban Usaha

Laporan Laba Rugi	(dalam Miliar Rupiah)		% Selisih YoY	% Kontribusi	
	9M22	9M21		9M22	9M21
Beban Usaha					
Penjualan	63	59	7%	31%	29%
Umum dan Administrasi	139	140	-1%	69%	71%
Total Beban Usaha	202	199	1%	100%	100%
Beban Usaha/Pendapatan	20%	17%			

Perseroan juga dengan sukses meningkatkan performa EBITDA dengan menunjukkan kenaikan sebesar 7% YoY menjadi IDR 341 miliar. Sejalan dengan kenaikan margin laba kotor, perseroan mencetak margin EBITDA pada level yang lebih tinggi di 34%.

Tabel 4: Performa EBITDA

Laporan Laba Rugi	(dalam Miliar Rupiah)		% Selisih YoY	% Kontribusi	
	9M22	9M21		9M22	9M21
EBITDA					
Real Estate	182	192	-5%	54%	60%
Pengelolaan Kota	158	128	23%	46%	40%
Total EBITDA	341	320	7%	100%	100%
Margin EBITDA	34%	27%			

Dalam hal pencapaian pra-penjualan, perseroan dengan sukses tumbuh sebesar 33% jika dibandingkan dengan kuartal sebelumnya. Marketing sales pada kuartal ketiga adalah sebesar IDR 385 miliar, dengan demikian marketing sales telah mencapai IDR 1.006 miliar selama 9 bulan pertama tahun 2022 atau sebesar 69% dari target. Tingkat pra-penjualan ini didorong oleh penjualan pada kluster residensial Waterfront Uptown dan lahan industri Delta Silicon 3. Sepanjang 9 bulan pertama, total 806 unit rumah tapak, apartemen, komersial dan lahan industri telah berhasil terjual oleh perseroan.

Tabel 5: Pra Penjualan

Proyek	Target Pra-Penjualan FY22 (dalam Miliar Rupiah)	Pra-Penjualan 9M22 (dalam Miliar Rupiah)	Jumlah Unit Terjual 9M22
Rumah Hunian	725	631	660
Apartemen	-	27	33
Komersial	75	93	40
Lahan Industri	650	254	73
Total	1,450	1,006	806

Pencapaian pra penjualan dari rumah tapak juga didorong oleh peluncuran perdana seri rumah tapak Cendana Homes di Cikarang dengan branding Cendana Spark yang memiliki lokasi strategis di depan Central Park. Peluncuran produk ini sebagai jawaban atas tingginya permintaan dari para pembeli milenial yang membutuhkan rumah pertama dengan desain modern namun tetap mewah. Peluncuran produk ini juga melanjutkan kesuksesan sebelumnya dari produk Waterfront Estates yang memiliki tingkat penjualan sangat baik.

Gambar 6: Sitemap Cendana Spark



Gambar 7: Denah Lantai Spark Sanctuary



Cendana Spark menawarkan 3 jenis ukuran, yaitu Tipe 1 (Spark Villa) dengan ukuran 60 m2 tanah / 55 m2 bangunan; Tipe 2 (Spark Residence) dengan ukuran 82.5 m2 tanah / 68 m2 bangunan; Tipe 3 (Spark Sanctuary) dengan ukuran 97.5 m2 tanah / 88 m2 bangunan. Harga yang ditawarkan sangat menarik dimulai dari IDR 780 juta, IDR 1,01 miliar dan IDR 1,26 miliar. Serah terima dijadwalkan pada 18 – 24 bulan sejak peluncuran produk pada September 2022.



Rudy Halim, CEO dari PT Lippo Cikarang Tbk mengatakan bahwa beliau melihat banyak peluang pertumbuhan di industri properti. “Walaupun kondisi makroekonomi sedang cukup menantang dengan kenaikan harga bahan bakar dan inflasi yang meningkat, dengan bauran produk yang tepat kami tetap dapat mempertahankan kinerja yang baik untuk mencapai target pra-penjualan 2022. Kedepannya, kami akan tetap mempertahankan momentum pertumbuhan ini dan terus melanjutkan pembangunan untuk dapat melakukan serah terima tepat waktu kepada para konsumen kami.”, kata Rudy Halim.



Tentang Lippo Cikarang Tbk (“LPCK”) (www.lippo-cikarang.co.id)

LPCK telah menunjukkan reputasinya sebagai pengembang properti daerah perkotaan dengan fasilitas berstandar internasional. Lippo Cikarang berada di atas lahan seluas 3.250 hektar di kawasan industri terbesar di Asia Tenggara. LPCK telah berhasil membangun lebih dari 17.615 rumah dan berpenduduk 56.648 jiwa. Di kawasan industri Lippo Cikarang terdapat sekitar 603.603 orang yang bekerja setiap hari di 1.434 fasilitas manufaktur.

LPCK merupakan anak perusahaan PT Lippo Karawaci Tbk (“LPKR”). LPKR adalah perusahaan real estate dan penyedia layanan kesehatan terkemuka di Indonesia, yang hadir di 44 kota di seluruh Indonesia dan memiliki total asset sebesar US\$3,6Milyar per 31 Desember 2021. LPKR didukung oleh pendapatan berulang yang solid dan didukung oleh persediaan lahan yang beragam. Bisnis LPKR terdiri dari pengembangan Real Estate, Layanan Kesehatan, dan Gaya Hidup.

Untuk informasi lebih lanjut, silakan hubungi:

Corporate Secretary / Investor Relations:

PT Lippo Cikarang Tbk

Tel : (62-21) 8972484/ 8972488

Email : corsec@lippo-cikarang.com / investor-relations@lippo-cikarang.com

Siaran pers ini disiapkan oleh PT Lippo Cikarang Tbk (“LPCK”) dan diedarkan untuk tujuan informasi umum saja. Seluruh pendapat dan estimasi yang dituliskan dalam siaran pers ini merupakan penilaian kami pada tanggal ini dan dapat berubah tanpa pemberitahuan sebelumnya. LPCK tidak bertanggung jawab atas kejadian yang dialami siapa pun sebagai akibat dari mengandalkan seluruh atau sebagian isi siaran pers ini. LPCK maupun perusahaan afiliasinya, karyawannya, dan agennya masing-masing tidak bertanggung jawab atas kesalahan dan kelalaian dalam siaran pers ini dan setiap ketidakakuratan apa pun atas isi dari siaran pers ini.

Pernyataan berorientasi ke depan

Pernyataan tertentu dalam rilis ini dapat bersifat berorientasi ke depan. Pernyataan-pernyataan ini biasanya mengandung kata-kata seperti “akan”, “mengharapkan” dan “menganalisis” serta kata-kata lain yang serupa. Sesuai dengan sifatnya, pernyataan yang berorientasi ke depan memiliki risiko dan ketidakpastian sehingga peristiwa aktual dapat berbeda secara material dengan apa yang dijelaskan dalam siaran pers ini.