

SIARAN PERS

No. 232PR/Intiland/CC/PHD/X/2019

DAPAT DITERBITKAN SEGERA

Intiland Bukukan Pendapatan Usaha Senilai Rp1,9 Triliun

Jakarta (10/28) – Perusahaan pengembang properti PT Intiland Development Tbk (Intiland; DILD) melaporkan pencapaian hasil kinerja keuangan per 30 September 2019. Dalam sembilan bulan pertama tahun ini, Perseroan membukukan pendapatan usaha Rp1,9 triliun, atau mengalami penurunan sebesar 23,4 persen dibandingkan perolehan pada periode yang sama tahun lalu senilai Rp2,4 triliun.

Direktur Pengelolaan Modal dan Investasi Intiland Archied Noto Pradono menjelaskan bahwa penurunan kinerja usaha perseroan tak lepas dari adanya perubahan kondisi pasar properti saat ini. Pertumbuhan yang terjadi tahun ini lebih didorong oleh penjualan maupun peluncuran proyek-proyek residensial baru yang menasar pada segmen pasar menengah ke bawah.

Kondisi ini berdampak pada kinerja usaha Perseroan yang sebagian besar portofolio produk dan inventori yang dimiliki di segmen pengembangan *mixed-use & high rise* dan perumahan yang menasar pasar menengah ke atas.

“Kami di tahun ini tidak banyak meluncurkan proyek baru. Beberapa proyek baru yang kami luncurkan, hampir seluruhnya adalah produk residensial yang menasar segmen pasar menengah ke atas,” ungkap Archied lebih lanjut.

Archied menjelaskan bahwa selama ini pendapatan usaha Intiland ditopang dari empat segmen pengembangan. Selain dari pengembangan *mixed-use* dan *high rise*, perumahan, kawasan industri yang merupakan sumber pendapatan dari pengembangan (*development income*) perseroan juga memperoleh pendapatan berkelanjutan (*recurring income*) yang bersumber dari investasi properti seperti penyewaan ruang perkantoran, manajemen properti, dan pengelolaan sarana olah raga.

Segmen pengembangan *mixed-use & high rise* tercatat memberikan kontribusi pendapatan usaha paling besar mencapai Rp858 miliar, atau 46,3 persen dari keseluruhan. Kontributor berikutnya berasal dari segmen pengembangan kawasan perumahan sebesar Rp472,2 miliar atau 25,5 persen dari keseluruhan.

Segmen pengembangan kawasan industri memberikan kontribusi sebesar Rp62,4 miliar, atau 3,4 persen. Sementara segmen properti investasi yang merupakan sumber *recurring income* tercatat membukukan Rp461,7 miliar, atau 24,9 persen dari keseluruhan. Pendapatan usaha dari segmen ini mengalami peningkatan 7,2 persen dibandingkan periode yang sama tahun lalu.

“Kami terus berupaya meningkatkan kontribusi *recurring income* sehingga membuat struktur pendapatan usaha perusahaan menjadi lebih ideal. Peningkatan kontribusi dari penyewaan ruang perkantoran dan ritel menjadi prioritas untuk memperbesar pendapatan usaha yang bersumber dari *recurring income*,” ungkap Archied lebih lanjut.

Berdasarkan sumber pendapatannya, kontribusi *development income* tercatat mencapai Rp1,39 triliun atau 75,1 persen dari keseluruhan. Sisanya sebesar Rp461,7 miliar atau 24,9 persen dari keseluruhan berasal dari *recurring income*.

Dari sisi kinerja profitabilitas, perseroan tercatat membukukan laba kotor sebesar Rp645,8 miliar, atau menurun 10.1 persen dibandingkan perolehan periode yang sama tahun lalu. Sementara laba usaha perseroan turut mengalami penurunan sebesar 12,9 persen menjadi Rp242,9 miliar dibandingkan periode yang sama tahun lalu senilai Rp278,9 miliar.

Penurunan pendapatan usaha ditambah dengan adanya peningkatan beban bunga mengakibatkan laba bersih perseroan melemah. Hingga akhir triwulan ketiga tahun ini, perseroan membukukan laba bersih Rp6,5 miliar, lebih rendah dibandingkan periode yang sama tahun lalu yang tercatat mencapai Rp122,9 miliar.

Menghadapi kondisi tersebut, manajemen Intiland akan terus berupaya untuk mengejar dan meningkatkan kinerja usaha hingga akhir tahun ini. Penjualan produk-produk inventori yang sudah jadi menjadi fokus dan prioritas utama perseroan untuk meningkatkan pendapatan usaha.

“Kami punya inventori produk di beberapa proyek yang sudah jadi, seperti apartemen 1Park Avenue, Praxis, Aeropolis, dan di proyek perumahan. Penjualan dari produk-produk inventori ini bisa langsung diakui dan dibukukan sebagai pendapatan usaha,” ungkap Archied.

Rencana ke Depan

Di tengah perubahan kondisi pasar, selama sembilan bulan pertama tahun ini kinerja penjualan perseroan belum berhasil mencapai target yang ditentukan. Perseroan mencatatkan perolehan pendapatan penjualan (*marketing sales*) Rp862 miliar, atau baru mencapai 34,5 persen dari target tahun ini sebesar Rp2,5 triliun.

Archied menjelaskan penjualan dari segmen pengembangan *mixed-use & high rise* memberikan kontribusi *marketing sales* sebesar Rp574 miliar. Kontribusi dari segmen pengembangan kawasan perumahan tercatat sebesar Rp288 miliar. Sementara segmen pengembangan kawasan industri, tercatat belum membukukan penjualan hingga akhir triwulan ketiga tahun ini.

Ditinjau berdasarkan lokasi pengembangannya, penjualan dari proyek-proyek yang berada di Jakarta dan sekitarnya memberikan sumbangsih *marketing sales* sebesar Rp726 miliar. Sementara penjualan dari proyek-proyek perseroan di Surabaya dan sekitarnya tercatat mencapai Rp136 miliar.

“Faktor yang menyebabkan kami belum mencapai target *marketing sales*, karena penjualan di produk-produk *high rise* untuk pasar menengah-atas masih cukup berat, serta tahun ini lebih konservatif dalam meluncurkan proyek baru tahun ini,” ungkap Archied lebih lanjut.

Sampai akhir triwulan tahun ini, Perseroan baru meluncurkan tiga pengembangan residensial baru. Ketiga pengembangan tersebut adalah apartemen SQ Res, Pinang Townhouse, dan klaster baru Zenith di kawasan perumahan Serenia Hills yang berlokasi di Jakarta.

Manajemen Perseroan berkomitmen untuk terus berusaha meningkatkan penjualan untuk mengejar target *marketing sales* hingga akhir tahun ini. Selain dari penjualan properti dari proyek-proyek yang berjalan, perseroan telah mendapatkan komitmen penjualan inventori yang bukan termasuk aset utama (*non-core asset*) dengan nilai berkisar Rp375 miliar hingga Rp400 miliar.

Menurut Archied komitmen penjualan tersebut seluruhnya berasal dari inventori *non-core asset* yang berlokasi di Surabaya. Transaksi penjualan ini rencananya akan secara bertahap dilakukan dalam tahun ini.

Menghadapi tantangan sektor properti ke depan, Perseroan tetap optimistik kondisinya akan lebih baik dari tahun ini. Perseroan telah menyiapkan sejumlah strategi kunci untuk mengantisipasi pertumbuhan dan perubahan pasar sebagai upaya untuk meningkatkan kinerja penjualan.

Pertama, Perseroan akan tetap fokus pada penjualan inventori. Kedua, Perseroan terus melakukan pengembangan pada proyek-proyek yang berjalan. Ketiga, pengembangan proyek baru dengan portofolio produk di segmen pasar menengah dan mempunyai pasar yang lebih besar.

“Kami telah menyiapkan beberapa pengembangan proyek baru, seperti perumahan, apartemen, dan komersial di Jakarta dan Surabaya,” kata Archied.

Untuk proyek residensial, Perseroan menyiapkan dua pengembangan baru yakni Pinang Residence di Jakarta Selatan dan satu kawasan perumahan baru di Surabaya. Untuk produk komersial, perseroan sedang menyiapkan pengembangan produk SOHO di kota Surabaya dan Poin Square di Jakarta Selatan.

Perseroan selain itu juga telah menyiapkan pengembangan baru di proyek-proyek berjalan seperti kawasan perumahan Serenia Hills Jakarta Selatan dan di kawasan perumahan Talaga Bestari, Tangerang.

Strategi ekspansif tersebut menjadi langkah utama perseroan guna mengantisipasi perkembangan dan tren pulihnya pasar properti nasional. Perseroan optimistik pasar properti bergerak membaik seiring pertumbuhan perekonomian nasional, peningkatan tren investasi, serta kondisi stabilitas keamanan yang semakin kondusif.***

- Selesai -

Tentang Intiland

Intiland adalah pengembang properti terkemuka di Indonesia dengan pengalaman lebih dari 45 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 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 5701912 ext. 1848

F +62 21 570 0015

E prananda.herdiawan@intiland.com