

Hasil Kinerja Keuangan 2015 & Marketing Sales Triwulan 1 2016

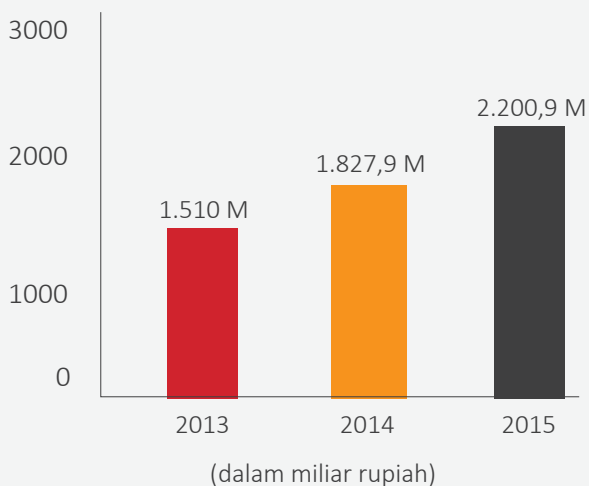
Investor yang terhormat,

Bersama ini kami sampaikan bahwa PT Intiland Development Tbk telah mengumumkan laporan keuangan konsolidasian audit tahun 2015.

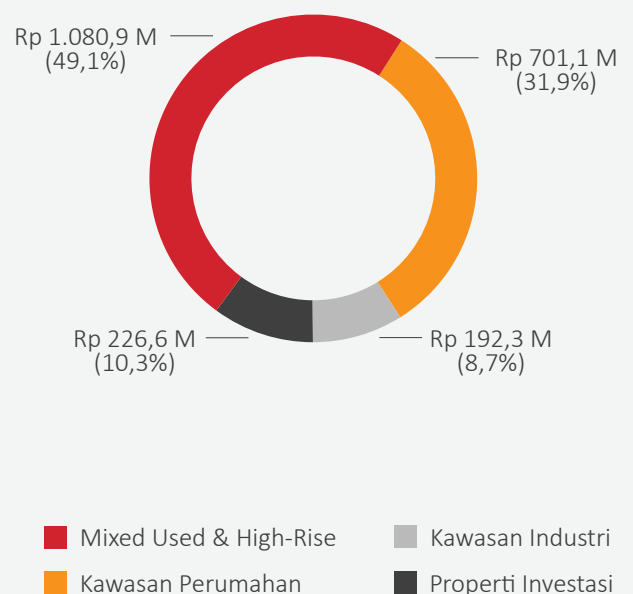
Pendapatan di tahun 2015 tercatat sebesar Rp 2.200,9 miliar, meningkat Rp 372,9 miliar atau 20,4% dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu sebesar Rp 1.827,9 miliar. Meningkatnya nilai pendapatan terutama disebabkan oleh pengakuan pendapatan proyek 1Park Avenue, South Quarter, Serenia Hills, Aeropolis dan Ngoro Industrial Park.

Segmen mixed use & high rise masih menjadi kontributor terbesar senilai Rp 1.080,9 miliar, atau 49,1% dari keseluruhan. Segmen perumahan memberikan kontribusi senilai Rp 701,1 miliar, atau 31,9% dari keseluruhan, disusul oleh segmen kawasan industri senilai Rp 192,3 miliar atau setara 8,7% dan properti investasi sebesar Rp 226,6 miliar atau 10,3%.

Pertumbuhan Pendapatan



Berdasarkan Segment



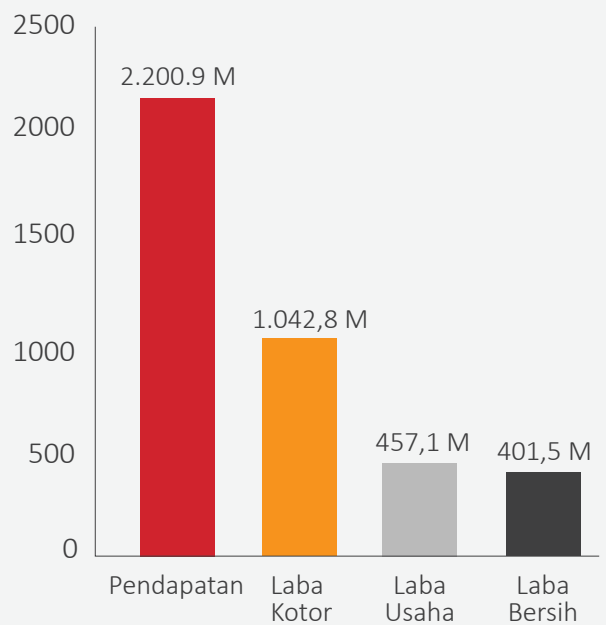
Investor Update April 2016

Berdasarkan tipe, pendapatan dari pengembangan memberikan kontribusi Rp 1.974,3 miliar atau 89,7%, sisanya sebesar Rp 226,6 miliar atau 10,3% berasal dari pendapatan berulang.



Kami membukukan laba kotor sebesar Rp 1.042,8 miliar, naik 5,0% dibandingkan periode yang sama tahun lalu sebesar Rp 993,3 miliar. Laba usaha tercatat mencapai Rp 457,1 miliar atau turun 9,2% dibandingkan periode yang sama tahun lalu sebesar Rp 503,3 miliar. Sementara itu laba bersih tercatat sebesar Rp 401,5 miliar atau turun 6,8% dibandingkan periode yang sama tahun lalu sebesar Rp 430,5 miliar.

Kinerja Keuangan FY 15



(dalam miliar rupiah)

Penurunan kinerja profitabilitas ini terutama disebabkan oleh kenaikan beban pokok penjualan dan beban langsung akibat adanya penyesuaian biaya konstruksi untuk proyek high-rise dan penurunan penjualan kawasan industri yang memiliki margin tertinggi. Di sisi lain kenaikan biaya operasional terutama diakibatkan karena kenaikan biaya komisi untuk pembayaran komisi agen penyewa utama di South Quarter. Sementara itu

Investor Update April 2016

kenaikan biaya promosi dan iklan terjadi untuk mendukung kegiatan penjualan. Kenaikan gaji dan upah diakibatkan adanya penambahan karyawan untuk mendukung pengembangan proyek-proyek perusahaan dan pembayaran THR Idul Fitri kepada karyawan perusahaan pada kuartal ketiga.

Di tahun 2016, kami tetap berfokus untuk memasarkan seluruh proyek eksisting dan selektif dalam peluncuran proyek. Sampai dengan akhir triwulan pertama, kami telah meluncurkan dua produk baru yaitu The Rosebay dan klaster Edenia di Graha Natura. Kedua pengembangan ini berlokasi di Surabaya.

Melalui newsletter ini kami menyampaikan kepada Anda laporan keuangan tahunan 2015, pencapaian penjualan pemasaran (marketing sales) di kuartal pertama 2016 dan perkembangan terbaru dari proyek-proyek yang sedang dikembangkan.

Untuk mengunduh laporan keuangan selengkapnya, klik [di sini](#)

Investor Update April 2016

Penjualan Pemasaran



Total penjualan pemasaran atau marketing sales di kuartal pertama 2016 mencapai Rp 702,0 miliar atau setara dengan 27,4% dari target marketing sales tahun 2016 sebesar Rp 2,5 triliun.

Pendapatan berulang atau recurring income memberikan kontribusi sebesar Rp 53,5 miliar atau setara dengan 7,6% dari total pencapaian di kuartal pertama tahun 2016, sementara itu pendapatan dari penjualan atau development income memberikan kontribusi sebesar Rp 648,5 miliar atau setara dengan 92,4% dari total pencapaian di kuartal pertama tahun 2016.

Segmen mixed-use dan high-rise mencatat

penjualan sebesar Rp 323,5 miliar atau setara dengan 46,1% dari total marketing sales di kuartal pertama tahun 2016. Segmen perumahan membukukan penjualan sebesar Rp 325 miliar atau setara dengan 46,3%. Sementara itu segmen kawasan industri belum mencatat adanya penjualan di kuartal pertama tahun ini. Sisanya sebesar Rp 53,5 miliar atau setara dengan 7,6% dari total marketing sales di kuartal pertama tahun 2016 berasal dari recurring income.

Pencapaian di kuartal pertama tahun ini banyak didukung dari penjualan dua produk baru di Surabaya, yaitu low-rise apartement The Rosebay di kawasan

Investor Update April 2016

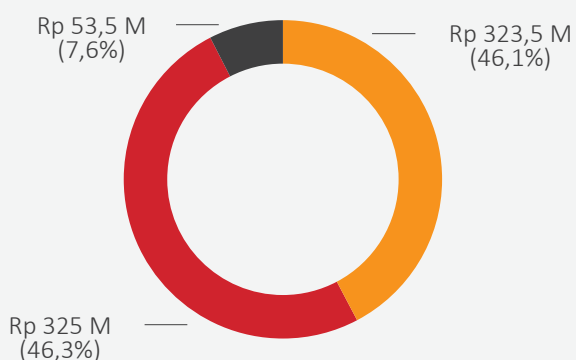
Penjualan Pemasaran

perumahan Graha Famili dan klaster Edenia di kawasan perumahan Graha Natura. Penjualan The Rosebay hingga kuartal pertama 2016 tercatat sebesar Rp 209,4 miliar, sementara kontribusi penjualan dari klaster Edenia tercatat sebesar Rp 176,3 miliar.

Kami melihat bahwa secara keseluruhan telah terjadi perbaikan pencapaian marketing sales dibandingkan dengan tahun 2015. Pada semester pertama 2015 kami membukukan marketing sales sebesar Rp 496.8 miliar akibat dampak dari ketidakpastian peraturan perpajakan.

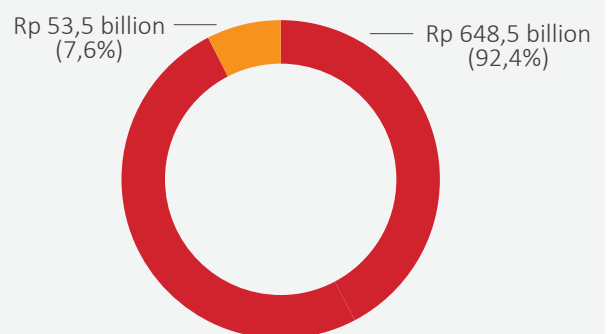
Namun demikian, pada semester kedua 2015 telah terjadi peningkatan sehingga kami berhasil membukukan marketing sales sejumlah Rp 1.377,1 miliar. Kami berharap bahwa tren peningkatan penjualan ini dapat bertahan seiring dengan beberapa peraturan pemerintah yang dipercaya dapat mendukung sektor properti, antara lain penurunan tingkat suku bunga dan pengampunan pajak. Faktor pendukung lainnya yakni ditopang dengan produk-produk Perseroan yang unggul dari segi konsep, lokasi, dan investasi.***

Marketing Sales Q1 2015 Berdasarkan Segmen



■ Mixed Used & High-Rise ■ Properti Investasi
■ Kawasan Perumahan

Marketing Sales Q1 2015 Berdasarkan Tipe



■ Pendapatan dari Pengembangan
■ Pendapatan Berkelanjutan

Investor Update April 2016

Update Proyek



Peluncuran

Pada tanggal 14 Januari 2016, kami mencatat marketing sales sebesar Rp 209,9 miliar dari peluncuran The Rosebay, produk low-rise apartment yang terletak di kawasan perumahan Graha Famili, Surabaya, atau setara dengan 80% dari total target marketing sales tahun 2016 untuk proyek Graha Natura sebesar Rp 263 miliar.

Kami berhasil menjual 74 unit dari peluncuran 177 unit apartemen di 5 tower dengan harga jual rata-rata sebesar Rp 30,8 juta per meter persegi. Secara rata-rata harga jual apartemen adalah sekitar Rp 2,8 miliar per unit. Kami menawarkan berbagai macam tipe ukuran dengan luas rata-rata

berkisar antara 76 m² untuk 2 kamar dan 104 m² untuk 3 kamar.

Kami masih memiliki 2 tower low-rise apartment lagi untuk pengembangan di masa mendatang. Saat ini kami tengah mempersiapkan show unit untuk dapat meningkatkan penjualan hingga akhir tahun.

Pembangunan proyek akan mulai dibangun pada semester kedua tahun ini. Tahapan pembangunannya akan membutuhkan waktu kurang lebih dua tahun, sehingga diperkirakan selesai pada akhir 2018.***

Investor Update April 2016

Update Proyek



Pengembangan Tahap II

Perseroan memulai pengembangan tahap II kawasan perumahan Graha Natura, Surabaya. Menempati lahan seluas 38,2 hektar, pengembangan ini menerapkan konsep mixed-use.

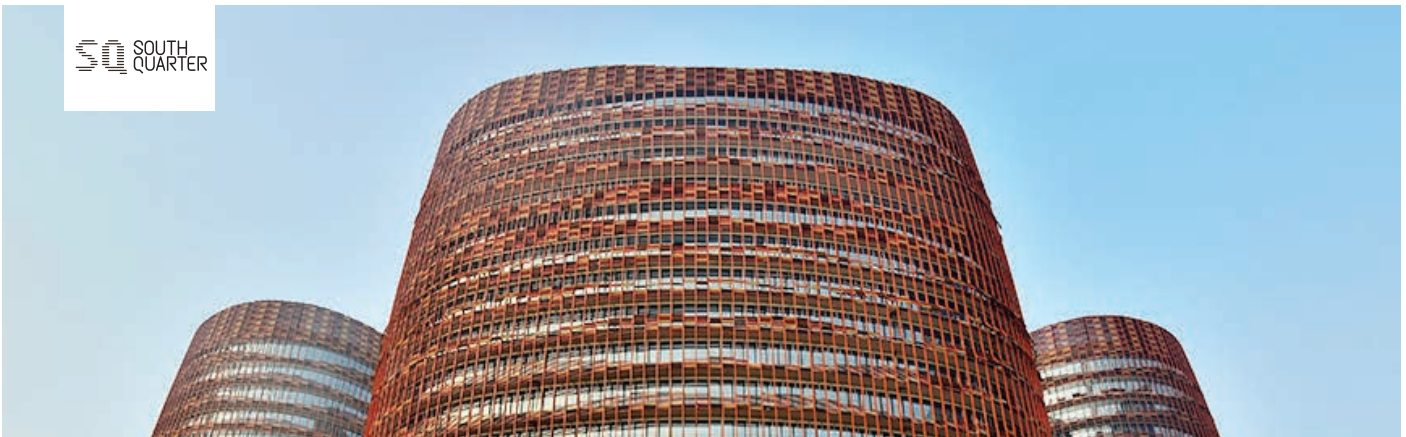
Langkah awal pengembangan baru ini adalah peluncuran klaster Edenia pada tanggal 3 Maret 2016. pengembangan klaster baru ini menempati lahan seluas 5,3 hektar.

Edenia terdiri atas unit-unit rumah dengan luas lahan 90 m² sampai 144 m² dan luas bangunan 74 m² sampai 149 m². Kami memasarkan unit-unit hunian ini dengan harga mulai dari Rp1,5 miliar per unit.

Pada tanggal 3 Maret 2016, kami membukukan marketing sales sebesar Rp 176,3 miliar dari peluncuran Edenia. Kami berhasil memasarkan 87 unit rumah dengan harga jual rata-rata Rp 2 miliar per unit. Jumlah pencapaian ini lebih tinggi dari target marketing sales untuk proyek Graha Natura di tahun 2016 sebesar Rp 100 miliar.

Pembangunan infrastruktur klaster telah dimulai pada Februari 2016 dan pembangunan rumah diperkirakan selesai pada Maret 2018.***

Progress of Project



Mitra Strategis

Pada tahun 2015 kami telah menyelesaikan pembangunan proyek South Quarter yang terletak di kawasan TB Simatupang, CBD Jakarta Selatan. Pengembangan tahap pertama terdiri dari tiga gedung perkantoran dan area retail. Tower A telah terjual 89% sementara tower B telah tersewa sebanyak 76%. Saat ini kami tengah mulai memasarkan sebagian dari tower C untuk disewakan, sementara area retail telah mulai beroperasi dengan tingkat area yang tersewa sebesar 61%. Mulai tahun 2016 akan ada tambahan pendapatan berulang yang diperoleh dari pendapatan sewa kantor dan retail.

Kami telah memiliki nama-nama yang berkualitas baik dari pembeli dan penyewa di South Quarter, antara lain Citibank, GE Technology, Total Oil, Ranch Market,

Starbucks, Rentokil, dan Tupperware. Saat ini sebagian pembeli dan penyewa telah memulai kegiatan operasional mereka di South Quarter.

Kami sedang menjajaki peluang kerja sama dengan beberapa mitra strategis untuk mengembangkan tahap kedua dari proyek South Quarter. Dana yang diperoleh dari mitra strategis akan digunakan untuk melunasi utang bank di proyek South Quarter serta meringankan biaya konstruksi untuk pengembangan tahap kedua.

Kami percaya bahwa adanya mitra strategis ini dapat membantu mengurangi tingkat utang perusahaan serta menjaga kesehatan keuangan perusahaan.***