

<b>MEDIA</b>	Rakyat Merdeka	Senin, 20 Okt 2008	
<b>JUDUL</b>	Garap Pangsa Pasar		
<b>POSISI</b>	Hal. 13	<b>TONASI</b>	Positif

## Garap Pangsa Pasar Di Luar Jakarta Apartemen The St. Moritz Lippo Laku Terjual Hampir 80 Persen

**Jakarta, Probisnis RM.**

Lippo Group terus berusaha meramaikan pasar bisnis properti di luar Jakarta. Baru-baru ini, mereka melakukan road show di Surabaya untuk menjual proyek ikon baru perusahaan tersebut, the St. Moritz. Kota ini dianggap pasar potensial sehingga diharapkan bisa menyerap sisa unit apartemen yang penjualannya sudah mencapai 80 persen dari sekitar 500 unit yang tersedia itu.

Michael Riady, President the St. Moritz menjelaskan, proyek dengan konsep 11 fasilitas dalam

satu lokasi (11 in 1) merupakan yang pertama di Indonesia. The St. Moritz Penthouse and Residences tersebut dibangun di atas lahan 12 hektar dengan investasi Rp 11 triliun.

Untuk tahap awal, akan dibangun tiga tower apartment dengan jumlah 394 unit yang akan diserahkan terimakan pada Oktober 2011. Dengan hunian dalam bentuk *high rise building*, apartemen ini menyediakan fasilitas hotel, gedung perkantoran, pusat perbelanjaan, rumah sakit, convention hall, sekolahan, wedding chapel,

spa, sport country club, dan indoor Sea World. "Dalam Private Sales Party yang kami adakan dengan mengundang dua ribu tamu VIP, 80 persen unit langsung terjual," kata Michael.

Keberhasilan tersebut, menurutnya karena investasi di sektor properti masih menjanjikan. "Selain itu, dengan fasilitas di St. Moritz, maka proyek ini juga sesuai untuk end user," timpalnya.

Michael menambahkan bahwa Surabaya merupakan pasar potensial bagi proyeknya karena cukup banyak masyarakat kota ini yang memiliki sejumlah properti di Jakarta. "Dari sisa 20 persen atau sekitar 100 unit, kami menargetkan bisa *sold out* dalam roadshow The St. Moritz di Surabaya," jelasnya.

Harga unit apartment the St. Moritz berkisar Rp 1,1 miliar - Rp 4 miliar per unit dengan luasan 82-269 meter persegi. Dan target market utamanya adalah end user dari kalangan menengah atas. "Porsi untuk investor pasti ada. Tapi mayoritas dari penjualan selama ini merupakan end user. Porsi pembeli untuk investasi sedikit."

Lippo memberikan kemudahan cara pembayaran dengan tunai, KPA, maupun pembayaran diangsur antara 12-24 kali. ■ TYA/JP