

CIPUTRA

NEWSLETTER

MEDIA KOMUNIKASI GRUP CIPUTRA

Meningkatkan Kinerja

Tahun 2018 sudah berjalan. Sebagai bagian dari keluarga besar Grup Ciputra, apakah Anda semua sudah mulai melaksanakan resolusi-resolusi yang sudah direncanakan sejak awal tahun kemarin? Sebagai CEO, saya berharap agar semua resolusi yang baik tersebut benar-benar diterapkan dan dilaksanakan, demi kemajuan perusahaan kita tercinta.

Saya melihat bahwa 2018 masih menjadi tahun yang penuh tantangan, sama seperti tahun sebelumnya. Meskipun secara umum iklim bisnis dan situasi perekonomian di tanah air tetap baik, namun kita perlu mewaspadai tingkat persaingan bisnis yang semakin ketat. Bagi kita, tak ada kompromi lagi selain harus ada upaya untuk senantiasa meningkatkan kinerja, dengan tetap menjunjung nilai luhur perusahaan yaitu Integritas, Profesionalisme, dan Entrepreneurship (IPE).

Jika kita melihat kembali kinerja perusahaan selama tahun 2017, terutama untuk PT Ciputra Development Tbk, secara keseluruhan perusahaan mencatat total pendapatan sebesar Rp 6,4 triliun pada tahun 2017, atau



DAFTAR ISI

April
2018

Founders Wisdom

Meningkatkan Kinerja

Hot News

- "Artpreneur Talk 2018" Dorong Generasi Milenial Berjawa Entrepreneurship

Hot News

- Grand Launching CitraLand City Losari Makassar

Hot News

- Topping Off Citra Towers Kemayoran, 131 Unit Kantor Disiapkan Bagi Start Up

Hot News

- Selamat Pesta Perak Mal Ciputra Jakarta !

Our Group Albums

- Diskon Bagi Pembeli Apartemen Vida View

Our Group Albums

- Kerjasama Sekolah Citra Kasih dan Citra Berkah Dengan Universitas Sanata Dharma
- Century 21 Luncurkan Aplikasi One21 Untuk Sinergikan Agen Properti
- CitraSuh Garden Semarang Luncurkan Klaster Baru, Horizon Hill
- CitraLand Tallasa City Makassar Mulai Tawarkan Ruko
- Citra Indah City Kini Punya Fresh Market
- CitraPlaza Nagoya Selenggarakan Malam Apresiasi Konsumen
- Aeroworld 8 Tawarkan Hunian Baru Harga Rp 2,1 Miliar
- The Vertu Apartment Dibangun di Kompleks Ciputra World Surabaya
- Oriental Festival di CitraRaya City Jambi
- Program Banjir Hoki di CitraGrand City Palembang
- The Green Lake CitraLand Hadirkan Club House

turun sebesar 4 persen dibandingkan tahun 2016 sebesar Rp 6,7 triliun.

Kemudian komponen yang berkontribusi terhadap pendapatan usaha berasal dari segmen pendapatan berulang dan segmen pengembangan properti. Untuk perolehan dari segmen pendapatan berulang yang meliputi pusat perbelanjaan, hotel, sewa kantor, dan rumah sakit mencapai Rp 1,7 triliun, atau tumbuh 7 persen dibandingkan dengan periode yang sama tahun 2016. Pendapatan dari pusat perbelanjaan sendiri tercatat mengalami kenaikan sebesar 1 persen menjadi Rp 763 miliar. Pendapatan dari bisnis hotel melonjak cukup tinggi hingga 17 persen menjadi Rp 480 miliar. Pendapatan sewa kantor juga meningkat sebesar 15 persen, menjadi Rp 132 miliar. Secara keseluruhan, segmen pendapatan berulang ini memberikan kontribusi sebesar 27 persen dari total pendapatan di 2017.

Adapun pendapatan dari segmen pengembangan properti yang meliputi penjualan rumah hunian, ruko, tanah, apartemen, dan gedung perkantoran tercatat sebesar Rp 4,7 triliun, atau turun sebesar 8 persen dibandingkan tahun 2016 yang mencapai Rp 5,1 triliun. Pengakuan pendapatan yang lebih lama tercatat sebesar 12 persen, menjadi Rp 3,4 triliun dibandingkan dengan periode yang sama tahun 2016.

Berdasarkan kinerja tersebut, perusahaan berhasil memperoleh laba bersih sebesar Rp 894 miliar selama tahun 2017. Sayangnya, laba bersih ini mengalami penurunan sebesar 12 persen jika dibandingkan dari tahun sebelumnya. Hal ini lebih disebabkan karena adanya perbedaan waktu (timing different) atas pengakuan penjualan, yakni hasil penjualan dari tahun sebelumnya yang secara resmi baru bisa dilaporkan pada tahun 2018.

Namun demikian, saya optimistis bahwa laba bersih di tahun 2018 akan naik seiring dengan tingginya kebutuhan terhadap perumahan, sementara suplainya masih belum bisa memenuhi permintaan pasar. Hal itu dapat dilihat dari pencapaian marketing sales dalam dua bulan pertama yang sudah mencapai Rp 1 triliun, dari total target tahun ini sebesar Rp 7,7

triliun.

Bagi perusahaan, pencapaian di awal tahun 2018 ini tentunya menjadi sebuah indikator yang sangat baik karena ada pertumbuhan marketing sales sebesar 18 persen, dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu. Saya cukup optimistis bisa mencapai target tahun ini dengan mempertimbangkan beberapa hal, antara lain keragaman produk, cakupan geografis, dan merek yang kuat.

Selama 2017, perusahaan juga telah meluncurkan empat proyek residensial baru yakni Barsa City Yogyakarta, CitraLand Cibubur, CitraLand Tallasa City Makassar, dan CitraPlaza Nagoya Batam. Peluncuran proyek baru ini diharapkan bisa memperkuat posisi CTRA di kancah bisnis properti nasional dan memberikan manfaat bagi perekonomian setempat.

Berkaca dari pencapaian bisnis tahun lalu, kita patut bersyukur bahwa Grup Ciputra masih diberikan kesempatan dan peluang untuk mencetak keuntungan usaha. Namun demikian, saya menghimbau kepada segenap karyawan mulai dari level direksi, wakil direksi, manager, maupun staf agar senantiasa tidak lengah. Semangat untuk meningkatkan kinerja harus terus dijaga, demi kemajuan perusahaan kita tercinta.



Pemimpin Umum

• Rina Ciputra Sastrawinata

Penanggung Jawab/PEMRED

• Antonius Tanan
• Tulus Santoso

Redaktur Pelaksana

• Hartinah
• Bonivasius Dwi Pramudyanto

Alamat Redaksi

Ciputra World 1, DBS Bank Tower 39 Floor
Jl. Prof. Dr. Satrio Kav 3-5, Jakarta 12940
Indonesia
Tel (62-21) 2988 5858 Fax (62-21) 2988 8686
Mail : publicrelations@ciputra.co.id



“Artpreneur Talk 2018” Dorong Generasi Milenial Berjiwa Entrepreneurship

Untuk mendorong lahirnya wirausaha-wirausaha baru dalam rangka memajukan perekonomian Indonesia, Ciputra Artpreneur menggelar even bertema “Artpreneur Talk 2018” yang berlangsung pada Rabu (14/2), di Ciputra Artpreneur Theatre.

Turut hadir dalam acara tersebut Founding Father Grup Ciputra Dr. (HC) Ir. Ciputra, Direktur Utama Ciputra Artpreneur Rina Ciputra Sastrawinata, Direktur Senior Grup Ciputra Antonius Tanan, dan lebih dari 500 tamu undangan dari berbagai perusahaan di Jakarta. Sedangkan para pembicara yang dihadirkan antara lain, co-founder dan CEO Tokopedia William Tanuwidjaja, Chief Marketing Officer GO-JEK Piotr Jakubowski, Executive Director of Strategy HakuHodo Network Indonesia Farhana Devi, founder The Goods Dept Anton Wirjono, Content Creator Agung Hapsah, dan lainnya.

Menurut Dr. (HC) Ir. Ciputra, “Artpreneur Talk 2018” ini bertujuan untuk menumbuhkan potensi wirausaha muda Indonesia yang saat ini masih jalan di tempat. Sehingga perlu ada upaya untuk mendorong minat generasi muda untuk berwirausaha.



“Dunia sedang berubah, dan Indonesia sedang berada dalam posisi yang luar biasa. Kita punya lokasi geografis yang strategis, alam yang indah, anak muda yang potensial, dan demokrasi yang baik. Saya optimistis, Indonesia punya masa depan yang luar biasa baik,” kata Pak Ci, sapaan akrab beliau.

Selama ini, Grup Ciputra telah banyak melakukan inisiatif untuk menyebarkan semangat entrepreneurship. Bentuknya antara lain membangun lembaga pendidikan mulai dari Taman Kanak-Kanak sampai Universitas dan mengintegrasikan mata pelajaran/mata kuliah wirausaha di dalam kurikulumnya.

“Kami sudah melakukannya selama 10 tahun dan selama itu pula saya sudah banyak berbicara soal entrepreneurship. Sekarang saatnya Indonesia untuk bangkit. Permasalahan seperti pengangguran atau ekonomi yang melambat, semuanya bisa diselesaikan dengan entrepreneurship. Kami akan terus dorong pertumbuhan wirausaha ini, kalau perlu sampai 6 persen,” ucap Pak Ci.

Dengan perkembangan teknologi informasi, generasi milenial seharusnya bisa memanfaatkannya. Namun, terkadang masih banyak ketakutan yang melanda. Masih banyak generasi milenial kita memilih untuk menjadi karyawan. Mereka masih membutuhkan waktu dan ajang untuk bisa saling berbagi. Oleh karenanya, “Artpreneur Talk 2018” dihadirkan untuk memfasilitasi hal tersebut. Rina Ciputra Sastrawinata menambahkan, kegiatan “Artpreneur Talk 2018” ini merupakan yang pertama kalinya diselenggarakan Grup Ciputra. Dia berharap kegiatan seperti ini akan menjadi acara rutin tahunan dengan mengedepankan konten menarik, mendidik, serta beragam sebagai bentuk kontribusi perusahaan untuk memajukan bangsa Indonesia.

Dijelaskan, tema yang diusung dalam acara ini adalah ‘Converting Millennials Into New Brand Lovers’.

Pertimbangan memilih generasi milenial sebagai pokok bahasan terkait dengan keberadaan anak muda di rentang usia 18-38 tahun yang notabene merupakan kekuatan potensial Indonesia. Munculnya generasi milenial juga membuat pelaku usaha harus memutar otak karena karakteristik generasi ini sangat dinamis.

Rina Ciputra juga menambahkan kegiatan ini digelar karena mempertimbangkan kebijakan Presiden Joko Widodo yang menargetkan pertumbuhan ekonomi Indonesia pada 2018 bisa mencapai 5,4 persen, atau meningkat 0,3 persen dari target tahun lalu. Pemerintah melihat potensi pertumbuhan ekonomi negara pada masa mendatang bergantung pada generasi milenial atau generasi Y, yang biasa disebut juga sebagai generasi bebas.

Besarnya jumlah generasi milenial sebenarnya menjadi peluang jika bisa dimanfaatkan dengan baik. Mereka harus diberikan dukungan dan kesempatan untuk bisa belajar. Kehidupannya yang sudah lekat dengan digital, mau tidak mau, harus diberikan arahan agar mereka dapat memanfaatkan teknologi informasi dan bisa berguna kelak bagi dirinya sendiri dan negara.





Grand Launching CitraLand City Losari Makassar



Grup Ciputra dan Grup Yasmin selaku investor yang bekerjasama dalam mengembangkan kawasan Center Point of Indonesia (CPI) menggelar even "Grand Launching CitraLand City Losari", di Makassar, Sulawesi Selatan, pada hari Jumat (16/3) lalu. Acara berlangsung sukses dan meriah karena dihadiri segenap konsumen, partner bisnis, dan media massa.

Grand launching tersebut digelar sebagai bentuk ungkapan rasa syukur atas perjalanan panjang untuk mewujudkan impian sebuah 'Kawasan CBD Baru' di Kota Makassar yang dibangun dengan teknologi modern, ramah lingkungan, dan memiliki nilai tambah bagi perekonomian regional.

Dalam acara konferensi pers, Managing Director Grup Ciputra Harun Hajadi menyampaikan bahwa proses pengerjaan untuk proyek reklamasi sudah mencapai lebih 80 persen. Hal ini tentunya merupakan sebuah pencapaian yang luar biasa karena proses reklamasi merupakan tahap yang berat, dimulai dari pengambilan pasir laut, penimbunan pasir dan pemadatan daratan.

Kepada wartawan, Harun Hajadi bercerita bahwa ide pengembangan Kawasan CPI tersebut dicetuskan pada tahun 2009 oleh Pemerintah Provinsi Sulawesi Selatan. Kawasan CPI juga telah ditetapkan sebagai proyek strategis Provinsi Sulawesi Selatan yang bertujuan untuk menstimulus pertumbuhan ekonomi di Kota Makassar dan sekitarnya. Di dalam kawasan CPI tersebut akan dibangun kawasan komersial moderen dengan desain



yang sangat istimewa dan akan menjadi satu-satunya central business district atau CBD yang dilengkapi dengan ruang publik seluas 50 hektar atau sekitar 32 persen dari luas keseluruhan Kawasan CPI yang mencapai 157 hektar.

Sementara itu, Nanik JSantoso selaku Direktur Senior Grup Ciputra menjelaskan pembangunan kawasan reklamasi CPI seluruhnya dibiayai konsorsium swasta yaitu Joint Operation (JO) Ciputra-Yasmin. Beliau juga menuturkan sebanyak 50 hektar lahan yang berada didalam kawasan reklamasi CPI merupakan milik Pemprov Sulsel.

“Nantinya, Pemprov Sulsel juga akan membangun berbagai sarana untuk pemerintah dan masyarakat, sebagai ruang publik baru di jantung kota Makassar dan akan segera rampung pada tahun 2018 ini,” ucap dia.

Saat ini, JO Ciputra-Yasmin menggarap lahan seluas 106 hektar untuk pengembangan tahap pertama. Area milik Pemprov Sulsel ini tentu saja menjadi prioritas utama yang akan diselesaikan dalam waktu dekat, untuk kemudian bisa diserahkan terimakan. Selanjutnya, pengembangan tahap kedua seluas 51 hektar akan dilaksanakan setelah pembangunan infrastruktur tahap pertama selesai.

Berdasarkan masterplan yang telah disetujui pihak Pemprov Sulsel dan Pemkot Makassar, lahan seluas 50,47

hektar di dalam kawasan CPI akan dibangun berbagai fasilitas pemerintah dan ruang publik mulai dari Wisma Negara seluas 5,3 hektar, Masjid 99 Kubah seluas 2 hektar, museum seluas 1,7 hektar, ruang terbuka hijau seluas 29,1 hektar, monumen seluas 0,2 hektar, kantor-kantor pemerintahan seluas 2 hektar, fasilitas New City Centre 10,1 hektar, pantai pasir putih, serta fasilitas infrastruktur (jalan raya dan jembatan). Saat ini, pemerintah tengah membangun area Wisma Negara dan Masjid 99 kubah, yang sudah memasuki tahap pemasangan kubah utama.

Pantai pasir putih yang baru saja selesai dikerjakan merupakan persembahan pertama dari konsorsium JO Ciputra-Yasmin kepada masyarakat Kota Makassar. Diharapkan, pantai ini menjadi tujuan wisata terbaru dan utama bagi warga Kota Makassar. Tak hanya itu, pada tanggal 15 Maret 2018 Gubernur Provinsi Sulawesi Selatan juga telah meresmikan penggunaan ruang publik tersebut sekaligus memberikan nama, yaitu Pantai Pasir Putih Bianglala.

Keindahan kawasan Pantai Losari yang sangat terkenal dengan anjungan dan keindahan panorama sunset-nya akan semakin lengkap dengan kehadiran Pantai Pasir Putih Bianglala ini. Di sepanjang Pantai Pasir Putih Bianglala juga telah ada beragam kios yang menyajikan makanan dan minuman khas Kota Makassar, tempat bermain anak, jogging track, tempat foto 3D trick-art yang masih dalam proses penyelesaian, toilet, Musholla, dan tempat parkir yang luas.



Topping Off Citra Towers Kemayoran, 131 Unit Kantor Disiapkan Bagi Start Up

Grup Ciputra melalui anak usahanya, PT Ciputra Residence segera menyelesaikan pembangunan gedung perkantoran Citra Towers di Kemayoran, Jakarta Pusat. Kini, gedung perkantoran setinggi 28 lantai itu sudah memasuki tahap topping off atau fase tutup atap. Gedung perkantoran strata title yang diberi nama North Towers tersebut memiliki luas area 43.000 meter persegi, dimana setiap lantainya akan memiliki 12 unit kantor reguler dengan luas sekitar 105 – 174 meter persegi untuk setiap unitnya. Khusus untuk tiga lantai pertama dikembangkan menjadi creative office (Creo) yang dikhususkan untuk perusahaan start up sebanyak 131 unit.

“Dengan proses pembangunan yang sudah signifikan ini, maka ruang-ruang kantor yang sudah terjual ditargetkan akan serah terima paling lambat tahun ini. Sekarang penjualan sudah mencapai 80 persen, sementara kami menargetkan proses serah terima ke konsumen pada Desember 2018,” demikian disampaikan oleh President

Director PT Ciputra Residence Budiarsa Sastrawinata pada acara seremoni topping off Citra Towers, Kamis (8/3). Dijelaskan lebih lanjut, PT Ciputra Residence optimistis bahwa bisnis penyediaan ruang perkantoran di Jakarta selama tahun 2018 masih sangat menjanjikan khususnya bagi para investor properti yang ingin mendapatkan capital gain (keuntungan). Para pengembang akan mempercepat proses pembangunan proyeknya untuk mengakomodasi peningkatan permintaan ruang usaha

“Tahun 2018, kami optimis pasar ruang perkantoran dapat tumbuh sekitar 10 persen. Baru di triwulan ketiga 2018 nanti, harga akan naik cukup signifikan,” kata Budiarsa. Sementara Direktur PT Ciputra Residence Hendry Tamzel menambahkan, Citra Towers merupakan gedung perkantoran yang terdiri dari dua tower yang dibangun di lahan seluas 1,7 hektar dan dilengkapi dengan podium retail sebagai pusat lifestyle yang diberi nama “Sunken Plaza”.



“Citra Towers merupakan perkantoran dengan konsep perpaduan business dan leisure pertama di kawasan Kemayoran sebagai CBD baru di Jakarta. Kompleks perkantoran strata ini dibangun untuk memenuhi permintaan korporasi besar dan startup company yang membutuhkan konsep perkantoran yang modern dan berkualitas. Sekaligus juga untuk menyediakan ruang usaha komersial untuk lifestyle yang mendukung kegiatan tersebut,” kata Hendry.

Dalam mengembangkan proyek Citra Towers tersebut, PT Ciputra Residence bekerjasama dengan PT Pembina Sukses Utama melalui skema joint operation (JO). Hendry menyatakan bahwa total investasi proyek ini mencapai Rp 2 triliun. Sementara untuk pembangunan tahap pertama yakni North Tower dan Sunken Plaza, investasinya sudah mencapai Rp 1,1 triliun.

Budiarsa juga menambahkan bahwa perusahaan rintisan atau startup company berkembang dengan pesat di Indonesia, dan tentunya hal ini menjadi perhatian sekaligus peluang bagi para pebisnis gedung perkantoran, salah satunya Grup Ciputra. Citra Towers itu sendiri kawasan gedung perkantoran strata title (dijual) dengan dua menara setinggi 28 lantai serta dilengkapi podium ritel, life style center, dan creative office (Creo).

Fasilitas Creo akan dilengkapi dengan fasilitas meeting room, lounge, dan co-secretary. Saat ini, harganya berkisar Rp 500 jutaan – Rp1,5 miliar per unit. Perkantorannya juga didukung

internet berkecepatan tinggi (fiber optic) dan berbagai fasilitas lainnya. Menurut Budiarsa, kebutuhan ruang perkantoran di Jakarta masih cukup besar.

Setelah topping off ini Ciputra akan fokus merampungkan tower kedua dan podium retail. Proyek yang dibangun di area seluas 1,7 ha ini menelan investasi sebesar Rp2 triliun. Di tower kedua (43 ribu m2) tiap-tiap lantai terdiri 12 unit seluas 105-174 m2. Semuanya mencakup 407 unit ruang perkantoran yang sudah terjual 80 persen.

“Citra Towers punya keunggulan lokasi yaitu dibangun di Kemayoran yang infrastrukturnya bagus. Jalannya lebar dan aksesnya mudah melalui jalan tol dan nantinya akan ada moda transportasi baru light rail transit (LRT). Pembangunan apartemen dan area komersial yang cukup semarak di Kemayoran juga akan mempercepat metamorfosis kawasan,” katanya.





Selamat Pesta Perak Mal Ciputra Jakarta !

Mal Ciputra Jakarta memperingati hari jadi yang ke-25 tahun pada 26 Februari 2018 lalu. Pada usia 25 tahun, atau dikenal dengan Pesta Perak, Mal Ciputra Jakarta telah berhasil mengarungi dinamika gaya hidup masyarakat urban Jakarta, dan melayani beragam kebutuhan pengunjung setianya. Tentunya ini merupakan karunia Tuhan Yang Maha Esa yang harus disyukuri.

Manajemen Mal Ciputra Jakarta menyiapkan sejumlah perhelatan sebagai bentuk ucapan syukur, dengan menghadirkan serangkaian acara dengan konsep "NOW and THEN". Acaranya ditandai dengan penampilan beragam artis mulai Titi DJ, Cakra Khan, Gloria Jessica, dan ilusionis Demian Aditya.

Tema 'NOW and THEN' ini menggambarkan eksistensi Mal Ciputra Jakarta sejak awal dibuka tahun 1993 hingga sekarang. Tema ini juga menggambarkan bahwa hingga usia ke-25 tahun, Mal Ciputra tetap berjaya, selalu tampil fresh, tetap eksis mengikuti perkembangan zaman, dan senantiasa memberikan pelayanan terbaik bagi pengunjung setianya.

"Mal Ciputra Jakarta yang dahulu dikenal dengan nama Mal Citraland telah menjelma menjadi salah satu mal ternama di Jakarta. masih terus membuktikan eksistensi sebagai mal yang mapan dan memberi kenyamanan terhadap pengunjung. Mengusung semangat inovatif memposisikan diri sebagai lifestyle shopping center, kami masih terus berbenah, mempercantik diri dan mampu menjawab perubahan gaya hidup millennials," demikian disampaikan Artadinata Djangkar, Direktur Senior Grup Ciputra, dalam siaran persnya.



Jakarta juga tak pernah sepi. Saat ini, okupansi tenant mencapai 97 persen merangkul semua kebutuhan pengunjung, dari kebutuhan fashion, rumah tangga, hiburan, toko buku, restoran, bank, area bermain anak, hingga pusat kebugaran,” tambah Artadinata.

Tidak hanya resto dan kafe, di lantai 6 mal ini terdapat kawasan kuliner, yaitu Food Library yang menghadirkan beragam menu khas Nusantara, Asia, dan internasional. Totalitas melayani pengunjung juga dimaksimalkan dengan dilakukannya renovasi di beberapa fasilitas mal.

Artadinata juga menjelaskan kunci penting mengapa Mal Ciputra Jakarta bisa terus bertahan adalah penerapan tiga pilar utama yakni IPE (Integritas, Profesionalisme dan Entrepreneurship). Meski demikian, harus diakui juga bahwa eksistensi dan kiprah Mal Ciputra Jakarta sebagai pusat perbelanjaan, hiburan dan gaya hidup, dari dulu hingga sekarang, dipengaruhi berbagai faktor, antara lain lokasi mal yang berada di lintas transportasi ‘intermoda’ yang sangat strategis, termasuk berdekatan dengan tiga perguruan tinggi besar di wilayah Jakarta, begitu juga dengan ragam tenant dan fasilitas dan kenyamanan yang dapat melengkapi kebutuhan para pengunjung. Juga peran serta para stakeholder, mitra kerja sama dan para tenant serta seluruh pengunjung yang telah mendukung perjalanan 25 tahun Mal Ciputra Jakarta.

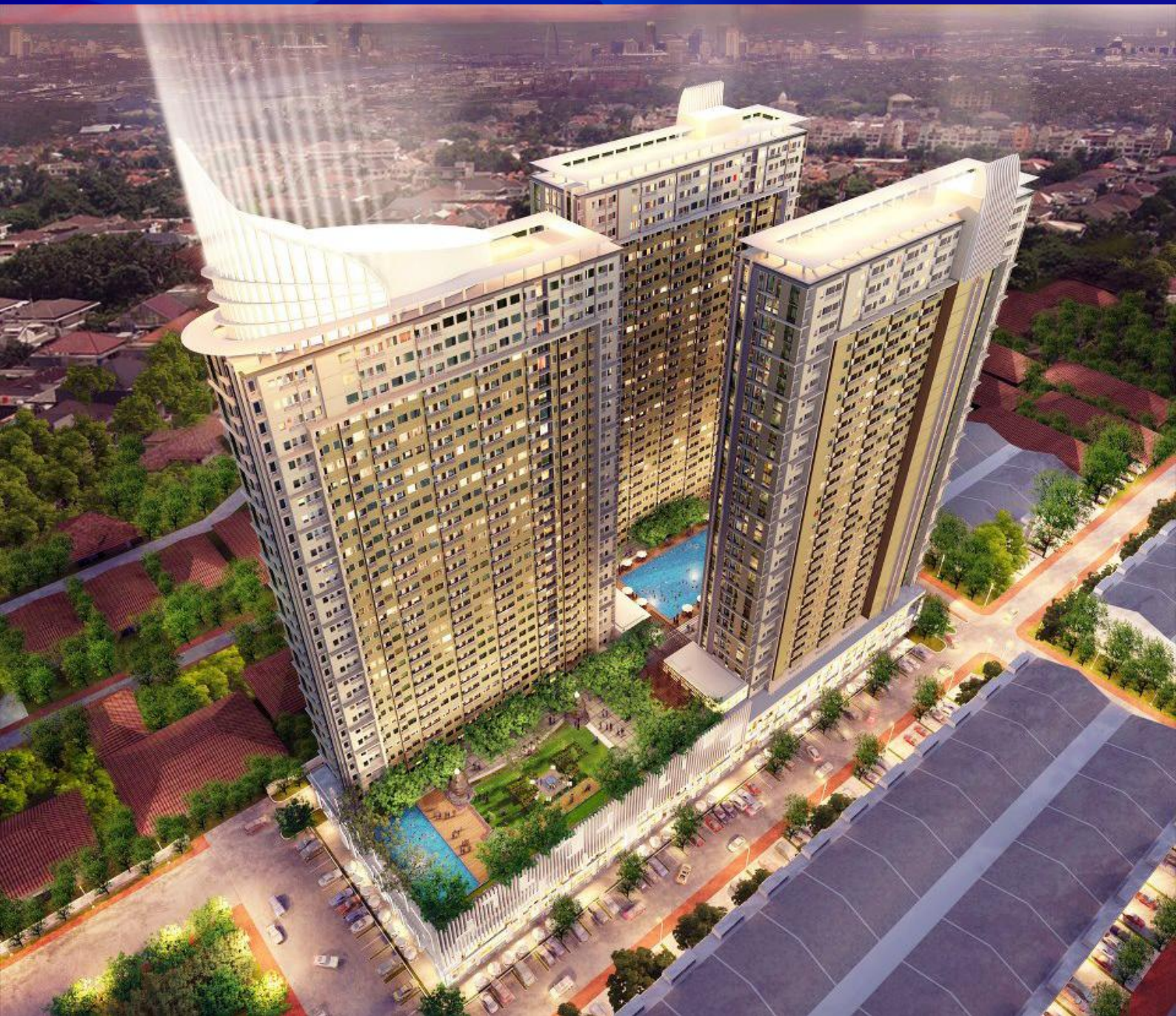
Menyempurnakan kiprahnya, Mal Ciputra Jakarta senantiasa memanjakan pengunjungnya dengan berbagai program dan even hiburan, program loyalitas pelanggan, dan program corporate social responsibility (CSR). Hal itulah yang membuat Mal Ciputra berhasil meraih 43 rekor di Museum Rekor Indonesia (MURI) dan menerima beberapa penghargaan.

“Harapan kami, Mal Ciputra Jakarta akan terus berbenah dan berinovasi untuk melanjutkan kiprahnya dengan mengukir pencapaian dan milestone baru. Perubahan gaya hidup dan gaya belanja di era millennials menjadi tantangan yang akan dijawab oleh Mal Ciputra Jakarta berbekal strategy inovatif dan pengalaman selama 25 tahun,” kata Artadinata.

Sebagai pusat perbelanjaan ritel mixed use dan hiburan, Mal Ciputra Jakarta menyediakan 9 lantai area pusat perbelanjaan sekitar 80.000 m2 dengan luas area yang disewakan mencapai 49.000 m2 dan menampung sekitar 360 tenant. Secara desain arsitektur, Mal Ciputra Jakarta memiliki koridor tunggal dengan sistem ram samping sehingga memudahkan pengunjung untuk berjalan berkeliling dalam menemukan tenant-tenant di setiap lantainya.

“Mal Ciputra Jakarta juga tidak pernah sepi pengunjung yang datang berbelanja, window shopping, berburu kuliner, meeting point, hangout dan lain-lain. Setiap hari, Mal Ciputra Jakarta dikunjungi 40.000 – 45.000 orang di hari kerja, dan 55.000 – 60.000 orang pada akhir pekan. Selain itu, minat tenant untuk bergabung dan membuka bisnis di Mal Ciputra





Diskon Bagi Pembeli Apartemen Vida View Makassar

Grup Ciputra memberikan subsidi hingga Rp 40 juta bagi calon konsumen yang membeli apartemen Vida View. Kebijakan ini digulirkan untuk meningkatkan penjualan unit apartemen dan menumbuhkan minat tinggal di apartemen bagi warga Kota Makassar dan sekitarnya.

“Pada awal awal tahun ini, penjualan unit apartemen kami menunjukkan tren positif. Konsumen kami meliputi investor properti dan end-user langsung. Sebagian datang dari luar kota, namun mayoritas masih dari Kota Makassar dan sekitarnya,” demikian disampaikan Associate Director Grup Ciputra, Johan Giam.



Johan menjelaskan, subsidi tersebut dalam bentuk subsidi uang muka 10 persen. Artinya, konsumen bebas atau tidak perlu membayar uang muka. Kalau kredit pemilikan properti (KPP)-nya disetujui, mereka hanya membayar cicilannya saja.

Namun untuk mendapatkan fasilitas subsidi ini, konsumen harus menggunakan KPP Pertama alias tidak sedang atau punya kewajiban (out standing) kredit lainnya. Syarat lainnya, adalah konsumen atau pembeli diwajibkan mengisi Surat Pernyataan Pemilikan Fasilitas Kredit Pembiayaan Properti dan unit apartemen yang dibelinya merupakan KPP Pertama di atas meterai.

“Apabila di kemudian hari pernyataan data-datanya tidak benar (ternyata KPP Kedua), maka fasilitas subsidi nya

akan kami cabut. Sebab konsumen tersebut tidak berhak mengikuti promo ini,” tegas Johan.

Menurut Johan, program promosi ini ditawarkan untuk memberikan kesempatan seluas-luasnya kepada masyarakat yang sangat membutuhkan hunian di tengah kota, dengan cara pembayaran lebih menarik.

Konsumen tidak perlu mengeluarkan dana cukup besar di depan. Sebaliknya, mereka bisa menggunakan alokasi dana uang muka untuk keperluan lain, seperti biaya pernikahan, pembelian furnitur, atau keperluan lain yang lebih mendesak.

Sejak program ini diluncurkan, penjualan unit apartemen Tower Brentsville apartemen Vida View meningkat tajam. Tower Brentsville merupakan menara kedua dari tiga menara rangkaian apartemen Vida View Makassar.



Kerjasama Sekolah Citra Kasih dan Citra Berkhat Dengan Universitas Sanata Dharma

Sekolah Citra Kasih dan Sekolah Citra Berkhat, unit lembaga pendidikan di bawah naungan Grup Ciputra, melakukan kerjasama dengan Universitas Sanata Dharma Yogyakarta. Kerjasama ini dilakukan dalam berbagai bentuk antara lain penyediaan tenaga guru bagi sekolah, pembekalan entrepreneurship, dan penyelenggaraan seminar karier.

Menurut Kepala Biro Pengembangan Karir dan Kerja Sama Alumni (BKA) Universitas Sanata Dharma (USD) Martono, salah satu bentuk kerja sama ini adalah mempersiapkan calon lulusan USD untuk memasuki dunia kerja.

“Salah satu fokusnya adalah menyediakan tenaga guru yang berkualitas bagi sekolah-sekolah di Indonesia, termasuk Sekolah Citra Berkhat dan Citra Kasih. Selain itu, kita juga melaksanakan seminar karier dan job fair,” katanya.

Seminar karier dengan tema “Menjadi Profesional Yang Berjiwa Entrepreneur” dengan pembicara Direktur Senior Grup Ciputra Antonius Tanan diselenggarakan di ruang Koendjono, Gedung Pusat, Kampus II Mrican, Jumat (16/3) pukul 09.30-12.30 WIB. Panitia mengambil tema tersebut dengan harapan, lulusan USD selain mendapat bekal

keilmuan juga mendapat bekal entrepreneur. Seminar karier ini ditujukan khusus untuk mahasiswa USD.

Bersamaan dengan acara seminar ini, akan diselenggarakan Job Fair Universitas 2018. Job Fair Universitas 2018 akan dilaksanakan pada 15-16 Maret 2018 di Aula Universitas Sanata Dharma Kampus I, Mrican. Acara akan dimulai pukul 09.00-16.00 WIB.

Acara Job Fair ini terbuka untuk umum dan tidak dipungut biaya alias gratis. Perusahaan peserta job fair akan melakukan seleksi langsung di tempat baik psikotes maupun tes wawancara terhadap kandidatnya. Untuk itu mahasiswa harus mempersiapkan diri sejak dari rumah.

Job Fair Universitas ini diikuti berbagai lembaga penyelenggara pendidikan, antara lain Sekolah Citra Sekolah Citra Kasih dan Sekolah Citra Berkhat (Ciputra Group), Perkumpulan Strada Jakarta, PPPK Petra Surabaya, BPK Penabur Jakarta, Yayasan Tarakanita Jakarta, SMA K, St. Hendrikus Surabaya, Yayasan Ricci Jakarta, Yayasan Tunas Cahaya Bangsa (YTCB) Pontianak, Perkumpulan Dharma Putri / Sekolah Mater Dei Pamulang, Sekolah Eka Wijaya Cibinong, Jogja City Mall, Sekolah Pelita Bangsa, dan berbagai institusi pendidikan lainnya.



Peluncuran Ruko di CitraLand Cibubur

Manajemen CitraLand Cibubur meluncurkan ruko komersial dengan nama “The Avenue1”, dengan harga jual di kisaran Rp 947 juta, pada Senin (12/3). Pihak manajemen optimistis bisa mengikuti kesuksesan pemasaran sebelumnya, yakni saat peluncuran mega klaster Monteverde pada Mei 2017 yang hanya butuh waktu 4 jam untuk menjual habis semua unit.

Menurut Galih S Putri, Marketing Manager PT Panasia Griya Mekarasri selaku pengembang CitraLand Cibubur, pada saat pasar properti belum 100 persen pulih, konsumen pasti akan selektif membeli properti. Jika mereka memutuskan membeli, itu artinya mereka sudah yakin betul bahwa properti yang dibelinya harus menguntungkan.



Keuntungan ini, menurut Putri, datang dari banyak sisi mulai segi lokasi, kualitas lingkungan, maupun prospek kenaikan nilai investasi atau capital gain yang tinggi. Berbicara soal ruko sebagai instrumen investasi yang menguntungkan, setidaknya ada tiga keunggulan yang harus dimiliki.

“Pertama, lokasi terdepan dan dekat dengan kawasan bisnis. Kedua, konsepnya yang premium. Adapun yang ketiga adalah kenaikan investasi. Sejak awal ditawarkan ke publik awal Februari lalu, animonya sudah tinggi. Terbukti untuk tahap satu dan dua habis dalam waktu dua minggu,” kata Putri.

Sementara itu, Direktur Grup Ciputra Iskandar Witjaksana menambahkan bahwa permintaan residensial di jalur Transyogi masih cukup tinggi. Hal itu terbukti dari pre-order tahap 1 yang dibuka pada 5 Februari 2018. Di luar ekspektasi, dalam seminggu tahap pertama terjual habis, dan tahap kedua dibuka dengan harga lebih tinggi pun juga terjual habis.



Century 21 Luncurkan Aplikasi One21 Untuk Sinergikan Agen Properti



Perusahaan waralaba jasa pemasaran properti Century21 Indonesia membuat inovasi pemasaran dengan meluncurkan aplikasi One21 untuk mengintegrasikan jaringan layanan bagi sekitar 6.000 agen propertinya yang tersebar di seluruh Indonesia.

Century 21 Indonesia selaku master franchise berharap sistem penjualan dan pemasaran oleh member broker dan marketing associate menjadi lebih optimal karena lalu lintas informasi, data listing, dan data penjualan.

“Kami ingin memanfaatkan perkembangan teknologi informasi untuk memperkuat sistem organisasi pemasaran



pada jaringan agen properti yang bernaung di bawah bendera Century21 Indonesia,” ujar Country Director Century 21 Indonesia Hendry Tanzel.

Penerapan aplikasi One21 di lingkungan Century21 Indonesia memberikan beberapa keuntungan bagi para agen. Misalnya dapat melihat listing dari kantor masing-masing. Itu memudahkan member broker untuk monitoring. Selain itu bisa chatting atau berkomunikasi secara gratis via aplikasi antar agen di lingkungan Century 21 Indonesia, sehingga menciptakan efisiensi dan efektifitas dalam bekerja. Agen juga lebih mudah dalam mengelola listing properti, seperti melakukan upload profil proyek dan properti.

Aplikasi One21 dirilis secara resmi di ajang One21 Annual Award and Recognitions Night 2018 pada akhir Februari lalu sekaligus menandakan berdirinya 20 tahun Century 21 Indonesia. Dalam acara tersebut, Century 21 Indonesia

memberikan penghargaan kepada Member Broker dan Marketing Associate yang berprestasi. Sementara itu, Ketua Umum Asosiasi Real Estate Broker Indonesia (AREBI) Hartono Sarwono mengapresiasi terobosan yang dilakukan Century 21 Indonesia untuk mengorganisasikan pekerjaan penjualan dan pemasaran karena pasar butuh solusi untuk memudahkan transaksi. Terkait dengan prospek penjualan properti melalui jasa broker pada 2018, menurutnya, pasar masih menjanjikan sekalipun tahun ini adalah tahun politik pilkada.

“Tahun politik ini ada peluang orang menyimpan dananya dengan membeli properti. Pasar properti seken dan primer akan menyerap permintaan tersebut. Tetapi kalau yang muncul adalah suasana ketakutan, maka masyarakat akan menyimpan uangnya di bank atau emas,” ujar Hartono. Prospek pasar properti, lanjutnya, juga akan ditentukan oleh arah kebijakan pemerintah dalam pembiayaan perumahan, seperti BI 7-Day Repo Rate, Tax Amnesty, Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP), hingga lanjutan Paket Kebijakan Ekonomi dari pemerintah.





CitraSun Garden Semarang Luncurkan Klaster Baru, Horizon Hill

CitraSun Garden, salah satu proyek Grup Ciputra yang berlokasi di Kota Semarang, Jawa Tengah dengan luas proyek 20 hektar baru saja meluncurkan klaster baru "Horizon Hill". Total ada 19 unit rumah yang dipasarkan dengan harga termurah Rp 5 miliar per unitnya.

Menurut Marketing CitraSun Garden Berlian Febriana, klaster rumah mewah itu dinamakan Horizon Hill karena mempertimbangkan kondisi topografisnya. Topografi lahan klaster Horizon Hill curam, sehingga struktur rumah empat lantai juga dibuat downslope. Lantai sejajar jalan dijadikan lobi atau foyer (ruang perantara) dan kamar utama.

Sedangkan lantai paling atas untuk dua kamar tidur plus kamar mandi bersama (sharing). Kemudian lantai basement satu untuk area servis (ruang keluarga, ruang makan, dapur, dan kamar asisten rumah tangga), dan lantai basement dua untuk dua kamar tidur plus kamar mandi sharing.

"Rumah lima kamar plus satu kamar pembantu ini (5+1) dilengkapi lima kamar mandi termasuk satu kamar mandi pembantu dengan luas total 340 meter persegi ini dibangun di atas kaveling 8 x 34,5 m, dilengkapi carport untuk dua mobil. Untuk rumah contohnya masih dalam pembangunan sudah terjual," katanya.

Berlian menambahkan, CitraSun Garden Semarang saat ini juga memasarkan kavling siap bangun seharga Rp 6-7 juta per meter persegi. Kemudian rumah tipe Ammolite New di klaster Ruby Hill dengan luas bangunan 171 meter persegi dan kavling 7 x 25 meter persegi seharga Rp 2,79 miliar per unit.

Diinformasikan juga bahwa CitraSun Garden sudah dilengkapi club house. Penghuninya juga banyak. Dari 171 unit yang diserahterimakan, sebanyak 150 unit sudah dihuni. Profil konsumennya kebanyakan pengusaha dan profesional seperti dokter dengan rentang usia 31 - 45 tahun.



CitraLand Tallasa City Makassar Mulai Tawarkan Ruko

CitraLand Tallasa City Makassar menawarkan produk baru untuk segmen sentra niaga berupa ruko di jalan poros Tallasa City. Lokasinya sangat strategis karena tepat berada di jalan tembus menuju tol Ir Sutami Kota Makassar. Ruko berlantai tiga tersebut berdekatan dengan pergudangan, tepatnya kawasan bisnis Tallasa City seluas 50 hektar.

Marketing Manager CitraLand Tallasa City Makassar Sonya Lasut, Rabu (7/3) menyampaikan, konsumen yang berinvestasi di CitraLand Tallasa City Makassar dipastikan sudah bisa memulai usaha dalam jangka waktu 2 tahun. Untuk uang mukanya, manajemen memberikan kebijakan bisa dicicil sampai 15 kali.

“Harga unit di area komersial baru dibanderol mulai Rp 2,5 miliar. Unitnya pun terbatas, sekarang sisa 8 unit,” katanya.

Selain itu, Sonya menambahkan bahwa manajemen CitraLand Tallasa City Makassar menggagas program reward terbaru yakni setiap pelanggan yang berinvestasi di CitraLand Tallasa City akan mendapatkan logam mulia emas.

“Bagi Anda yang transaksi ruko tipe Alexandrite dan Amethyst akan mendapatkan logam mulia 20 gram, untuk transaksi rumah tipe Berylia, Dawsonia, Esperia, Ferberia, dan kavling di atas Rp 1 miliar mendapat logam mulia 10 gram. Sedangkan untuk transaksi kavling di bawah Rp 1 miliar mendapat logam mulia 5 gram. Program itu berlaku selama Maret,” katanya.



Citra Indah City Kini Punya Fresh Market

Manajemen Citra Indah City Jonggol secara resmi membuka dan mengoperasikan fasilitas Fresh Market pada Sabtu (10/3). Acara grand opening ini dihadiri segenap Direksi Ciputra Sub-Holding 2, manajemen Citra Indah City, jajaran Muspika Kecamatan Jonggol, para pejabat bank rekanan program KPR, serta media massa.

Acara peresmian Fresh Market ditandai dengan pelepasan ratusan balon udara dan pengguntingan pita yang dilakukan oleh Benediktus Aritonang selaku General Manager Citra Indah City, Camat Jonggol Beben Suhendar dan bintang tamu acara yaitu Chef Aiko Sarwosri. Acara kemudian dilanjutkan dengan kunjungan ke kios-kios pasar di dalam Fresh Market. Para pedagang terlihat antusias menyambut kunjungan dari GM Citra Indah City, Camat Jonggol dan bintang tamu acara.

Menurut Benediktus Aritonang, salah satu faktor yang harus dipertimbangkan dalam membeli rumah yaitu kelengkapan fasilitas. Seberapa lengkap fasilitas yang dimiliki suatu perumahan dapat mempengaruhi tingkat kenyamanan para penghuninya. Fasilitas yang umumnya menjadi pertimbangan calon pembeli antara lain fasilitas pendidikan, transportasi, hiburan, dan perbelanjaan.

Dan kini, lanjut Benediktus, Citra Indah City sudah memiliki Fresh Market atau pasar modern. Kehadiran Fresh Market pada dasarnya adalah memindahkan pasar tradisional terdahulu ke lokasi yang lebih luas, lebih dekat dan terjangkau, dan lebih bersih. Kapasitasnya pun semakin besar menjadi 180 unit kios sayur, buah, ikan dan daging di area dalam Fresh Market.

“Berbagai macam kebutuhan dapat ditemukan di Fresh Market. Kami berharap fasilitas ini bisa menjadi magnet baru bagi warga Citra Indah City. Di Fresh Market ini juga terdapat 90 kios food court yang menjual beragam makanan dan minuman serta area bermain anak-anak,” katanya.

Sampai sekarang, Citra Indah City telah memiliki fasilitas pendidikan yaitu sekolah negeri dan swasta mulai tingkat PAUD hingga SMA. Selain itu, Feeder Busway jurusan Jakarta dan Cikarang juga disediakan untuk memudahkan kebutuhan transportasi bagi warga Citra Indah City. Ada juga fasilitas hiburan berupa Waterpark yang selalu ramai dikunjungi setiap hari.





CitraPlaza Nagoya Batam Gelar Malam Apresiasi Konsumen

CitraPlaza Nagoya yang berlokasi di Kota Batam menyelenggarakan malam apresiasi konsumen di Swiss Belhotel Harbour Bay, Sabtu (24/2) lalu. Dikemas dalam konsep makan malam “Ciak Tok”, berbagai ragam acara digelar untuk menghibur konsumen CitraPlaza Nagoya tersebut.

Menurut Managing Director Ciputra Group Budiarsa Sastrawinata, sejak diperkenalkan tiga bulan lalu, mega superblok CitraPlaza Nagoya mendapat respons positif dari masyarakat. Lokasinya pun sangat strategis, yakni di pusat perbelanjaan kawasan Nagoya, yang juga merupakan ikon Kota Batam.

Dijelaskan lebih lanjut, proyek dengan kawasan mix-used 6,3 hektare ini tak hanya diminati warga Batam saja, namun juga investor dari Singapura dan Malaysia. Warga Batam dan investor luar negeri sangat memahami betapa strategisnya kawasan ini bagi perekonomian Kota

Batam, sehingga pihak developer tidak sulit menjelaskan mengenai keuntungan apa saja yang akan didapat jika memiliki properti di Nagoya.

“Saya optimistis dengan proyeksi pertumbuhan ekonomi Kepulauan Riau yang mencapai 4,2 persen pada 2018 ini, pasar properti di Batam akan meningkat signifikan. Selain ditopang sektor industri dan iklim investasi yang mulai kondusif, dan letaknya yang berdekatan dengan Singapura dan Malaysia membuat nilai strategis Batam tidak pernah memudar. Ini menjadi alasan kenapa banyak investor properti yang mengincar Batam,” ujarnya.

Budiarsa juga menyampaikan, setelah tiga bulan groundbreaking yang disertai dengan proses penjualan perdana, hasilnya sangat menggembirakan. Dari total 650 unit tower pertama yang dipasarkan, telah terserap pasar sekitar 65 persen.

CitraPlaza Nagoya merupakan mega superblok yang diharapkan menjadi sebuah landmark baru Kota Batam. Ia menyebutkan bahwa proyek itu termasuk salah satu proyek terbaik yang pernah dibangun, baik di Indonesia maupun di mancanegara.

“Di kawasan CitraPlaza Nagoya kami akan bangun banyak sekali produk, yang tidak hanya berorientasi pada hunian modern yang berkualitas. Tetapi kami juga mengintegrasikan seluruh fasilitas yang ada di proyek ini, seperti pusat belanja, hotel, apartemen, lifestyle center, sport center, dan lain sebagainya,” ucap Budiarsa.

Aeroworld 8 CitraGarden City Jakarta Tawarkan Produk Hunian Terbaru



Aeroworld 8, salah satu pengembangan distrik di Citra Garden City menawarkan produk hunian terbaru dengan harga di kisaran Rp 2,1 miliar. Produk tersebut adalah tipe Cressida yang terletak di dalam klaster Aero Mansion.

Demikian disampaikan Merry Lantani, Associate Director PT Ciputra Residence, disela-sela acara *Prosperity Blossom at CitraGarden City* Minggu, (25/2). Dia menjelaskan, saat ini Citra Garden City terus berkembang sebagai kawasan residensial dan komersial yang makin banyak permintaannya seiring makin membaiknya akses ke kawasan tersebut.

Salah satu distrik yang sedang dikembangkan dan mendapatkan respon cukup baik dari konsumen adalah Aeroworld 8 atau Citra 8. Aeroworld 8 ini sangat dekat dengan Bandara Soeta dengan luas pengembangan 82 hektare.

“Produk hunian teranyar sekarang ini sedang dikembangkan di Aeroworld 8 adalah klaster Aero Mansion yang memasuki tahap 2, dengan mengeluarkan tipe baru Cressida. Luas klaster Aero Mansion sekitar 9,5 hektar yang dilengkapi oleh keberadaan danau yang akan membuat udara sekitar klaster menjadi lebih sejuk,” katanya.

Merry menjelaskan tipe Cressida yang harganya berkisar Rp 2,1 miliar diluncurkan untuk memenuhi permintaan pasar yang makin meningkat di segmen ini. Cressida adalah hunian yang strategis karena dekat dengan danau dan boulevard kawasan Citra 8. Ditawarkan

dengan luas bangunan 58 meter persegi dan tanah 75 meter persegi, Cressida disiapkan untuk calon pembeli dari end-user yang membutuhkan rumah pertama untuk tempat tinggal di Jakarta.



The Vertu Apartment Dibangun di Kompleks Ciputra World Surabaya

Apartemen dengan tinggi 14 lantai ini sebelumnya direncanakan untuk pengembangan hotel. Namun ketatnya persaingan pasar hotel di Kota Surabaya akhirnya membuat pengembang beralih membangun apartemen. Apalagi saat ini permintaan end-user terutama dari kalangan expatriat ternyata sangat tinggi.

“Dari permintaan itu, mayoritas calon konsumen mengatakan hanya perlu tempat tidur, sehingga kami sediakan produk unit yang kecil namun harga tetap sama. Sedangkan yang menjadi nilai lebihnya adalah lokasi yang sangat strategis,” katanya.

Saat ini, harga unit The Vertu Apartement berkisar Rp 28 juta per meter persegi. Unit terkecilnya mencapai



Tingginya permintaan unit apartemen di superblok Ciputra World Surabaya (CWS) membuat PT Ciputra Development Tbk selaku pengembang CWS meluncurkan produk baru. Produk baru ini yakni The Vertu Apartement dengan jumlah unit mencapai 168 unit.

Direktur Senior Grup Ciputra Sutoto Yakobus mengatakan apartemen di komplek CWS ini dikembangkan atas desakan permintaan pasar yang saat ini memiliki kebutuhan tinggal di apartement. Berangkat dari permintaan itu, manajemen melihat ada area di dalam superblok CWS yang masih bisa dikembangkan.

“Setelah kita cek ternyata masih bisa untuk dibangun apartemen. Dengan demikian, kami akhirnya membangun dan meluncurkan The Vertu Apartement ini,” jelas Sutoto, Selasa (20/2).



27 meter persegi. Kemudian tipe unit kedua luasnya 55 meter persegi dan tipe ketiga luasnya 85 meter persegi. Menurut Sutoto, sekitar 60 persen konsumen berminat di tipe kedua, sedangkan sisanya meminati tipe pertama. Pembangunan apartemen dengan nilai investasi Rp 140 miliar itu ditarget topping off pada Maret 2019. Kemudian penyerahan mulai tahun 2020.



Oriental Festival di CitraRaya City Jambi

Manajemen Citra Raya City mengadakan “CRC Oriental Festival” Minggu (4/3) di kompleks Citra Raya City, Mendalo, Kabupaten Muaro Jambi. Dalam acara yang digelar masih dalam rangka Imlek ini, manajemen juga mengadakan pre-order tipe baru yakni Klaster Citra Bukit Raya.

“Sebanyak empat blok sudah disediakan untuk pembangunan tipe rumah baru ini. Kami menawarkan harga khusus bagi calon konsumen yang melakukan pre order saat acara,” ujarnya.

Klaster Citra Bukit Raya merupakan klaster awal yang dibangun di Citra Raya City. Klaster ini memiliki konsep baru dan nantinya akan dibangun club house dengan

fasilitas kolam renang, taman, dan sarana olahraga. Rumah yang tersedia di klaster Citra Bukit Raya memiliki tipe 36 dengan luas tanah 72 meter persegi, dan akan dibangun menghadap kolam renang.

Dalam CRC Oriental Festival ini, panitia juga menggelar lomba masak, lomba menggambar, lomba membuat, lomba fashion show, dan lomba karaoke.





Program Banjir Hoki di CitraGrand City Palembang

CitraGrand City yang merupakan kawasan kota terpadu seluas 250 hektar selalu menghadirkan program-program yang memudahkan masyarakat untuk memiliki hunian. Pada bulan Februari 2018 kemarin, CitraGrand City menghadirkan program “Banjir Hoki” dengan cicilan mulai Rp 3,4 juta per bulan.

Menurut Gunadi Wirawan selaku Project Director CitraGrand City, program “Banjir Hoki” ini dihadirkan dengan harapan konsumen juga bisa merasakan banyak keberuntungan saat memilih hunian. Untuk programnya, manajemen menghadirkan hunian seharga Rp 400 jutaan, dengan DP 1 persen per bulan cuma bayar 5 kali, kemudian cicilannya mulai Rp 3,4 Juta per bulan. Bahkan, konsumen juga berkesempatan mendapatkan undian Mercedes Benz C200 AVA.

“Program ini berlaku untuk pembelian Klaster Green Valley tahap 2. Saat ini, CitraGrand City menghadirkan 4 varian tipe terbaru yang dibangun dengan mempertimbangkan kebutuhan masyarakat kota Palembang,” katanya.

Gunadi juga menjelaskan bahwa tipe hunian yang dihadirkan sangat beragam. Untuk tipe yang 1 lantai 2 kamar adalah Tipe Flexia (6x12 meter) dengan luas tanah 72 meter persegi dan luas bangunan 33 meter persegi, Tipe Fuschia (6x14 meter) luas tanahnya 84 meter persegi dan luas bangunan 44 meter persegi. Sedangkan untuk yang 3 kamar ada tipe Tipe Forsythia (7X15 m) dengan luas tanah 105 meter persegi dan luas bangunan 60 meter persegi dan untuk yang 2 lantai dengan 2 kamar ada Tipe Freesia (5x14m) dimana luas tanahnya 70 meter persegi dan luas bangunan 57 meter persegi.



The GreenLake CitraLand Surabaya Hadirkan Club House

The GreenLake CitraLand Surabaya menghadirkan Club House untuk meningkatkan nilai lebih kawasan tersebut. Dengan luas mencapai 1.000 meter persegi, Club House yang dilengkapi kolam renang, gim dan kafe ini, tidak hanya memberi manfaat bagi penghuni, tapi juga bisa semakin menarik pengunjung dari luar.

“Rencananya seperti itu. Tapi kami siapkan sebagai tahap awal adalah untuk penghuni. Namun tidak menutup kemungkinan terbuka juga untuk pengunjung umum,” ungkap Pratami Harijanti, General Manager The GreenLake CitraLand Surabaya, Senin (26/2).

Saat ini, fasilitas Club House sudah menjadi tren sekaligus fasilitas wajib yang juga telah dilakukan di Surabaya. Antara lain di Citra Garden Sidoarjo, yang merupakan

satu grup dengan The GreenLake dan Graha Family oleh pengembang Intiland Group.

Saat ini, pihak manajemen sedang membangun kolam renang dan fasilitasnya. Sementara untuk gim dan kafe masih dalam tahap koordinasi dengan investor.

“Karena target kami investor juga kerjasama membangun. Kami sediakan lahan, sehingga kebutuhan model bangunan dan segmen bisa sesuai dengan yang diinginkan investor,” tambah Pratami.

Fasilitas club house di GreenLake ini ditargetkan bisa meningkatkan pasar dan potensi unit perumahan yang masih mereka kembangkan di tahap II. Saat ini, perkembangan tahapan pembangunan residensial yang dikembangkan GreenLake sudah memasuki tahap II dengan luas lahan mencapai 15 hektar.



CIPUTRA LIFE

KELUARGA SEHAT BERSAMA **CIPUTRA LIFE**

06.00 WIB - Selesai

**DOOR
PRIZE**

Puluhan
Merchandise
Menarik

**Lomba
Skipping**

FREE!
Jump Rope

**Berhadiah
Jutaan
Rupiah**

CFD Jakarta

Samping Mall FX
Area Senayan (8 April 2018)

CFD Bandung

CFD area Dago
Bandung (22 April 2018)

✓ **Free Health Check** ✓ **Zumba Sesslon** ✓ **Pound Fit** ✓ **Doorprize**

 [ciputralife.id](https://www.facebook.com/ciputralife.id)

 [@ciputra_life](https://twitter.com/ciputra_life)

 [@ciputralife.id](https://www.instagram.com/ciputralife.id)

 [ciputralife.com](https://www.ciputralife.com)