

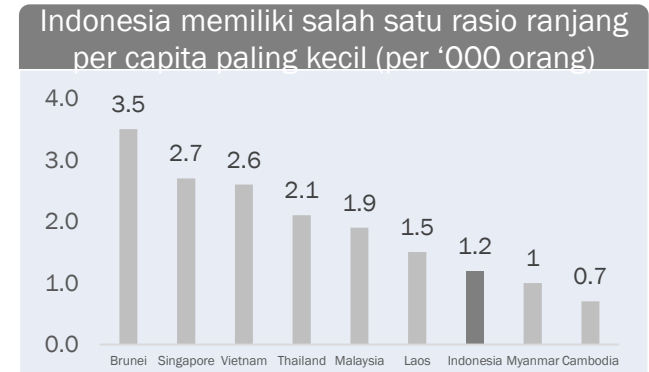
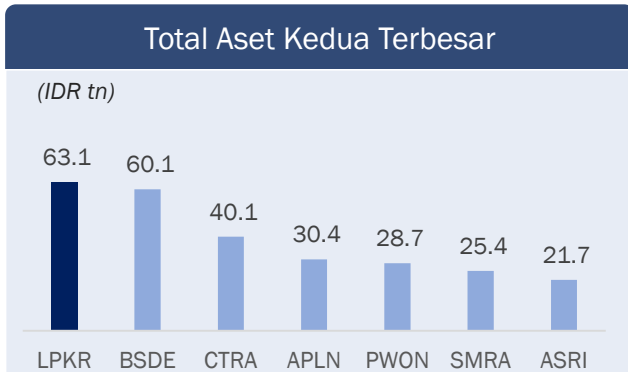
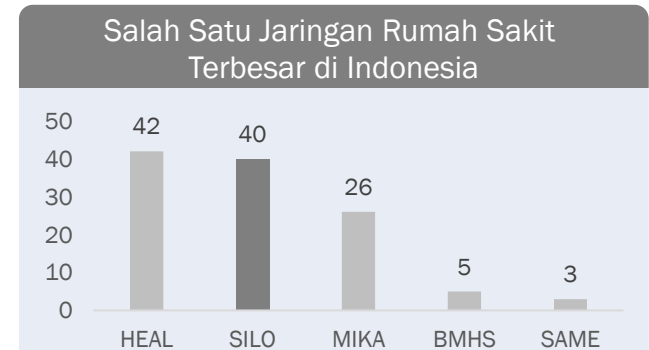
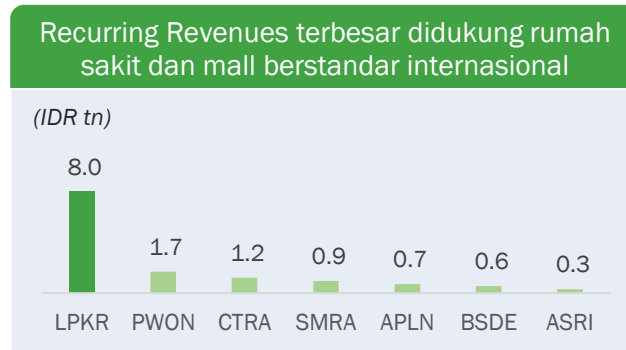
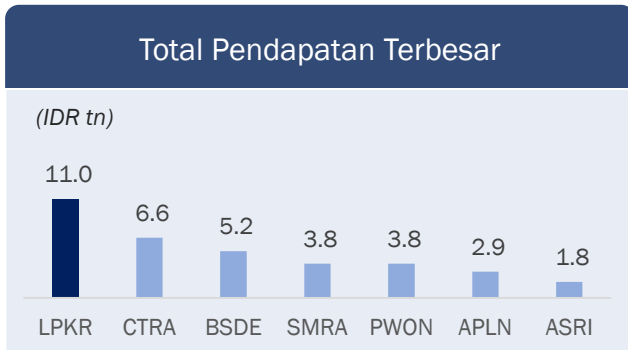
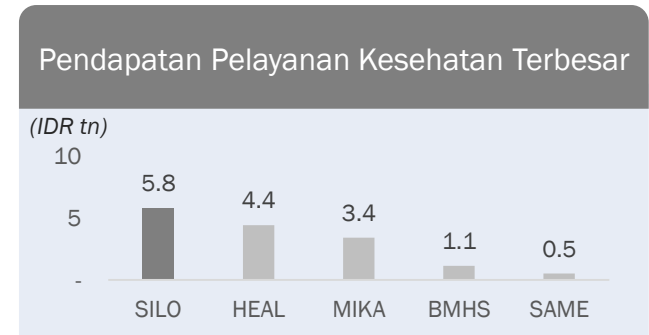
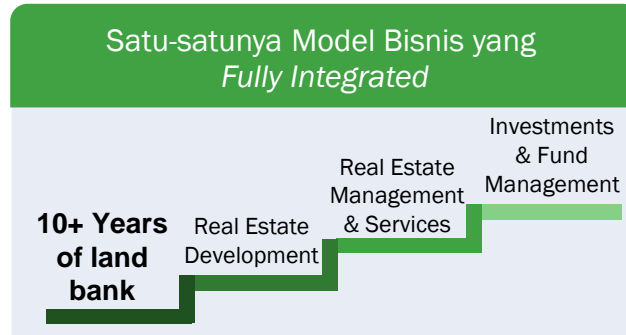


**PT Lippo Karawaci Tbk**  
**Public Expose**  
**31 Maret 2022**

# COMPANY OVERVIEW & MANAGEMENT



# Indonesia's Largest Integrated Real Estate Platform



Catatan: Seluruh figure adalah sampai dengan tahun berakhir 30 September 2021

\* Data prapenjualan adalah per Desember 2021

# Dewan Komisaris dan Direksi fokus pada Tata Kelola dan Menjalankan Bisnis Perseroan

## Board of Commissioners provides adequate representation to minority shareholders

 <p><b>John A Prasetyo</b> Independent President Commissioner</p>	 <p><b>Anangga W. Roosdiono</b> Independent Commissioner</p>	 <p><b>Kartini Sjahrir</b> Independent Commissioner</p>	 <p><b>George Raymond Zage III</b> Commissioner</p>	 <p><b>Kin Chan</b> Commissioner</p>	 <p><b>Anand Kumar</b> Commissioner</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Presiden Komisaris PT Bursa Efek Indonesia sejak 2017 dan Komisaris Independen PT Global Mediacom Tbk. sejak 2015</li> <li>Posisi penting lainnya yang pernah dijabat termasuk Duta Besar Indonesia untuk Republik Korea, Komisaris Independen PT Sarana Menara Nusantara Tbk., CEO Asia Pasifik di Andersen Worldwide, Executive Chairman di EY Indonesia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pendiri dan Senior Partner Roosdiono &amp; Partners, Komisaris PT Saratoga Investama Sedaya Tbk dan PT KSK Insurance Indonesia, juga sebagai Wakil Ketua Badan Arbitrase Indonesia sejak 2017.</li> <li>Sebelumnya menjabat sebagai Penasihat Hukum Senior di PT Mobil Oil Indonesia dan Partner di Makarim &amp; Taira Law Firm</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Komisaris Independen Siloam. Sebelumnya Senior Advisor for Climate Change Issues untuk Menteri Koordinator Maritim.</li> <li>Melayani sebagai Ambassador Indonesia untuk Argentina, Uruguay and Paraguay dari 2010 ke 2014, and penerima penghargaan Order de Mayo el Merito en el Grado Cruz dari pemerintah Argentina. Sejak 2020, ia juga memegang peran sebagai Ketua Dewan Pembina Univ. Sumatra Utara.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pendiri dan Chief Executive Officer Tiga Investments</li> <li>Sebelumnya menjabat sebagai Chief Executive Officer dan Managing Director Farallon Capital Asia Pte Ltd</li> <li>Direktur non Eksekutif di Whitehaven Coal Limited</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pendiri, Pemegang saham dan Chief Investment Officer di Argyle Street Management</li> <li>Sebelumnya menjabat sebagai Direktur Eksekutif, Chief Executive dan Managing Director dari berbagai institusi finansial global</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sebelumnya menjadi direktur non-eksekutif Healthway Medical Corporation (Singapura) dan TVS Supply Chain Solutions (India). Sebelum di Gateway,</li> <li>Posisi kepemimpinan di Standard Chartered termasuk Global Head of Capital Markets and Co-Head, Wholesale Bank for Southeast Asia and Australia. Di Morgan Stanley, dia adalah Kepala M&amp;A dan Restrukturisasi untuk Asia Tenggara. Dia memiliki gelar MBA dari Vanderbilt University, U.S.A.</li> </ul>

## Key Management Team with appropriate ESOP in place to ensure alignment of interests

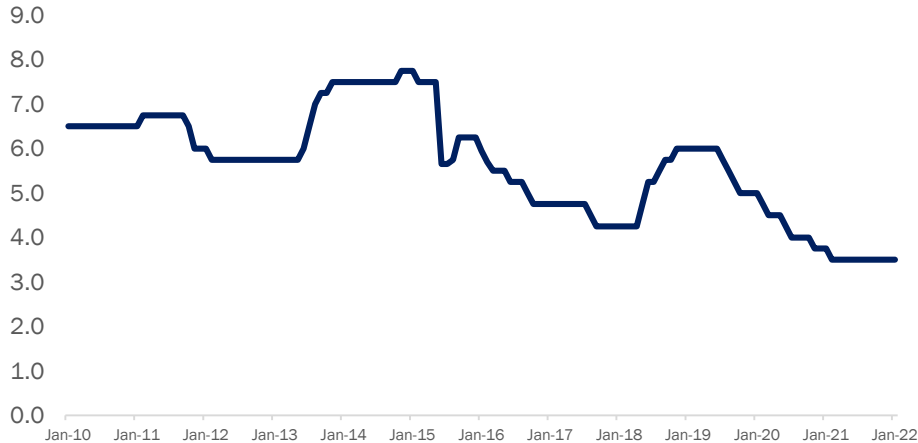
 <p><b>John Riady</b> Chief Executive Officer</p>	 <p><b>Surya Tatang</b> Chief Investment Officer</p>	 <p><b>Daniel Phua</b> Chief Financial Officer</p>	 <p><b>Rudy Halim</b> Chief Operating Officer</p>	 <p><b>Gita Irmasari</b> Director of Projects</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Direktur PT Lippo Karawaci Tbk serta berbagai jabatan eksekutif di beberapa perusahaan kelompok Lippo</li> <li>Sarjana di bidang Filosofi Politik dan Ekonomi dari Georgetown University; dan sarjana MBA dari the Wharton School of Business, dan sarjana Juris Doctor dari Fakultas Hukum Columbia University</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sebelumnya menjabat sebagai Chief Financial Officer dan Direktur Independen di PT Link Net Tbk, dan Corporate Finance di PT Star Pacific Tbk</li> <li>Sebelumnya menjabat sebagai Kepala Riset di PT Sucoinvest Central Gani</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sebelumnya menjabat sebagai Chief Financial Officer and Head of Business Transformation di Blue Bird</li> <li>Memiliki pengalaman lebih dari 23 tahun dalam bidang corporate finance, business strategy, process improvement, dan corporate governance.</li> <li>Memegang sarjana Commerce dari University of Western Australia, dan terakreditasi Certified Practicing Accountant (Australia).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sebelumnya beliau telah menjadi anggota Direksi di berbagai perusahaan publik di Indonesia termasuk sebagai Direktur Utama dan CEO di PT Mitra Pinasthika Mustika Tbk</li> <li>Sarjana di bidang Hukum dan Perdagangan dari Universitas Chicago, telah menyelesaikan pendidikan eksekutif di Universitas Northwestern – Kellogg School of management</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Memiliki pengalaman lebih dari 17 tahun di bidang konstruksi terutama dalam Sales, Marketing dan Business Development.</li> <li>Memegang sarjana Arsitek dari Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) dan gelar Magister Manajemen dari Universitas Prasetya Mulya.</li> </ul>

# INDUSTRY TRENDS & BUSINESS UPDATE

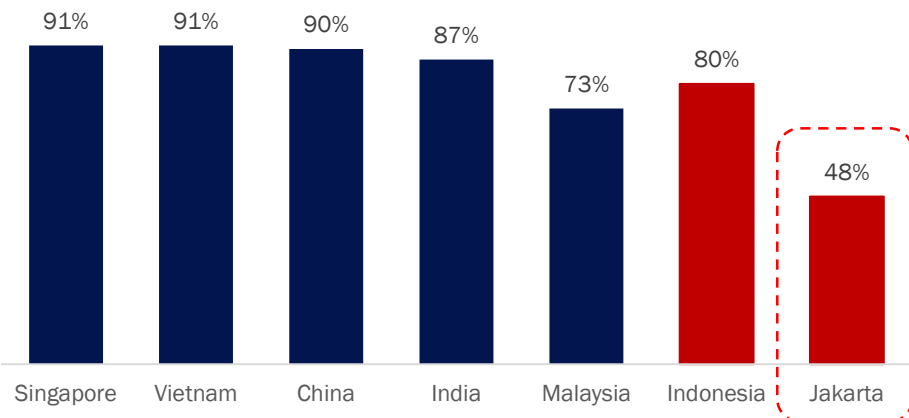


# Segmen properti kembali bersinar di dorong peningkatan daya beli dan tingkat kepemilikan rumah

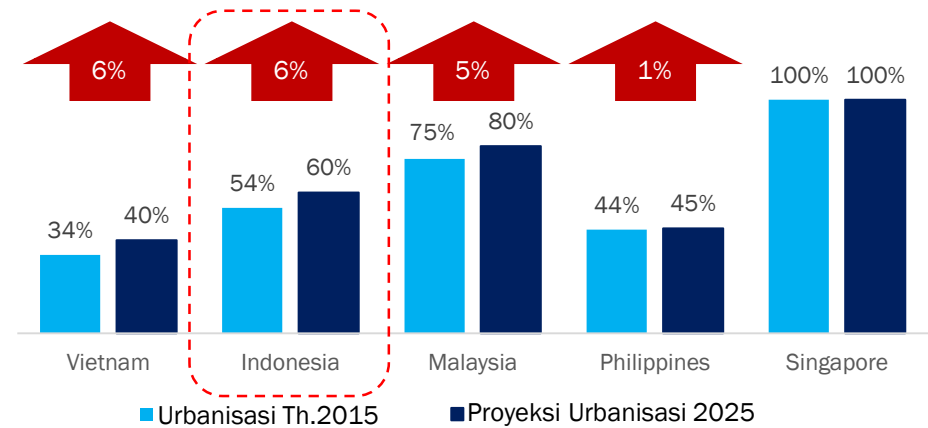
Suku bunga rendah mendorong pembelian tiket tinggi  
7-DRRR rate pada Nov20 adalah 3,75% (-250bps vs. 2015)



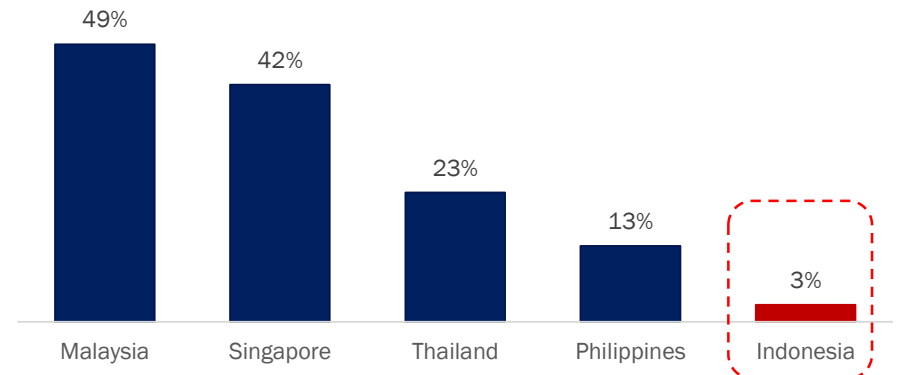
Tingkat kepemilikan rumah di Indonesia masih rendah  
Persentase kepemilikan rumah dibanding residen (%)



Urbanisasi dapat mendorong permintaan perumahan  
Persentase urbanisasi aktual dan proyeksi



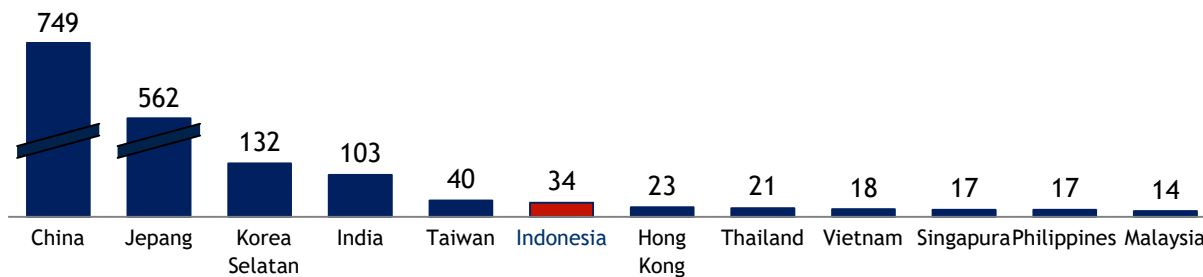
Tingkat pinjaman KPR rendah dibanding negara tetangga  
KPR sebagai persentase dari GDP (2018)



# Industri kesehatan di Indonesia memiliki potensi pertumbuhan yang luar biasa

Indonesia merupakan salah satu negara dengan belanja kesehatan terendah di dunia

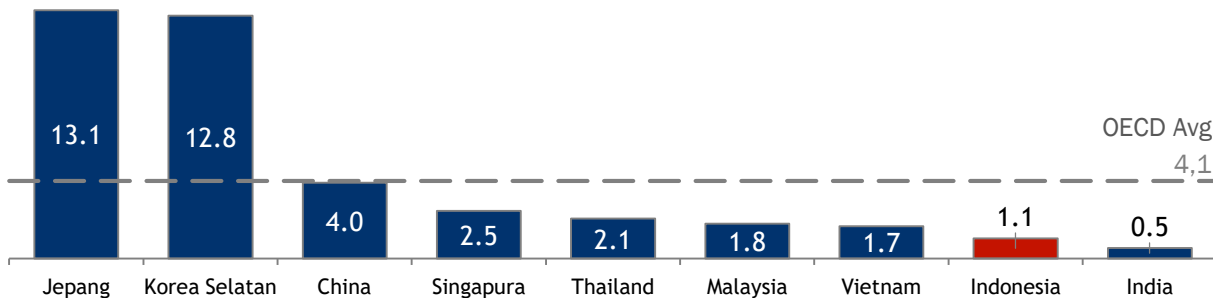
Belanja Kesehatan 2019 (US\$ miliar)



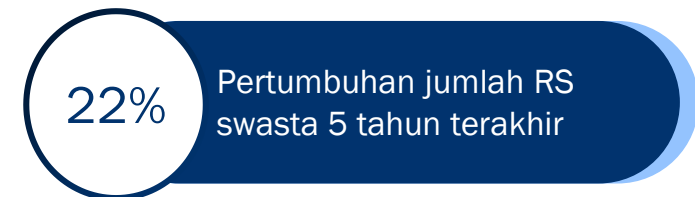
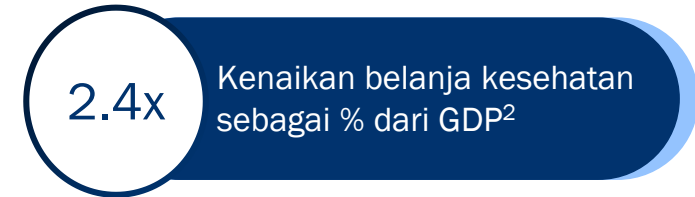
2019 Expenditure as % of GDP



2019 Ranjang RS / 1,000 orang



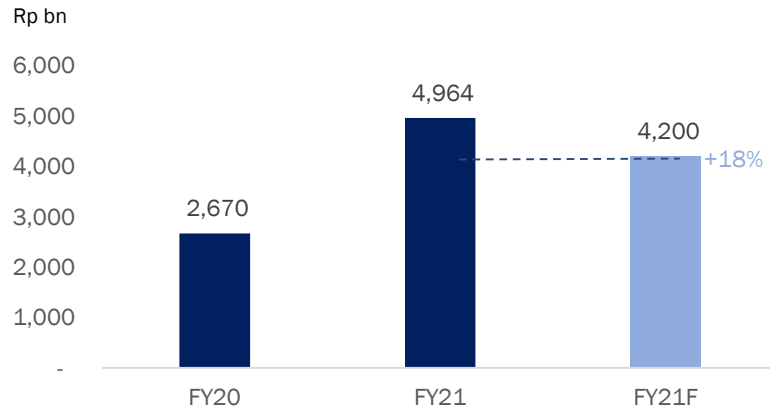
Segmen Swasta diprediksi mengalami pertumbuhan paling pesat



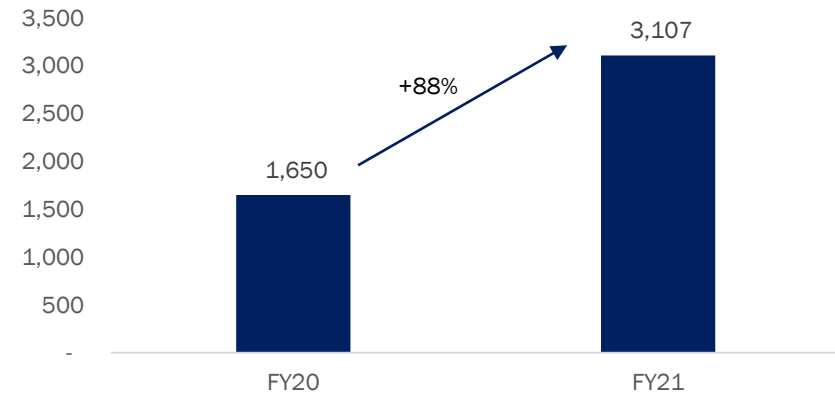
Jumlah pengeluaran kesehatan publik dan swasta <sup>(2)</sup> 2019 – 2029 <sup>(3)</sup> 2014 - 2019  
 Sumber: EIU, Bank Dunia, Laporan Indonesia Pharma & Healthcare, FitchSolutions, BCG Research & Analysis

# Real Estat – Pra penjualan (Marketing Sales) sebesar Rp4.96tr di FY21 bertumbuh sebanyak 86% YoY, atau 18% di atas guidance manajemen

## Pra penjualan pada FY21 bertumbuh sebesar 86% YoY



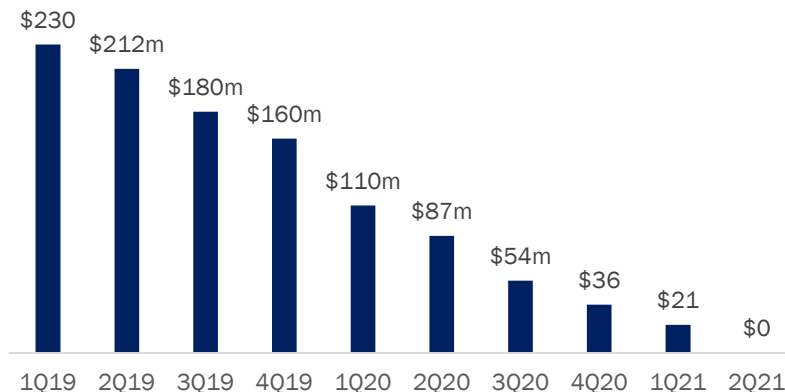
## Penjualan rumah tapak terjangkau mencapai Rp3.1tr



Pendorong pra penjualan adalah dari: 1) penjualan rumah tapak di Lippo Village baik itu harga premium maupun harga terjangkau, & 2) Perumahan tapak terjangkau di Lippo Cikarang.

Affordable landed housing sales contributed 63% of FY21 marketing sales.

## Perusahaan sudah tidak ada lagi pengeluaran untuk pembiayaan proyek legacy



Per awal 2Q21, konstruksi untuk legacy projects sudah sepenuhnya selesai. Inventaris proyek inventory ada di Rp1.2tr.

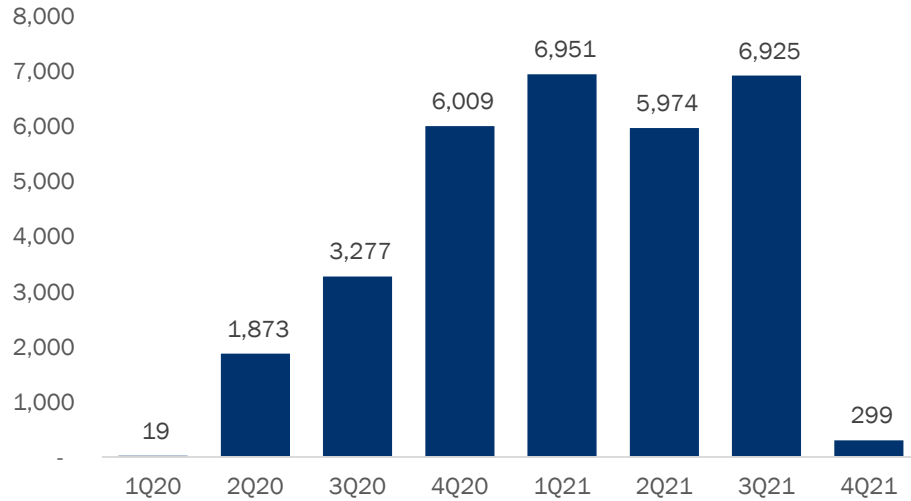
## Key Takeaways

- Penjualan rumah tapak terjangkau berkontribusi sekitar 60% terhadap total pra penjualan sepanjang 2021, memvalidasi strategi perusahaan menyasar pasar perumahan dengan harga terjangkau serta membuktikan kemampuan eksekusi.
- Harga per m<sup>2</sup> di Cendana Cove naik sebesar 10% dari peluncuran sebelumnya, namun di harga yang menarik dan dibawah rata-rata pemain lain.

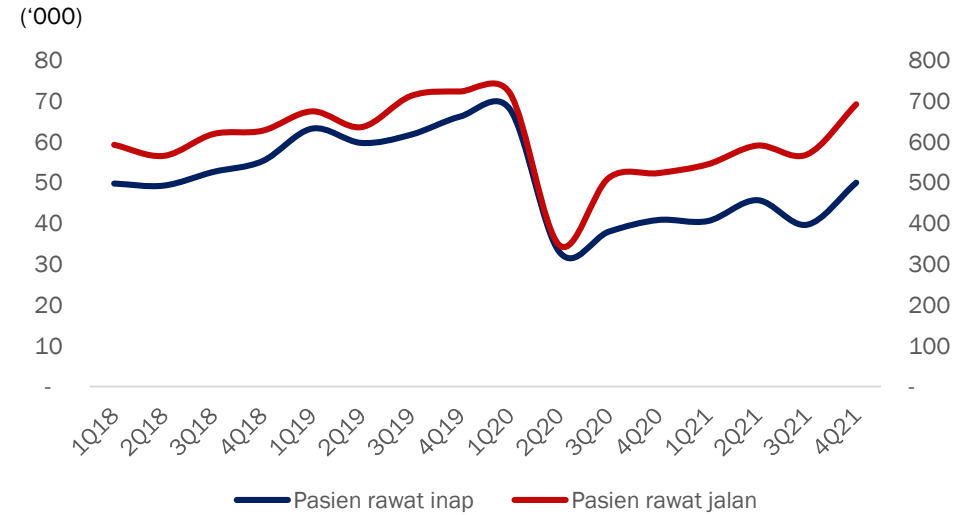


# Healthcare - Bisnis Kesehatan Mulai Menunjukkan Perbaikan Post-Covid

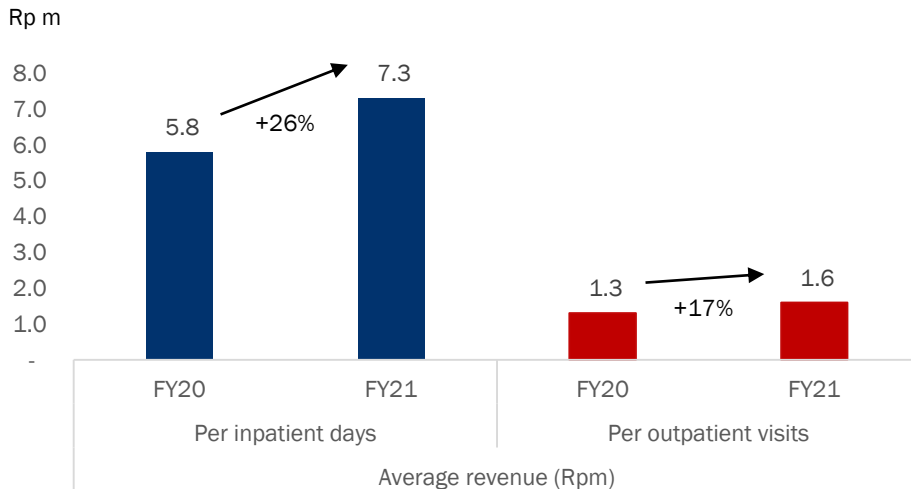
Jumlah pasien yang dirawat akibat Covid-19 mulai menunjukkan tren memasuki era endemic.



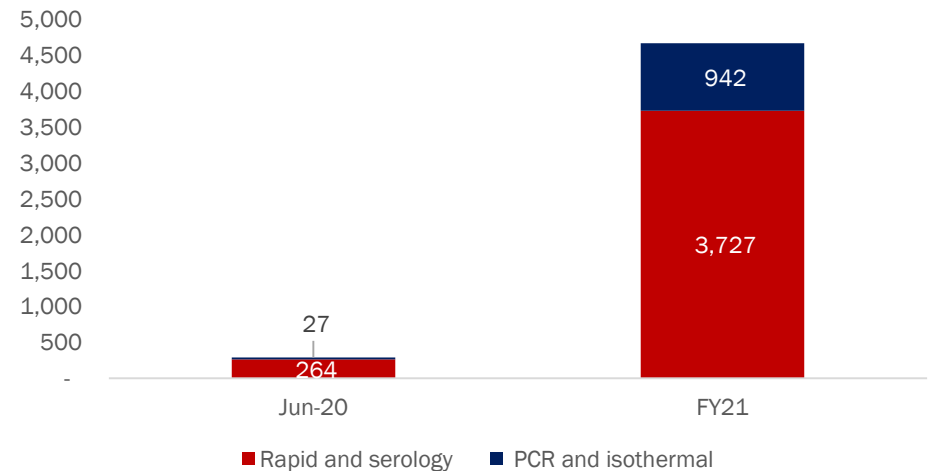
Jumlah pasien rawat inap dan rawat jalan mulai membaik. Pada 4Q21, perusahaan mencatat base case paling tinggi melewati level pre-covid.



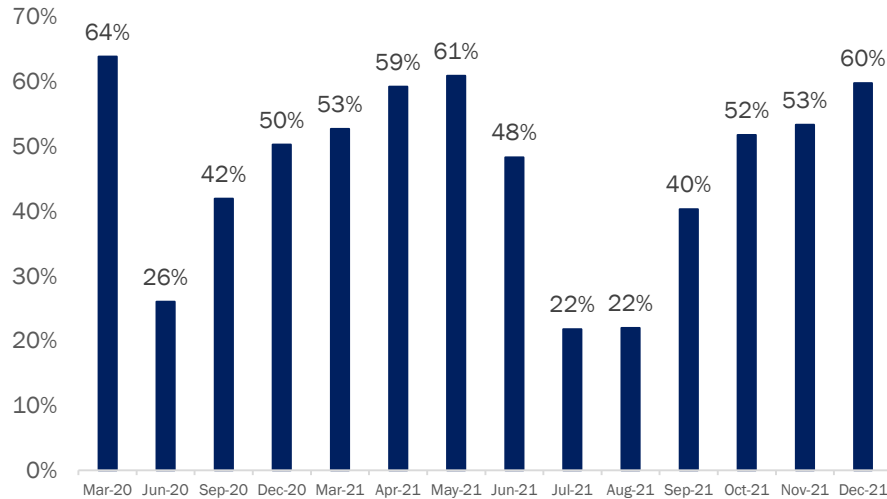
Pent up demand dari base case non Covid-19 treatment membuat pendapatan per pasien rawat inap dan rawat jalan meningkat



Siloam mulai menerima tes covid pada akhir Mar20. Pada akhir 2021, Siloam telah melakukan lebih dari 4.3 juta test



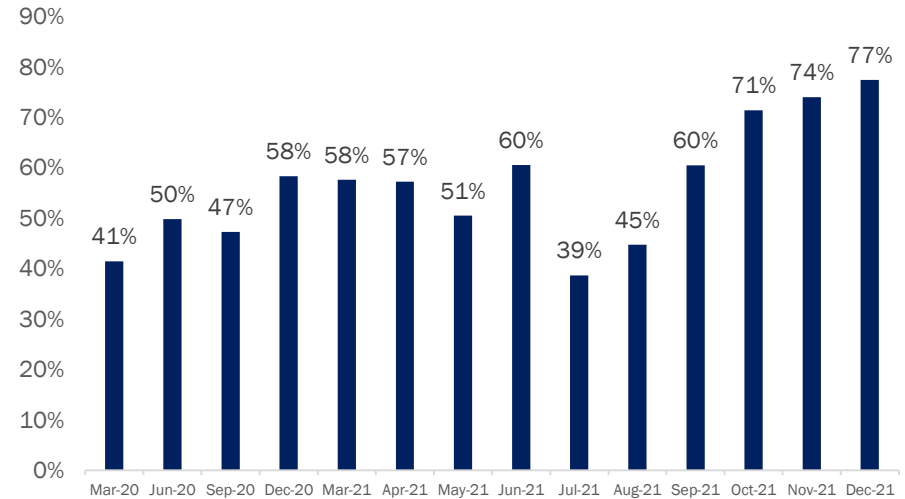
Traffic mall pada bulan Des21 mencapai 60% pre covid level



## Update bisnis Mall

- Pengunjung mall menunjukkan kenaikan signifikan sejak 3Q21 setelah berhasil melalui gelombang ketiga Covid-19. Pada Desember 2021, pengunjung mall berhasil mencapai 60% level pre-Covid19 meski dengan PPKM yang lebih ketat menjelang perayaan natal dan tahun baru.
- Dengan perbaikan jumlah pengunjung dalam mall, perusahaan kembali menetapkan biaya sewa dan service charge normal.
- Perusahaan menargetkan pemulihan sepenuhnya dapat terjadi pada pertengahan 2022.

Okupansi hotel membaik secara signifikan pada akhir tahun



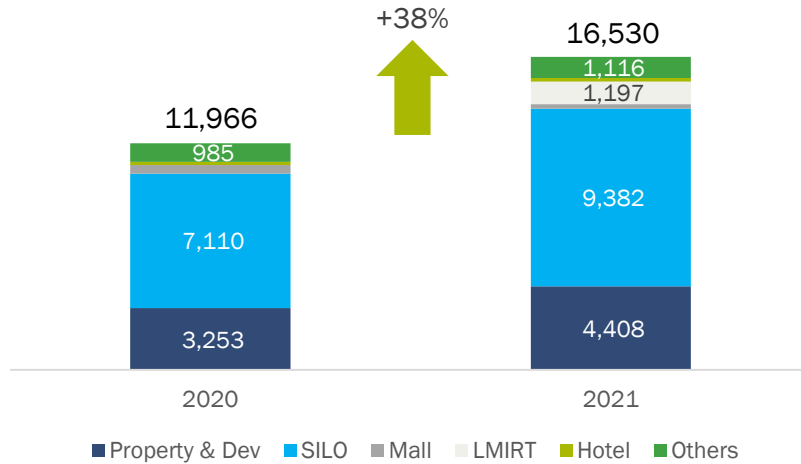
## Update bisnis Hotel

- Jumlah pengunjung hotel meningkat secara drastis menjelang akhir tahun. Pada Desember, hotel mencapai okupansi sebesar 77%.
- Peningkatan jumlah okupansi ini didukung oleh pembukaan kembali Aryaduta Bali sejak September 2021, yang sebelumnya ditutup sejak awal tahun 2021. Kami merasa bahwa peningkatan jumlah okupansi dalam mall akan seterusnya didukung oleh relaksasi peraturan karantina untuk pengunjung mancanegara mulai dari Mar22.

# Revenue, EBITDA and NPAT Membaik secara Signifikan ditengah Covid

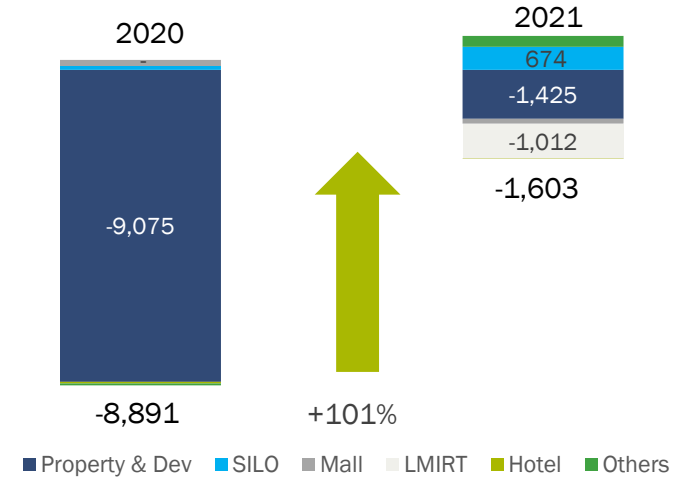
## Revenue

(RpBn)



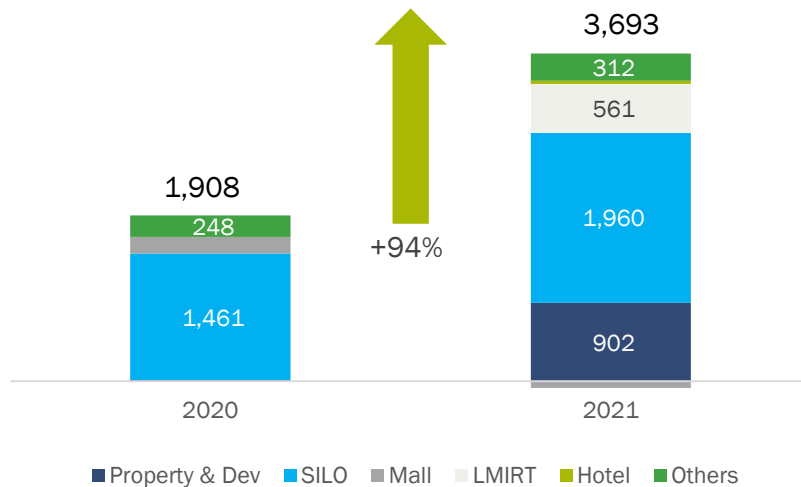
## NPAT\*

(RpBn)



## EBITDA

(RpBn)



### Legend:

- LMIRT
- SILO
- Property & Dev

\*Excluding LMIRT consolidation, NPAT 2021 would have been -Rp591bn. FY20 NPAT without one off inventory impairment comes to -Rp5.43tr.

## Update strategi perusahaan

- **Mempertahankan momentum penjualan properti** yang tinggi pada 2022 agar pra penjualan sepanjang tahun 2022 dapat mencapai Rp5.2tr atau bertumbuh sebesar 5% YoY didukung oleh 1) peluncuran produk baru perumahan tapak terjangkau, 2) penetrasi pasar yang lebih luas dan mencakup segmen pendapatan kelas menengah dan tinggi, dan 3) permintaan unit apartemen untuk proyek-proyek yang baru saja selesai proses konstruksi.
- **Mempertahankan posisi kas perusahaan** dengan cara pengaturan biaya konstruksi yang teratur serta memperkuat cash collection di seluruh lini bisnis perusahaan. **Perusahaan berkomitmen agar dapat mencapai operating cash flow positif, tanpa divestasi one-off pada 2022.**
- Dalam bisnis rumah sakit, performa yang sangat baik pada 4Q21 diharapkan dapat diaplikasikan di tahun 2022, didukung oleh strategi Siloam untuk terus berinvestasi pada program klinis, mereview ulang *pricing initiatives* dan mempererat hubungan dengan partner bisnis.
- Fokus pada keunggulan operasional, *talent development*, dan peningkatan tata kelola dan transparansi.
- Siloam booked its highest base case revenue and EBITDA in the company's history in 4Q21 (at least until it was surpassed in Jan 2022) and it expects this strong performance to be replicated in 2022, alongside consistent execution of strategy to invest in clinical programs, pricing initiatives and strengthening relationships with its business partners.

TERIMA KASIH

