

Launching UC Apartment

# Ciputra Kembangkan CitraRaya City Center

**CITRARAYA** City Center yang dikembangkan dengan konsep skala kota di perumahan elit CitraRaya tampaknya sebentar lagi akan menjadi kenyataan. Sebab, secara bertahap, sejumlah bangunan bagian dari CitraRaya City Center telah mulai dikembangkan disana.

Agung Krisprimandoyo, *Marketing Manager* PT Ciputra Surya Tbk mengatakan, di dalam CitraRaya City Center nanti akan dikembangkan aneka bangunan dengan konsep *mixed use*. Area seluas 30 hektar ini akan disulap menjadi pusat berbagai aktivitas layaknya sebuah kota. "Ini lebih besar dari superbloc. Kita mengemasnya dengan *mixed use*. Nanti disini ada tempat hunian, pusat pendidikan, pusat rekreasi dan pusat bisnis," kata Agung Krisprimandoyo.

Untuk tempat hunian misalnya, nantinya selain apartemen juga dibangun hotel bintang lima. Sedangkan pusat pendidikan, nantinya akan ada sejumlah sekolah mulai *play-group* sampai perguruan tinggi. Saat ini, lanjutnya, sebenarnya di CitraRaya, sudah ada sekolah mulai SD hingga SMA/SMU. Bahkan Universitas Ciputra juga sudah operasional selama tiga tahun. Namun jumlah sekolah yang masuk CitraRaya akan semakin banyak. Sehingga kawasan ini benar-benar akan menjadi pusat pendidikan.

Demikian juga pusat permainan atau hiburan. Meskipun sekarang masih ada Ciputra Waterpark, namun dalam perkembangannya kedepan, jumlah permainan akan dibikin lebih banyak lagi sehingga semakin beragam.

"Sedangkan pusat bisnis, kami akan kembangkan kawasan semacam *city walk* yang menjadi pusat kegiatan bisnis. Dengan begitu, CitraRaya City Center benar-benar akan hidup sepanjang 24 jam. Itulah ciri sebuah kota yang dinamis," tandas pria kalem ini.



ABDULLAH MUNIRRAYA

## Launching UC Apartment

Untuk mendukung konsep CitraRaya City Center, kini PT Ciputra Surya Tbk gencar membangun dan memasarkan UC Apartment. Ada lima tower yang akan dibangun. Namun untuk tahap awal dibangun satu *tower* dulu yakni *tower B* (Berkeley).

Tower ini terdiri atas 30 lantai dimana setiap lantai terdiri 21 unit. Jumlah unit yang akan dibangun nanti sebanyak 500-an unit. Dari jumlah tersebut saat ini sudah terjual sekitar 65 persen dimana setiap unit dilepas dengan harga mulai Rp 180-an juta.

"Sebenarnya launching baru kami lakukan tanggal 22 Agustus (hari ini-red) dengan ditandai *groundbreaking party* oleh Pak Ci dan Pak Bambang DH (Walikota-red). Namun selama *pre launch* sekitar 65 persen sudah terjual," kata penggemar berat *photography* ini.

Dia mengaku tidak risau dengan pasar apartemen meskipun di Surabaya sekarang banjir bangunan tinggi ini. Sebab, pihaknya memiliki *captive market* yang cukup besar yakni mahasiswa Universitas Ciputra.

Sekarang jumlah mahasiswa UC sebanyak 1.200 orang. Jumlah tersebut

akan terus meningkat setiap tahunnya sehingga potensi pasarnya juga semakin besar. Namun dalam perkembangannya, profesional muda juga banyak yang mengambil UC Apartment. Mereka umumnya adalah pasangan muda yang menginginkan tinggal dalam lingkungan yang praktis dan efisien.

"Sebenarnya, awalnya UC Apartment memang dikonsep untuk mahasiswa. Sebab, sekitar 80 persen tipe yang kami sediakan adalah tipe studio. Tapi banyak juga profesional yang beli untuk investasi maupun dihuni sendiri," ujar penggemar olahraga bersepeda ini.

Yang menarik, pihaknya juga memberikan garansi terhadap investor selama tiga tahun. Dimana setiap tahunnya ada cash back sebesar 10 persen dari besarnya dana yang diinvestasikan. Namun penawaran ini berlaku terbatas hanya 30 unit saja tipe studio.

Dia sangat optimis, UC Apartement akan direspon baik oleh pembeli. Sebab itu, dia menargetkan sampai akhir tahun ini penjualan mencapai 95 persen. Setelah itu akan dilanjutkan tower C (Cambridge). "Kami sediakan juga KPA dari Bank Permata dan Bank Mandiri," tambah Pimo, panggilan akrabnya. (fix)

UC APARTMENT: Di dalam CitraRaya City Center nanti akan dikembangkan aneka bangunan dengan konsep *mixed use*.

## Bidik Pasar Premium, Suryainti Bangun Townhouse

# Dilengkapi Fasilitas Nyaman, Aman, dan Menyenangkan

SELAIN apartemen, *townhouse* tampaknya kini juga semakin ngetrend jadi pilihan tempat tinggal bagi kalangan atas di tengah kota. Pasalnya, selain dibangun di area khusus dan umumnya berada di tengah kota, *townhouse* juga dilengkapi dengan fasilitas yang lengkap bagi penghuninya.

Peluang inilah yang ditangkap PT Suryainti Permata Tbk. Pengembang yang sukses mengembangkan perumahan, ruko dan kawasan industri ini, kini gencar membidik kelas premium dengan membangun dua *townhouse*, *La Foye* dan *La Primera*.

"*Townhouse* jadi alternatif menarik bagi kalangan atas. Sebab, *townhouse* selain cukup prestise juga biasanya didukung dengan fasilitas yang lengkap untuk menunjang komunitas mereka," kata Henry J Gunawan, Presdir PT Suryainti Permata Tbk.

Berbeda dengan perumahan, *townhouse* justru dibangun dalam jumlah sangat terbatas. Hal ini untuk menyesuaikan target market yang dibidiknya. Mereka adalah kalangan atas yang selalu menjaga privasi dan kenyamanan tempat tinggal.

Market di level premium, harga bukanlah satu-satunya faktor penentu. Mereka justru memomor satukan kualitas lingkungan, kualitas desain serta kelengkapan fasilitas untuk menunjang gaya hidup dan kenyamanan tempat hunian bagi keluarganya.

Antar penghuni *townhouse* juga bisa menjadi bagian dari keluarga besar yang hidup berdampingan. Mereka bisa memanfaatkan seluruh fasilitas untuk kegiatan bersama dengan suasana yang santai termasuk mengadakan *party*, *barbecue* atau kegiatan lainnya.

"Suasana seperti inilah yang biasanya jarang ditemui di tempat hunian lainnya. Sebab itu, fasilitas menjadi kebutuhan paling utama bagi penghuni *townhouse*," tandas penggemar berat olahraga golf ini.

Perkembangan itu, *La Foye* dan *La Primera* sengaja dihadirkan untuk memenuhi kebutuhan pasar. Dengan mengu-



MUHAMMAD ROPORRAYA

sung konsep desain klasik dan minimalis, bangunan dua lantai ini disetting sangat terbatas.

*La Foye* misalnya, meskipun dibangun diatas lahan seluas dua hektar dan berada di kawasan elit Mayjend Sungkono, tepatnya sebelah utara Ruko Grand Sungkono, namun hanya satu hektar saja yang dimanfaatkan untuk bangunan *townhouse*.

Sisanya satu hektar dihabiskan untuk fasilitas bagi pemilik *townhouse* seperti kolam arus untuk anak dan keluarga layaknya di arena water park, *play ground*, papan seluncur dan kolam renang untuk orang dewasa.

*La Foye* hanya dibangun sebanyak 48 unit saja dengan empat tipe pilihan. Bangunan megah yang menggunakan bahan bangunan panel berteknologi Jerman ini dilepas dengan harga antara Rp 1.8 - 4 miliar per unit.

Soal market, tidak terlalu risau. Sebab selain membidik kalangan profesional dan pengusaha yang sudah mapan, juga tidak sedikit pasar ekspatriat yang menjadi target pasarnya. Dan di Surabaya

ini cukup banyak para ekspatriat sebagai *potential buyer*. Mereka umumnya berasal dari Jepang, Taiwan, Korea, Australia, Amerika dan Eropa.

Untuk itu, Henry mematok 3-6 bulan saja untuk menghabiskan seluruh unit *La Foye*. Sebab, meskipun saat ini masih *pre-launch*, namun sudah ada beberapa unit yang terjual.

"Kami yakin target akan tercapai. Saat ini sebenarnya belum kami pasarkan terbuka, masih kalangan tertentu saja. Nanti kami akan mengadakan pameran sendiri," tandasnya.

Strategi lainnya adalah pihaknya tidak melakukan *pre-selling*. Artinya, meskipun belum dipasarkan secara terbuka, namun pembangunan dikebut untuk diselesaikan. Hal ini juga untuk meyakinkan pembeli.

"Juga untuk menjaga *image developer*. Kalau *image*-nya bagus pembeli juga semakin yakin. Kami harapkan bangunan dan fasilitasnya akan selesai dalam kurun waktu 6-9 bulan," ujarnya sambil tersenyum. (fix)

KALANGAN ATAS:  
Henry J Gunawan, Presdir PT Suryainti Permata Tbk (kiri), melihat progress pembangunan town house untuk membidik pasar premium.

