

INTERVIEW: Alvin Andronicus, AVP Marketing Agung Podomoro Land

---

PROPERTY INSIDE – Hampir genap 30 tahun pria kelahiran Sukabumi ini meniti karir professional di industri properti tanah air sejak tahun 1988. Selama itu pula dirinya mampu mengadaptasi banyak perubahan di dunia bisnis yang sangat dinamis ini. Banyak filosofi hidup yang didapat dari pengalaman panjangnya menggeluti bisnis properti. Industri ini juga yang selalu membuahkan motivasi-motivasi bagi Asst Vice President Marketing Agung Podomoro Land.

Pria ramah kelahiran 15 Januari ini pun tak pelit berbagi ilmu tentang properti. Bahkan bakat seorang guru melekat didiri mentor Panangian School Of Property yang telah banyak melahirkan praktisi properti sukses itu. Tak hanya kepada kolega dan murid-muridnya, Alvin juga senang berbagi ilmu investasi properti kepada konsumennya. Rasanya, tak cukup waktu sehari berdiskusi tentang industri properti dengannya.

Bagi Alvin, bisnis properti itu “Never ending story”, tantangannya selalu berubah setiap masa. Mengawali karir dari Ongko Group, beralih ke Agung Sedayu Group hingga akhirnya berlabuh di perusahaan properti besutan Sang Raja Apartemen Trihatma K. Haliman ini, Alvin sudah banyak makan asam garam dinamisnya industri properti.

Tidak ada habisnya jika berdiskusi tentang industri properti tanah air dengan pria kelahiran Sukabumi ini. Selama 20 tahun berkecimpung sebagai praktisi properti banyak hal yang telah dilalui seorang Alvin Andronicus. Pengalaman panjangnya itu menempa diri menjadi bijak baik dalam karir maupun dalam kehidupan.

“Bekerja di industri ini memang harus siap mental. Banyak sekali tantangan yang datang kadang tidak kita antisipasi, karena bisnis ini sangat dinamis. Memang tidak mudah, tapi tentunya pengalaman panjang menempa kita untuk semakin kuat. Saya dulu juga pernah mengalami masa-masa sulit ketika memimpin sebuah perusahaan properti, namun akhirnya dapat dilalui. Mampu melalui masa-masa sulit itu dan kita lulus, tentunya menaikkan kelas kita,” kata Alvin.

Ilmu properti itu, menurut Alvin, tidak bisa hanya sekedar meniru dan meniplak, developer harus memiliki inovasi, mengikuti keinginan pasar, dan mengikuti perkembangan zaman. Sejatinya, developer adalah salah satu ujung tombak pembangunan, karena produk yang dihasilkan berkaitan dengan hajat hidup orang banyak.

---

INTERVIEW: Alvin Andronicus, AVP Marketing Agung Podomoro Land

---

Dalam perbincangan dengan Property Inside, Alvin juga menjabarkan pentingnya sinergi antara pemerintah dan pengembang harus tercipta demi mengatasi permasalahan perumahan dan pengembangan kawasan. Berikut petikan wawancara kami lebih dalam mengenai industri properti dengan Ayah dua orang putra dan putri ini;



*"Bekerja di industri ini memang harus siap mental. Banyak sekali tantangan yang datang kadang tidak kita antisipasi, karena bisnis ini sangat dinamis"*

Bagaimana Bapak melihat kecenderungan bisnis properti saat ini dalam lingkup kebutuhan masyarakat?

Yang perlu kita pahami dulu properti itu adalah kebutuhan dasar manusia, siapapun dan apapun pasti membutuhkan properti, jadi tidak hanya berbicara properti sebagai tempat tinggal. Properti sendiri adalah bisnis multiplier effect, sebanyak 170 produk turunannya akan bergerak jika satu produk properti dibangun. Tentu saja Negara berkepentingan menjaga bisnis ini, agar semua sektor bergerak, sektor riil bergerak. Dan itu imbasnya menggerakkan roda ekonomi nasional.

Jika lebih spesifik kita melihat, property is a never ending story, selalu berubah, sangat dinamis. Misalnya, dulu kecenderungan orang memiliki properti adalah sebagai end user, untuk dipakai dalam jangka waktu panjang,

INTERVIEW: Alvin Andronicus, AVP Marketing Agung Podomoro Land

---

bahkan direncanakan untuk diwariskan. Namun sekarang trend yang kita lihat kebutuhan sudah berbeda.

Untuk pasar properti bawah adalah memenuhi kebutuhan dasar itu tadi, sementara untuk pasar menengah kecenderungannya adalah end user dan investor. Investor ini pun masih terbagi lagi, investasi jangka panjang yang konsen pada capital gain atau investor yang membidik return investasi dari nilai sewa properti itu. Sementara, untuk properti kelas atas atau highend, sebageian besar adalah untuk prestise dan pride.

Melihat perkembangan kebutuhan yang selalu berubah ini, apa yang harus dilakukan pengembang?

Pengembang harus mampu berinovasi dan memberi added value untuk properti yang dikembangkannya. Added value ini sangat penting agar konsumen dapat melihat properti yang kita bangun dapat membantu kebutuhan mereka. Seperti yang kami lakukan di Agung Podomoro Land ini, kami selalu membangun sesuatu yang iconic.

Semua yang kami bangun diterapkan dengan standar tinggi, seperti apartemen Gading Nias dan Kalibata City misalnya. Jadi pengembang juga harus jeli juga menerapkan konsep. Jika ingin membangun di kawasan baru, kawasan tersebut harus memiliki nilai jual dengan membangun fasilitas-fasilitas. Ada nuansa baru jika fasilitas dibangun, jadi harus ada anchor, daya tarik utama.

Seperti apa contoh real inovasi yang dilakukan Agung Podomoro Land saat ini?

Kami sedang mengembangkan kawasan Cimanggis dengan proyek Podomoro Golf View. Sebanyak 25 tower apartemen atau sekitar 37.000 unit hunian sedang kami siapkan. Yang pertama ini akan menjadi icon kawasan tersebut, kedua ini membantu program Sejuta Rumah pemerintah dalam mengatasi backlog, dan ketiga membantu mengurangi beban Jakarta. Tak sekedar memenuhi kebutuhan hunian warga, fasilitas lengkap juga kami siapkan disana.

Podomoro Golf View yang dikelilingi 3 padang golf, Jagorawi Golf and Country Club, Emerald Golf Club, dan Riverside Golf Club. Biasanya, hunian di sekitar kawasan lapangan golf harganya mahal karena terkesan eksklusif dan mewah, tapi kami siapkan dengan harga yang terjangkau.



Berbicara mengenai backlog (kekurangan pasokan hunian), mengapa ini bisa terjadi?

Backlog kita tinggi karena infrastruktur tidak disiapkan secara berkesinambungan oleh pemerintah. Tidak ada masterplan yang menjadi blueprint atau acuan yang harus dilaksanakan tahapannya. Tapi saya melihat ada keseriusan dari pemerintahan Presiden Joko Widodo dalam pembangunan infrastruktur ini. Apa yang dilakukan pemerintahan sekarang ini sudah sangat baik dan siapapun nanti penerusnya harus melanjutkan dasar-dasar yang sudah diletakkan saat ini.

Bagaimana mengatasinya?

Apa yang dilakukan pemerintah dengan mencanangkan program sejuta rumah, membangun infrastruktur secara masif dan memangkas perijinan sudah sangat baik. Point ketiga ini cukup penting, karena pemerintah tidak akan sanggup sendirian mengatasi hal ini, ada peran swasta disana, karena itu proses perijinan yang berbelit harus dibuat sesederhana mungkin. Bahkan jika semua point ini konsisten dilakukan, tidak hanya dapat mengatasi backlog namun juga menggairahkan iklim investasi.

Artinya apa yang dilakukan pemerintah saat ini sudah on the track?

INTERVIEW: Alvin Andronicus, AVP Marketing Agung Podomoro Land

---

Saya melihat pemerintah sangat serius dan menyadari ketimpangan yang terjadi karena permasalahan infrastruktur. Infrastruktur terbangun, maka semua akan ikut bergerak, semua bertumbuh. Development means how to develop, pembangunan itu adalah bagaimana kita mengembangkan.

Kita melihat sekarang bagaimana infrastruktur transportasi berbasis rel sedang digencarkan pemerintah. Sebenarnya kita sangat ketinggalan, bahkan dibandingkan Kuala Lumpur dan Singapura. Padahal Jakarta terlebih dulu membangun mall modern Sarinah disaat mereka belum apa-apa.

Tapi kenyataannya, sekarang kita jauh tertinggal. Bung Karno dan Pak Ali Sadikin sudah mengkonsep seperti apa pengembangan Jakarta, namun sayangnya kebijakan itu tidak dilanjutkan oleh penerus-penerusnya. Saat inilah kita mulai melihat lagi keseriusan pemerintah menata Ibukota kita.

Artinya harus ada kesinambungan pembangunan yang berjalan. Siapapun yang memimpin tidak masalah asalkan pembangunan berjalan terarah agar kita tidak selalu ketinggalan.