

CHAMPIONS NEWS

www.promex-indonesia.co.id



MASA SURAM BISNIS PROPERTI TELAH BERAKHIR

Masa-masa perlambatan pasar properti Indonesia, khususnya kawasan Jabodetabek, sebagai pasar acuan dianggap telah berakhir. Hal ini dibuktikan dengan nilai transaksi di pasar primer, dan sekunder pada kuartal I tahun 2017 yang menunjukkan pertumbuhan signifikan secara tahunan. Country General Manager Rumah123

selengkapnya halaman 3

PENYEBAB HARGA PROPERTI TAK PERNAH TURUN

Ketimbang berinvestasi saham, reksadana, atau obligasi, sebagian investor saat ini lebih memilih investasi properti sebab dipandang punya banyak keunggulan. Lantas seberapa menarik bisnis properti hingga menyebabkan nilainya nyaris tak pernah terjun drastis?

selengkapnya halaman 4

KIAT TEPAT BUAT LISTING IKLAN YANG MEMIKAT

Pengguna internet terus meningkat setiap tahunnya, untuk itu media online menjadi pilihan beriklan yang terbilang sangat efektif karena mampu menjangkau sasarannya dengan cepat dan tepat. Dan setiap harinya, ada banyak calon pembeli prospektif yang mencari properti dengan satu sentuhan. Untuk itu memasang iklan di media online

selengkapnya halaman 5

Salam SUKSES untuk kita semua!

Puji dan Syukur kita panjatkan kepada Yang Maha Kuasa, karena atas kasih dan anugerah-Nyalah kita semua dalam keadaan sehat dan sejahtera, serta selalu diberi kekuatan dan perlindungan.

Edisi bulan ini banyak menampilkan kegiatan yang sudah dilakukan oleh PROMEX Indonesia untuk mensupport kantor-kantor Franchisee sebagai bagian dari komitmen manajemen PROMEX Indonesia dalam kebersamaan dan kelangsungan bisnis. Adapun kegiatan yang kita lakukan adalah Principal Meeting, PROMEX Go to Taiwan, dan Kick Off Champion Circle.

Pada Principal Meeting periode pertama di tahun 2017, kita membahas program kerja dan target dari masing-masing kantor agar dapat menyusun strategi recruitment sebagai bagian dari program kerja bersama, terutama di kantor-kantor Jabodetabek. Sedangkan untuk kantor-kantor di luar kota, disarankan untuk melakukan kerja sama dengan perguruan tinggi dalam mengajak para mahasiswa/mahasiswi tingkat akhir menjadi seorang pengusaha mandiri.

Kegiatan selanjutnya adalah PROMEX Go to Taiwan yang diadakan pada tanggal 29 Maret – 5 April 2017. Acara ini merupakan bentuk penghargaan dan apresiasi kami kepada semua Principal dan Marketing yang berhasil mencapai prestasi tertinggi dalam menjalankan aktivitas dan memenuhi target mereka sendiri di tahun 2016. Program awarding ini merupakan program tahunan yang selalu menjadi bagian dari motivasi untuk Marketing dalam membangun bisnisnya bersama kantor mereka.

Dan yang terakhir adalah Kick Off Champion Circle. Antusiasme peserta dalam acara ini sangat tinggi. Melalui game yang dimainkan oleh para peserta, yaitu Escape Game, di mana mereka harus mencari jalan keluar dengan kerja sama team, mereka melihat bahwa karakter dan kepribadian orang berbeda satu sama lainnya. Ini memberikan gambaran kepada mereka bahwa dalam membangun bisnis tidaklah mudah, perlu ada disiplin, kerja keras, dan fokus untuk mencapai apa yang diinginkan.

Tidak ketinggalan kami juga menyajikan artikel "Penyebab Harga Properti Tak Pernah Turun" dan "Kiat Tepat Buat Listing Iklan yang Memikat" sebagai referensi bagi kita semua pembaca setia.

Marilah bersama-sama menjaga irama kerja kita untuk mencapai apa yang menjadi target kita. Tinggal 2 bulan lagi sebelum kita menilai hasil kerja para marketing. Jadilah yang terbaik di acara Mid-year Award PROMEX 2017!

Sukses untuk kita semua! PROMEX WOW

PROMEX Real Estate

Chief Executive Officer

Sulihin Widjaja

Key Executive Officer

Agatha Meydiana F.

Business Development Assc

Nur Pudjianto (IT)

Immanuel Andreas S. (Media)

Finance & Accounting

Susanna Milawati

BOD Secretary

Anissa Natalia

Creative Designer

Wahyudi Wiratama

Administrative Staff

Roni Tarmidin

Address :

APL Tower 38th Floor

Podomoro City

Jl. Let. Jend. S. Parman Kav 28

Jakarta 11470 - Indonesia

T : +62 21 2933 9300

F : +62 21 2933 9303

E : corporate@promex-indonesia.co.id

www.promex-indonesia.co.id



Sulihin Widjaja

Chief Executive Officer
PROMEX Indonesia



MASA SURAM BISNIS PROPERTI TELAH BERAKHIR

Masa-masa perlambatan pasar properti Indonesia, khususnya kawasan Jabodetabek, sebagai pasar acuan dianggap telah berakhir. Hal ini dibuktikan dengan nilai transaksi di pasar primer, dan sekunder pada kuartal I tahun 2017 yang menunjukkan pertumbuhan signifikan secara tahunan. Country General Manager Rumah123 Ignatius Untung mengungkapkan nilai transaksi meningkat 42,5 persen menjadi sebesar Rp 224 triliun dibandingkan periode yang sama tahun 2016. Sementara dilihat dari jumlah transaksinya naik 38 persen.

Kendati nilai transaksi itu diakui Untung hanya berdasarkan value by sampling, namun pertumbuhan di atas 20 persen merupakan indikasi kuat pasar properti telah melewati masa-masa buruk. Kenaikan transaksi tersebut terjadi pada semua metrik yang disurvei. Untuk sektor apartemen naik 40,2 persen, rumah tapak 37,4 persen, ruko 39,5 persen, ruang komersial 45 persen, dan lahan 48,9 persen.

Properti dengan harga Rp 2,5 miliar ke atas menjadi pendorong kenaikan jumlah transaksi, walaupun tidak bisa menutupi penurunan yang didominasi oleh kelompok harga di bawahnya. Menariknya harga rata-rata properti yang ditransaksikan pun mengalami pertumbuhan. Untuk apartemen menjadi rata-rata Rp 1,954 miliar, sebelumnya Rp 1,242 miliar. Sementara rumah tapak menjadi rata-rata Rp 2,866 miliar dari sebelumnya Rp 2,679 miliar.

Indikasi kuat lainnya adalah optimisme pengembang yang mulai berani mematok pertumbuhan target penjualan lebih tinggi dengan rentang pertumbuhan 15 persen hingga 50 persen. PT Summarecon Agung Tbk (SMRA) contohnya. Pengembang yang dirintis oleh Soetjipto Nagaria ini membidik pertumbuhan penjualan tertinggi di antara emiten besar lainnya yakni 50 persen. Penjualan diharapkan menjadi Rp 4,5 triliun, dibanding realisasi tahun 2016 yakni senilai Rp 3 triliun.

Di posisi kedua terbesar adalah PT Intiland Development Tbk dengan besaran 41 persen. Tahun lalu, mereka mampu merealisasikan penjualan Rp 1,630 triliun. Tahun ini emiten berkode DILD ini mengincar penjualan Rp 2,3 triliun. Menempati peringkat ketiga tertinggi adalah Ciputra Group dengan angka incaran 18 persen atau Rp 8,5 triliun. Tahun lalu, raksasa properti ini membukukan pendapatan Rp 7,2 triliun.

Berikutnya PT Pakuwon Jati Tbk dengan Rp 2,7 triliun. Target penjualan ini lebih tinggi 17 persen dibanding realisasi 2016 senilai Rp 2,3 triliun. Sementara PT Bumi Serpong Damai Tbk (BSDE) membidik pertumbuhan penjualan 15 persen menjadi Rp 7,22 triliun dari sebelumnya Rp 6,3 triliun.

sumber : properti.kompas.com



PAJAK PROGRESIF TANAH MENGGANGGUR DAN PROPERTI DITUNDA

Pemerintah menunda rencana untuk memberlakukan pajak progresif bagi tanah menganggur dan properti. Keputusan itu dilakukan dengan mempertimbangkan pertumbuhan ekonomi yang sedang lesu beberapa tahun terakhir.

Menteri Agraria dan Tata Ruang Sofyan Djalil mengatakan pemberlakuan pajak progresif tersebut bukan merupakan pilihan untuk tahun ini. "Saat ini kita sedang melihat dan menata kembali program reformasi agraria. Sedangkan masalah pajak merupakan wacana waktu itu dan tetap menjadi wacana," ujar dia usai membuka Saresehan Pelaku Usaha Properti Nasional dan Rakernas Bidang Properti yang diselenggarakan oleh Kamar Dagang dan Industri Indonesia di Jakarta, Selasa, 11 April 2017.

☒Dia mengatakan, kebijakan pajak progresif untuk properti dan tanah menganggur dikhawatirkan akan membuat ekonomi semakin lesu. Namun kebijakan itu bisa diterapkan kembali jika terjadi over heating ekonomi yang ditandai salah satunya dengan kenaikan tanah yang luar biasa.

"Jadi kebijakan itu tergantung siklus ekonomi apakah up atau down. Kebijakan itu kan masih opsi, jadi sekarang serahkan ke mekanisme pasar saja," ujarnya.

Dia mengatakan, properti merupakan sektor yang sangat diharapkan untuk mendorong pertumbuhan ekonomi. Sebab sektor ini memiliki pengaruh pada industri lainnya seperti semen, baja, dan furniture. Pemerintah sudah mengeluarkan Peraturan Presiden untuk menurunkan ☒(Biaya Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan)☒ dari lima persen menjadi satu persen. Namun implementasinya saat ini masih berbeda karena sebenarnya merupakan kewenangan daerah.

"Ada daerah yang belum mau menurunkan karena dianggap mengurangi pendapatan asli daerah. Namun kami akan terus sosialisasikan bahwa penurunan BPHTB akan mendorong ekonomi sektor lain sehingga pemda justru mendapatkan pendapatan dari sektor lain yang lebih besar," kata dia.

☒Sementara itu Ketua Kadin Rosan P Roeslani mengatakan, pihaknya sangat menyambut baik keputusan pemerintah untuk memunda pajak progresif bagi properti. "Sebelum acara ini, kami sudah lakukan FGD (Focus Group Discussion) dan memberikan masukan pada pemerintah baik bagi Kementerian Keuangan maupun Kementerian Agraria dan Tata Ruang. Properti ini masih dalam tahap recovery, jadi kami memberikan masukan untuk menunda pemberlakuan pajak, namun jika ekonomi membaik maka silahkan untuk diterapkan. Alhamdulillah masukan kami diterima," ujarnya.

☒Menurut Rosan, sektor properti memiliki dampak langsung pada 174 industri. Oleh karena itu, pemerintah justru harus memberikan stimulus dan insentif di sektor properti. Stimulus tersebut terutama di sektor pajak.

sumber : <http://www.pikiran-rakyat.com>

PENYEBAB HARGA PROPERTI TAK PERNAH TURUN

Ketimbang berinvestasi saham, reksadana, atau obligasi, sebagian investor saat ini lebih memilih investasi properti sebab dipandang punya banyak keunggulan. Lantas seberapa menariknya bleks properti hingga menyebabkan nilainya nyaris tak pernah terjun drastis?

Harus terus dicamkan, bahwasanya fakta membuktikan luas daratan di bumi tidak pernah bertambah secara signifikan, (bahkan cenderung berkurang) sementara jumlah penduduk selalu meningkat. Hal ini berlaku di seluruh permukaan bumi, termasuk Indonesia.

Fakta lainnya adalah tidak akan pernah ada properti yang sama persis, khususnya mengenai lokasi. Faktor kelangkaan dan keunikan properti inilah yang menjadi pola pikir mendasar bagi sebagian besar pebisnis untuk berinvestasi di bidang properti.

Dan berikut faktor lain yang mengakibatkan harga properti terus meningkat tiap tahunnya.

1. Kekurangan Hunian

Hingga tahun ini, Pemerintah dalam hal ini Kementerian PUPR mencatat backlog atau kesenjangan kebutuhan perumahan di Indonesia masih sekitar 11 juta unit. Jumlah ini bisa jadi akan semakin meningkat seiring dengan angka pertumbuhan penduduk. Inilah yang akhirnya membuat harga rumah selalu naik, sebab permintaan yang meningkat tidak sejalan dengan pasokan huniannya.

2. Sulitnya Mencari Rumah Kelas Menengah Bawah

Kebutuhan rumah untuk kalangan menengah ke bawah mempunyai porsi terbesar di Indonesia. Kelas menengah ke bawah ini adalah keluarga yang berpenghasilan di bawah kisaran Rp5 juta per bulan. Untuk mengatasi problem ini, Pemerintah bersama sejumlah pemangku kepentingan bahu-membahu menyelesaikan Program Sejuta Rumah yang diluncurkan sejak tahun 2015 silam. Hasilnya, di tahun 2016 pasokannya mencapai 806.168 unit rumah yang tersebar di berbagai daerah di Indonesia.



3. Situasi Pasar yang Terbuka

Potensi pasar properti di Indonesia sangat terbuka luas untuk investor swasta di semua kelas, termasuk pasar kelas menengah ke bawah. Di mana hal ini tidak berlaku di luar negeri yang properti kelas menengah ke bawah diurus langsung oleh pemerintah.

4. Investor Punya Kendali Sendiri

Jika Anda berinvestasi di sektor pasar modal seperti saham, reksadana, atau emas sekali pun, kendali ekonomi secara global menjadi penyebab naik turunnya nilai investasi Anda. Hal ini tentu saja tidak dapat Anda kendalikan karena sifatnya yang mengikuti mekanisme pasar. Inilah yang membedakan investasi jenis lain dengan properti, di mana harga akan cenderung selalu naik dan Anda dapat menentukan keuntungan investasi dengan cara memilih lokasi yang tepat maupun melakukan renovasi untuk meningkatkan nilai jual properti-nya.

5. Tidak Perlu Dijual Demi Untung

Investasi di pasar modal dan barang berharga seperti emas mengharuskan Anda untuk melakukan penjualan saat harga naik. Jika ingin mendapatkan keuntungan. Di lain sisi, ini tidak berlaku pada investasi properti, karena Anda dapat memilih untuk menyewakannya kepada orang lain.

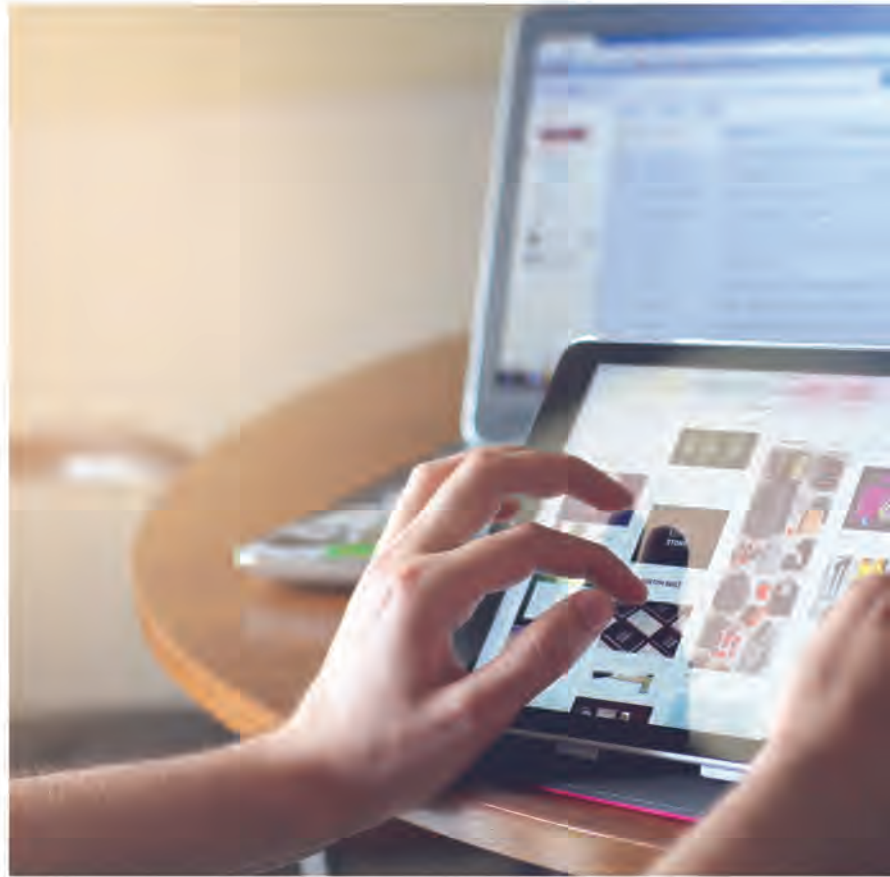
Keuntungan inilah yang menjadikan investasi properti di kota besar tubuh pesat. Bahkan Jakarta saat ini menjadi negara dengan pertumbuhan ekonomi tercepat nomor tujuh se-Asia. Klaim tersebut merujuk Survei Urban Land Institute dengan masukan dari PricewaterhouseCoopers (PwC) LLP.



Kiat Tepat Buat Listing Iklan yang Memikat

Pengguna internet terus meningkat setiap tahunnya, untuk itu media online menjadi pilihan beriklan yang terbilang sangat efektif karena mampu menjangkau sasarannya dengan cepat dan tepat. Dan setiap harinya, ada banyak calon pembeli prospektif yang mencari properti dengan satu sentuhan. Untuk itu memasang iklan di media online menjadi salah satu cara yang 'wajib' dilakukan broker atau agen properti demi mempercepat penjualan (closing). Tapi jangan sembarang pasang, untuk membuat iklan Anda ditengok dan menarik perhatian calon pembeli hingga memutuskan untuk survei properti, pastikan agar halaman listing iklan terlihat menarik.

Kesalahan yang sering dilakukan oleh pemilik rumah adalah meremehkan pentingnya presentasi. Ini menjadi tugas agen properti untuk melihat dan memaksimalkan potensi dari sebuah rumah agar nampak menarik. Kebersihan dan kerapian menjadi poin utama yang harus diperhatikan ketika calon pembeli survei ke rumah yang akan dijual. Sementara dalam iklan online, foto rumah yang sempurna dan berkualitas menjadi hal krusial dalam hal mempresentasikan sebuah properti.



Ketika menjual rumah, libatkan juga emosi dari pemilik pada rumahnya. Manfaatkan hal tersebut untuk meningkatkan harga jual. Misalnya ada kamar khusus untuk tempat berfoto, atau si pemilik rumah memiliki furnitur kustom yang unik. Tunjukkan semuanya dalam deskripsi dan foto di listing iklan.

Langsung ke Poin Utama

Pembeli rumah potensial pastinya menginginkan informasi yang cepat dan lengkap ketika mencari rumah dari listing online. Untuk itu pastikan listing Anda lengkap dengan segala informasi dasar. Mulai dari lokasi, harga, luas bangunan, luas rumah, jumlah kamar tidur, parkir, dan kamar mandi. Pastikan listing Anda bisa menarik calon pembeli dalam waktu yang singkat. Fasilitas publik yang tersedia di sekitar hunian juga bisa menjadi pertimbangan penting untuk keluarga yang mencari hunian.

Informasi Spesifik

Ketika memasang iklan properti cantumkan informasi secara spesifik. Spesifikasi bangunan seperti lantai keramik yang digunakan, jenis atau merek cat, akan membantu calon pembeli lebih percaya diri dalam menentukan pilihan. Mencantumkan informasi lengkap juga bisa meningkatkan nilai jual properti dan menarik minat pembeli yang tepat.

Tonjolkan Kelebihan Properti

Pernahkah pemilik rumah melakukan renovasi besar pada huniannya? Jika pernah maka cantumkan informasi kapan dan apa saja yang diubah karena hal ini bisa meningkatkan harga rumah. Selain renovasi, Anda juga bisa mencari tahu potensi properti sekitar dari proyek infrastruktur atau pembangunan yang akan dibangun. Meskipun baru wacana, rencana pembangunan bisa memberi pengaruh besar terhadap harga properti.

Sebutkan Tempat Penting di Sekitar Properti

Selain fasilitas publik seperti akses jalan, transportasi publik terdekat, sekolah dan rumah sakit, Anda juga harus mencari tahu tempat rekreasi di sekitar. Misalnya jika ada taman kota, situ, waduk, pujasera atau tempat perbelanjaan yang menarik dikunjungi keluarga di akhir pekan. Hal ini terkait dengan gaya hidup yang memanjakan sang pemilik rumah.

Pencahayaan Alami

Foto yang berkualitas harus memiliki pencahayaan yang cukup, salah satu caranya dengan memanfaatkan cahaya alami dari luar rumah. Ketika mengambil foto listing, Anda bisa membiarkan jendela terbuka lebar supaya ada asupan cahaya yang cukup di dalam ruangan. Dengan demikian Anda bisa mendapatkan foto berkualitas dengan lebih mudah dan cepat.

Saran Akhir

Meskipun kesan pertama yang bagus sangat penting untuk ditampilkan, namun sebaiknya jangan memasang iklan yang terlalu menjual. Anda harus jujur jika ada kekurangan yang nampak dari rumah tersebut. Hal ini bisa menghindarkan calon pembeli dari rasa kecewa ketika menengok rumah untuk survei.



Champions
Go to
TAIWAN
Together We Grow

31 Maret - 5 April 2017





10th PRINCIPAL MEETING
APL Tower 38th - 30 March 2017



TOP MA OF THE YEAR - IBU SILVIA THIO
PROMEX SERPONG BOULEVARD

TOP OFFICE OF THE YEAR
PROMEX Serpong Boulevard



BASIC TRAINING
PROMEX PARAHYANGAN
21 - 23 April 2017



Kick Off
CHAMPION CIRCLE 1st Batch
26 April 2017

MEET OUR PRINCIPAL

Consistent Action Creates Consistent Result



Tanty Willy
Principal PROMEX
Solo Kota

Tanty Willyawati atau yang lebih akrab dipanggil Willy ini merupakan Principal PROMEX Solo Kota. Pendidikan terakhir yang ditempuhnya adalah Diploma 3. Wanita yang memulai karir di industri properti sebagai Manager dari salah satu agen properti di Indonesia sejak tahun 2002. Lalu sejak tahun 2013, ia bergabung dengan PROMEX Real Estate Group dengan trade area Solo Kota. Saat ini ia menjabat sebagai Ketua DPC Arebi Solo. Menurutnya, semenjak bergabung dengan PROMEX ia mendapat jaringan/koneksi yang lebih luas, selain itu yang terpenting dan paling membuat dirinya terkesan adalah rasa 'kekeluargaan' yang kental dan erat antar Principal di kantor PROMEX lainnya. Hubungan yang sangat baik menciptakan tidak adanya kesenjangan antara satu dengan yang lain, dan hal ini tidak ia temukan di agent properti yang lain.

'Kekuatan yang dimiliki oleh kantor PROMEX Solo Kota antara lain memiliki nilai kedisiplinan, kekompakan, dan kepedulian antara satu dengan yang lain', ujar Willy. Hal itulah yang membuat kantornya berhasil menjadi Top #2 Office dalam perhelatan 4th Annual Award 2016 yang diselenggarakan di Taiwan. Salah satu pencapaian terbesar lain dari wanita kelahiran Wonosobo, 16 Maret 1969 ini adalah meraih Top #2 Principal pada 3rd Mid Year Award 2015 di Korea. Semuanya itu tidak dapat diperoleh tanpa adanya relasi yang baik dengan tim Marketing Associaten-

ya. Relasi yang baik dengan cara menghargai dan menghormati satu sama lain, menjalin komunikasi yang baik antar pribadi, peduli dengan sesama, dan selalu mendukung satu sama lain.

Pendapatnya ketika ditanya mengenai perkembangan industri properti saat ini sudah mulai ada pergerakan positif setelah Tax Amnesty gelombang pertama dan kedua. Setelah menyelesaikan pembukuan pajak, para investor, 'pemain' properti, serta para pengusaha sudah kembali menunjukkan minat untuk membeli properti. Sehingga permintaan akan properti sudah mulai banyak setelah sempat vakum di beberapa kuartal di tahun 2016. Namun yang menjadi kendala adalah belum stabilnya perekonomian Indonesia sehingga perputaran uang dan harga properti juga sedikit terhambat.

Di tahun 2017 ini, ada beberapa hal yg ingin diwujudkan dalam waktu dekat yakni menjadi satu-satunya konsultan agen yang diakui serta dipercaya konsumen khususnya di Solo Kota, sehingga kantor PROMEX Solo Kota semakin baik dan maju. Hal itu ditunjukkan dengan etos kerja yang professional, berdedikasi tinggi, disiplin, serta jujur. Kita doakan cita-citanya terwujud di tahun ini dan maju terus untuk Bu Willy serta PROMEX Solo Kota!

Kemiskinan Berasal Dari Perasaan Miskin

- Ralph Waldo Emerson -

Sven Sylviano, pria kelahiran Kassel, Jerman pada 2 September 1985 merupakan Principal PROMEX Parahyangan. Ia mulai terjun ke industri properti ketika ia mendengarkan beberapa seminar tentang properti. Ketika ditanya lebih lanjut, ia pun tidak mengerti mengapa ia sangat tertarik dengan bisnis properti itu sendiri. Ia bergabung dengan PROMEX Real Estate Group sejak tahun 2013. Menurut pria yang akrab dipanggil Sven ini, melalui sistem yang dimiliki PROMEX memotivasi kita untuk menjadi yang terbaik, seperti adanya progressive income, sponsoring, serta beneficiary fee.

Sven memiliki latar belakang pendidikan S1 Ekonomi Universitas Katholik Parahyangan, dan saat ini beliau juga menjabat sebagai Ketua Bidang Lisensi & Sertifikasi Arebi Jawa Barat. Menurutnya, industri properti saat ini sudah berkembang dengan sangat pesat. Hal tersebut terbukti dari banyaknya dibangun 'high rise building' dan munculnya developer-developer berskala kecil dan menengah di Bandung. Selama ia menekuni industri properti, banyak pencapaian yang ia peroleh seperti memperoleh Top #3 Principal pada pagelaran 3rd dan 4th Annual Award PROMEX Real Estate Group di Surabaya dan Jakarta. Selain itu, ada salah satu pengalaman paling berkesan dan membanggakan, yakni ketika ia bisa menjual properti untuk pertama kalinya senilai 8,8 miliar rupiah dengan kondisinya yang belum lulus kuliah, masih berumur 24 tahun, dan kantor broker properti yang ia miliki baru beroperasi selama 3 bulan.

Semua pencapaian yang ia peroleh salah satunya didukung oleh relasi yang baik antar tim, seperti komunikasi yang baik, adanya pertemuan secara berkala untuk saling mendukung satu sama lain, dan mendengarkan bagaimana permasalahan-permasalahan tim dapat terselesaikan. Pada tahun 2017, ada hal-hal yang ingin diwujudkan. Ia bertekad untuk menjadi Top #1 Principal pada pagelaran Mid Year dan Annual Award 2017, serta minimal dapat menjadi Top #3 Office dalam tahun ini. Kita doakan impiannya dapat terwujud di tahun ini. Sukses selalu untuk Pak Sven dan PROMEX Parahyangan!



Sven Sylviano
Principal PROMEX
Parahyangan

FEBRUARY

10

TOP

Marketing Associate of the Month



Ralat :Redaksi memohon maaf atas kekeliruan informasi Top Marketing Bulan Februari pada edisi sebelumnya.

Congratulations to all TOP Achievers! Keep up the good work!

MARCH

10
TOP

*Marketing Associate
of the Month*



Congratulations to all TOP Achievers! Keep up the good work!

APRIL

10

TOP

Marketing Associate of the Month



Congratulations to all TOP Achievers! Keep up the good work!



Contact Us for more info :

021 **2933 9300**

Professional Agents. Maximum Results.™

Periode Program mulai Januari 2017 s/d Desember 2017

PCI	Office Reward to MA
75 jt	office 50%, ma 50%
160 jt	office support 100%
300 jt	office support 100% + Allowance 5000 RMB

SUDAHKAH ANDA LOG-IN HARI INI ?

bo.promex-indonesia.co.id



PROMEX Information System

Selamat datang di PROMEX Information System. Silahkan masukan email dan password yang anda miliki untuk masuk kedalam sistem.

[Forgot Password?](#)

Sign In



Manage your Listing & Database

Track your Transaction, PCI, Sponsoring fee

Pastikan Anda Sudah Mempunyai User ID & Password, hubungi Administrator di Kantor Anda.