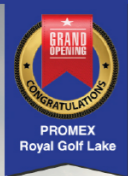


CHAMPIONS NEWS

www.promex-indonesia.co.id



Tahun 2017, REI Optimis Pasar Properti Lebih Baik

Peraturan Perumahan Real Estat Indonesia (REI) menjadi sektor prospektif pada 2016 sudah dalam pengembangan, tetapi sinyal pemulihan ekonomi mulai tampak. REI optimists upaya pemerintah melakukan penyederhanaan regulasi dan disamping akan berdampak positif terhadap industri properti nasional.

selengkapnya halaman 3

Teknik Jitu Broker Menjaga Hubungan Dengan Klien

Agar bisa broker properti adalah profesi yang sangat bergantung pada kebutuhan banyak klien. Selain mempermudah proses penjualan, agen yang punya banyak keahlian akan lebih dipercaya karena sering mencapai rekomendasi. Keahlian berkomunikasi dan memahami kebutuhan klien pun menjadi skill yang wajib dimiliki. Tidak cukup sampai disini, selain

selengkapnya halaman 4

Sukses Pasarkan Bisnis Properti Secara Online Dengan 4 Tips Ringkas Berikut Ini

Jika dilihat dari skala serta potensi ke depannya, bisnis properti adalah salah satu jenis bisnis yang bisa dikatakan yang paling menjanjikan. Saat ini, semakin banyak agen properti seperti rumah tinggal, ruko, apartemen dan lainnya yang akan terus meningkat. Bisnis properti tentunya juga didukung oleh gaya hidup masyarakat kota yang masih

selengkapnya halaman 8

PROMEX

break into a new generation.

real estate agents

Together We Grow Stronger & Bigger

Salam SUKSES untuk kita semua

Puji dan Syukur kepada yang Maha Kuasa atas berkat dan kasihnya sehingga kita semua dalam keadaan sehat dan sejahtera serta selalu diberi kekuatan dan perlindungan dari NYA...

Pada edisi akhir tahun ini kami ingin mengisi news letter dengan beberapa informasi yang dapat membantu para pembaca memiliki pandangan mengenai bisnis property di tahun 2017 dimana kita semua optimis bahwa bisnis ini akan terus bertumbuh sesuai dengan siklus yang sudah terjadi selama ini, dimana pada tahun 2017-2018 seharusnya sector property akan kembali bergairah dan bertumbuh, sehingga pada awal tahun adalah waktu yang tepat untuk melakukan transaksi pembelian property.

Kami juga berharap semua principal dan marketing juga menyiapkan diri untuk menghadapi pertumbuhan tersebut dengan tetap focus dan konsisten dalam membina hubungan dengan para pemilik property ataupun calon pembeli, dimana aktivitas listing sangatlah penting dilakukan saat ini, dengan tetap beraktivitas maka kesempatan untuk mendapatkan listing yang berkualitas sehingga dapat memudahkan kita dalam menjalankan aktivitas berikutnya untuk penjualan.

Promex Indonesia telah melakukan banyak aktivitas untuk mendukung semua kegiatan dari kantor-kantor di tahun 2016, dimana memang ditahun 2016 kita banyak dinamika yang membuat kita semua banyak menghabiskan energy, tapi marilah kita mengambil hikmah yang positif dari semua itu untuk semakin menguatkan kita membangun kerjasama, kebersamaan dan mengikat kita kedalam persatuan yang semakin yakin dengan brand dan system yang telah kita perjuangkan untuk tetap eksis di dunia broker Indonesia

Selamat Natal bagi yang merayakan dan Selamat Tahun Baru bagi kita semua semoga kita semakin maju dan semangat di tahun yang baru...

Together We Grow Stronger and Bigger!

PROMEX Real Estate

Chief Executive Officer

Sulihin Widjaja

Key Executive Officer

Agaltha Meydiana F.

Business Development Assc

Maria Margareth (IT)
Immanuel Andreas S. (Media)

Finance

Susanna Milawati

BOD Secretary

Anissa Natalia

Creative Designer

Wahyudi Wiratama

Administrator

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



Tahun 2017, REI Optimis Pasar Properti Lebih Baik

Peratuan Perusahaan Real estat Indonesia (REI) menilai sektor properti pada 2016 masih belum mengembirakan, tetapi sinyal pemulihan ekonomi mulai tampak. REI optimistis upaya pemerintah melakukan penyesuaian regulasi dan deregulasi akan berdampak positif terhadap industri properti nasional.

Eddy Hussy, Ketua Umum Dewan Pengurus Pusat (DPP) REI mengatakan, dari sisi penjualan masih mengalami perlambatan dibandingkan tahun lalu. Secara keseluruhan, hingga September 2016 penjualan properti hanya tumbuh sekitar 8%-10%.

"Secara keseluruhan pertumbuhan penjualan properti semua segmen tidak terlalu tinggi, sekitar 5%. Penjualan properti subsidi segmen menengah bawah yang mengembirakan tahun ini. Sementara penjualan sektor menengah atas masih terkoreksi," kata Eddy pada acara Media Gathering dengan Forum Wartawan Perumahan Rakyat (Forwapera), Kamis (10/11).

Penjualan rumah subsidi hingga September 2016 naik sekitar 37%, sementara penjualan rumah non subsidi atau komersial turun sekitar 11,95%. Secara nominal, total penjualan rumah non subsidi lebih besar dibandingkan rumah subsidi. Sehingga angka agregat secara keseluruhan penjualan properti hanya tumbuh sekitar 5%.

Sementara itu, nilai outstanding KPR/KPA yang tercatat di Bank Indonesia per September 2016 tercatat hanya tumbuh 6,78% secara year on year. Lebih rendah dibandingkan pertumbuhan nilai outstanding KPR/KPA periode yang sama 2015 yang tercatat tumbuh 7,8%.

Eddy menilai, pada 2016 pemerintah berhasil menahan perlambatan penjualan properti tidak turun lebih dalam dengan sejumlah kebijakan yang dikeluarkan melalui Paket Kebijakan Ekonomi (PKE) maupun di luar PKE. "Jika pemerintah tidak mengambil langkah-langkah cepat dan tepat mungkin perlambatan ekonomi kita bisa lebih dalam, dan pasti akan mempengaruhi sektor properti juga," kata Eddy.

Di era pengurusan periode 2013-2016, DPP REI aktif berdialog dan berdiskusi dengan pemerintah. Hasilnya sejumlah regulasi yang disusun oleh pemerintah bersama dengan REI. Regulasi-regulasi tersebut diantaranya terkait dengan Program Sejuta Rumah, penyerahan perizinan, perpajakan sektor properti, KIK DIRE, kepemilikan properti oleh orang asing, hunian berimbang dan sejumlah isu lainnya.

Lebih Optimistis.

Pada 2017, REI lebih optimistis penjualan properti akan lebih baik. Program Amnesti Pajak yang dicanakan pemerintah terhitung sukses pelaksanaannya. Diharapkan dana yang sudah di deklarasi oleh wajib pajak bisa diinvestasikan ke properti.

Selain ada beberapa faktor lain yang membuat outlook sektor properti di Indonesia menarik. Faktor-faktor tersebut antara lain :

- Pertumbuhan ekonomi diperkirakan lebih baik dan pada 2017 pemerintah menargetkan pertumbuhan 5,3%.
- Indonesia merupakan negara nilai dengan PDB terbesar di kawasan Asia Tenggara. Sementara rasio PDB terhadap KPR Indonesia masih kecil yaitu 2,8% per 2015. Di bawah Singapura yang mencapai 45,9%, Malaysia 37,8%, Thailand 22,3% dan Filipina 3,3%.
- Memiliki bonus demografi, dengan jumlah penduduk terbanyak di Asia Tenggara dan nomor empat di dunia dengan jumlah penduduk sekitar 255 juta jiwa dimana persentase jumlah penduduk usia produktif (15 tahun -64 tahun) mencapai 66,5%. Kebutuhan rumah akan terus meningkat.
- Jumlah kelas menengah terus bertumbuh, dimana peningkatan kualitas hidup akan mendorong penjualan properti dan pengembangan kawasan.
- Harga properti di Indonesia masih cukup rendah dibanding dengan di negara ASEAN lainnya, yang harga sewa dan jual sudah cukup tinggi.
- Pada 2017 pemerintah terus melanjutkan pembangunan infrastruktur sehingga potensi pasar properti diperkirakan masih positif.
- Suku bunga KPR/KPA diperkirakan tahun ini mulai turun, setelah BI mengumumkan mulai menggunakan BI 7-day Reverse Repo sebagai suku bunga acuan, dan mulai berlaku efektif secara tunggal pada 19 Agustus 2016. Bunga KPR/KPR turun akan mendorong penjualan properti. Saat ini BI 7-Day RR berada pada level 4,75% dan diharapkan suku bunga KPR/KPA bisa single digit.
- Relaksasi loan to value (LTV) diharapkan bisa lebih rendah lagi dari ketentuan yang berlaku saat ini, dimana DP untuk rumah pertama bisa 15%. REI berharap DP bisa 10%.

- Nilai tukar rupiah terhadap dolar AS tidak terlalu volatil atau cenderung stabil di level Rp 13.000-Rp 13.100. Diharapkan bisa membuat harga bahan bangunan impor lebih stabil.

- Inflasi cenderung terkendali dan diperkirakan sesuai target pemerintah di kisaran 5% hingga akhir tahun. Harga BBM cenderung turun dan harga makan juga tidak bergejolak. Artinya daya beli masyarakat masih bisa dipertahankan atau mungkin naik.

Eddy juga menyampaikan akhir November akan dilaksanakan Musyawarah Nasional (Munas) REI ke-XV. Munas merupakan organisasi yang dilaksanakan setiap tiga tahun sekali untuk memilih Ketua Umum yang baru.

"Saya berharap siapa pun yang akan menjadi Ketua Umum yang baru nanti, akan meneruskan program yang sudah kita jalankan. Selain itu, Ketua Umum dan pengurus-pengurus yang baru harus memperjuangkan apa saja yang masih belum tercapai. Kita ingin Indonesia bisa lebih maju lagi ke depan," ujar Eddy. YS

Konektivitas Asean: Tiga Proyek Infrastruktur RI Jadi Prioritas

Tiga proyek infrastruktur yaitu tol Trans Sumatera ruas Kayu Agung—Palembang—Betung, tol Manado—Bitung dan Pelabuhan Makassar ditetapkan menjadi bagian dari rencana induk konektivitas Asean 2025. Proyek tersebut akan mendapatkan prioritas untuk ditawarkan kepada investor potensial guna memperoleh pendanaan. Kepala Divisi Konektivitas Asean Lim Chze Cheen menyatakan, Asean bekerja sama dengan World Bank telah melakukan studi rencana induk konektivitas Asean pada 2025. Dalam rencana induk yang disusun dalam rentang waktu 2014-2015 tersebut, pihaknya memetakan setidaknya 40 proyek infrastruktur berskema KPBU di 10 negara kawasan Asean yang memiliki posisi strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi di kawasan tersebut.

"Kita tidak hanya mencari pertumbuhan ekonomi Indonesia, tetapi juga pertumbuhan ekonomi di regional Asean, karena diprediksi pada 2030 akan ada lebih dari 90 juta orang pindah ke Asean. Untuk menampung mobilisasi itu, setidaknya dibutuhkan sekitar USD 3,3 triliun untuk pembangunan infrastruktur di kawasan ini pada 2030," ujarnya dalam seminar Asean G2B Infrastructure Investment Forum, Selasa (08/11). Lebih lanjut, pihaknya juga telah mengerucutkan 40 proyek regional itu menjadi delapan proyek pipeline yang paling siap untuk dibangun. Delapan proyek tersebut antara lain proyek tol Bien Hoa-Vung Vietnam, Jaringan Tol Central Luzon Filipina, Kanchanaburi—Phu Nam Ron Motorway, Laos Road No.3 Asean Highway Laos, Pelabuhan Makassar, Tol Manado—Bitung, Trans Sumatera: Kayu Agung—Betung, dan North Luzon Expressway East Project Filipina.

Lim menjelaskan, kerja sama antar pemerintah dan badan usaha untuk seluruh proyek tersebut terbuka bagi seluruh lembaga pembiayaan multilateral, seperti Asian Development Bank (ADB), Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB), Bank Dunia, dan masih banyak lainnya. Menurutnya, tindak lanjut bagi proyek-proyek tersebut sangat tergantung pada kesiapan proyek infrastruktur, mulai dari ketersediaan lahan, skema pendanaan hingga pemberian jaminan. Dalam kesempatan itu, Wakil Kadiv Indonesia Bidang Infrastruktur Erwin Aksa mengatakan Kadiv telah membentuk inisiatif dan komitmen dari dunia usaha untuk mendukung percepatan pembangunan infrastruktur dan konektivitas Asean. Inisiatif tersebut terdiri dari tiga hal, yaitu pembukaan wilayah timur melalui jalur laut Bitung—Daveo, percepatan modal dan jaminan pembiayaan infrastruktur, serta meningkatkan Tingkat Kandungan Dalam Negeri (TKDN) dalam upaya mempercepat pembangunan pembangkit listrik 35.000 mW. "Nota kesepahaman ini akan ditandatangani pada 1-2 Desember mendatang dalam rapat umum Kadiv," ujarnya.

Menteri Perencanaan Pembangunan Nasional (PPN)/ Kepala Bappenas Bambang Brodjonegoro menyatakan sebagai negara kepulauan terbesar di dunia, tantangan pembangunan terbesar yang dihadapi Indonesia adalah mengajarkan pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan bagi masyarakat baik di daerah perkotaan maupun pedesaan. Dia juga menilai keterpaduan antara rencana induk konektivitas Asean 2025 dengan Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) 2015-2019 menjadi kunci dalam membuka konektivitas nasional maupun regional. Untuk itu, diperlukan diskusi bilateral yang intens antar negara di kawasan tersebut. "Saat ini, pemerintah Indonesia mempromosikan pembiayaan infrastruktur non APBN, karena keterbatasan anggaran. Mengingat hal tersebut, kami juga mendorong mekanisme KPBU dalam implementasi proyek-proyek dalam konektivitas Asean," ujarnya.

Menurutnya, ada beberapa hal yang dapat membuat pelaksanaan proyek KPBU menjadi efektif dan efisien. Pertama, sumber daya manusia dalam mengidentifikasi dan memetakan prioritas proyek dan melakukan persiapan proyek. Kedua, pembiayaan KPBU baik dari persiapan proyek maupun transaksi. Ketiga, adanya jaminan pemerintah. Keempat, dukungan pemerintah. Kelima, regulasi dan kerangka kerja institusi atau lembaga yang mengawal proyek tersebut. Menteri Keuangan Sri Mulyani mengatakan, pelaksanaan proyek infrastruktur berskema KPBU tidak hanya bertujuan untuk menarik dana investor guna menutupi keterbatasan anggaran negara, tetapi juga untuk mendapatkan keahlian dalam menyiapkan proyek infrastruktur di masa mendatang. Dia juga menyatakan dalam pembiayaan, Kemenku selama ini terbuka terhadap berbagai skema KPBU, dan telah memiliki mekanisme dukungan pemerintah bagi proyek yang dianggap kurang layak secara finansial. Salah satunya melalui pemberian dukungan dana Viability Gap Fund (VGF) untuk meningkatkan kelayakan investasi suatu proyek, dan memberikan penjaminan melalui PT Penjaminan Infrastruktur Indonesia.

"Ini bukan masalah ada alternatif skema pendanaan atau tidak, tetapi yang penting sekarang adalah realisasinya," ujarnya.

Meneku juga menyatakan adanya dana repatriasi dari program amnesti pajak juga potensial untuk mendukung pembiayaan proyek infrastruktur tanah air. Dia mengatakan, presiden telah menginstruksikan kepada menteri terkait untuk memetakan proyek infrastruktur yang dapat menyerap dana tersebut.

Business Opportunity Presentation

Universitas Internasional Batam (UIB)

11 November 2016


PROMEX
Batam City
**Business Opportunity Presentation**

Aston Pluit - 19 November 2016


PROMEX
Muara Karang • Green Bay




9th Principal Meeting

24 November 2016
 APL Tower 38th Floor



AREBI

Real Estate Summit 2016

23 November 2016



ASESMEN MANDIRI



Teknik Jitu Broker Menjaga Hubungan Dengan Klien

Agan atau broker properti adalah profesi yang sangat tergantung pada kebutuhan banyak relasi. Selain mempermudah proses penjualan, agan yang punya banyak kenalan akan lebih dipercaya karena sering mendapat rekomendasi. Kelihain berkomunikasi dan memahami kebutuhan klien pun menjadi skill yang wajib dimiliki. Tidak cukup sampai disana, setelah akrab, mereka juga harus bisa menjaga hubungan baik dengan customer lama.

Namun, apa yang harus dilakukan agar hubungan dengan klien tetap bertahan lama meski sudah lama tidak berjumpa? Handi Asbar, agan properti dari Ray White Kabayoran Bintaro membagikan beberapa kebiasaan yang dilakukan untuk meningkatkan hubungan baik dengan klien. "Umumnya, setelah transaksi jual beli properti, komunikasi dengan klien putus begitu saja. Padahal (apabila di jalin dengan baik) mereka bisa mendatangkan transaksi baru di kemudian hari," ucap Handi.

Menjalani profesi broker sejak tahun 2012, Handi Asbar paham pentingnya membangun profil agan yang cerdas dan siap membantu. Dengan citra yang positif, maka ia akan lebih mudah menjalin relasi dengan konsumen baru ataupun lama.

Follow Up dan Memasarkan Iklan

Bagi Handi, sangat penting mengoptimalkan jam kerja yang ia miliki di kantor maupun di luar kantor. "Saya selalu menyempatkan waktu untuk menghubungi setiap klien, ketika berada di kantor" akunya.

Setelah itu, pagi hari menjadi waktu yang pas memulai komunikasi dengan setiap klien yang ia miliki. "Setelah sampai di kantor, Saya selalu mengecek email, pesan masuk lewat messenger, kemudian melakukan follow up. Jika ada transaksi yang sedang berlangsung, Saya akan menghubungi calon pembeli dan penjual untuk melanjutkan prosesnya."

Tak cukup dengan melakukan follow up, ternyata komunikasi rutin juga menjadi resep rahasianya. "Setiap dua hari sekali Saya rutin membagikan listing yang Saya punya melalui broadcast WhatsApp, Line atau email. Isi broadcast tidak hanya tulisan tapi juga disertai dengan foto dan video."

Selain membagikan listing penjualan rumah yang ia punya, Handi juga selalu update memberi informasi jika ada penjualan rumah dengan harga dibawah standar (hot sale).

"Pemasangan iklan menjadi hal utama jika ingin penjualan cepat laku. Untuk iklan di Rumah.com, Saya rajin mengecek hampir setiap hari atau maksimal tiga hari. Update iklan bisa dengan mengubah tagline, melengkapi foto dan lain sebagainya. Pemilik rumah yang Saya pasarkan rumahnya juga Saya hubungi jika ada foto yang kurang sesuai."

Lalu, apakah hanya calon pembeli dan calon penjual saja yang dihubungi Handi secara intens?

"Tentu tidak, selain klien, agan juga perlu memiliki relasi dengan orang bank dan notaris. Untuk itu mereka juga Saya jaga hubungannya. Seperti bertanya kabar atau memberi selamat atas pencapaian yang mereka raih," jelasnya.

Untuk menjadi agan yang terpercaya, Handi bahkan bersedia menjadi konsultan properti. Pengetahuan sekitar KPR perbankan sampai arsitektur dan interior pelan-pelan ia kuasai. Hal ini ia lakukan agar mendapat kepercayaan dan tetap diingat oleh para kliennya.



Sukses Pasarkan Bisnis Properti Secara Online Dengan 4 Tips Ringkas Berikut Ini

Jika dilihat dari skala serta potensi ke depannya, bisnis properti adalah salah satu jenis bisnis yang bisa dikatakan yang paling menjanjikan. Selain karena kebutuhan akan properti seperti rumah tinggal, ruko, apartemen dan lainnya yang akan terus meningkat, bisnis properti nyatanya juga didukung oleh gaya hidup masyarakat kelas atas. Inilah alasan penting di balik munculnya bisnis yang satu ini. Melihat besarnya potensi bisnis properti, tak mengherankan jika lantas banyak orang yang tertarik untuk terjun di dalamnya. Mulai dari yang berskala kecil hingga pengelola kelas atas semua tentu mengejar euphoria bisnis produk fisik ini. Dan sebagai media marketing, penjualan properti secara online kini juga dipandang sebagai peluang bisnis yang menjanjikan.

Namun dalam menjalankan bidang marketing secara online tidaklah semudah itu, diperlukan pengetahuan yang cukup serta penerapan tips marketing online yang tepat. Oleh karena itu, berikut ini Maxmanroe akan hadirkan beberapa tips singkat tentang bagaimana memasarkan bisnis properti secara online. Semoga bermanfaat.

1. Perkarya Konten Visual

Ketika kita menjalankan bisnis properti secara online, tentu yang akan dilihat pertama kali oleh calon pembeli adalah deskripsi serta foto properti yang kita cantumkan baik lewat iklan online atau situs khusus. Nah di sinilah peran konten visual sangatlah penting untuk menunjang kesuksesan penjualan properti Anda. Dalam penelitian yang dilakukan oleh perusahaan real estate luar negeri, Redfin mengungkap bahwa obyek properti yang difoto dengan proses dan hasil jepretan profesional akan menghasilkan harga jual yang lebih tinggi. Oleh karena itu pastikan kualitas gambar atau mungkin #video dari obyek properti tersebut benar-benar baik.

Sedidaknya jika Anda tidak mempunyai perangkat khusus, gunakan kamera ponsel dengan kualitas baik. Namun tetap saja, akan lebih sempurna jika kita bersedia mengeluarkan sedikit upaya atau budget khusus dalam urusan dokumentasi.

2. Share di Berbagai Media Online

Untuk tips yang kedua adalah pastikan iklan atau penawaran bisnis properti kita terpampang pada lebih dari satu media online. Sebagai contoh media yang menjadi sasaran potensial adalah #media sosial, situs iklan listing, forum online, serta situs pribadi.

Dari media-media tersebut, upayakan proses menyebar informasi properti berjalan dengan konsisten. Konsisten di sini adalah dalam jumlah cukup dan terus menerus. Jangan menyebar terlalu banyak penawaran hanya pada satu waktu saja kemudian berhenti. Akan lebih baik cukup menyebar 1 informasi ke semua media yang ada dalam kurun waktu 2 hari sekali. Proses tersebut tepat diterapkan di media seperti situs iklan listing dan juga media sosial.

3. Jangan Hanya Menyebar Iklan

Salah satu kesalahan bagi pemasar produk properti secara online adalah mereka hanya menyebarkan iklan tanpa ada keterlibatan atau follow up lebih lanjut. Sebagai contoh, ketika kita telah memposting iklan properti di media sosial, kita harus memantau dan siap merespon jika ada komentar yang masuk. Dari sini keterlibatan komunikasi secara online dengan calon konsumen juga bisa memberikan beberapa keuntungan. Yang pertama kita bisa lebih mendalami apa yang dibutuhkan konsumen dan yang kedua kita akan terlihat lebih profesional dengan respon kita yang cepat. Namun dalam proses ini nyatanya ada tantangan yang harus dihadapi yakni resiko pembeli bodong alias penipu. Tak jarang ada penipu yang berpura-pura ingin membeli sebenarnya tidak. Saat ini sudah banyak modus yang terungkap, jadi Anda wajib lebih waspada dan memperbanyak referensi tentang risiko #kejahatan online.

4. Perkuat Situs Pribadi

Sebaik apapun proses #internet marketing yang kita jalankan di berbagai situs lain, peran situs pribadi tetaplah sangat penting. Oleh karena itu kita jangan sampai asal-asalan dalam membuat situs pribadi kita yang khusus menawarkan bisnis properti kita. Dalam beberapa kesempatan saya pribadi sering menemukan, banyak pelaku bisnis online yang sebenarnya sudah menjalankan proses marketing online dengan baik di media sosial serta forum online. Namun ketika saya masuk ke situs pribadinya, kesan profesionalnya langsung drop akibat website yang kurang baik bahkan hanya berekstensi blog gratisan.

Akan lebih baik juga jika kita berinvestasi dalam membentuk situs yang baik. Karena dengan perkembangan dunia digital seperti ini, kita tak kan tahu bisa saja nantinya situs kita tersebut mendatangkan keuntungan lewat jalur lain seperti pemasangan iklan pihak ketiga atau dibeli dengan harga tinggi. Semangat berbisnis!



Marketing Associate of the Month

**1****Silvia Thio**

PROMEX Serpong Boulevard

**2****Lin's**

PROMEX Muara Karang

**3****Denny**

PROMEX Solo Kota

**4****Debora yayuk**

PROMEX Solo Kota

**5****SS MC Jerry**

PROMEX Panyasari

**6****Lia**

PROMEX Solo Kota

**7****Lily**

PROMEX Gunung Sari

**8****Felinda**

PROMEX Muara Karang

**9****Ling Ling**

PROMEX Solo Kota

**10****Rizki Walsanari**

PROMEX Cikarang

**11****Yueli Ong**

PROMEX Tanah Baru

**12****Nadia**

PROMEX Panyasari Kota

**13****Venny**

PROMEX Muara Karang

**14****Daniel Gunardi**

PROMEX Muara Karang

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

~ OKTOBER



Marketing Associate of the Month



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



Harga Mulai

300
Juta-an*

Cicilan DP

1%
per-bulan*

Diskon

10%*



Fasilitas

Gym, Swimming Pool, Sky Garden, Access Card, CCTV

Lokasi Strategis

- Kawasan Kuliner Hollywood Junction
- Plaza Indonesia Jababeka

Potensi Pasar

1.200.000 Penduduk; 10.000 Pelajar/ Mahasiswa;
 1.650 Perusahaan Nasional & Multinasional;
 1.000.000 Tenaga Kerja; 4.500 Pemain Golf / Bulan

 **Future Development**
 High Speed Rail & Light Rail Transit
 Jakarta - Cikarang

JABABEKA RESIDENCE
 Bring Better Quality of Life

 **PROMEX**
 Real Estate Agents



Champions
 See You in

 Together We Grow

Contact Us for more info :
 **2933 9300**

PCI	Office Reward to MA
75 jt	office 50%, ma 50%
160 jt	office support 100%
290 jt	office support 100% + Allowance NT\$ 12.000

Periode program mulai Januari 2016 s/d Desember 2016