

CHAMPIONS

NEWS

Edisi 15 / November - Desember 2015



Indikasi Properti Bakal Menguat Pertengahan 2016

Pelemahan ekonomi yang diikuti pelemahan pasar properti ditengarai bakal berakhir di pertengahan 2016 mendatang. Indikatornya antara lain Rupiah yang mulai stabil, sementara regulasi yang dibuat pemerintah baru akan terasa di pertengahan 2016. Demikian penuturan Eddy Garello, Ketua Umum DPP APERSI.

selengkapnya halaman 3

Mau Investasi Properti? Perhatikan Waktu Yang Tepat.

Pasar properti memiliki siklus yang harus diperhatikan. Kemampuan memprediksi pasar merupakan keahlian dalam memilih waktu yang ideal untuk membeli properti. Ada beberapa hal yang perlu disimak. Misalnya, jual properti yang tidak ingin Anda pertahankan dalam

selengkapnya halaman 4

Memfaatkan Internet & Social Media Sebagai Sarana Promosi

Pertumbuhan internet di Indonesia termasuk salah satu yang cukup pesat di dunia dengan akses yang semakin mudah tidak hanya menggunakan PC tetapi juga bisa menggunakan telepon genggam yang semakin pintar. Sehingga kini internet dan social media merupakan sarana promosi yang semakin marak digunakan oleh pelaku bisnis di industri properti.

selengkapnya halaman 10

FOCUS & FIGHT

Salam Sukses untuk kita semua!

Menjelang akhir tahun 2015 marilah kita semua tetap fokus dan fight!

Fokus dengan memanfaatkan waktu yang tersisa dan fokus terhadap target listing yang sudah dicanangkan, berpikir positif, kreatif dan pro-aktif dalam melakukan strategi pemasaran terhadap listing-listingnya maupun dalam memasarkan property primary. Yakinlah bahwa meskipun masa liburan telah di ambang pintu, masih banyak konsumen yang hendak menjual dan membeli property. Harga property secondary di beberapa daerah mengalami penurunan, sedangkan property primary ditawarkan dengan skema pembayaran yang sangat ringan maka sesungguhnya akhir tahun ini merupakan saat yang tepat bagi konsumen untuk membeli.

Fight dengan semangat dan komitmen untuk memenuhi target income yang sudah ditentukan sebelumnya,

yang tentunya dijadikan motivasi serta membangkitkan semangat dan antusiasme kita untuk mengakhiri tahun 2015 ini dengan prestasi dan keyakinan bahwa kita telah berusaha semaksimal mungkin. Hasil yang kita capai tahun ini dapat kita jadikan acuan dalam menentukan target di tahun yang baru.

Untuk mendukung rekan-rekan Principal dan Marketing Associate, di akhir tahun ini PRO/MAX Indonesia meluncurkan program **Champions Let's Go Cruising** yang juga merupakan event Annual Awards yang ketiga. Harapan saya pribadi, seluruh marketing associate PRO/MAX Real Estate Group dapat ikut serta. Jangan terfokus pada sisa waktu tetapi fokuslah pada Action, Just Do It, pasti akan tercapai apa yang anda targetkan...

Akhir kata saya atas nama seluruh direksi dan karyawan PRO/MAX Indonesia mengucapkan

Selamat Natal 2015 (bagi yang merayakan) & Tahun Baru 2016

semoga kita semua selalu diberkati oleh Tuhan YME dan dapat menjadi berkat pula bagi semua keluarga dan semua orang di sekitar kita.

Sampai jumpa di 3rd Annual Award, Champions Let's Go Cruising, 27 - 30 Januari 2016...

TOGETHER WE ARE ONE!!



Sulihin Widjaja
Managing Director
PRO/MAX Indonesia

PRO/MAX™ Real Estate

Chairman
Tina Setiawan
Managing Director
Sulihin Widjaja
Director
Agatha Maybana F.
Business Development
Mika Maybana
Finance
Suzanna Masoud

BOO Secretary
Indahmah
Graphics Designer
Wardiyu Wicakana
Project Division
Suband
Administrative
Maylinda

Address:
APL, Tower 38th floor
Podium City
Jl. Lest. Jend. S. Parman Kav. 28
Jakarta 11470 - Indonesia
T: +62 21 2933 9300
F: +62 21 2933 9303
E: corporate@promax-indonesia.com
www.promax-indonesia.com

Indikasi Properti Bakal Menguat Pertengahan 2016



Pelemahan ekonomi yang diikuti pelemahan pasar properti ditengarai bakal berakhir di pertengahan 2016 mendatang. Indikatornya antara lain Rupiah yang mulai stabil, sementara regulasi yang dibuat pemerintah baru akan terasa di pertengahan 2016.

Demikian penurunan Eddy Ganefo, Ketua Umum DPP APERSI (Asosiasi Pengembang Perumahan dan Permukiman Seluruh Indonesia). Menurut Eddy, pasar rumah komersial paling terkena imbas, dimana penjualannya mengalami penurunan cukup tajam.

"Pembeli rumah komersial kebanyakan untuk investasi bahkan spekulasi, sehingga di saat seperti ini mereka menahan pembelian. Sementara itu, pihak pengembang harus tetap menjaga cash flow mereka, sehingga ada yang menawarkan harga setengahnya, memberi berbagai gimmick. Jadi sebenarnya untuk pembeli, sekaranglah saatnya membeli," urai Ketua Kamar Dagang dan Industri (KADIN) ini kepada Rumah.com, seperti ditulis Selasa (17/11/2015)

Dia menurunkan, pasar rumah komersial—yang tidak disubsidi pemerintah—tentu sangat tergantung kondisi ekonomi. Perubahan regulasi LTV (loan to value) dari 70 persen menjadi 80 persen sudah cukup bagus, tetapi dengan kondisi ekonomi sekarang belum bisa banyak berpengaruh.

"Makanya kami usulkan, untuk kondisi saat ini, LTV bisa jadi 90 persen dan pemberlakuannya disamakan dari pembeli rumah pertama hingga rumah ketiga. Termasuk juga untuk KPR inden, jangan hanya untuk rumah pertama, tetapi sampai rumah ketiga," ungkap Eddy. "Pada saat kondisi ekonomi sudah membaik, regulasi dikembalikan lagi seperti semula," tambah Eddy.

Kendala lain di sisi pengembang adalah peraturan pajak juga memberatkan. "Saat membeli tanah, pengembang dikenakan PPN, PPH, dan BPHTB. Waktu membangun rumah kena lagi PPN, PPH, dan BPHTB. Belum lagi kalau membangun rumah mewah, kena lagi pajak barang mewah," kata Eddy.

Perumahan MBR Moncer

Di sisi lain, papar Eddy, perumahan subsidi justru moncer tahun ini, lantaran regulasi dan intervensi yang dilakukan Pemerintah, terutama terkait Program Sejuta Rumah. Terbukti dana FLPP (fasilitas likuiditas pembiayaan perumahan) Rp5,1 triliun habis hingga Juli dan sekarang Pemerintah menggagas subsidi selisih suku bunga (SSB).

"Sayangnya tidak semua yang dijanjikan Pemerintah terlaksana tahun ini. Misalnya saja bantuan uang muka (BUM) sebesar Rp4 juta yang sampai sekarang belum bisa terlaksana dan baru mulai berjalan di 2016," urai Eddy. "Sementara, perizinan yang dipersingkat menjadi delapan juga belum berjalan," tambah dia.

Jika semua regulasi ini terlaksana, maka penjualan akan makin kencang, karena dari sisi suplai akan siap. Eddy juga mengkritisi kebijakan Pemerintah yang lebih memberi kemudahan di sisi demand (konsumen), sementara di sisi suplai (pengembang) kurang mendapat kemudahan.

"Di sisi suplai juga perlu mendapat bunga yang rendah, kalau bisa single digit," ujar Eddy.

Saat ini, APERSI telah menyumbang 60.000 unit rumah subsidi dari target 65.000 unit di tahun ini. "Di 2016, jika semua regulasi Pemerintah bisa dilaksanakan, kami bisa menargetkan 120.000 hingga 130.000 unit," kata Eddy optimis.

Terkait dana FLPP yang dinaikkan menjadi Rp9,1 triliun di 2016, Eddy mengatakan alangkah baiknya dana tersebut ditambah.

"Dana Rp 9,1 triliun paling hanya bisa untuk membangun 100 ribuan unit. Dengan standar harga rumah MBR yang dinaikkan setiap tahun, maka rumah yang dibangun akan semakin sedikit," pungkasnya. (Anto E/Ahm)

Investment Returns

Mau Investasi Properti? Perhatikan Waktu Yang Tepat.

Pasar properti memiliki siklus yang harus diperhatikan. Kemampuan memprediksi pasar merupakan keharusan dalam memilih waktu yang ideal untuk membeli properti.

Ada beberapa hal yang perlu disimak. Misalnya, jual properti yang tidak ingin Anda pertahankan dalam portofolio Anda saat pasar berada di puncak dan belilah sejumlah properti (selagi harganya masih rendah) sebelum siklus booming tiba. Untuk menargetkan pembelian, Anda harus mengetahui pola historis siklus properti dan prediksi pola siklus berikutnya.

Dua Musim Properti

Langkah pertama memprediksi pola siklus properti adalah memahami musim properti. Hanya ada dua musim utama siklus properti di Indonesia, yakni musim akselerasi dan perlambatan. Musim-musim ini tidak bertahan selamanya. Para pakar properti menyebut, setiap musim berlangsung antara lima hingga tujuh tahun. Di musim akselerasi akan banyak pembeli yang datang, sementara di saat terjadi perlambatan seperti sekarang, lakukan pembelian karena banyak penjual atau developer yang menawarkan harga miring. Memahami musim properti membuat Anda mahir dalam melakukan pembelian saat harga rendah dan menjual saat harga berada di puncaknya. Meski musim properti berdampak besar terhadap strategi bisnis dalam menjalankan sejumlah transaksi properti, Anda juga harus belajar tentang komponen-komponen lain sebelum mulai membeli atau menjual. Perlu diketahui, dampak tren ekonomi nasional di pasar properti bervariasi, tergantung wilayah. Karena itu, Anda juga perlu mengetahui bagaimana kondisi tersebut memengaruhi lokasi tempat Anda akan membeli properti. Sejumlah wilayah mungkin memiliki perubahan naik atau turun yang signifikan, sementara wilayah lain mungkin kebal terhadap krisis. Lakukan prediksi untuk pembelian properti di masa depan dan terapkan pada strategi pembelian secara signifikan. Hal ini akan mengurangi risiko keuangan selama siklus datar. Tetapi hal ini tidak dapat menghindarkan investasi Anda dari memburuknya kondisi ekonomi nasional maupun global yang sulit diramal. Kendati demikian, penerapan prediksi dapat meminimalkan risiko.

Early Bird Buying

Waktu yang tepat untuk berinvestasi adalah early bird buying atau membeli saat produk properti tersebut di-launching atau masih dalam tahap konstruksi. Umumnya, keuntungan yang didapat investor yang membeli saat launching mencapai 25 persen pada saat bangunan sudah jadi atau pada saat serah terima kunci. Misalnya sebuah apartemen pada saat launching seharga Rp 300 juta. Untuk mendapatkan unit apartemen tersebut, seorang investor hanya mengeluarkan uang untuk down payment sebesar Rp 100 juta. Harga apartemen umumnya akan naik 25 persen pada saat serah terima kunci (sekitar 18 bulan), menjadi sekitar Rp 375 juta, atau naik sekitar Rp 75 juta. Namun, di proyek-proyek berkualitas, persentase keuntungan bisa berlipat ganda. Selain membeli pada saat launching, Anda juga bisa membeli produk yang baru berkembang. Sebab, sebuah produk baru di kawasan yang potensial akan selalu habis terjual. Mengikuti tren pasar bisa menjadi salah satu cara jitu berinvestasi properti. Sebagai contoh, saat Agung Podomoro mengembangkan apartemen Kalibata City yang merupakan apartemen middle-low pertama di kawasan tersebut. Para pembeli pertama apartemen tersebut bahkan dapat menikmati capital gain berlipat ganda dari harga awal yang hanya Rp 144 juta.

WHO WE ARE

PRO/MAX Real Estate adalah sebuah franchise property agency yang berbasis agent-centric approach yang memberikan peluang kepada para marketing associate untuk membangun dan mengembangkan bisnisnya.

[Read More](#)

Temukan Properti

Lokasi

● Jaki ● Sore ● Jaki/Sore

Tipe Properti

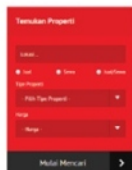
Pilih Tipe Properti

Harga

Harga

Mulai Mencari

Update Fitur Website www.promax-indonesia.com



Fitur pencari properti, temukan dengan mengikuti lokasi, tipe dan harga, sesuai dengan yang anda inginkan



Newsletter Bulanan, dapat di download dalam bentuk PDF



Jadwal event yang akan diadakan

PRO/MAX Real Estate merupakan sebuah Franchise Property Agent yang berkembang sangat cepat dalam 3 tahun terakhir. Salah satu kunci perkembangan perusahaan ini adalah dengan mengikuti perkembangan teknologi dan selalu memberikan inovasi terbaru pada konsumennya. Dengan melihat adanya kebiasaan baru di kalangan masyarakat dimana saat ini mereka tidak dapat lepas dari smartphone. Kini informasi perusahaan dan layanan jual beli property baik secondary dan primary dapat diakses oleh siapa saja, kapan saja dan dimana saja melalui website www.promax-indonesia.com.

Pengunjung dapat melihat latar belakang, founder & leader, dan visi misi maupun core value dari PRO/MAX Real Estate. Selain itu sebuah fitur yang memudahkan pengunjung untuk mencari properti berdasarkan lokasi, tipe properti, dan harga, saat pengunjung memasukkan keyword yang dibutuhkan, PRO/MAX akan memberikan informasi listing kepada pengunjung sesuai dengan kebutuhannya. Melalui website ini pengunjung bisa mendapatkan informasi terkini mengenai properti di on the news dan mengunduh serta membaca newsletter ter-update setiap bulannya. Bukan hanya itu, PRO/MAX Real Estate secara transparan menampilkan marketing-marketing yang berprestasi setiap bulan-nya dan menampilkan event-event yang akan dilaksanakan setiap bulannya. Dengan website ini PRO/MAX Real Estate memberikan bantuan serta kemudahan kepada masyarakat luas dalam mencari properti yang diinginkan. Terdapat pula 4 feature property yang ditampilkan di halaman utama, properti yang tampil di halaman depan merupakan properti premium yang memiliki harga di atas 2.000.000.000.

Tampilan website yang responsive juga membuat website PRO/MAX Real Estate dapat dibuka di smartphone, tablet, PC, maupun laptop, tampilan website akan menyesuaikan dengan gadget yang kita gunakan sehingga akan mempermudah pengunjung dalam mengakses website ini.



Listing - kumpulan listing Rumah, Ruko, Apartemen, Katering, dll



Fitur Champion, Menampilkan top 20 PRO/MAX setiap bulannya



**CHAMPIONS
REWARDS**

**TRAINING
ACTIVITY**



PODOMORO GOLF VIEW

AGENT GATHERING

PULLMAN HOTEL
CENTRAL PARK, JAKARTA
27 NOVEMBER 2015



AGUNG PODOMORO LAND

PRO/IMAX

ERA

Century 21

PROJEK

CELESTIAL



PODOMORO GOLF VIEW



PODOMORO GOLF VIEW

By  **AGUNG
PODOMORO
LAND**



Cicilan Mulai **6 Jutaan/Bulan**
*syarat & ketentuan berlaku

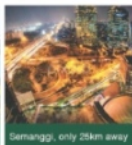
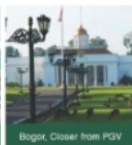
HARGA PERDANA!!

Rp. 198 Jt-an

PODOMORO GOLF VIEW
@ Cimanggis



- ✓ Investasi Sunrise Property
- ✓ 360° Golf View
- ✓ Memiliki Stasiun LRT
- ✓ Efisiensi Waktu & Biaya



untuk info lebih lanjut, hubungi :

PRO/MAX™
PROJECT MARKETING

 **2933 9300**

www.promax-indonesia.com



SOUTHEAST CAPITAL

LIFE

REIMAGINED



**CATTELYA
TOWERS**

Amenities :

TOLL ROAD ACCESS

- Bumbu Agung Toll Gate
- Setu Toll Gate
- Taman Mini Toll Gate

JAKARTA GOLDEN TRIANGLE CBD

- Thamrin
- Sudirman
- Kuningan

AIRPORT

- HALIM PERDANAKUSUMA AIRPORT
- SOEKARNO-HATTA INTERNATIONAL AIRPORT

LRT STATION

- Walking Distance to LRT Station Ciracas
- Reach CBO in 30 Minutes

TB SIMATUPANG CBD

BEKASI INDUSTRIAL ESTATE

- MM2100 - Cibitung
- JABABEKA - Cikarang
- Lippo Cikarang

SCHOOL & UNIVERSITY

- UNIVERSITAS INDONESIA (UI)
- JAKARTA INTERNATIONAL KOREAN SCHOOL (JKS)
- ANGLO CHINESE SCHOOL (ACS)

GOLF COURSE

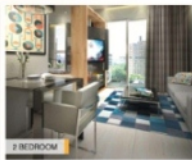
- HALIM Golf Course
- JAGORAWI Golf Course



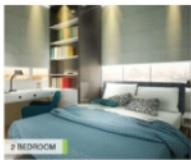
STUDIO



1 BEDROOM



2 BEDROOM



2 BEDROOM

Site Plan :



untuk info lebih lanjut, hubungi :

PRO/MAX™
PROJECT MARKETING



2933 9300

www.promax-indonesia.com

APL Tower Lt. 36 - Podomoro City
Jl. Let. Jend. S. Parman Kav. 26
Jakarta 11470



Memanfaatkan internet & social media sebagai sarana promosi

Pertumbuhan internet di Indonesia termasuk yang cukup pesat di dunia dengan akses yang semakin mudah tidak hanya menggunakan PC tetapi juga bisa menggunakan telephone genggam yang semakin pintar. Sehingga kini **internet dan social media** merupakan sarana promosi yang semakin marak digunakan oleh para pelaku bisnis di industry property baik pengembang, pemilik property perorangan maupun property agent.

Aktivitas apa saja yang bisa dilakukan dengan memanfaatkan internet? Misalny amembuat blog dan website, memanfaatkan sosial media seperti facebook, instagram, twitter untuk networking dan update informasi property, memanfaatkan portal property dan situs jual beli online lainnya untuk mengiklankan property dan meningkatkan brand/profile dan lain-lain

Membuat blog dan website

Blog dan website dapat digunakan sebagai sarana promosi, membangun database dan mengembangkan network. Ada banyak template gratis untuk membuat website dan blog bagi pemula misalnya blogspot atau wordpress. Atau dapat pula menggunakan provider website dengan biaya hosting yang terjangkau. Atau menjadi member di portal khusus property seperti rumahku.com yang memberikan jasa pembuatan website bagi para membernya.

Memberdayakan social media

Sosial media adalah tempat orang-orang berbagi informasi. Dan informasi adalah hal krusial bagi pelaku bisnis, siapa yang mendapat informasi terbanyak dan tercepat, akan cepat pula mendapat keuntungan. Ada baiknya memberikan informasi yang beragam di social media, tidak melalui 'hard-sell' karena akan membuat teman-teman atau followers kita segan mengunjungi facebook atau mengikuti 'kicauan' kita di twitter. Kombinasikan dengan tips-tips atau berita-berita terkini terkait dengan dunia property, aktivitas maupun event-event yang kita lakukan, dan lain-lain. Yang perlu diingat aktivitas kita di social media disadari atau tidak mempengaruhi persepsi orang yang akan berdampak pada branding dan reputasi yang kita bangun sebagai property agent. Selektif! dalam mengupload status maupun komentar, photo-photo, link, dll di social media adalah wajib hukumnya.

Memanfaatkan portal property dan situs jual beli online

Portal-portal property seperti rumah123.com, rumah.com, lamudi.com, urbanindo, dll berkembang sangat pesat, mereka tidak hanya memberikan peluang kepada membernya untuk mengiklankan property melalui situs mereka tetapi masing-masing juga gencar melakukan promosi offline seperti mengadakan pameran dan event-event untuk member juga email/news blast sehingga secara tidak langsung memperbesar peluang bagi peluang yang di iklankan dengan banyaknya pengunjung yang masuk kesitus mereka.

Beberapa portal menawarkan layanan gratis, beberapa yang lainnya menawarkan paket berlangganan yang sangat ekonomis jika dibandingkan dengan beriklan di media cetak.

Anda bebas mengunggah foto property Anda kemudian menyebutkan spesifikasiya dengan jelas, lengkap dengan nomor kontak. Nantinya, calon pembeli yang berminat akan menghubungi Anda secara langsung.

TOP MARKETING ASSOCIATE OF THE MONTH

Oktober



1. Alwin Cahyadi
PRO/MAX Dr Sutomo



2. Sharon Fitri
PRO/MAX Plaza Graha



3. Angelina Yani
PRO/MAX Dr Sutomo



4



5



6



7



8



9



10



11



12



13



14



15



16



17



18



19



20

4. Ng Dei Stanley W. - PRO/MAX Dr Sutomo | 5. Cynthia - PRO/MAX Batam City | 6. Victor Hartono - PRO/MAX Dr Sutomo | 7. Aylene Yelenacia - PRO/MAX Dr Sutomo | 8. Rany Susilowati - PRO/MAX Dr Sutomo | 9. Dodon Purbandono - PRO/MAX Parahyangan | 10. Novita Utami - PRO/MAX Muara Karang | 11. Debora Yaiyuk - PRO/MAX Solo Kota | 12. Imam Sulaiman - PRO/MAX Muara Karang | 13. Nataliya - PRO/MAX Solo Kota | 14. Roberta Herky W. - PRO/MAX Muara Karang | 15. Ferry Irawan - PRO/MAX Plaza Graha | 16. Clara Melissa Ongkosaputra - PRO/MAX Dr Sutomo | 17. Yuni - PRO/MAX Semarang Kota | 18. Richard Aristoryan - PRO/MAX Dr Sutomo | 19. Yuthi Ong - PRO/MAX Green Bay | 20. Lina Puspitasari - PRO/MAX Dr Sutomo

CONGRATULATIONS TO ALL TOP ACHIEVERS! KEEP UP THE GOOD WORK!

3rd Annual Award

PRO/MAX™
REAL ESTATE



**Champions
Let's Go
Cruising**



Hall



Restaurant



Swimming Pool

periode program s/d Desember 2015

Our Offices

We Make Your Property SOLD.™

PRO/MAX™

PRO/MAX™

PRO/MAX™

PRO/MAX™

PRO/MAX™

PRO/MAX™

PRO/MAX™

APL Tower Lt. 38 - Pademara City
Jl. Luf. Jend. S. Parman Kav. 28
Jakarta 11470
T : 021 2903 9300
F : 021 2903 9300

APL Tower Lt. 38 - Pademara City
Jl. Luf. Jend. S. Parman Kav. 28
Jakarta 11470
T : 021 2903 9300
F : 021 2903 9300

APL Tower Lt. 38 - Pademara City
Jl. Luf. Jend. S. Parman Kav. 28
Jakarta 11470
T : 021 2903 9300
F : 021 2903 9300

Principal : Edo Tan
Pusat Kelapa Besar Blok G-6
Bekas No. 32
Jakarta Utara 14400
T : 021 6960 3375
F : 021 696 3678

Principal : Edo Tan
Kia Green Bay Port
Block Bay View Tower 11.1.0F No.21
Jakarta Utara 14400
T : 021 2962 2135

Principal : Edo Tan
Jl. Pankajene Selatan 1 0510-07
Pankajene Selatan
Jakarta Utara 14400
T : 021 5086 7276
F : 021 5086 7251

Principal : Ivan
Ruko Agung Utara Blok A 300 No. 47
Jl. Sudirman Agung Utara
Jakarta Utara 14350
T : 021 2263 1125

PRO/MAX™

PRO/MAX™

PRO/MAX™

PRO/MAX™

PRO/MAX™

PRO/MAX™

PRO/MAX™

Principal : Riwangah
Apartment Transmires Residences
Unit RT1016-08
Jl. Thamrin Boulevard
Jakarta Pusat 10330
T : 021 2929 1000

Principal : Hendro Yeo
Ruko Garden 8
Jl. Pajene Perang Kav. 8 No. 8
Jakarta Barat
T : 021 3030 4066

Principal : Ivan Santoso
Sinar Puri Mutiara
Blok A 7 No. 8 Komplek
Jatara-Bera 11700
T : 021 5435 0895

Principal : Lin Win
Ruko Alexander Blok A 2 No. 28
Jl. Boulevard Gedung Serpong
Serpong
T : 021 5421 2188
F : 021 5421 0239

Principal : Hengarti Jend
Ruko Bala 1-1
Gading Serpong
Serpong
T : 021 2966 4300
F : 021 2966 4242

Principal : Hilma TB
Ruko Golden Road Blok C 30 No. 128
800 City - Tangerang
T : 021 5371 565

Principal : Setyawan Jenggala
Ruko Tel Boulevard Blok D 05
Jl. Pahlawan Seribu, 800 Serpong
Serpong
T : 021 5375 8186
F : 021 5375 8187

PRO/MAX™

PRO/MAX™

PRO/MAX™

PRO/MAX™

PRO/MAX™

PRO/MAX™

PRO/MAX™

Principal : Perlian
Ruko Canadian Broadway
C/A A no 25
Karya Wisata Glodok
T : 021 8490 9474
F : 021 8490 9474

Principal : Sute
Ruko Emerald CA 21
Suryamasri Bekasi
T : 021 2962 0447

Principal : May
Jl. Raya NIT Cikarang
Ruko Raya Blok C No 62
Lippo Cikarang 17050
T : 021 360 29 800
F : 021 8990 9339

Principal : Sven Eshiane
Jl. Sutaraga 250
Bekas
Jawa Barat
T : 021 420 3828
F : 021 420 3840

Principal : Purnama Tap
Jl. Sinar Harapan 90
Serpong 10125
Jawa Tengah
T : 021 2966 4300
F : 021 2966 4242

Principal : Tedy Wily
Jl. Sinar Harapan 90
Serpong 10125
Jawa Tengah
T : 021 2966 4300
F : 021 2966 4242

Principal : Jatiwita Eka Putra
Ruko Sate Permai Blok 1A-15
Sate Sate, Sukoharjo
Jawa Tengah
T : 0271 606 006
F : 0271 602 759

PRO/MAX™

PRO/MAX™

PRO/MAX™

PRO/MAX™

PRO/MAX™

PRO/MAX™

PRO/MAX™

Principal : S. Kusuma Dewi (Jember)
Jl. 29, Satek No. 31
Satek
Jawa Timur
T : 021 588 5577
F : 021 588 2333

Principal : Ledyanto
Jl. Dharma Yudha Indah 1-2B No. 48
Satek
Jawa Timur
T : 021 588 5577
F : 021 588 2333

Principal : Wati Sarga
Ruko Plaza Satek Family C 9-10
Satek
Jawa Timur
T : 021 732 2277
F : 021 732 2250

Principal : Senda F TB
Pusat Kelapa Besar Blok A 2
Ruko Blok B No 5-6
Satek
T : 021 732 7577
F : 021 732 7577

Principal : Neo Endri Kurniawan
Satek Office Park Blok B 11
Ruko Blok B No 5-6
Satek
T : 021 732 7577
F : 021 732 7577

Principal : Hendri
Jl. Satek No. 108
Satek
Jawa Timur
T : 021 362 908

Principal : Agustinus Wilkono
Jl. Satek Road 100 Blok C
Kuta Baru
T : 0261 894 7543

PRO/MAX™

PRO/MAX™

PRO/MAX™

PRO/MAX™

PRO/MAX™

PRO/MAX™

PRO/MAX™

Principal : Erika Sene
Jl. 29, Satek No. 31
Patenburg 30729
T : 0211 362 369
F : 0211 368 088

Principal : Budi Haranto
Jl. 29, Satek No. 31
Patenburg 30729
T : 0211 362 369
F : 0211 368 088

Principal : Pambudi Prastomo
Ruko Cendana, Northside A No. 3
Lampung, Lanta 2
Batam 20494
T : 0279 451 904
F : 0279 475 923

Principal : Christian Sutek
Satek Office Park Blok B 11
Jember Satek No. 11
Batikamp, Kalimantan Barat
T : 0840 880 800

FRANCHISE OPPORTUNITY

PLEASE CONTACT:

021 **2933 9300**