



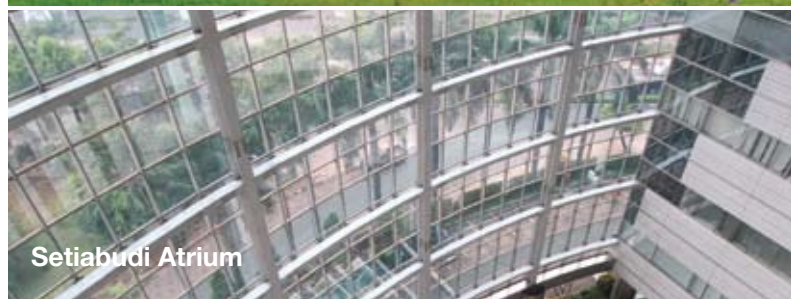
Laporan Bisnis
Business Report



Setiabudi One, Jakarta

Struktur Bisnis Perseroan

Corporate Business Structure



Grup JSI terdiri dari 4 divisi utama yaitu Hotel, dengan jumlah kapasitas 2.211 kamar; Residensial dengan luas area 135 ha; Perkantoran & Rumah Bandar, dengan ruang sewa total sebesar 57.000 m², serta kompleks rumah bandar yang terdiri dari 39 unit; dan Ritel, yang menyediakan ruang sewa seluas 40.000 m². Pada tahun 2010, JSI menjawab persaingan yang semakin ketat dengan meningkatkan fasilitas di berbagai propertinya dan mengoptimalkan fungsi *tenant relation*, serta memantapkan rencana atas beberapa proyek baru Perseroan.

Divisi Hotel memiliki 7 hotel berbintang, yaitu Grand Hyatt Bali, Bali Hyatt, Hyatt Regency Yogyakarta, Mercure Resort Sanur, Mercure Convention Center, Formule-1 Menteng dan

JSI Group entails 4 major divisions, which are Hotel with capacity of 2,211 rooms; Residential with total area of 135 ha; Office & Townhouse with total rentable area of 57,000 sqm., as well as a townhouse complex that consists of 39 units; and Retail which provide 40,000 sqm. of total leased area. In 2010 JSI responded the increasing competition by improving the facilities of its properties and optimizing tenant relation function, as well as finalizing plans on the Company's new projects.

The Hotel Division owns 7 premier hotels, namely Grand Hyatt Bali, Bali Hyatt, Hyatt Regency Yogyakarta, Mercure Resort Sanur, Mercure Convention Center, Formule-1 Menteng



Formule-1 Cikini. Divisi Residensial terdiri dari Puri Botanical Residence yang merupakan kawasan perumahan pertama dengan taman botanik, Taman Permata Buana, serta apartemen *strata-title* Setiabudi Residences. Divisi Perkantoran & Rumah Bandar memiliki 3 gedung perkantoran yang terletak di kawasan pusat bisnis Jakarta, yaitu Setiabudi Atrium, Setiabudi 2, dan Menara Cakrawala, serta kompleks rumah bandar Tamanpuri Setiabudi. Sedangkan Divisi Ritel mencakup Setiabudi One, Plaza Menteng, Cikini Retail, dan Bali Collection.

and Formule-1 Cikini. The Residential Division entails Puri Botanical Residence, as the first residential estate that features a botanical garden, Taman Permata Buana, and Setiabudi Residences strata-title apartments. The Office & Townhouse Division owns 3 office buildings located at Jakarta's central business district, namely Setiabudi Atrium, Setiabudi 2, and Menara Cakrawala, as well as a townhouse complex, Tamanpuri Setiabudi. Meanwhile, the Retail Division entails Setiabudi One, Plaza Menteng, Cikini Retail, and Bali Collection.

HOTEL



“Divisi Hotel terdiri dari 7 hotel dengan total lebih dari 2.200 kamar. Selama 3 tahun terakhir, pendapatan dari Divisi Hotel mencatat pertumbuhan rata-rata sebesar 11% per tahun.”

“The Hotel Division features 7 hotels with more than 2,200 rooms. For the last 3 years, the revenue from Hotel Division recorded compound annual growth rate of 11%.”

Chandra Asali - COO Hotel



Hotel Team

Tinjauan Umum

Sebagai perusahaan yang bergerak dalam industri perhotelan, JSI fokus pada Keaslian, Kualitas, Keunikan, dan Berorientasi kepada Pelanggan. Filosofi ini diterapkan pada seluruh properti di dalam Divisi Hotel. Divisi Hotel memiliki 7 hotel berbintang, dengan total akomodasi 2.211 kamar, yaitu Grand Hyatt Bali, Bali Hyatt, dan Mercure Resort Sanur di Bali; Hyatt Regency Yogyakarta di Yogyakarta; serta Mercure Convention Center, Formule-1 Menteng, dan Formule-1 Cikini di Jakarta. Dengan pengecualian hotel Formule-1 yang merupakan hotel bintang dua, seluruh portofolio Perseroan merupakan hotel bintang 4 dan 5. Masing-masing hotel berlokasi di daerah tujuan bisnis dan wisata utama di Indonesia, didukung oleh fasilitas *Meetings, Incentives, Conferences, and Exhibitions* (MICE) yang lengkap. Kelebihan tersebut memperkuat posisi Divisi Hotel sebagai sumber utama pendapatan Perseroan.

JSI merupakan pelopor dalam pengembangan hotel *budget* di Indonesia. Bekerja sama dengan Accor Asia Pasifik, JSI mengoperasikan Formule-1 Menteng dan Formule-1 Cikini sebagai bagian dari total 350 jaringan hotel Formule-1 di lebih dari 13 negara. Ekspansi ini bertujuan menyeimbangkan kontribusi pendapatan yang tidak terlalu dipengaruhi oleh kondisi eksternal, serta untuk diversifikasi aset. Hotel *budget*

Overview

As a company engaged in hospitality industry, JSI focuses on Originality, Quality, Uniqueness, and Customer Orientation. This philosophy extends to all of the properties in the Hotel Division. The Hotel Division owns 7 premier hotels, with total accommodation of 2,211 rooms, consisting of Grand Hyatt Bali, Bali Hyatt, and Mercure Resort Sanur in Bali; Hyatt Regency Yogyakarta in Yogyakarta; and Mercure Convention Center, Formule-1 Menteng, and Formule-1 Cikini in Jakarta. With the exception of Formule-1 two-star hotel, all of the Company's portfolios are as 4 and 5-star hotels. Each hotel is located in major business and leisure destination across Indonesia, supported by Meetings, Incentives, Conferences, and Exhibitions (MICE) facilities. These unique values corroborate the Hotel Division's stance as the backbone of the Company's revenue sources.

JSI is the pioneer in the development of budget hotels in Indonesia. In collaboration with Accor Asia Pacific, JSI opened Formule-1 Menteng and Formule-1 Cikini, as part of a total of 350 Formule-1 hotels in over 13 countries. The expansion was aimed at balancing its revenue contribution that depends less on the external condition, as well as asset diversification. In fact, the hotels have delivered relatively steady contribution



bahkan memberikan kontribusi relatif stabil dengan tingkat hunian lebih dari 80%, yang mencerminkan bahwa Divisi Hotel telah menjalankan strategi yang tepat serta tingginya permintaan akan kebutuhan akomodasi yang nyaman dan terjangkau. Selain itu, hotel-hotel *budget* milik Perseroan berlokasi strategis di pusat kegiatan bisnis, yang terintegrasi dengan area ritel dan dikelilingi pusat pertokoan serta berbagai restoran.

Operasi dan Kinerja 2010

Bali tetap menjadi daerah tujuan wisata favorit. Berdasarkan Biro Pusat Statistik (BPS), industri pariwisata di Bali mencapai pertumbuhan yang mengagumkan dengan jumlah kunjungan wisatawan mancanegara sebanyak 2,55 juta orang. Bandara Ngurah Rai mencatat jumlah kunjungan turis asing tertinggi dari 19 pintu masuk utama ke Indonesia, dan merupakan yang tertinggi selama lebih dari 10 tahun terakhir. Hal ini tercermin pada kinerja hotel Perseroan. Pada akhir tahun 2010, Divisi Hotel menghasilkan total pendapatan sebesar Rp703,2 miliar, meningkat sebesar 6% dari Rp665,2 miliar pada tahun 2009. Kontribusinya terhadap pendapatan konsolidasi Perseroan mencapai 68%.

Hotel-hotel di Bali masih memberikan kontribusi terbesar terhadap pendapatan Divisi Hotel yaitu 74%, meskipun terkena dampak penguatan nilai tukar Rupiah. Diikuti oleh hotel-hotel di Jakarta dan Yogyakarta yang memberikan kontribusi masing-masing 18% dan 8%. Grand Hyatt Bali membukukan pendapatan sebesar Rp333,6 miliar, meningkat sebesar 7% dari tahun 2009, seiring dengan pertumbuhan rata-rata tingkat hunian dari 65% pada tahun 2009 menjadi 75% pada tahun 2010. Bali Hyatt menghasilkan pendapatan sebesar Rp136,6 miliar atau meningkat 3% dibandingkan dengan tahun 2009, seiring dengan peningkatan tingkat hunian rata-rata dari 72% menjadi 79% pada tahun 2010.

with more than 80% occupancy rate, reflecting that the Hotel Division has implemented the right strategy as well as the enormous demand for comfortable and affordable accommodation. Furthermore, the Company's budget hotels are strategically located at the center of business activities, integrated with retail area and surrounded by shopping establishments and restaurants.

2010 Operations and Performance

Bali remained the favorite destination for leisure. According to Central Bureau of Statistics (BPS), the tourism industry in the island posted an admirable growth with the number of visits by foreign visitors recorded at 2.55 million people. The Ngurah Rai Airport recorded the highest number of foreign visitors of 19 main entrances to Indonesia, which was the highest figure in more than the last 10 years. This reflected the Company's hotel performance. At the end of 2010, the Hotel Division generated Rp703.2 billion in total revenues, increasing by 6% from Rp665.2 billion in 2009. Its contribution to the Company's consolidated revenue was 68%.

The hotels in Bali remained the largest contributor to the Hotel Division's revenues with figure of 74%, despite the impact of the appreciating Rupiah. Followed by those in Jakarta and Yogyakarta that contributed 18% and 8% respectively. Specifically, Grand Hyatt Bali booked Rp333.6 billion in revenue, increasing by 7% from 2009, in line with the growth in average occupancy rate from 65% in 2009 to 75% in 2010. Bali Hyatt generated Rp136.6 billion in revenue or an increase by 3% compared to that of 2009, corresponding to the improvement in average occupancy rate from 72% to 79% in 2010.

Dalam Dolar AS, Mercure Resort Sanur membukukan peningkatan pendapatan sebesar 8% pada tahun 2010. Namun, dalam Rupiah, pendapatan menurun 5% dibandingkan tahun 2009, menjadi Rp46,7 miliar. Hal ini terutama disebabkan oleh menguatnya Rupiah secara signifikan.

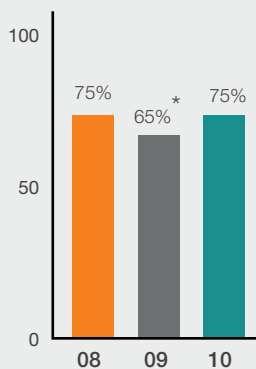
In US Dollar, Mercure Resort Sanur booked an increase of 8% in 2010 revenue. However in Rupiah, the revenue declined by 5% compared to 2009, to Rp46.7 billion. This was due to the significant strengthening of Rupiah.

Sampai dengan Oktober 2010, Hyatt Regency Yogyakarta membukukan peningkatan pendapatan sebesar 18% dibandingkan dengan periode yang sama di tahun sebelumnya. Namun, meletusnya Gunung Merapi membawa dampak signifikan terhadap kinerja Hyatt Regency Yogyakarta dalam

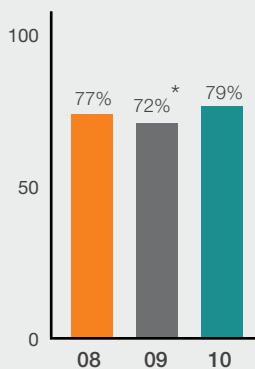
Up to October 2010, Hyatt Regency Yogyakarta booked an increase of 18% in revenue compared to the same period in the previous year. However, the eruption of Mount Merapi substantially affected the performance of Hyatt Regency Yogyakarta in the last two months in the fourth quarter.

Rata-rata Tingkat Hunian Kamar Average Room Occupancy

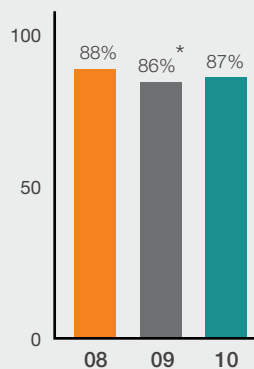
Grand Hyatt Bali



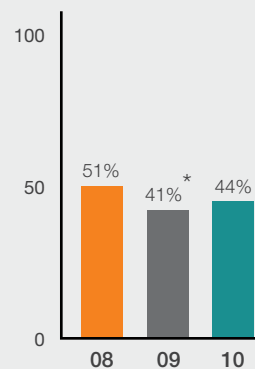
Bali Hyatt



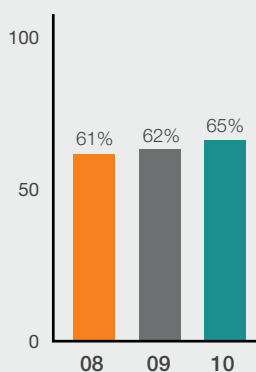
Mercure Resort Sanur



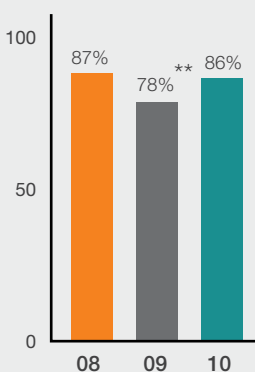
Hyatt Regency Yogyakarta



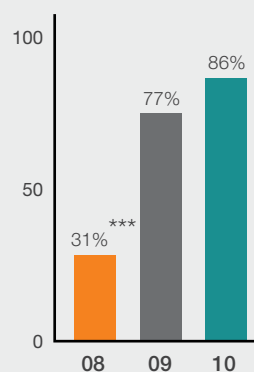
Mercure Convention Center



Formule-1 Menteng



Formule-1 Cikini



* Krisis keuangan global memberikan dampak signifikan terhadap kunjungan tamu dan bisnis MICE, terutama untuk hotel-hotel yang terletak di Bali dan Yogyakarta. Pada tahun 2010, keadaan mulai membaik dan mendorong peningkatan rata-rata tingkat hunian.

** Per Februari 2009, jumlah kamar hotel Formule-1 Menteng meningkat sebanyak 22 kamar menjadi total 135 kamar.

*** Hotel Formule-1 Cikini mulai beroperasi pada bulan Agustus 2008.

* The global financial crisis significantly affected the number of hotel guests and MICE business, particularly for hotels in Bali and Yogyakarta. In 2010, the situation started to recover and led to improvement in average occupancy rate.

** As of February 2009, the number of rooms at Formule-1 Menteng increased by 22 rooms to a total of 135 rooms.

*** Formule-1 Cikini Hotel commenced operation in August 2008.



dua bulan terakhir pada kuartal keempat. Hasilnya, pada tahun 2010 pendapatan hotel sedikit menurun dari Rp53,3 miliar di tahun 2009 menjadi Rp51,3 miliar.

As a result, in 2010 the hotel's revenue slightly decreased from Rp53.3 billion in 2009 to Rp51.3 billion.

Sementara itu, di Jakarta, Mercure Convention Center membukukan pendapatan sebesar Rp108,4 miliar atau meningkat 12% dari tahun 2009. Pertumbuhan ini didorong oleh kenaikan tingkat hunian dari 62% pada 2009 menjadi 65% pada tahun 2010 dan pertumbuhan tarif kamar rata-rata sebesar 8%, serta frekuensi bisnis MICE yang lebih tinggi. Formule-1 Menteng dan Formule-1 Cikini berhasil mempertahankan kinerja yang mengesankan, sejak awal didirikan. Formule-1 Menteng mencatat pertumbuhan pendapatan sebesar 20% menjadi Rp12,7 miliar dengan tingkat hunian 86% dibandingkan dengan 78% di tahun 2009, serta peningkatan tarif kamar rata-rata sebesar 8%.

Meanwhile, in Jakarta, Mercure Convention Center booked Rp108.4 billion in revenue or an increase of 12% from that of 2009. The growth was driven by the rise in occupancy rate from 62% in 2009 to 65% in 2010 and average room rate by 8%, as well as the higher frequency in MICE business. Likewise, Formule-1 Menteng and Formule-1 Cikini managed to maintain their impressive performance since the hotels were established. Formule-1 Menteng registered a 20% growth in revenue to Rp12.7 billion with occupancy rate of 86% compared to 78% in 2009, as well as an increase of 8% in average room rate. At the same time, Formule-1 Cikini registered 26% growth in revenue to Rp13.9 billion as well as



Widjaja
Roche Indonesia

Kami sangat puas dengan pelayanan berkualitas yang disediakan oleh Grand Hyatt Bali. Fasilitas dan lokasinya merupakan yang terbaik di Bali. Kami sangat terkesan dengan Manajemen yang tanggap dan selalu mengutamakan kepentingan tamu. Semoga kami dapat bekerja sama lagi dengan Grand Hyatt Bali di lain waktu.

We are very pleased with the quality of service provided by Grand Hyatt Bali. The facilities and location are absolutely the best in Bali. We are impressed by the Management for their quick response and for putting customers as the top priority. We look forward to doing business with Grand Hyatt Bali in the near future.



Pada saat yang sama, Formule-1 Cikini mencapai pertumbuhan pendapatan sebesar 26% menjadi Rp13,9 miliar serta pertumbuhan tarif kamar rata-rata sebesar 12% dan kenaikan tingkat hunian menjadi 86% dari 77% pada tahun 2009.

Rencana Tahun 2011

Menteri Kebudayaan dan Pariwisata RI, Jero Wacik, menetapkan target sebesar 7,7 juta wisatawan asing yang akan berkunjung ke Indonesia pada tahun 2011, meningkat 10% dari 2010. Ke depan, JSI akan terus melakukan diversifikasi aset dengan memperluas bisnis dan mengoptimalkan aset yang ada, dalam rangka mempertahankan kontribusi pendapatan. Perseroan telah mengkaji rencana pembukaan beberapa hotel *budget* di Jawa, dimulai di Jakarta, didasari oleh keberhasilan Formule-1 Menteng dan Formule-1 Cikini. Proyek lainnya adalah renovasi Bali Hyatt, mencakup pembangunan *suite* dan vila baru guna memperkuat citra hotel, sehingga dapat menarik lebih banyak pengunjung dari segmen yang lebih luas dan meningkatkan tarif kamar.

a 12% growth in average room rate and increase in occupancy rate to 86% from 77% in 2009.

2011 Outlook

Indonesia's Minister of Culture and Tourism, Jero Wacik, has confirmed a target of 7.7 million foreign tourist visitors for Indonesia in 2011, increasing by 10% from the total arrival achieved in 2010. Going forward, JSI will continue to diversify its assets by expanding businesses and optimizing its existing assets, in order to sustain revenue contribution. The Company has examined the future investment of opening several budget hotels in Java, starting in Jakarta, encouraged by the success of Formule-1 Menteng and Formule-1 Cikini. Other project is renovation of Bali Hyatt, entailing construction of new suites and villas to upgrade the hotel's brand image, thus allowing it to attract more visitors from a wider range of segments and increase room rates.

RESIDENTIAL



Puri Botanical Residence

“Sejak awal beroperasi, Puri Botanical Residence telah berhasil menjual 1.500 unit rumah, ruko dan kavling, di atas lahan seluas 70 ha, dari total 135 ha lahan yang tersedia.”

“Since it was launched, Puri Botanical Residence has successfully sold 1,500 units of houses, shop houses and lots, built on 70 ha area, from the total of 135 ha land available.”

Margiman - COO Residential



Residential Team

Tinjauan Umum

Divisi Residensial mengelola dua proyek, yaitu kawasan perumahan Puri Botanical Residence (PBR) dan apartemen *strata-title* Setiabudi Residences (SBR), yang masing-masing menawarkan konsep yang unik. PBR terletak di atas tanah seluas 135 hektar di Jakarta Barat. Sebanyak 53% dari area tersebut akan digunakan untuk pembangunan sekitar 3.000 rumah, dan sisanya akan diperuntukkan sebagai area publik, termasuk 6,5 hektar kebun botanik yang eksotis, serta area komersil di sepanjang rencana Jakarta *Outer Ring Road West 2* (JORR-W2). Lokasinya yang strategis berdekatan dengan berbagai sarana publik seperti sekolah nasional-plus, rumah sakit berstandar internasional serta pusat perbelanjaan.

Konsep “urban & hijau” terlihat jelas dengan dirancangnya kawasan botanik pertama yang terdiri dari berbagai jenis tanaman langka, yang dikembangkan bekerjasama dengan Pusat Konservasi Kebun Raya Bogor. Konsep tersebut menghadirkan harmonisasi antara gaya hidup perkotaan modern dengan gaya hidup yang ramah lingkungan. Ditambah lagi, kompleks perumahan baru ini, kini dilengkapi dengan sarana hemat energi, sistem pengelolaan sampah, dan fasilitas *hot spot*. Sebagai hasilnya, pada tahun 2010

Overview

The Residential Division manages two projects, specifically the landed housing estate Puri Botanical Residence (PBR) and the strata-title apartment Setiabudi Residences (SBR), each of which features its own unique concept. PBR is situated on 135 hectares of land in West Jakarta. 53% of the total area will be used for development of approximately 3,000 houses and the rest will be designated as public areas, including 6.5 hectares of exotic botanical garden, as well as commercial area alongside the Jakarta *Outer Ring Road West 2* (JORR-W2) plan. Its strategic location is close to public facilities such as national-plus schools, international standard hospitals and shopping malls.

The “urban & green” concept is clearly epitomized by the presence of the first botanical estate that consists of a vast number of rare plants, developed in collaboration with Kebun Raya Bogor Conservation Center. The concept presents the harmonization between a modern urban lifestyle with an environmentally friendly lifestyle. Moreover, the new housing complex prepared with energy saving tools, garbage management, and hot-spot facilities. As result, in 2010 PBR was granted an award from Property & Bank Magazine



PBR meraih penghargaan dari Majalah *Property & Bank* sebagai “Perumahan Urban yang Mengusung Konsep *Green City* secara Konsisten”. Sementara, SBR terdiri dari dua menara dimana terdapat 300 unit apartemen *strata-title*. Terletak di Kuningan, Jakarta Selatan, SBR diperuntukkan bagi segmen menengah dan atas, menawarkan gaya hidup perkotaan, lengkap dengan *sky lounge*, *penthouse*, kolam renang, *jacuzzi*, *gym*, fasilitas aerobik, dan spa di lantai paling atas.

Operasi dan Kinerja 2010

Pada tahun 2010, Perseroan berfokus pada PBR, sebab penjualan SBR telah mencapai 99% dari unit yang tersedia sejak diluncurkan pada tahun 2005.

PBR membukukan pendapatan sebesar Rp156,4 miliar atau meningkat 24% dibandingkan dengan Rp125,7 miliar pada tahun 2009. PBR juga memperkenalkan *cluster* baru ‘Cordia’ dan dua model baru di *cluster* yang telah ada, khusus di atas lahan yang terletak di sudut, yaitu ‘New Dilenia’ dan

as “Urban Housing that Carried Green City Concept Consistently”. SBR, on the other hand, entails twin towers that house 300 strata-title apartment units. Located in Kuningan district, South Jakarta, SBR is targeted at middle and upper segments by offering urban lifestyle, complete with a sky lounge, penthouse facilities, a swimming pool, jacuzzi, aerobic, gym and fitness facilities, as well as a spa on the top floor.

2010 Operations and Performance

In 2010, the Company dedicated its focus to PBR, as the sales of SBR had reached 99% of the available units since it was launched in 2005.

PBR booked Rp156.4 billion in revenue, which increased by 24% compared to Rp125.7 billion in 2009. It also introduced a new cluster ‘Cordia’ and two new models in the existing cluster, particularly on the land situated on the corner, which were ‘New Dilenia’ and ‘Vista’. PBR received positive response

Indikator Utama Kinerja Grup Residensial Key Performance Indicator of Residential Group

	2008	2009	2010
Akumulasi Pengakuan penjualan unit Setiabudi Residences Accumulated Number of units recognition of Setiabudi Residences	287	296	296
Pengakuan penjualan kavling perumahan (Puri Botanical Residence & Taman Permata Buana) (m ²)* Sales recognition of landed residences (Puri Botanical Residence & Taman Permata Buana) (sqm.)*	26.528	16.382	26.408

* Sampai dengan 31 Desember 2010, dari total penjualan 30.033m², hanya 26.279m² yang dapat dibukukan sebagai pendapatan sesuai dengan metode akrual penuh, PSAK.
As of 31 December 2010, out of 30,033 sqm. of land sold, only 26,279 sqm. can be recorded as revenue pursuant to full accrual method, PSAK.

'Vista'. PBR memperoleh respon yang positif atas penawaran tersebut, terbukti dari tingkat penjualan pada akhir tahun 2010 telah mencapai lebih dari 90% dari unit yang tersedia. Harga tanah di PBR juga meningkat lebih dari 20% per tahun sejak Desember 2009.

Rencana Tahun 2011

Pada 2011, JSI akan lebih memanfaatkan cadangan tanahnya untuk memaksimalkan tingkat pengembalian aset. PBR berencana untuk memperkenalkan sebuah *cluster* baru dan mengembangkan kebun botanik. Perencanaan dan pengembangan kawasan komersil seiring dengan perkembangan JORR-W2 juga terus dilakukan, sebab penyelesaian pembangunan jalan tol tersebut akan mendorong peningkatan nilai jual unit PBR, yang pada akhirnya akan meningkatkan kontribusi terhadap pendapatan Perseroan. Sementara persediaan lahan di dalam kompleks Hyatt Regency Yogyakarta akan dikonversi menjadi kawasan hunian, Hyarta Residence. JSI juga akan meluncurkan apartemen baru yang berlokasi berdekatan dengan SBR, serta sedang mengkaji pengembangan kompleks *mix-use* di Puri Indah, Jakarta. Proyek-proyek tersebut diperuntukkan bagi segmen menengah dan menengah-atas, yang mencerminkan JSI sebagai pengembang properti bernilai tinggi.

from the market regarding these new offerings, as evident by the sales until the end of 2010 had reached more than 90% of the available units. Also, the price of land at PBR had increased by more than 20% annually, since December 2009.

2011 Outlook

In 2011, JSI will set to capitalize on its land bank more in order to maximize the return on existing assets. Specifically, PBR plans to introduce a new cluster and go further with the development of the botanical garden. Planning and development of the commercial area in line with the progress of the adjacent JORR-W2 are also expected, as the completion of the development of the toll road would definitely boost the selling value of PBR units, ultimately increasing the contribution to the Company's revenue. Meanwhile the land bank within the Hyatt Regency Yogyakarta complex will be converted into a residential estate, Hyarta Residence. JSI will also launch a new apartment located close to SBR, and is considering the development of a mix-use complex in Puri Indah district, Jakarta. All of these projects are targeted at middle to middle-up segments, positioning JSI as the developer of high-value properties.



Johan Permana
Puri Botanical Residence Buyer

Puri Botanical Residence mewujudkan impian saya akan tempat tinggal yang ideal, dengan konsep hijau, lingkungan yang nyaman, sistem kluster, dan sistem keamanan yang terpercaya, serta akses yang mudah. Rencana pembangunan Jakarta *Outer Ring Road West 2* (JORR-W2) yang berlokasi tepat disamping kompleks tentu akan meningkatkan nilai investasi pada properti saya.

Puri Botanical Residence realized my dream of an ideal residential, with its green concept and cozy environment, cluster concept and reliable security system, as well as easy access. Furthermore, the plan for constructing Jakarta *Outer Ring Road West 2* (JORR-W2) located next to the residential complex will definitely raise my property's investment value.

OFFICE & TOWNHOUSE



Setiabudi Atrium

“Divisi Perkantoran menyediakan ruang sewa seluas lebih dari 55.000 m² di lokasi yang strategis, dengan fasilitas yang lengkap dan pelayanan yang prima. Saat ini tingkat hunian rata-rata telah mencapai lebih dari 80%.”

“The Office Division provides more than 55,000 sqm. of lease space at strategic location and complete with comprehensive facilities and prime services. Currently the occupancy rate has reached more than 80%.”

Masaaki Tajima - COO Office & Townhouse



Office Operational Team

Tinjauan Umum

Divisi Perkantoran & Rumah Bandar mengoperasikan 3 gedung perkantoran dan sebuah kompleks rumah bandar, yang berlokasi di kawasan Segitiga Emas, Jakarta. Setiabudi Atrium dan Setiabudi 2 merupakan bagian dari kompleks Plaza Setiabudi yang berlokasi di Kuningan, sedangkan Menara Cakrawala merupakan salah satu *landmark* di Jl. M.H. Thamrin. Gedung-gedung perkantoran tersebut dilengkapi dengan fasilitas ritel. Sementara Tamanpuri Setiabudi adalah kompleks rumah bandar dengan 39 unit yang terletak berdekatan dengan Plaza Setiabudi. Selama tahun 2010, JSI terus meningkatkan fasilitas demi kenyamanan para penyewa dan semakin fokus pada fungsi *tenant relation*.

Operasi dan Kinerja 2010

Pada tahun 2010, Divisi Perkantoran & Rumah Bandar menghasilkan pendapatan sebesar Rp96,9 miliar, meningkat 6% dibandingkan dengan Rp91,8 miliar di tahun 2009. Kontribusi terbesar disumbangkan oleh Setiabudi Atrium yaitu 41%, diikuti oleh Menara Cakrawala, Setiabudi 2, dan Tamanpuri Setiabudi masing-masing 32%, 19%, dan 8%. Pencapaian tersebut merupakan hasil dari strategi bisnis yang

Overview

The Office & Townhouse Division operates 3 office buildings and a townhouse complex located in Jakarta's Golden Triangle business district. Setiabudi Atrium and Setiabudi 2 are part of Plaza Setiabudi complex in Kuningan, while Menara Cakrawala is one of prominent landmarks along Jl. M.H. Thamrin. These office buildings are enhanced with retail facilities. Meanwhile, Tamanpuri Setiabudi is a townhouse complex enclosing 39 units, located close to Plaza Setiabudi. In 2010, JSI consistently improved the facilities in order to increase convenience for the tenants and focused on tenant relation function.

2010 Operations and Performance

In 2010, the Office & Townhouse Division generated Rp96.9 billion in revenue, increasing by 6% compared to Rp91.8 billion in 2009. The largest figure was contributed by Setiabudi Atrium at 41%, followed by Menara Cakrawala, Setiabudi 2, and Tamanpuri Setiabudi at 32%, 19%, and 8% respectively. The achievement resulted from the business strategy implemented, among others continuing the aggressive

diterapkan, diantaranya melanjutkan pemasaran Setiabudi 2 secara agresif dengan penampilan baru dan fasilitas pendukung yang lebih baik, melakukan renovasi, serta memperkuat fungsi *tenant relation* guna menyediakan layanan yang prima bagi penyewa.

Penyewaan Perkantoran

Divisi Perkantoran mencatat peningkatan pendapatan sebesar 7% menjadi Rp89,4 miliar dari Rp83,1 miliar pada tahun sebelumnya. Setiabudi 2 berhasil mencapai peningkatan yang signifikan, yaitu sebesar 83% menjadi Rp18,5 miliar dari Rp10,1 miliar di tahun 2009, seiring dengan peningkatan rata-rata tingkat hunian yang mencapai 75%, dibandingkan 39% pada tahun sebelumnya. Setiabudi Atrium membukukan pendapatan sebesar Rp39,4 miliar atau 1% lebih rendah dibandingkan Rp39,7 miliar pada tahun 2009. Hal ini karena berakhirnya masa sewa beberapa *anchor tenant*. Menara Cakrawala membukukan pendapatan sebesar Rp31,5 miliar atau 5% lebih rendah dibandingkan pendapatan tahun lalu yang mencapai Rp33,3 miliar, meskipun tingkat hunian meningkat dari 77% di tahun 2009 menjadi 79% pada tahun 2010. Penurunan pendapatan ini merupakan dampak penguatan Rupiah terhadap Dolar AS karena Menara Cakrawala merupakan satu-satunya gedung perkantoran Perseroan yang menerapkan tarif sewa dan *service charge* dalam Dolar AS.

Penyewaan Rumah Bandar

Untuk menyeimbangkan sumber pendapatan Perseroan antara pendapatan *recurring* dan *non-recurring*, JSI berencana untuk mengubah Tamanpuri Setiabudi menjadi apartemen *strata-title* dan *service*. Sebagai salah satu langkah awal dari rencana tersebut, Perseroan memutuskan untuk tidak memperpanjang masa sewa para penghuni. Sebagai konsekuensi, rata-rata

marketing of Setiabudi 2 with its fresh look and improved supporting facilities, renovation, as well as strengthening the *tenant relation* function in order to deliver excellent service to the tenants.

Office Rentals

The Office Division booked an increase of 7% in revenue to Rp89.4 billion from Rp83.1 billion in the previous year. Setiabudi 2 recorded a significant increase of 83% to Rp18.5 billion from Rp10.1 billion in 2009, in line with the increase in average occupancy rate that reached 75%, compared to 39% last year. Setiabudi Atrium booked Rp39.4 billion in revenue or 1% lower compared to Rp39.7 billion in 2009. This was due to the expiration of lease term of several anchor tenants. Menara Cakrawala posted Rp31.5 billion in revenue or 5% lower than last year's figure of Rp33.3 billion, although the occupancy rate increased from 77% in 2009 to 79% in 2010. The decline in revenue was the impact of the strengthening of Rupiah against US Dollar because Menara Cakrawala was the only office property of the Company that charged rental rates and service charges in US Dollar.

Townhouse Rentals

In order to achieve balance between recurring and non-recurring income in the Company's revenue sources, JSI plans to convert Tamanpuri Setiabudi into strata-title and service apartments. As an initial step to implement the plan, the Company decided not to extend the lease term of the tenants. As a result, the average occupancy rate dropped



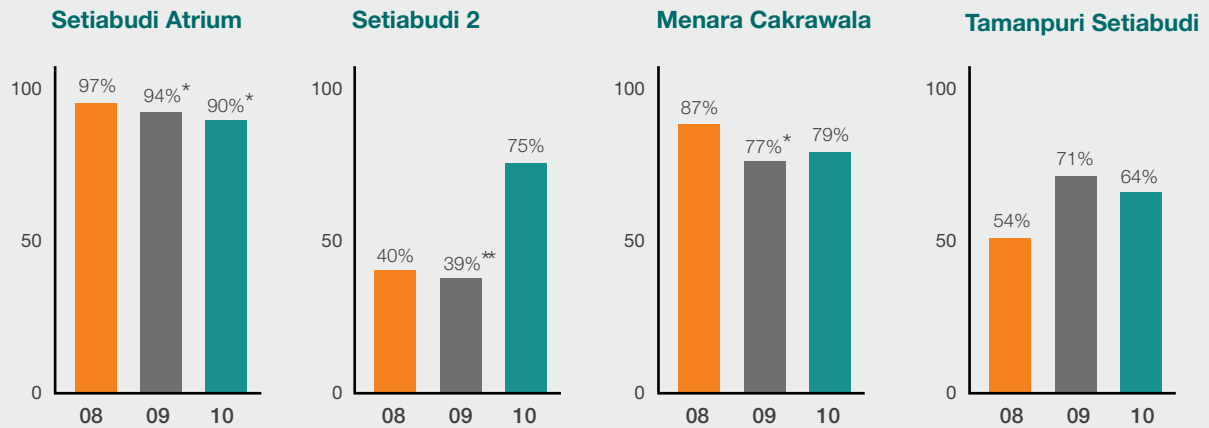
Titin S. Madrus
Bank Permata

Kami memilih Setiabudi Atrium karena lokasinya yang strategis, akses yang mudah, dan fasilitas pendukung yang lengkap untuk menunjang transaksi perbankan. Komitmen JSI adalah melayani *customer* sebagai prioritas utama. Setiap aspek mulai dari kenyamanan, keamanan hingga penyelesaian keluhan, ditangani secara efisien.

We chose Setiabudi Atrium for its strategic location, easy access and comprehensive supporting facilities that are imperative for banking transactions. JSI's commitment is to serve customer as the top priority. Every aspect from convenience, security to complaint settlement, is handled effectively.

Rata-rata Tingkat Penyewaan Ruang Kantor & Rumah Bandar

Average Occupancy of Offices & Townhouse Rentals



* Pada tahun 2009 dan 2010, rata-rata tingkat hunian di Setiabudi Atrium dan Menara Cakrawala mengalami sedikit penurunan, karena berakhirnya masa sewa beberapa *anchor tenants*.

** Dengan adanya keputusan untuk menunda pembangunan Setiabudi Tower di lokasi Setiabudi 2, aktifitas pemasaran kembali ditingkatkan.

* In 2009 and 2010, the average occupancy rate of Setiabudi Atrium and Menara Cakrawala slightly declined, due to the expiration of contracts of several anchor tenants.

** With the decision to postpone the development of Setiabudi Tower at site of Setiabudi 2, marketing activities were resumed.

tingkat hunian turun dari 71% di tahun 2009 menjadi 64% pada tahun 2010, sehingga kontribusi pendapatan Tamanpuri Setiabudi juga turun sebesar 14% menjadi Rp7,5 miliar pada tahun 2010 dari Rp8,7 miliar di tahun 2009.

from 71% in 2009 to 64% in 2010, leading to the decline of 14% in the revenue contribution from Tamanpuri Setiabudi to Rp7.5 billion in 2010 from Rp8.7 billion in 2009.

Rencana Tahun 2011

Pada tahun 2011, menurut Procon Indonesia, tingkat hunian gedung perkantoran diperkirakan akan meningkat menjadi 90%, dimana pertumbuhan yang signifikan akan terjadi di daerah Segitiga Emas. JSI terus mengembangkan fasilitas di gedung-gedung perkantornya dan memperkuat fungsi *tenant relation* guna meningkatkan kualitas layanan dan memikat calon penyewa. Perseroan juga akan memasuki target pasar baru serta menyeimbangkan portofolio, salah satunya dengan mengkonversi Tamanpuri Setiabudi menjadi gedung apartemen bertingkat.

2011 Outlook

In 2011, according to Procon Indonesia, the occupancy rate for office buildings is expected to rise to 90%, with significant increase taking place around the Golden Triangle district. JSI will continue upgrading the facilities in its office buildings and strengthening the tenant relation function, in order to enhance service quality and attract prospective tenants. The Company also plans to enter new markets and balance its portfolio, among others by converting Tamanpuri Setiabudi into high-rise apartment buildings.

RETAIL



“Divisi Ritel menyediakan lebih dari 40.000 m² ruang sewa yang tersebar di berbagai lokasi strategis di Jakarta dan Bali, dengan rata-rata tingkat hunian lebih dari 85% serta ditunjang dengan fasilitas yang lengkap dan *tenant mix* yang tepat.”

“The Retail Division offers more than 40,000 sqm. of leased area scattered across strategic spots around Jakarta and Bali. with average occupancy rate of more than 85% and enhanced with complete facilities and the right tenant mix.”

Ratna Indira - COO Retail



Tinjauan Umum

Divisi Ritel mengelola 4 properti ritel di Jakarta dan Bali. Setiabudi One yang berlokasi di Kuningan, Jakarta merupakan *one-stop entertainment center* yang berfokus pada kalangan profesional, sementara Plaza Menteng dan Cikini Retail ditujukan untuk melayani para tamu hotel Formule-1 serta masyarakat di sekitarnya. Sedangkan Bali Collection di Nusa Dua, Bali, hadir dengan suasana yang menyenangkan serta beragam toko, restoran, dan sarana hiburan untuk menarik para turis.

Pada tahun 2010, Divisi Ritel menghadapi persaingan yang sangat ketat, terutama di Jakarta, dengan bermunculannya pusat ritel baru seperti Menteng Huis, Menteng Central, Pasar Festival, Oakwood, dan FX. Kondisi ini menyuguhkan konsumen lebih banyak pilihan lokasi hiburan sesuai dengan gaya hidup dan preferensinya. Untuk itu, Divisi Ritel menerapkan strategi dengan memposisikan propertinya sebagai 'pusat gaya hidup', meningkatkan kualitas layanan, dan mengembangkan *tenant mix* yang tepat sasaran. Dengan variasi penyewa yang lengkap, lokasi strategis dan berbagai fasilitas yang dimiliki portofolio ritel JSI, dapat mengokohkan posisinya sebagai destinasi pusat hiburan.

Overview

The Retail Division managed 4 properties in Jakarta and Bali. Setiabudi One that is located in Kuningan, Jakarta, is a one-stop entertainment center focusing on professionals, while Plaza Menteng and Cikini Retail are intended to serve the guests of Formule-1 hotels and the surrounding communities. As for Bali Collection in Nusa Dua, Bali, presents a pleasant atmosphere and various shops, restaurants, and entertainment facilities to attract tourists.

In 2010, the Retail Division faced severe competition particularly in Jakarta, with the proliferation of new retail centers such as Menteng Huis, Menteng Central, Pasar Festival, Oakwood and FX. This condition presented the consumers with more entertainment destinations that suited their lifestyles and preferences. In view of that, the Retail Division implemented its strategy by positioning its properties as 'the lifestyle center', improving the quality of services, and developing a desirable tenant mix. With completed various tenants mix, strategic location and a wide array of facilities, JSI's retail portfolio can strengthen its position as entertainment destination.

Operasi dan Kinerja 2010

Pada tahun 2010, Divisi Ritel mencapai kinerja yang memuaskan dibandingkan dengan tahun sebelumnya, dengan mencapai pendapatan sebesar Rp63,1 miliar atau bertumbuh sebesar 10% dari Rp57,3 miliar pada tahun 2009. Pencapaian tersebut seiring dengan kenaikan tingkat hunian dan jumlah kunjungan. Secara konsolidasi, Divisi Ritel memberikan kontribusi sebesar 6% terhadap total pendapatan JSI.

Keberhasilan ini juga didukung oleh berbagai program yang diimplementasikan pada tahun 2010, diantaranya efisiensi biaya dan perbaikan sarana gedung untuk meningkatkan kenyamanan. Selain itu, Divisi Ritel melaksanakan beberapa acara yang menarik untuk meningkatkan jumlah pengunjung.

Melanjutkan tren di tahun sebelumnya, Bali Collection kembali mencatat peningkatan pendapatan sebesar 19% menjadi sebesar Rp33,6 miliar dari Rp28,2 miliar pada tahun 2009. Pada saat yang sama tingkat hunian bertumbuh dari 72% pada 2009 menjadi 82% pada 2010. Secara keseluruhan, Bali Collection sebagai pusat hiburan wisata kuliner dan belanja bagi para wisatawan di Nusa Dua, masih merupakan penyumbang pendapatan terbesar bagi Divisi Ritel, yaitu 53% dari pendapatan total.

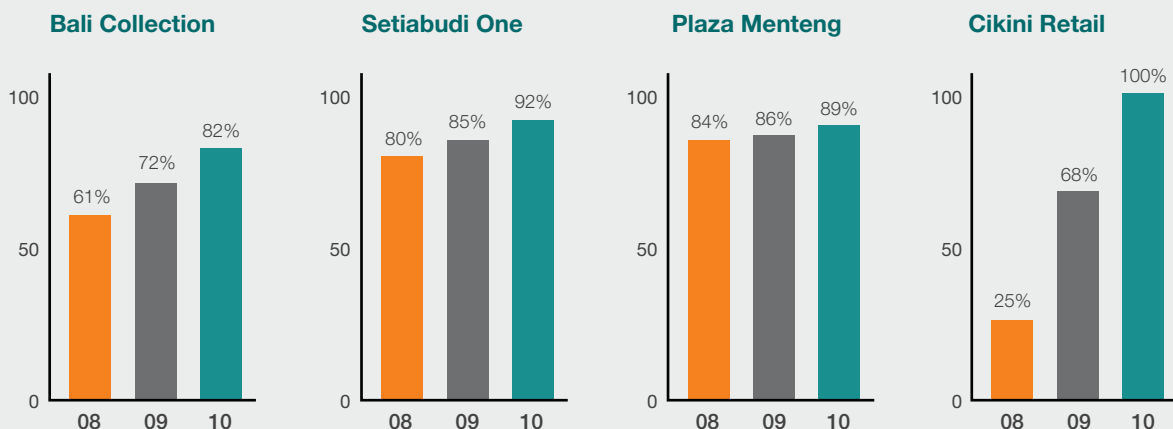
2010 Operations and Performance

In 2010, the Retail Division delivered impressive performance compared to that of the previous year, registering Rp63.1 billion in revenue or an increase of 10% from Rp57.3 billion in 2009. The result was in line with the improvement in occupancy rate and visitor traffic. In terms of consolidated figure, the Retail Division contributed 6% to JSI's total revenues.

Such achievement was also attributed to the programs implemented during 2010, among others cost efficiency and upgrading of building facilities to enhance convenience. Furthermore, the Retail Division implemented a number of innovative events in order to boost the number of visitors.

Continuing the ongoing trend from the previous year, Bali Collection recorded 19% improvement in revenue, to reach Rp33.6 billion from Rp28.2 billion in 2009. At the same time, the occupancy rate increased from 72% in 2009 to 82% in 2010. As a whole, Bali Collection as a primary tourist destination for entertainment, culinary arts and shopping in Nusa Dua remained the largest revenue contributor to the Retail Division, which was 53% of the total revenue.

Rata-rata Tingkat Penyewaan Ruang Ritel Average Occupancy of Retail Space



Sejak 2008 sampai dengan 2010, rata-rata tingkat hunian di seluruh properti ritel Perseroan mengalami peningkatan, seiring dengan strategi dalam pemilihan *tenant mix* yang tepat, serta ditunjang oleh fasilitas dan pelayanan yang prima.

From 2008 to 2010, the average occupancy rate of the Company's retail properties increased, in line with the strategy in selecting the right tenant mix as well as supported by first-class facilities and services.



Sebagai *one-stop entertainment center*, yang terintegrasi dengan gedung perkantoran Setiabudi 2 dan Setiabudi Atrium, Setiabudi One senantiasa menyesuaikan gaya hidup *modern* mengikuti target pasarnya. Beberapa upaya telah dilakukan, seperti memilih *tenant* yang disukai kalangan eksekutif, serta menggelar acara musik. Namun, berakhirnya masa sewa beberapa *tenant* sedikit mempengaruhi kinerja Setiabudi One karena adanya jeda waktu sebelum *tenant* baru mulai beroperasi. Oleh sebab itu, pendapatan Setiabudi One sedikit menurun sebesar 2% dari Rp24,0 miliar pada tahun 2009 menjadi Rp23,5 miliar pada tahun 2010. Tetapi, tingkat hunian meningkat dari 85% menjadi 92%. Setiabudi One menyumbangkan 37% dari pendapatan Divisi Ritel.

Cikini Retail, yang terintegrasi dengan Formule-1 Cikini dan terletak di tengah-tengah area pemukiman dan perkantoran di Jakarta Pusat, mencapai kinerja yang memuaskan dengan tingkat hunian rata-rata hampir mencapai 100%, atau jauh

As a *one-stop entertainment center*, integrated with Setiabudi 2 and Setiabudi Atrium office buildings, Setiabudi One consistently adjusted to the modern lifestyle of its target market. Some of the programs implemented included choosing tenants favored by executives, as well as holding musical performances. However, the expiration of the lease term of several tenants slightly affected the performance of Setiabudi One, due to the lag time before new tenants started operating. As a result, the revenue of Setiabudi One declined slightly by 2% from Rp24.0 billion in 2009 to Rp23.5 billion in 2010. However, the occupancy rate increased from 85% to 92%. Setiabudi One contributed 37% to the Retail Division's revenue.

Cikini Retail, integrated with Formule-1 Cikini and strategically located in the center of residential and office areas in Central Jakarta, delivered impressive performance with average occupancy rate reaching almost 100%, or significantly higher



A. Fahrizal
Pizza e Birra

Dikelilingi oleh gedung perkantoran dan kampus, menawarkan beragam pilihan restoran bertaraf internasional dan bercita rasa tradisional, serta didukung oleh bioskop, pusat kebugaran dan spa, Setiabudi One adalah “*One-Stop Entertainment Center*”. Hal ini sejalan dengan konsep kami, yaitu menjadi tujuan persinggahan setelah beraktifitas dan bekerja. Di samping itu, sebagai *tenant*, kami sangat puas dengan komitmen JSI dalam menyediakan layanan yang terbaik.

Surrounded by offices and campus, and supported with international fine dining and traditional cuisine restaurants, cinema, fitness center and spa, Setiabudi One is truly a “*One-Stop Entertainment Center*”. This is in line with our concept, which is ‘to be the destination after busy activities at work’. Furthermore, as a tenant we are very pleased with JSI’s commitment in providing superb services.



lebih tinggi dibandingkan 68% pada tahun 2009. Sebagai hasilnya, Cikini Retail berhasil membukukan pendapatan sebesar Rp3,5 miliar atau meningkat sebesar 45% dari Rp2,4 miliar pada tahun sebelumnya. Pencapaian tersebut menyumbang 6% dari pendapatan total Divisi Ritel.

compared to 68% in 2009. As the result, Cikini Retail managed to book revenue of Rp3.5 billion, or increase by 45% from Rp2.4 billion in the previous year. The figure equals to 6% of the Retail Division's total revenue.

Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat di bisnis penyewaan retail, JSI mengkaji kembali kebijakan harga sewa di Plaza Menteng. Hal ini mengakibatkan penurunan pendapatan sebesar 7% dari Rp2,7 miliar pada 2009 menjadi Rp2,5 miliar pada 2010. Namun, tingkat hunian meningkat menjadi 89% dibandingkan 86% pada tahun 2009. Selain itu, Divisi Ritel juga akan lebih fokus kepada penyewa dari sektor perbankan guna memenuhi kebutuhan pasar. Dalam jangka panjang, kebijakan ini diproyeksikan akan dapat meningkatkan pendapatan properti tersebut. Plaza Menteng memberikan kontribusi 4% dari total pendapatan Divisi Ritel.

In order to cope with the increasing competition in retail space leasing, JSI reviewed the leasing rate of Plaza Menteng. This led to the decrease in revenue of 7% from Rp2.7 billion in 2009 to Rp2.5 billion in 2010. However, the average occupancy rate increased to 89% compared to 86% in 2009. The Retail Group will also focus on tenants from the banking sector in order to meet market demand. In the long term, the policy is projected to improve revenue of the property. Plaza Menteng contributed for 4% of the Retail Division's total revenue.



Made Jati
Uluwatu

Alasan utama kami membuka gerai di Bali Collection adalah lokasinya yang strategis di Nusa Dua, yang merupakan salah satu tujuan wisata. Di samping itu, Bali Collection yang memiliki variasi *tenant* yang beragam ini dikelilingi oleh hotel-hotel berbintang dan sarana MICE berstandar internasional. Pengelolaan lingkungan dan kebersihan yang baik, serta keamanan yang terjamin, terbukti ikut mendukung kenaikan jumlah pengunjung.

The major reason we opened our shop at Bali Collection was its strategic location in Nusa Dua, one of popular tourist destinations. In addition, Bali Collection, with its various tenant mix, is surrounded by premium hotels and MICE facilities of international standard. Properly maintained and clean environment as well as thoroughly monitored security support an increase in traffic.



Rencana Tahun 2011

Berkembangnya jumlah *retail center* baru membuat tahun 2011 akan menjadi 'tahun bagi penyewa' karena penyewa akan memiliki posisi tawar-menawar yang lebih tinggi. Penyewa cenderung akan memilih *retail center* dengan gedung baru dan memiliki jumlah kunjungan yang tinggi. Namun demikian, Perseroan yakin dapat semakin mengokohkan posisinya dengan menerapkan strategi yang tepat, karena masih tingginya permintaan pasar akan restoran dan *coffee shop*. Divisi Retail akan terus berinovasi dengan menciptakan *tenant mix* yang tepat sesuai dengan kebutuhan target pasar, serta meningkatkan berbagai fasilitas agar tidak kalah bersaing dengan gedung-gedung baru.

2011 Outlook

The proliferation of new retail centers will make 2011s' the year of tenants' because tenants will hold higher bargaining power. Tenants will gravitate toward new buildings with high traffic. However, the Company believe that it can still solidify its position by implementing the right strategy, considering the robust market demand for restaurants and coffee shops. The Company Retail Division will continue innovating and creating the right tenant mix that reflect market needs, as well as improving the facilities in order to be able to compete with the new buildings.