

Headline	Diskaun bukan penyelesaian atasi rumah tidak terjual		
MediaTitle	Berita Harian		
Date	12 Jan 2019	Color	Full Color
Section	Bisnes	Circulation	69,985
Page No	23	Readership	209,955
Language	Malay	ArticleSize	626 cm <sup>2</sup>
Journalist	Nurhayati Abllah	AdValue	RM 21,579
Frequency	Daily	PR Value	RM 64,736



# Diskaun bukan penyelesaian atasi rumah tidak terjual

➔ 'Hadiah' ditawarkan mungkin beri kelebihan kepada pemaju, bukan pembeli

Oleh Nurhayati Abllah  
nurhayatiabllah@nstp.com.my

**P**emberian diskaun dan rebat bukan penyelesaian dalam menangani isu lambakan unit kediaman tidak terjual yang semakin serius di negara ini, sebaliknya jika tidak diteliti dengan baik, 'hadiah' yang ditawarkan itu mungkin akan memberi kelebihan dan keuntungan kepada pemaju hartanah, berbanding pembeli.

Setiasaha Agung Persatuan Kebangsaan Pembeli Rumah (HBA), Datuk Chang Kim Loong, berkata faktor utama menyumbang kepada lambakan berkenaan ialah ketidakmampuan membeli, yang mana harga kediaman ditawarkan melangkaui tahap pendapatan majoriti rakyat di negara ini.

Beliau berkata, seharusnya pemaju perumahan perlu menetapkan jumlah diskaun sebenar untuk kediaman berkenaan daripada harga jualan yang ditawarkan, tanpa berselindung dengan memberi rebat atau diskaun tertentu.

## Harga terlalu tinggi

"Masalah itu menjadi semakin serius apabila pemaju perumahan berterusan membina rumah pada harga yang di luar tahap pendapatan pembeli tanpa mengambil kira keperluan dan permintaan sebenar.

"Daripada memberikan tawaran percuma seperti yuran perundangan, duti setem, kelengkapan perabot, caj penyelenggaraan (bagi tempoh tertentu), tempat letak kereta dan jaminan pulangan wang tunai, lebih baik pemaju menetapkan kadar diskaun, contohnya pengu-

rangan 20 peratus daripada harga jualan," katanya ketika dihubungi, baru-baru ini.

Beliau berkata, masalah akan berterusan sekiranya pemaju perumahan menawarkan hartanah di luar tahap pendapatan majoriti rakyat di negara ini dan tidak mengkaji secara tepat keperluan pembangunan itu.

Penganalisis hartanah dan juga Pengasas Pejuang Hartanah, Ahyat Ishak, berkata pembinaan hartanah seharusnya menepati tiga syarat utama iaitu pemilihan lokasi, produk dan harga yang tepat.

"Apabila tiga syarat berkenaan tidak seiring, ia akan menimbulkan masalah seterusnya berlaku lambakan hartanah dalam pasaran. Jika pemaju membina dan menjual rumah pada lokasi yang betul, produk yang baik dan harga bersesuaian, tiada lagi keperluan untuk mereka

memberikan harga promosi atau diskaun.

## Lambakan unit tak terjual

"Lambakan unit hartanah tidak terjual kini berada pada tahap kritikal, bekalan baharu sentiasa memasuki pasaran.

"Ia turut menyebabkan sentimen pembeli semakin tertekan kerana berdepan kesukaran untuk mendapatkan pembiayaan daripada bank selain ditambah dengan isu kemampuan lain," katanya.

Sementara itu, Ketua Pegawai Eksekutif ExaStrata Solutions Sdn Bhd, Adzman Shah Mohd Ariffin, berkata hartanah yang baharu siap memang sepatutnya lebih mahal daripada hartanah lama.

"Bagaimanapun, terdapat sesetengah pihak yang meletakkan nilai tinggi bagi konsep pemajuan dan juga untuk ked-

aman yang dijual siap dengan perabot dan peralatan.

"Jika ditolak dengan kos perabot dan peralatan, ternyata harga kediaman menjadi lebih rendah. Justeru, memang wajar untuk harga rumah diturunkan kepada paras harga yang tidak melampau selepas mengambil kira kos lain seperti guaman dan duti setem," katanya.

Laporan media pada Oktober 2018, Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan menyatakan nilai rumah yang mana sebahagian besarnya kategori mampu milik adalah mencecah nilai RM22.5 bilion.

Menterinya, Zuraida Kamaruddin dipetik sebagai berkata, penelitian pihaknya mendapati 73 peratus daripada kediaman tidak terjual itu bernilai RM250,000 ke bawah dan hartanah berkenaan dikategorikan sebagai rumah mampu milik.

[FOTO: HIASAN]



Terdapat sesetengah pihak yang meletakkan nilai tinggi bagi konsep pemajuan dan juga untuk kediaman yang dijual siap dengan perabot dan peralatan"

**Adzman Shah Mohd Ariffin,**  
Ketua Pegawai Eksekutif ExaStrata Solutions Sdn Bhd