

Headline	Bolehkah konsep pendanaan ramai tangani isu pemilikan rumah?		
MediaTitle	Berita Harian		
Date	22 Dec 2018	Color	Full Color
Section	Bisnes	Circulation	69,985
Page No	50	Readership	209,955
Language	Malay	ArticleSize	717 cm ²
Journalist	Sr Sulaiman Saheh	AdValue	RM 24,716
Frequency	Daily	PR Value	RM 74,147



Bolehkah konsep pendanaan ramai tangani isu pemilikan rumah?

Hartanah & Anda



Sr Sulaiman Saheh
Penulis ialah Pengarah Penyelidikan dan Perancangan Strategik di Rahim & Co International, sebuah syarikat perunding hartanah di Malaysia dan boleh dihubungi di sulaimansaheh@rahim-co.com

Dalam Belanjawan 2019 yang diumumkan baru-baru ini, kerajaan telah memperkenalkan satu mekanisme baharu yang membenarkan platform pendanaan ramai hartanah (property crowdfunding).

Platform itu adalah satu skim pembiayaan atau pinjaman terbuka antara rakan setera atau Peer-to-Peer (P2P) yang akan dipacu oleh sektor swasta dan dikawal selia oleh Suruhanjaya Sekuriti (SC).

Dua hari selepas pengumuman konsep yang dikatakan sebagai yang pertama seumpamanya di dunia itu, skim FundMyHome telah dilancarkan oleh EdgeProp Sdn Bhd yang menyediakan platform digital pendanaan ramai serupa dengan konsep pendanaan ramai hartanah (property crowdfunding) yang diumumkan oleh kerajaan.

Ramai yang menyuarakan pendapat dan persoalan serta masih lagi sedang cuba memahami konsep mekanisme pendanaan ramai hartanah. Ramai juga yang terkeliru menyamakan konsep yang diumumkan oleh kerajaan dengan skim FundMyHome yang sebenarnya adalah dua benda yang berasingan.

Secara umumnya, pendanaan ramai adalah satu kaedah pengumpulan sejumlah dana daripada orang ramai melalui dalam talian untuk jangka masa yang ditetapkan bagi membiayai sesuatu projek.

Dengan menggunakan konsep yang sama, skim pendanaan ramai atau P2P adalah pembiayaan alternatif yang disokong oleh kerajaan kepada pembeli rumah pertama bertujuan membolehkan orang ramai membeli hartanah terpilih dengan hanya membayar sebahagian daripada nilai hartanah, manakala selebihnya akan dibiayai oleh pelabur.

Menurut kenyataan daripada Menteri Kewangan ketika pembentangan belanjawan 2019 lalu, skim ini dijangka dilancarkan pada suku pertama 2019 setelah garis panduan pembiayaan P2P yang lebih terperinci diperolehi daripada SC.

Melihat daripada perspektif lebih luas, platform pendanaan ramai dalam sektor hartanah biasa dilihat dan diguna pakai di negara luar

seperti Property Moose di United Kingdom, Fundrise di United States dan CrowdfundUP di Australia yang mana perbezaan pendanaan ramai di negara luar lebih bertujuan mendapatkan sejumlah modal daripada orang ramai bagi membiayai sesuatu projek pembangunan hartanah.

Sebaliknya, di Malaysia skim pendanaan ramai baharu ini lebih memberi keutamaan dalam menyediakan pembiayaan kepada pembeli kediaman kali pertama.

Miliki kediaman

Manakala skim FundMyHome pula adalah satu contoh pelaksanaan oleh sektor swasta akan kaedah pendanaan ramai di dalam sektor hartanah sebagai pembiayaan alternatif yang diusahakan oleh EdgeProp Sdn Bhd.

Dengan menggunakan platform pendanaan ramai atau P2P, skim ini bertujuan membantu pembeli kediaman pertama dalam memiliki kediaman yang merangkumi nilai hartanah bawah RM500,000.

Pembeli kediaman hanya perlu membayar 20 peratus daripada harga rumah dan kemudian tidak perlu membayar apa-apa komitmen bulanan untuk tempoh lima tahun (Ingat! bagi mereka yang mengambil pembiayaan asing untuk menyediakan 20 peratus itu, seperti melalui pinjaman peribadi, mereka masih perlu membayar ansuran bulanan bagi pinjaman peribadi itu).

Baki peratus daripada harga kediaman akan disumbang oleh pelabur yang ingin mendapatkan pulangan kenaikan daripada nilai hartanah. Sebelum berakhirnya tempoh lima tahun, pembeli perlu membuat pilihan wajib sama ada untuk membeli pegangan saham 80 peratus daripada pelabur atau memperbaharui kembali skim FundMyHome selama lima tahun lagi atau menjual hartanah itu.

Pada waktu itu, jika pembeli membuat pilihan untuk menjual, segala kos urusan akan ditanggung oleh dirinya sendiri. Sekiranya ada keuntungan daripada penjualan, contohnya 30 peratus daripada harga pembelian asal, pelabur akan mendapat hak ke atas kenaikan harga atas 20 peratus yang pertama, dan selebihnya akan diagihkan

di antara dan pelabur dan pembeli.

Sekiranya, pembeli tadi ingin membeli terus daripada pelabur atau melebarkan tempoh skim, pembeli perlu membuat pembiayaan semula untuk menebus saham 80 peratus daripada pelabur ataupun untuk mencatur semula skim itu untuk tempoh yang baharu.

Adalah diakui bahawa skim ini adalah satu pendekatan baharu untuk pembiayaan pembelian perumahan bagi mereka yang sukar untuk mendapat pinjaman bank.

Golongan sedemikian merangkumi mereka bekerja sendiri tanpa penyata gaji, atau pun pekerja kontrak, atau yang sering berhijrah atau 'global worker'. Terma di dalam skim FundMyHome mungkin bukan disasarkan untuk golongan berpendapatan rendah atau sederhana rendah, seperti diakui oleh syarikat itu sendiri - tetapi ia lebih untuk mereka yang berkemampuan namun tidak dapat pinjaman perumahan yang diinginkan, atau ingin mempunyai strategi pembelian alternatif bagi rumah pertama mereka.

Ia juga dilihat sebagai satu skim pelaburan bagi pelabur pendanaan ramai, yang berteraskan keberuntungan, bukan semata-mata untuk menyelesaikan kadar pemilikan rumah mampu milik khususnya di kalangan M40 dan B40.

Setakat ini, difahamkan terdapat sembilan pemaju dan dua bank yang telah ikut serta dalam menjayakan skim FundMyHome ini.

Dalam konteks ini, kebanyakan peserta industri masih tidak dapat memastikan keberkesanan skim pendanaan awam ini sebagai satu penyelesaian bagi isu pemilikan kediaman. Hal ini kerana, skim ini dilihat lebih memberi manfaat kepada pelabur bukan kepada bakal pembeli.

Berdasarkan skim ini, pelabur akan membiayai 80 peratus daripada harga kediaman dan akan menerima pulangan lima peratus setahun selama lima tahun daripada pemaju dan akan menerima keuntungan daripada harga masa depan kediaman terbabit.

Berbeza dengan pembeli, mereka bukan sahaja perlu menyediakan 20 peratus nilai kediaman sebagai deposit yang mana ia sebenarnya

adalah masalah utama dalam kalangan pembeli kediaman tetapi pembeli juga perlu menyediakan wang tambahan bagi membiayai kos-kos lain seperti kos yang berkaitan dengan Perjanjian Jual Beli iaitu kos guaman dan kos duti setem.

Selain itu, pembeli berkemungkinan bakal berdepan dengan risiko ketidakpastian selepas tempoh lima tahun seperti kegagalan melayakkan diri dari segi pendapatan yang mencukupi bagi mendapatkan pinjaman bank sebagai pemilik tunggal kediaman itu.

Antara 2009 sehingga 2016, JPPH telah merekodkan Kadar Pertumbuhan Tahunan terkumpul (CAGR) bagi Harga Semua Rumah (All House Price) sebanyak 9.25 peratus manakala Jabatan Perangkaan Malaysia mencatatkan kadar kenaikan purata pendapatan isi rumah bulanan yang lebih perlahan iaitu 8.13 peratus.

Masih isu utama

Pujian harus diberikan kepada kerajaan di atas inisiatif mereka dalam meneroka mekanisme baharu yang berasaskan teknologi dan inovasi sebagai langkah menyelesaikan masalah perumahan di negara. Akan tetapi, skim pendanaan ramai ini masih tidak dapat dipastikan keberkesannya lagi berikutan skim ini adalah sesuatu yang baharu dan tidak pernah dilaksanakan sebelum ini.

Kajian yang lebih terperinci diperlukan untuk memastikan pelaksanaan platform pendanaan ramai hartanah yang diumumkan dalam Belanjawan 2019 mencapai matlamatnya. Skim pendanaan awam FundMyHome mengambil langkah sebagai platform pertama dalam inisiatif ini.

Walaupun ia tidak mungkin memberi penyelesaian kepada isu kemampuan pembelian hartanah kediaman yang kekal menjadi isu utama negara ketika ini, sekurangnya ia menjadi langkah pertama dalam mewujudkan satu alternatif dalam pembiayaan hartanah di negara ini.

Mungkin juga ia dapat dapat mengurangkan sedikit sebanyak statistik lambakan kediaman yang siap dibina tidak terjual ketika ini.