



Pembeli wajar diberi hak tentukan harga rumah

Urus niaga tawar menawar bolehkan orang ramai miliki kediaman pada kos dipersetujui

Oleh Mohd Zaky Zainuddin
zaky@bh.com.my

Rakyat Malaysia berhak menentukan harga kediaman yang ingin dimiliki bagi merancakkan sektor hartanah tempatan, kaedah sama yang dipraktikkan di kebanyakan negara Eropah.

Pengarah Urusan CH Williams Talhar & Wong Sdn Bhd (WTV), Foo Gee Jen, berkata sudah tiba masanya pembeli diberikan hak berbuat demikian di mana setiap harga kediaman yang dijual pemaju boleh ditawarkan-menawar.

"Di beberapa negara maju di Eropah sudah lama mempraktikkan kaedah ini di mana sebagai contoh di London, wujudnya proses tawar-menawar

setiap unit kediaman yang dijual oleh pemaju. Di sana tiada harga tetap termasuk hartanah baharu dilancarkan.

"Di Malaysia, kita masih menggunakan kaedah *take it or leave it*, di mana pemaju memiliki hak mutlak ke atas hartanah yang dijual, sekaligus mereka yang benar-benar berkemampuan memiliki hartanah yang diinginkan," katanya kepada media selepas taklimat anjuran pasaran hartanah 2020 di Kuala Lumpur, semalam.

Memberi contoh, Gee Jen berkata, pembeli boleh mengemukakan harga yang dikehendaki yang lebih rendah daripada harga asas yang ditetapkan pemaju sehingga ia mendapatkan persetujuan kedua-dua belah pihak.

"Di London, pembeli memiliki kuasa menentukan harga apabila membeli secara berkumpulan. Contohnya, satu unit kediaman dijual pada harga RM200,000 seunit, tetapi pembeli mengemukakan tawaran RM180,000. Tetapi mungkin pemaju tidak bersetuju pada peringkat permulaan.

"Ia tidak merugikan pembeli jika harga berkenaan tidak dipersetujui. Untuk tempoh

tertentu, pemaju mahu unit hartanah dijual dengan cepat dan mereka perlu setuju dengan tawaran pembeli. Jadi setiap kumpulan pelanggan akan menerima harga yang berbeza," katanya.

Gee Jen berkata, harga hartanah di Malaysia sukar dikurangkan disebabkan pelbagai faktor termasuk kebergantungan kepada buruh asing dan pemaju kurang memilih teknologi sistem binaan berindustri (IBS), kos pematuhan dan premium tanah yang tinggi.

"Kos pematuhan yang perlu dibayar oleh pemaju termasuk kepada syarikat utiliti seperti Tenaga Nasional Bhd (TNE), Indah Water Konsortium (IWK) serta Telekom Bhd adalah tinggi membabitkan 15 hingga 25 peratus daripada harga kediaman dan ia akan diserap dalam harga hartanah.

"Seperti kos pematuhan, premium tanah yang tinggi turut membebankan pasaran. Ini adalah soal dasar di mana kerajaan boleh mengubahnya bagi memastikan rakyat mampu memiliki kediaman pada harga lebih rendah," katanya.

Bellau berkata, pengurangan harga hartanah juga adalah satu-satunya cara untuk

menangani unit tidak terjual di negara ini.

"Sebagai contoh di Lembah Klang, jika tidak ada pembetulan harga utama untuk unit apartmen servis, SOHO atau SOVO, ia mengambil masa lima tahun untuk melupuskan hartanah tidak terjual diserahkan dan unit kediaman bertanah pula dua tahun.

Katanya, setakat tahun lalu, jumlah hartanah tidak terjual adalah sekitar 55,000 unit bagi kediaman bertanah dan bagi apartmen servis, SOHO, SOVO dan komersial adalah 20,000 unit.

Gee Jen berkata, kerajaan juga perlu melihat situasi pertumbuhan pendapatan isi rumah berbeza dengan ketara berbanding kenaikan harga hartanah.

"Bagi tempoh 2010 hingga 2014, pertumbuhan harga hartanah adalah sekitar 12 hingga 13 peratus tahun ke tahun, tetapi pendapatan hanya tumbuh empat hingga lima peratus saja.

"Harga asas hartanah ketika ini sangat tinggi iaitu sekitar RM500,000, tetapi gaji asas amat rendah. Bagaimana rakyat mampu membeli rumah?," katanya.



Gee Jen (tengah) selepas taklimat anjuran pasaran hartanah 2020 di Kuala Lumpur, semalam.

(Foto Mohamad Shahril Badri Sadi/BH)