

# Agenda Perumahan Strategik Demi Malaysia Bersih

---

Khazanah Research Institute

Views 12/19 30 August 2019

Agenda Perumahan Strategik Demi Malaysia Bersih

This view was authored by Muhammad Nazhan Kamaruzuki, a researcher from the Khazanah Research Institute (KRI). This article has also benefitted from input by Dr Suraya Ismail and Mohd Amirul Rafiq Abu Rahim of KRI. Opinions expressed are those of the author and may not necessarily represent the official views of KRI. All errors remain the author's own.

This work is available under the Creative Commons Attribution 3.0 Unported license (CC BY3.0) <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>. Under the Creative Commons Attribution license, you are free to copy, distribute, transmit, and adapt this work, including for commercial purposes, under the following attributions:

Attribution – Please cite the work as follows: Muhammad Nazhan Kamaruzuki. 2019. Agenda Perumahan Strategik Demi Malaysia Bersih. Kuala Lumpur: Khazanah Research Institute. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0.

Translations – If you create a translation of this work, please add the following disclaimer along with the attribution: This translation was not created by Khazanah Research Institute and should not be considered an official Khazanah Research Institute translation. Khazanah Research Institute shall not be liable for any content or error in this translation.

### **Agenda Perumahan Strategik Demi Malaysia Bersih**

---

“Sayangi Malaysiaku: Malaysia Bersih” diangkat sebagai tema hari kebangsaan pada tahun ini. Pengertian slogan ini amat mendalam dan mengilhamkan pelbagai takrifan di jiwa masyarakat. Jika diteliti, bulan kemerdekaan juga merakam beberapa perkara yang berkait rapat dengan pasaran perumahan. Seperti contoh, Akta Pemajuan Perumahan (Kawalan Dan Pelesenan) (Akta 118) yang mengawal selia aktiviti pembangunan dan perlesenan projek perumahan di Malaysia mula berkuatkuasa pada bulan Ogos 1969. Selain itu, Syarikat Perumahan Negara Berhad (SPNB) juga ditubuhkan pada bulan Ogos 1997 yang seterusnya diamanahkan untuk membangun semula projek perumahan swasta terbengkalai.

Setelah 62 tahun kemerdekaan negara, topik perumahan masih menjadi buah mulut orang ramai sama ada berkaitan harga rumah, perumahan bagi golongan sasaran, isu-isu penyewaan kediaman, rumah terbengkalai, masalah pengurusan strata, dan sebagainya. Tetapi isu-isu asas iaitu manipulasi yang wujud dalam sistem jual-kemudian-bina, risiko dan kesan daripada kelonggaran dan inovasi skim pembiayaan perumahan serta keberkesanan peranan kerajaan di dalam pengurusan pasaran, masih membelenggu pasaran perumahan.

#### Optimistik atau manipulasi?

Sistem jual-kemudian-bina (JKB) amat sinonim dengan pasaran perumahan di Malaysia, terutamanya bagi penjualan projek-projek perumahan baharu. JKB merupakan kaedah penjualan unit kediaman yang belum lagi dibina oleh pihak pemaju kepada orang ramai. Tempoh pembinaan rumah mengikut peruntukan undang-undang adalah selama dua atau tiga tahun, mengikut jenis kediaman. Bukan sahaja pembeli berdepan dengan risiko dan kos untuk menanggung kegagalan atau kelewatan penyediaan rumah, malah tempoh pembinaan itu boleh mengekang motivasi pemaju untuk berinovasi dengan teknologi pembinaan yang baharu bagi meningkatkan mutu dan kecekapan pembinaan<sup>1</sup>. Disebabkan wujudnya unsur-unsur ketidakpastian di dalam sistem ini, maka pasaran kediaman terdedah dengan pelbagai ruang manipulasi yang mungkin memberi kesan terhadap ketidakseimbangan pasaran kediaman.

Melalui sistem JKB, ruang manipulasi boleh dikatakan wujud di setiap fasa transaksi projek perumahan. Secara teori dan amalnya, mekanisme pembidaan tanah untuk sesebuah projek pembangunan dilakukan melalui kaedah residual yang meletakkan potensi harga sesebuah unit perumahan yang boleh dijual di atas tanah tersebut sebagai motivasi di dalam pembangunan sesebuah projek perumahan<sup>2</sup>. Dengan ini, pemaju akan mengenal pasti potensi harga jualan rumah,

---

<sup>1</sup> Ismail et al (2019)

<sup>2</sup> KRI (2015)

kemudian mengira nilai pembangunan kasar sesebuah projek, meletakkan kadar keuntungan yang diinginkan dan mengambil kira anggaran kos pembangunan keseluruhan. Pemaju akan memilih untuk membeli tanah tersebut dan menjalankan projek sekiranya berbaloi.

Jika nilai potensi harga jualan tidak disandarkan dengan perkara asas yang munasabah seperti tahap pendapatan penduduk di kawasan tersebut, maka projek boleh berakhir dengan kadar jualan yang rendah kerana harga jualan yang tidak bertepatan dengan pendapatan penduduk setempat. Tetapi ini tidak bermakna pemaju gagal mencapai pulangan yang diperlukan kerana tiada siapa yang lebih memahami struktur kos serta pulangan daripada setiap projek melainkan pemaju projek itu sendiri.

Disebabkan pemaju tidak perlu membina unit kediaman sebelum menjualnya, maka harta kediaman akan dipasarkan secara imaginasi iaitu dengan gambaran pembangunan berserta pameran model projek dan rumah contoh yang dihiasi perabot-perabot yang indah di galeri pemasaran pemaju. Visual-visual sebegini akan menimbulkan rasa kagum di dalam bayangan pembeli lalu mendorong pembelian dibuat. Hakikatnya, rumah yang dibeli hanya mungkin siap dibina di dalam 2 atau 3 tahun selepas perjanjian jual beli ditandatangani. Boleh jadi rumah idaman yang dibina tidaklah seindah seperti didambakan. Bahkan, kondisi persekitaran yang sebenar di kawasan projek tersebut yang tidak akan pernah terzhahir melalui sebuah model kertas, juga boleh mengecewakan.

Lazimnya, harga rumah yang telah siap dibina akan melonjak naik kerana sebuah pelan rancangan yang telah dijual itu kini berdiri sebagai bangunan konkrit, bukannya sebuah model kertas lagi. Harga yang telah meningkat itu pula akan menjadi penanda aras kepada nilai pembangunan baharu yang lain kemudian meningkat lagi dan berterusan menjadi sebuah kitaran tanpa penghujung di dalam pasaran.

Di sebalik isu perumahan yang tidak mampu milik dan mampu tanggung, terdapat pula satu fenomena yang menarik iaitu mengenai lambakan unit kediaman yang tidak terjual. Berdasarkan data Pusat Maklumat Harta Tanah Negara (NAPIC), pasaran perumahan merekodkan jumlah terkumpul bagi unit kediaman tidak terjual pada tahun 2018 adalah sebanyak 100 759 unit. Jika ditambah dengan kategori *serviced apartment* dan *SOHO*, yang merupakan trend pembinaan masa kini, jumlah tersebut merangkumi 150 908 unit. Bagi harta kediaman yang telah siap dibina tetapi tidak terjual, jumlahnya pada tahun 2018 adalah sebanyak 32 313 unit dan jika ditambah dengan kategori *serviced apartment* dan *SOHO*, jumlahnya adalah sebanyak 45 027 unit. Tambahan lagi, hanya 34.58% daripada 66 040 unit kediaman baharu yang dilancarkan pada tahun 2018 berjaya dijual. Jika diambil kira jumlah unit di dalam perancangan dan di dalam pembinaan serta kadar jualan yang tidak mencapai separuh daripada yang dipasarkan juga situasi harga rumah di pasaran yang terus meningkat, pasti jumlah rumah kosong serta rumah tidak terjual akan semakin melambak di dalam beberapa tahun lagi.

Persoalannya di sini, jika benar harga rumah dipasarkan berdasarkan permintaan dan kajian pasaran yang tepat, mengapa terdapatnya unit-unit yang tidak terjual di pasaran? Bahkan ada juga antara unit-unit ini sudah siap dibina tetapi tidak terjual? Secara logik ekonomi, kita akan sepatutnya melihat penurunan harga unit-unit akibat lambakan unit kediaman yang tidak terjual. Tidak mustahil juga bahawa unit-unit kediaman tersebut sebenarnya dihargakan dengan harga yang terlalu tinggi atau spesifikasi dan lokasinya yang tidak bertepatan dengan harga, dengan kata lain unit

kediaman tersebut tidak berbaloi untuk dibeli. Maka, harga keseimbangan (*equilibrium price*) yang membuatkan rumah-rumah ini laku sebenarnya lebih rendah daripada yang dipasarkan.

### Tanggungjawab kerajaan?

Laporan KRI menjelaskan bahawa terdapat dua segmen di dalam pasaran perumahan iaitu sektor sosial dan sektor pasaran. Perbezaan antara kedua-dua segmen ini adalah berdasarkan jenis isi rumah yang berada di dalamnya. Sektor sosial merangkumi isi rumah yang tidak mampu langsung mananggung keperluan perumahan mereka dan sektor perumahan pula merangkumi isi rumah yang mampu.

Bagi sektor sosial, keperluan isi rumah di situ perlu dipenuhi oleh kerajaan melalui bantuan secara langsung seperti program penyewaan sosial (Projek Perumahan Rakyat). Keperluan isi rumah di sektor pasaran perlu dipenuhi oleh pemaju swasta melalui penyediaan perumahan yang mampu tanggung sama ada dari segi pemilikan atau penyewaan. Oleh yang demikian, pihak kerajaan memainkan dua peranan yang berbeza di dalam dua segmen ini.

Sektor sosial merupakan tanggungjawab kerajaan sepenuhnya, manakala bagi sektor pasaran, kerajaan perlu menyediakan persekitaran pasaran yang kompetitif agar penyediaan rumah mampu tanggung dapat dilaksanakan oleh pemaju swasta. Persekitaran yang kompetitif merangkumi pelaksanaan undang-undang serta pelbagai insentif kepada pemaju untuk membekalkan perumahan yang bertepatan dengan tahap kemampuan isi rumah serta menjadikan mereka lebih efektif di dalam penyediaan perumahan dengan manfaat teknologi pembinaan. Tumpuan strategi fiskal terhadap penyediaan rumah oleh kerajaan bukan sahaja menelan belanja yang besar tetapi juga mendorong pasaran menjadi tidak efektif apabila pihak swasta hanya menyediakan rumah yang berada di luar kemampuan kebanyakan orang.

### Disebalik rebat dan pembiayaan kreatif

Seterusnya, pelbagai bentuk pembiayaan yang mula ditawarkan bagi memudahkan urusan pinjaman perumahan seperti skim sewa beli, pembiayaan secara *crowdfunding* serta pembiayaan dengan ansuran yang fleksibel. Pemaju perumahan juga galak menawarkan pelbagai rebat dan diskaun kepada pembeli mereka. Langkah memudahkan pemberian pembiayaan menimbulkan persoalan mengenai kesannya kepada harga rumah serta terhadap pasaran secara keseluruhan. Malah pemberian rebat dan diskaun juga menimbulkan syak wasangka mengenai harga asas dan kos pembinaan sesebuah unit perumahan.

Pada tahun 2009, skim *Developer Interest Bearing Scheme* (DIBS) iaitu satu skim pembiayaan yang menawarkan kepada pembeli untuk hanya membayar sejumlah wang pendahuluan serta caj-caj guaman tanpa perlu membuat bayaran ansuran sehingga pembinaan rumah selesai. Sekilas pandang, skim DIBS ini meringankan pembeli kerana mendapat kelonggaran bayaran ansuran untuk beberapa tempoh masa. Namun, skim tersebut telah dimansuhkan oleh kerajaan pada tahun 2014 sebagai langkah untuk mengawal peningkatan harga rumah yang mendadak.

Sepanjang tahun 2009-2016, harga rumah juga telah meningkat secara mendadak iaitu pada kadar purata 9.1% setiap tahun, berbanding itu 3.1% sepanjang tahun 2000-2009<sup>3</sup>. Jika tiada angin masakan pokok boleh bergoyang, sudah tentu sahaja skim-skim pembiayaan yang 'kreatif' boleh memberi kesan kepada harga dan pasaran perumahan, walaupun secara kasarnya ianya memudahkan pembelian rumah oleh orang ramai. Laporan oleh KRI menunjukkan pembeli harus menanggung 11% hingga 22% kos tambahan berbanding pinjaman biasa<sup>4</sup>.

Dengan lambakan unit tidak terjual yang sebenarnya mungkin lebih murah daripada dipasarkan, strategi untuk memudahkan pemberian pinjaman perumahan serta pengenalan kepada struktur pinjaman yang berbeza daripada pinjaman daripada bank, perlu dilihat dengan lebih kritikal. Jangan sampai langkah untuk memudahkan pemberian pinjaman hanya menampung dan menutup pekung masalah utama iaitu harga rumah itu sendiri.

## Kesimpulan

Pasaran perumahan memerlukan langkah-langkah yang lebih strategik bagi membolehkan isu-isu asas yang berakar setelah sekian lama ditangani. Langkah pertama adalah untuk beralih daripada sistem jual-kemudian-bina kepada bina-kemudian-jual. Walau apa jua hujah mengenai kesan buruk bina-kemudian-jual yang cuba diketengahkan oleh sesetengah pihak, sistem ini akan tetap memanfaatkan pembeli rumah yang setelah sekian lama teraniaya di dalam kerangka jual beli sedia ada. Paling tidak, pembeli boleh memeriksa unit kediaman itu dengan deria rasa mereka dan tidak perlu terikat dengan risiko semasa tempoh pembinaan.

Seterusnya, masyarakat perlu peka dengan kesan-kesan skim pembiayaan perumahan baharu kerana mungkin terdapat implikasi kos yang lebih tinggi yang perlu ditanggung berbanding pembiayaan yang biasa. Malah, kesan skim-skim pinjaman perumahan yang baharu ini kepada pasaran perumahan secara makro (seperti kenaikan harga rumah) perlu dikaji dengan lebih mendalam sebelum ianya diuar-uarkan, biarpun terdapat kreativiti dan inovasi di dalam struktur pembiayaannya. Disebabkan, terdapat pelbagai diskaun dan rebat yang tinggi ditawarkan pemaaju, timbul juga persoalan mengenai asas harga rumah yang dibeli-berapakah nilai sebenar rumah tersebut dan kos pembangunannya? Perkara sebegini memerlukan penjelasan mengenai kos dan margin keuntungan daripada sesebuah projek perumahan.

Akhir sekali, perbezaan peranan kerajaan bagi di dalam dua jenis sektor perumahan perlu difahami untuk memastikan peruntukan kerajaan dapat disalurkan dengan tepat di sektor perumahan sosial. Manakala bagi sektor pasaran, kerajaan perlu menyediakan persekitaran pasaran yang kompetitif agar dapat menggalakkan pemain-pemain swasta untuk terus berinovasi dan efektif di dalam penyediaan rumah dan menyediakan perumahan yang bertepatan dengan kemampuan orang ramai.

---

<sup>3</sup> Ismail et al (2019)

<sup>4</sup> Ibid.

## Rujukan

Ismail, Suraya, Christopher Choong Weng Wai Wai, Hawati Abdul Hamid, Nur Fareza Mustapha, Gregory Ho, Tan Theng Theng, Muhammad Nazhan Kamaruzuki dan Adam Manaf Mohamed Firouz. 2019. *Agenda Perumahan: Peranan Kerajaan, Pasaran dan Masyarakat*. Kuala Lumpur: Khazanah Research Institute.

KRI. 2015. *Making Housing Affordable*. Kuala Lumpur: Khazanah Research Institute.

NAPIC. 2019. *Data Penting Laporan Pasaran Harta 2018*. Putrajaya: Pusat Maklumat Harta Tanah Negara.

NAPIC. 2019. *Laporan Pasaran Harta 2018*. Putrajaya: Pusat Maklumat Harta Tanah Negara.