

Strategi Kontraktor Hartanah Mendepani Cabaran Pasca Covid 19

Dr. Syahrul Hezrin Mahmud

Faculty of Business Management, UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA, Kampus Dungun, Terengganu Malaysia

**Email Penulis: syahr400@uitm.edu.my*



Pandemik Covid 19 memberi impak yang signifikan dari segi perkembangan sektor hartanah dan pembinaan di Malaysia. Kontraktor hartanah terutamanya yang berskala kecil dan sederhana perlu mencari strategi yang mampan untuk mendepani impak pasca pandemik Covid 19. Selain dari kebergantungan kepada inisiatif yang diperkenalkan oleh kerajaan melalui Pelan Jana Semula Ekonomi Negara (PENJANA) melalui insentif berteraskan cukai, mereka juga perlu memformulasikan strategi kreatif bagi memenuhi kehendak dan keperluan pasaran hartanah di Malaysia.

Salah satu isu yang sentiasa di hadapi oleh bakal pemilik hartanah samada untuk membeli hartanah yang ditawarkan untuk jualan mahupun membina kediaman di tanah sendiri adalah kekangan untuk menyediakan tunai bagi proses awalan pemilihan hartanah. Ianya akan lebih mendesak ekoran dari impak Covid 19 terhadap kemampuan tunai rakyat Malaysia.

Kebiasaannya untuk memiliki hartanah samada dengan cara membeli atau membina atas tanah sendiri, pembeli perlu mempunyai tunai di tangan. Kekangan tunai ini merupakan salah satu isu utama pemilihan hartanah di kalangan rakyat Malaysia.

Menurut laman www.usahawan.com, pembeli perlu menyediakan wang tunai sekurang-kurangnya 15% daripada harga (sambungan dari muka 25) jualan/kos pembinaan hartanah. Sekiranya hartanah tersebut berharga RM 300 ribu, wang tunai sebanyak RM 45 ribu perlu disediakan terlebih dahulu untuk merealisasikan pemilihan hartanah impian.

Tidak semua mampu untuk menyediakan wang tunai tersebut. Berdasarkan kepada senario ini, kontraktor hartanah boleh menawarkan pakej pembelian atau pembinaan rumah kediaman dengan konsep tanpa tunai. Konsep ini boleh dipraktikkan untuk pelanggan yang terdiri dari kakitangan kerajaan kerana kemudahan pembiayaan 100% berdasarkan harga penilaian oleh hartanah disediakan Lembaga Pembiayaan Perumahan Sektor (LPPSA).

Awam



Rajah 1 Hartanah yang ditawarkan dengan strategi tanpa tunai

Sumber <https://www.facebook.com/AarezHolding/photos>

Kaedah pelaksanaan strategi ini pembeli hanya perlu menyediakan semua dokumen yang berkaitan untuk diuruskan oleh kontraktor bagi mendapatkan kelulusan kemudahan pembiayaan. Kontraktor akan menguruskan kemudahan pembiayaan dengan pihak LPPSA melalui kemudahan pembiayaan yang cukup kompetitif kerana beberapa aspek. Antaranya adalah kelulusan pinjaman yang diberikan adalah 100% berdasarkan penilaian harga rumah dan kelayakan pemohon.

Selain itu, kejayaan strategi ini juga dipengaruhi oleh tawaran harga yang amat kompetitif disertakan spesifikasi hartanah yang premium. Harga hartanah yang ditawarkan

kebiasaannya adalah di bawah harga penilaian yang membolehkan rebat untuk tunai dinikmati oleh bakal pembeli.

Melalui strategi ini juga, tempoh bermula bayaran balik pembiayaan merupakan salah satu daya tarikan. Kontraktor biasanya menyerahkan hartanah ketika kesiapan 95% tanpa perlu menunggu pembayaran dijelaskan oleh pihak pembiaya terlebih dahulu. Ini bermakna, kebiasaannya pembeli mempunyai masa beberapa bulan menduduki kediaman tanpa bayaran ansuran bulanan. Ianya boleh dimanfaatkan untuk tujuan pembelian barangan keperluan hartanah tersebut.

Justeru itu, strategi penawaran hartanah melalui konsep tanpa tunai mampu meningkatkan perolehan jualan kontraktor hartanah dan secara tidak langsung juga mampu menarik segmen pembeli hartanah yang mengalami kekangan tunai untuk turut membuat pembelian dan seterusnya melonjakan pasaran hartanah secara keseluruhan.

*Artikel ini di tulis berdasarkan pengalaman penulis sebagai penasihat korporat sebuah syarikat kontraktor hartanah.

Rujukan

- [1] <https://www.hmetro.com.my/PnP/2020/06/588755/semarak-kembali-sektor-hartanah>
- [2] <https://www.usahawan.com/kewangan/pelaburan-hartanah.html/>
- [3] www.lppsa.gov.my/v2/amaun-kelulusan-pembiayaan