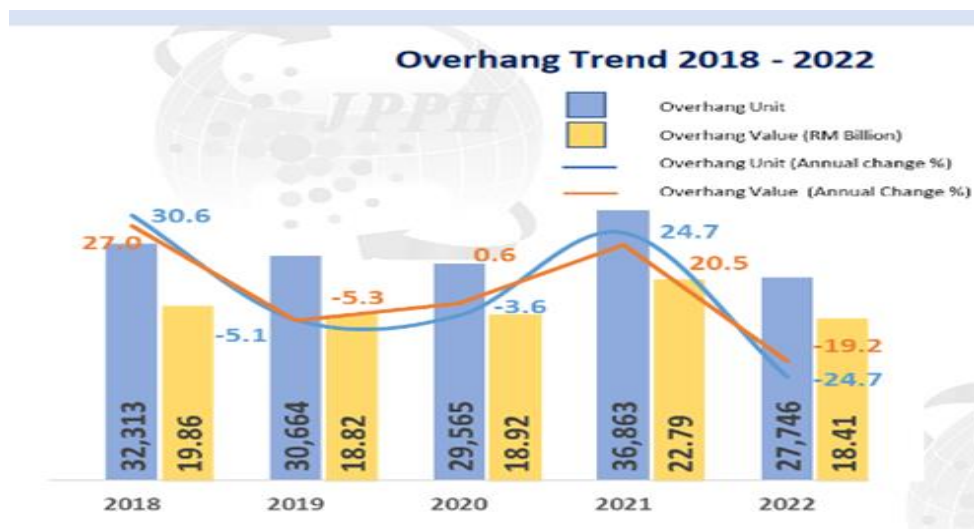




Harta Tanah Kediaman Tidak terjual (Overhang) Melebihi 5 Tahun



Penulis: Pn Nurulhudha Binti Imam @ email nurulhudha@jpph.gov.my

Artikel ini disumbangkan oleh penulis hasil daripada Penyelidikan Jabatan 2023. Artikel ini telah dibentangkan di Seminar Penyelidikan Kali Ke-14 pada 13 September 2023. Penulis kini bertugas sebagai Penolong Pegawai Penilaian di Bahagian Pasaran Harta, NAPIC Ibu Pejabat.

ABSTRAK

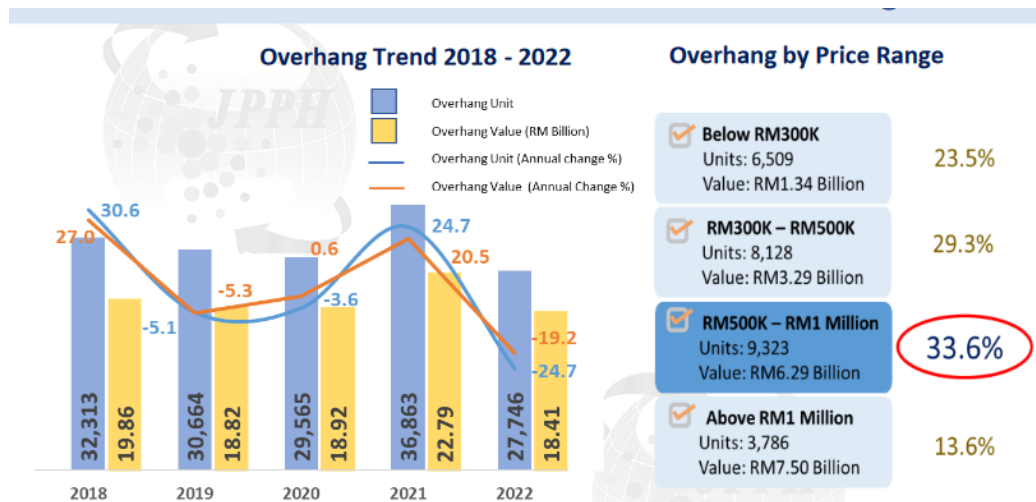
Kajian ini bertujuan mengenal pasti dan menganalisis faktor utama yang menyumbang kepada isu rumah tidak terjual (Overhang) selepas lima tahun dilancarkan. Antara faktor yang dikenal pasti ialah harga jualan tidak kompetitif, lokasi kurang strategik, keadaan ekonomi lemah, strategi pemasaran kurang berkesan, reka bentuk rumah tidak menepati kehendak pasaran, dan keadaan fizikal rumah yang memerlukan pembaikan. Melalui data pasaran, temubual dengan pakar industri harta tanah, pemaju, dan responden yang mewakili pembeli, kajian ini mengkaji cara bagaimana pemaju boleh memperbaiki pendekatan dalam menjual rumah, khususnya dalam pasaran yang kompetitif. Kajian ini juga memberi cadangan untuk mengatasi setiap faktor yang menyumbang kepada masalah ini. Hasil kajian diharapkan dapat membantu pemaju merangka strategi lebih efektif dan menyumbang kepada pengukuhan pasaran hartanah agar lebih selaras dengan keperluan pembeli serta ekonomi yang berkembang.

Limitasi Kajian – Kajian ini hanya tertumpu kepada harta tanah kediaman di WP Kuala Lumpur, Selangor, Johor dan Pulau Pinang

Kata Kunci: Harta Tanah Kediaman, Harta Tanah Tidak Terjual (Overhang), Pembangunan Harta Tanah

Pengenalan

Pasaran hartanah merupakan komponen penting dalam pembangunan ekonomi, menyediakan tempat tinggal dan peluang pelaburan kepada masyarakat. Namun, kebelakangan ini, jumlah rumah tidak terjual (Overhang), terutama di kawasan bandar dan pinggir bandar, semakin meningkat. Fenomena ini, di mana rumah kekal tidak terjual (Overhang) walaupun lima tahun selepas dilancarkan, menimbulkan kebimbangan kerana memberi kesan kepada pemaju hartanah dan ekonomi keseluruhan. Kelewatan penjualan unit hartanah membebankan pemaju dengan kos penyelenggaraan, mengganggu aliran tunai, dan melemahkan daya saing mereka di pasaran.



Rajah 1: Harta tanah Tidak terjual (Overhang) bagi Sektor Kediamaan 2017 hingga 2021
Sumber : NAPIC, Property Market 2022, Snapshots

NST, April 4, 2022. Dalam artikelnya yang bertajuk **Residential overhang due to poor project planning and research by property developers?** merakamkan pernyataan Chan Ai Cheng, Presiden Malaysian Institute of Estate Agents (MIEA) bahawa "Sesetengah harta tanah tidak dibangunkan dengan bijak," Menurutnya, keadaan tidak terjual (Overhang) itu kebanyakannya disebabkan oleh kekurangan penyelidikan, yang mengakibatkan pemahaman yang lemah tentang penawaran dan permintaan, serta ketidakpadanan dalam jenis julat harga harta tanah yang pembeli cari di tempat tertentu. Beliau juga menyeru pihak kerajaan melalui Kerajaan Perumahan dan Kerajaan Tempatan (KPKT) untuk bertindak lebih proaktif dalam menangani isu ini seperti dengan mengguna pakai garis panduan atau standard prosedur yang lebih ketat ke arah kelulusan bangunan di peringkat negeri.

Faktor makro adalah faktor kegagalan penjualan harta tanah kediamaan apabila dilihat secara global atau keseluruhan ekonomi (Hamid, 2002). Faktor mikro merupakan faktor yang mempengaruhi kegagalan penjualan kediamaan secara langsung pada tahap projek (tapak). Kebanyakan faktor ini adalah berkaitan dengan ciri-ciri harta tanah tersebut, profil dan demografi pembeli (Hamid, 2002).

Objektif Kajian

Objektif penyelidikan kajian adalah seperti berikut:

- Mengenalpasti faktor yang menyebabkan harta tanah kediamaan tidak terjual (Overhang) walaupun telah melebihi 5 tahun dari tarikh pelancaran.
- Mengenalpasti langkah yang diambil untuk mengurangkan harta kediamaan tidak terjual (Overhang).

Penemuan Kajian

Harta tanah kediaman tidak terjual (Overhang) boleh berlaku apabila tiada kerjasama padu antara pemohon pembangunan iaitu pemaju, pemilik tanah iaitu Kerajaan negeri dan akhirnya Kerajaan Persekutuan. Jika pelbagai program telah dijalankan tetapi ada pihak-pihak yang mengambil kesempatan maka tujuan untuk meningkatkan keupayaan orang ramai memiliki rumah akan terjejas justeru masalah overhang ini akan berterusan.

Kajian kebolehpercayaan (*reliability test*) telah dijalankan terhadap borang soal selidik, dan berdasarkan jadual di bawah didapati bahawa borang soal selidik tersebut adalah *reliable* dengan nilai Cronbach's Alpha 0.858. Borang soal selidik tersebut adalah baik dan boleh dimajukan kepada populasi kawasan kajian memandangkan nilai alpha yang diperoleh adalah melebihi 0.7 dan menghampiri 1.

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.865	.858	23

Jadual: Cronbach's Alpha

Objektif Pertama : Mengenalpasti faktor yang menyebabkan harta tanah kediaman tidak terjual (Overhang) walaupun telah melebihi 5 tahun dari tarikh pelancaran.

Disenaraikan beberapa faktor yang ditemui sebagai penyebab sesuatu skim kediaman tidak dapat terjual walaupun selepas 5 tahun dilancarkan yang diperolehi daripada hasil temubual berstruktur dan borang soal selidik yang dijawab oleh responden yang dikenalpasti.

BIL	FAKTOR-FAKTOR	MEAN
1	Sumber kewangan pembeli yang terhad	2.81
2	Harga rumah yang tidak sesuai dengan kemampuan milikan pembeli	2.69
3	Pasaran Perumahan yang lesu	2.69
4	Kemudahan pinjaman kewangan oleh pihak bank termasuk kadar faedah pinjaman yang dikenakan kepada pembeli oleh pihak bank terlalu tinggi	2.67
5	Tidak melakukan Kajian Kemungkinan/pasaran yang komprehensif sebelum merancang pembangunan projek perumahan baharu	2.62
6	Aksesibilitas dan Infrastruktur di skim perumahan	2.59
7	Persaingan yang tinggi	2.55
8	Pemasaran yang tidak efektif. Aktiviti promosi dan pasaran yang tidak aktif dan tidak sesuai dengan prospek pembeli	2.45
9	Branding/goodwill: Reputasi atau sejarah pemaju , pembeli memilih berdasarkan kualiti skim perumahan yang pernah dilancarkan oleh pemaju	2.41
10	Lokasi yang Kurang Menarik	2.38
11	Konsep pembangunan Skim Perumahan serta rekabentuk dan susun atur yang tidak sesuai	2.26

Senarai ini telah disusun mengikut mean dan memberikan gambaran mengenai keutamaan faktor tersebut. Lebih tinggi skor mean, lebih tinggi sesuatu faktor itu mempengaruhi. Dapat disimpulkan berdasarkan jadual, 4 faktor tertinggi adalah melibatkan kewangan.

Objektif Kedua : Mengenalpasti langkah yang diambil untuk mengurangkan harta kediaman tidak terjual (Overhang)

Tidak dapat tidak masalah overhang dan keupayaan orang ramai memiliki rumah adalah berkaitan seperti '*Dominos effect*'. Bagi memastikan kemampunan pasaran perumahan dan keupayaan berterusan orang ramai untuk memiliki rumah, pembaharuan yang lebih luas dalam sektor ini kekal penting. Hal ini termasuk, antara lain:

BIL	FAKTOR-FAKTOR	LANGKAH-LANGKAH
1	Sumber kewangan pembeli yang terhad	1) Mewujudkan skim simpanan untuk deposit perumahan . Samaada dilakukan seperti simpanan bermula seawal 18 tahun atau selepas bakal pembeli menemui skim perumahan yang hendak dibeli (simpanan dalam 2 hingga 3 tahun seperti tempoh pembinaan) 2) Memperkukuh keperluan terhadap pemaju untuk lebih telus berhubung dengan harga rumah yang diiklankan dengan diskaun atau rebat secara berasingan bagi menambah baik proses membuat keputusan oleh bakal pembeli, pemaju serta pemberi pinjaman 3) Kerajaan Persekutuan boleh mewujudkan pangkalan data perumahan bersepadu untuk perancangan dan peruntukan perumahan yang lebih selaras dengan pendapatan, ciri-ciri dan pilihan isi rumah.
2	Harga rumah yang tidak sesuai dengan kemampuan milikan pembeli	
3	Kemudahan pinjaman kewangan oleh pihak bank termasuk kadar faedah pinjaman yang dikenakan kepada pembeli oleh pihak bank terlalu tinggi	
4	Tidak melakukan Kajian Kemungkinan/pasaran yang komprehensif sebelum merancang pembangunan projek perumahan baharu	1) Menjalankan kajian awalan yang komprehensif terhadap pembangunan yang bakal dijalankan secara intensif berdasarkan data-data yang tepat dan dirujuk kepada mereka yang bertauliah dan diiktiraf oleh badan yang terlibat. 2) Kerajaan Negeri perlu memperkemas proses penerimaan penyemakan laporan kajian awalan dari pihak pemaju supaya proses <i>check and balance</i> dapat dilakukan dengan berkesan 3) Promosi dan pendedahan sesuatu pelancaran skim di dalam talian: Di era digital ini, promosi di dalam talian adalah sangat kritikal. Tanpa pemasaran melalui platform dalam talian seperti laman web hartanah, media sosial, atau iklan berbayar, peluang untuk menarik pembeli akan berkurangan. Pemaju boleh mengadakan <i>collaboration</i> dengan institusi kewangan atau mana-mana entiti yang dirasakan dapat menarik bekal pembeli.
5	Aksesibilitas Infrastruktur di skim perumahan	
6	Persaingan yang tinggi	
7	Pemasaran yang tidak efektif. Aktiviti promosi dan pasaran yang tidak aktif dan tidak sesuai dengan prospek pembeli	
8	Lokasi yang Kurang Menarik	
9	Konsep pembangunan Skim Perumahan serta rekabentuk dan susun atur yang tidak sesuai	

BIL	FAKTOR-FAKTOR	LANGKAH-LANGKAH
10	Branding/ <i>goodwill</i> : Reputasi atau sejarah pemaju , pembeli memilih berdasarkan kualiti skim perumahan yang pernah dilancarkan oleh pemaju	1) <i>Goodwill</i> merupakan aset tidak ketara yang mempunyai nilai tambah pada sesebuah syarikat. <i>Goodwill</i> ini diperolehi dari reputasi syarikat yang baik dan boleh dipercayai. Adalah penting bagi sesebuah syarikat cuba untuk membina dan mengekalkan nama baik supaya dapat menjamin kesinambungan jangka panjang arah sesuatu syarikat.
11	Pasaran Perumahan yang Lesu	1) Kerajaan Tempatan dan Kerajaan Negeri boleh mengawal pembangunan di kawasan mereka dan memastikan jumlah rumah yang dibina adalah selaras dengan permintaan pasaran. Ini dapat mengelakkan lambakan unit rumah yang tidak terjual (<i>Overhang</i>), yang boleh menjejaskan kestabilan pasaran hartanah serta sektor ekonomi lain yang berkaitan dan mengelakkan dari situasi pesaran perumahan yang lesu. Pembangunan yang tidak terkawal boleh menyebabkan pembaziran sumber seperti tanah, bahan binaan, dan tenaga kerja. Dengan memastikan unit yang dibina adalah sesuai dengan keperluan dan kemampuan pembeli, sumber-sumber ini digunakan dengan lebih cekap.

Rumusan

Melalui kajian ini dapat dirumuskan bahawa isu harta tanah tidak terjual (*Overhang*) akan terus meningkat sekiranya kajian awalan tidak diambil serius. Kajian kemungkianan dan pasaran ini wajib menggunakan khidmat profesional yang diiktiraf oleh badan profesional. Ini penting untuk mengenalpasti adakah sesuatu perancangan projek itu sesuai untuk diteruskan dan adakah projek yang bakal dibangunkan ini berdaya saing atau tidak.

Dengan memastikan kemampuan pasaran perumahan dan keupayaan berterusan orang ramai untuk memiliki rumah, pembaharuan yang lebih luas dalam sektor ini kekal penting. Antaranya Memperkukuh keperluan terhadap pemaju untuk lebih telus berhubung dengan harga rumah yang diiklankan dengan mendokumentasikan diskaun/rebat secara berasingan bagi menambah baik proses membuat keputusan oleh bakal pembeli, pemaju serta institusi kewangan.

Mewujudkan skim simpanan untuk deposit perumahan juga dilihat menjadi salah satu pilihan. Walaupun ini memakan masa tetapi untuk jangka masa panjang ianya dilihat mampu menyelesaikan faktor utama *overhang* iaitu kekangan untuk pembelian perumahan iaitu kemampuan kewangan pembeli yang rendah. Ketidakmampuan membeli rumah mengikut harga pasaran ini disebabkan kadar pertumbuhan pendapatan rakyat Malaysia yang tidak seiring dengan kadar kenaikan harga rumah

RUJUKAN

- Farahnadiah, N., Asli, M., Ezwan, E., Safian, M., Pengurusan, J., Tanah, H., Pengurusan, F., & Perniagaan, T. &. (2021). Faktor dan Corak Lambakan Harta Tanah Kediaman Tidak terjual (Overhang) di Johor Bahru, Johor melalui Aplikasi Sistem Maklumat Geografi. *Research in Management of Technology and Business*, 2(1), 1397–1411. <http://publisher.uthm.edu.my/periodicals/index.php/rmtb>
- Hamzah, N., Khoiry, M. A., Ali, M. A. M., N.S.Zaini, & I. Arshad. (2011). Faktor Luaran dan Dalam yang Mempengaruhi Harga Rumah Teres Di Bandar Baru Bangi. *Design + Build*, 4, 1–8
- Ishak, N. L., Yakub, A. A., & Achu, K. (2019). *BUYERS' PERCEPTION ON FACTORS AFFECTING AFFORDABLE HOUSING OVERHANG IN JOHOR, MALAYSIA*. <https://www.utm.my/intrest>
- Jonald L Pimentel (2010), "A note on the usage of likert scale for research data Analysis"
- USM R& D: 109-112(2010). Department of Mathematics and statistic, college of Arts and Science, University of Southern Mindanao Kabacan, Catabato, Philippines.
- Jacob J & Michael S. Matell (1971). Three-Point Likert Scales Are Good Enough, *Journal of Marketing Research* Vol VIII (November 1971), 495-500
- Mohamad., N. I., Tawil., N.M., Usman., M.S. Ismail., A.H., Yusoff., Y.M. (2011). Faktor Mempengaruhi Kegagalan Penjualan Harta Tanah Perdagangan Jenis Rumah Kedai. *Jabatan Seni Bina. Fakulti Kejuruteraan dan Alam Bina, UKM. Volume 4,2011. ISSN:1985-6881.*
- Negara, J. P., Perumahan, K., Tempatan 'perumahan, K., & Semua', U. (2015). *DASAR PERUMAHAN MAMPU MILIK NEGARA*.
- N.I. Mohamad, N.M. Tawil, I.M.S. Usman, A.H. Ismail, Y. M. Y. (2011). *FAKTOR MEMPENGARUHI KEGAGALAN PENJUALAN HARTA TANAH PERDAGANGAN JENIS RUMAH KEDAI*.
- NAPIC. (2022). *Status Pasaran Harta Tanah Q4 2022*.
- Sahid, M. S. (2016). *Pengurusan Strategik Harta Tanah*. Universiti Teknologi Malaysia. <http://eprints.utm.my/id/eprint/77751/1/MohdShahrizanSahidMFGHT2016.pdf>