

Fenomena Ketidakpadanan (*Mismatch*) dalam Pasaran Harta Tanah Kediaman

Wan Zahari Wan Yusoff^{1,2}, Abdul Jalil Omar^{1,2*}, Zarina Shamsudin^{1,2}

¹Jabatan Pengurusan Harta Tanah, Fakulti Pengurusan Teknologi dan Perniagaan, Universiti Tun Hussein Onn Malaysia, 86400 Parit Raja, Batu Pahat, Johor, MALAYSIA

²Institut Harta Tanah Malaysia (MyREI), Universiti Tun Hussein Onn Malaysia, 86400 Parit Raja, Batu Pahat, Johor, MALAYSIA

*Corresponding Author

DOI: <https://doi.org/10.30880/rmtb.2023.04.02.048>

Received 30 September 2023; Accepted 01 November 2023; Available online 01 December 2023

Abstract: The mismatch between demand and supply in the real estate market has a significant impact on the national economy. The demand for housing in Selangor is increasing, in line with the increase in the population either in terms of migration or birth. The number of people who do not own a house is also high, in line with the increase in demand. However, the number of unsold housing units is high (overhang). Demand for affordable homes under RM300,000 is high. However, most of the houses offered are beyond the people's affordability. This causes dumping of unsold properties due to market mismatch. This study was conducted to examine the factors that contribute to the phenomenon of mismatch in the real estate market as well as to examine effective strategies for overcoming this mismatch issue. The research methodology is through structured interview. Then, secondary data was obtained from the National Property Information Centre (NAPIC) report and the Housing Statistics report published by the Department of Statistics and the National Housing Department. The primary data is obtained through an interview instrument on four (4) selected real estate experts. The results of the study revealed factors that contribute to the phenomenon of property mismatch. Furthermore, strategies and suggestions to overcome the mismatch issue are also discussed in this study. This study is beneficial to housing policy and policymakers as well as to housing developers in Selangor and Malaysia in general.

Keywords: Property market mismatch, Property overhang

Abstrak: Ketidakpadanan antara permintaan dan penawaran dalam pasaran harta tanah memberi impak yang ketara kepada ekonomi negara. Permintaan perumahan di Selangor semakin meningkat, sejajar dengan pertambahan bilangan penduduk samada dari segi migrasi atau pun kelahiran. Bilangan rakyat yang tidak memiliki

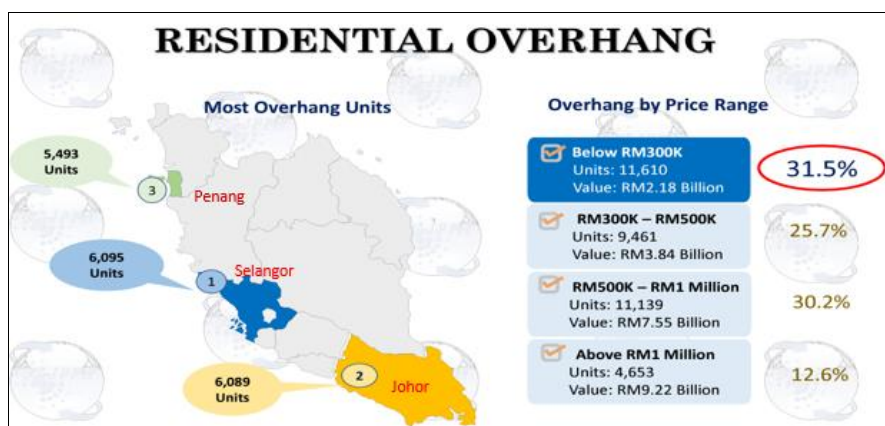
rumah juga adalah tinggi, sejajar dengan peningkatan permintaan. Namun demikian bilangan unit perumahan yang tidak terjual adalah tinggi (overhang). Permintaan terhadap rumah mampu milik di bawah RM300,000 adalah tinggi. Bagaimanapun majoriti rumah yang ditawarkan adalah berada di luar paras kemampuan rakyat. Ini menyebabkan berlakunya lambakan harta tanah yang tidak terjual kerana ketidakpadanan pasaran. Kajian ini dijalankan untuk mengkaji faktor-faktor yang menyumbang kepada fenomena ketidakpadanan pasaran harta tanah serta mengkaji strategi yang berkesan dalam mengatasi isu ketidakpadanan ini. Metodologi kajian adalah melalui kaedah temuduga pakar. Data sekunder diperolehi daripada Laporan Pasaran Harta dan laporan NAPIC serta laporan Statistik Perumahan yang diterbitkan oleh Jabatan Statistik dan Jabatan Perumahan Negara. Manakala data primer diperolehi melalui instrumen temu bual ke atas empat (4) orang pakar harta tanah terpilih. Hasil kajian dapat mengenal pasti faktor-faktor yang menyumbang kepada fenomena ketidakpadanan harta tanah. Strategi dan cadangan mengatasi turut dibincangkan dalam kajian ini. Kajian ini memberi manfaat kepada pembuat dasar dan polisi perumahan serta kepada pemaaju perumahan di Selangor dan Malaysia amnya.

Kata Kunci: Ketidakpadanan pasaran harta tanah, Harta Tanah tidak terjual

1. Pengenalan

Industri perumahan negara diselubungi pelbagai isu yang berlarutan. Antaranya adalah isu rumah tidak terjual (overhang), isu rumah mampu milik (affordable housing), isu kualiti perumahan bertingkat serta isu ketidakpadanan (mismatch) antara permintaan dan penawaran dan lain-lain yang boleh menjejaskan ekonomi negara. Isu-isu tersebut jika tidak dikenal pasti punca dan tidak ditangani dengan sempurna boleh memberi impak ketara kepada ekonomi negara dan menjejaskan kesejahteraan rakyat. Isu rumah yang tidak terjual akhirnya akan dibebankan kepada pihak kerajaan untuk diselesaikan.

Rajah 1 menunjukkan lambakan harta tanah kediaman yang tidak terjual di Semenanjung Malaysia. Selangor merekodkan bilangan harta tanah kediaman tidak terjual tertinggi diikuti Johor dan Pulau Pinang. Apa yang menjadi perhatian adalah harga rumah di bawah RM300 ribu telah merekodkan *overhang* tertinggi iaitu sebanyak 31.5%. Lingkungan harga RM300 ribu ke bawah dianggap harga mampu milik oleh majoriti rakyat. Namun masih berlaku lambakan harta tidak terjual. Bilangan rakyat yang tidak memiliki rumah adalah ramai, dalam masa yang sama harta tanah kediaman yang dianggap mampu milik masih berlambak di pasaran. Kenapa berlaku sebegini, apakah faktor yang menyumbang kepada *mismatch* pasaran harta tanah kediaman ini?



Rajah 1: Lambakan rumah tidak terjual mengikut negeri (NAPIC, 2022)

2. Ketidakpadanan Pasaran Harta Tanah

NAPIC (2021) mentakrifkan harta tanah tidak terjual bermaksud harta tanah yang siap dibina dan telah mendapat *Certificate of Completion and Compliance* (CCC) masih belum terjual melebihi tempoh 9 bulan selepas pelancaran. Manakala ketidakpadanan perumahan merujuk kepada ketidakseimbangan antara permintaan dan penawaran. Ia adalah percanggahan dalam pasaran perumahan yang disebabkan oleh perbezaan antara permintaan dan penawaran untuk unit-unit kediaman. Ia berlaku apabila bekalan stok perumahan melebihi permintaan atau sebaliknya. Untuk mentakrifkan ketidakpadanan pasaran perumahan, pelbagai situasi boleh digunakan. Ketidakpadanan mungkin berlaku berkaitan dengan tahap kemampuan, harga rumah yang terlalu tinggi, keperluan kawal selia atau berpunca dari kawasan geografi dan lokasi pembangunan perumahan yang tidak sesuai.

Menurut Bank Negara (2017), ketidakseimbangan penawaran-permintaan dalam pasaran hartanah telah meningkat sejak 2015. Ketidakseimbangan penawaran-permintaan dalam segmen hartanah kediaman telah meningkat. Jumlah hartanah kediaman yang tidak terjual terutamanya disebabkan oleh ketidakpadanan antara harga pelancaran perumahan baharu dan jumlah yang mampu dibayar oleh isi rumah. Harta tanah kediaman yang tidak terjual berada pada tahap tertinggi dalam sedekad, dengan dengan majoriti unit yang tidak terjual berada dalam kategori harga RM250,000 di atas.

2.1 Implikasi Ketidakpadanan Pasaran Harta Tanah

Ketidakeimbangan pasaran hartanah yang teruk boleh menimbulkan risiko kepada kestabilan makroekonomi dan kewangan. Sejarah telah menunjukkan bahawa lebihan dalam pasaran hartanah boleh menimbulkan risiko kepada ekonomi yang lebih luas. Menurut IMF (2011), dari segi sejarah, ledakan perumahan telah diikuti oleh kejatuhan kira-kira 40% dengan keruntuhan perumahan dikaitkan dengan kemelesetan ekonomi yang lebih lama dan kerugian yang lebih besar berbanding dengan kejatuhan harga ekuiti. Memandangkan terdapat ketidakseimbangan dalam kedua-dua pasaran hartanah kediaman dan komersial di Malaysia, ini menjadi punca kebimbangan kerana sektor hartanah mempunyai hubungan dengan lebih daripada 120 sub industri, secara kolektif menyumbang 10% kepada KDNK dan menggaji 1.4 juta rakyat Malaysia.

Kajian ini memfokuskan untuk mengenal pasti faktor-faktor yang menyumbang kepada berlaku fenomena ketidakpadanan dalam pasaran harta tanah perumahan di Selangor. Kajian juga mendapatkan pandangan pakar, bagaimana untuk mengatasi isu ketidakpadanan dalam pasaran harta tanah kediaman. Teori ekonomi menyatakan semakin tinggi permintaan, maka semakin tinggi harga sesuatu rumah. Manakala semakin kurang penawaran maka semakin rendah harga sesuatu rumah. Bagaimanapun situasi ini tidak berlaku, harga rumah terus naik atau sekurang-kurangnya kekal sungguhpun tiada permintaan terhadap jenis rumah tersebut.

2.2 Faktor yang mempengaruhi permintaan

(a) *Pertambahan Penduduk*

Pertambahan penduduk telah menyebabkan permintaan tinggi terhadap rumah kediaman. Hal ini telah menggalakkan spekulasi harga hartanah kediaman di pasaran. Oleh itu pelabur rumah dan pemaju cuba mengambil kesempatan dengan mengaut keuntungan yang cepat dengan menaikkan harga rumah yang mendadak dalam jangka masa yang singkat kerana permintaan yang tinggi daripada pembeli. Ini dikenali sebagai spekulasi harga harta tanah (Levin & Wright 1997).

(b) *Harga rumah*

Situasi harga rumah berikut menyumbang kepada ketidakpadanan pasaran harta tanah kediaman:

- i. Jurang harga yang ketara antara rumah kos rendah dengan rumah harga bebas di pasaran;
- ii. Kekurangan pilihan dari segi jenis rumah harga sederhana;
- iii. Ketidakkampuan pembeli yang berpendapatan sederhana rendah dan sederhana khususnya golongan muda (pasangan muda) untuk memiliki rumah.

(c) *Jenis Rumah dan kualiti pembinaan*

Apa yang dimaksudkan dengan jenis rumah dalam konteks kajian ini adalah pemilihan jenis rumah oleh pembeli ketika membuat keputusan untuk membeli. Oleh kerana perumahan adalah salah satu keperluan asas manusia, ia telah melahirkan pasar perumahan yang melibatkan interaksi permintaan dan pengeluaran antara pengguna (pembeli rumah) dan pengeluar (pemaju). Keputusan membeli rumah adalah keputusan sekali seumur hidup bagi kebanyakan orang. Oleh itu ia melibatkan pelbagai pertimbangan termasuklah tahap kemampuan, harga, citarasa jenis rumah, lokasi tempat kerja, berhampiran kemudahan awam dan sebagainya. Berikut adalah beberapa jenis rumah yang terdapat di pasaran harta tanah kediaman:

- i. Rumah teres
- ii. Rumah sesebuah
- iii. Rumah berkembar
- iv. Rumah Kluster
- v. Apartmen
- vi. Rumah Pangsa
- vii. Kondominium

(d) *Lokasi*

Lokasi juga sering dikaitkan dengan jarak dari pusat bandar, tempat kerja, sekolah, pusat membeli belah dan sebagainya. Lokasi akan menunjukkan kedudukan harta tanah itu berada seperti letakan dan jarak dari pusat bandar, letakan spesifik, jarak dari jalan utama dan kesenangan untuk masuk atau kemudahsampaian (Mar Iman, 2012). Pembeli akan memilih rumah yang berdekatan dengan kawasan bandar, pengangkutan awam ataupun tempat kerjanya.

(e) *Kemudahan Asas*

Kemudahan awam seperti bank, masjid, restoran, pejabat pos dan stesen minyak akan melonjakkan nilai harta tanah rumah kedai kerana ia meningkatkan jumlah populasi sekitar dan meluaskan pasaran. Kemudahan ini akan mempengaruhi keputusan pembeli untuk memperoleh harta tanah kerana kebanyakan pembeli mempertimbangkan faktor seperti jarak dekat dengan sekolah, taman rekreasi, dan kawasan yang mempunyai kemudahan awam dan kemudahan asas ketika mencari kediaman.

(f) *Faktor kewangan*

Kriteria paling penting bagi pembeli harta tanah kediaman adalah keadaan kewangan mereka, kerana ia akan menentukan jenis rumah yang akan mereka beli. Halangan untuk meminjam, seperti kadar faedah pinjaman dan tempoh pembayaran, kemungkinan akan memberi kesan terhadap potensi ini.

2.3 Faktor yang mempengaruhi penawaran harta kediaman

(a) *Stok sedia ada*

Harta tanah kediaman berbeza dengan komoditi ekonomi lain kerana stok semasa telah memenuhi sebahagian besar permintaan. Dalam ekonomi yang sedang berkembang, bangunan harta tanah kediaman baru hanya sekitar 4% hingga 5% dari jumlah bangunan harta tanah kediaman, dan selebihnya

berasal dari stok yang ada untuk tahun semasa. Ini bermaksud bahawa bekalan harta tanah kediaman tidak elastik dalam jangka masa pendek.

(b) Harga semasa

Keputusan pemaju untuk membangun harta tanah kediaman di satu-satu lokasi sangat dipengaruhi oleh jumlah keuntungan yang bakal diperolehi. Pemaju akan tertarik untuk membina rumah di kawasan yang berpotensi dan mempunyai permintaan tinggi, kerana ini akan menjamin margin keuntungan yang tinggi. Harga harta tanah kediaman pada tahun-tahun sebelumnya memberi kesan kepada penawaran tahun ini. Tidak dinafikan bahawa harga mempunyai kesan terhadap kemampuan harta tanah kediaman kerana sangat berkaitan dengan tahap pendapatan penduduk tempatan.

(c) Pengezonan

Undang-undang tempatan dan pelbagai syarat yang dikenakan oleh pihak berkuasa tempatan dapat merencatkan pembangunan projek kediaman di lokasi tertentu. Sekiranya kawasan yang dizonkan untuk kawasan perumahan adalah terhad maka penawaran perumahan akan berkurang. Selain daripada keperluan pengezonan dan kelulusan perancangan, pengendalian bangunan bersejarah mungkin menyekat pembinaan dan melambatkan bekalan kediaman baru untuk memenuhi permintaan semasa.

2.4 Ketidakeimbangan pasaran harta tanah yang teruk boleh menimbulkan risiko ekonomi makro dan kestabilan kewangan

Sejarah telah menunjukkan bahawa lebih pada pasaran harta tanah boleh menimbulkan risiko kepada ekonomi yang lebih luas. Sektor harta tanah memberi impak kepada perkembangan ekonomi Negara. Lambakan rumah yang tidak terjual memberi risiko kepada ekonomi negara. Hal ini menyebabkan ekonomi negara menjadi perlahan dan semakin lemah.

Selain itu, isu pendapatan golongan berpendapatan rendah, sederhana dan tinggi dan komposisi golongan ini juga antara yang memberi kesan berlaku ketidakseimbangan pasaran ekonomi harta tanah disebabkan pendapatan yang berbeza dan tidak setanding dengan penawaran perumahan yang ditawarkan oleh pemaju.

2.5 Permintaan rumah kos rendah dan mampu milik meningkat kesan peningkatan harga rumah.

Bekalan perumahan kos rendah dan mampu milik di Selangor masih tidak mencukupi untuk memenuhi permintaan yang meningkat. Oleh kerana kekurangan tanah untuk pembangunan di kawasan bandar, serta persaingan dari sektor industri dan komersial, harga tanah telah meningkat, menjadikannya kesulitan untuk menyediakan perumahan kos rendah. Golongan berpendapatan rendah, tidak dapat membeli rumah yang ditawarkan, terutama oleh pihak swasta, akibat daripada kesan kenaikan harga yang tinggi. Tekanan ini menyebabkan kerajaan telah memperkenalkan pembinaan rumah kos rendah yang mampu dimiliki oleh golongan berpendapatan rendah dan juga sederhana.

3. Metodologi Kajian

Kajian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan kuantitatif. Data sekunder diperolehi daripada Laporan Pasaran Harta Tahunan yang diterbitkan, Pusat Matlumat Harta Tanah Negara (NAPIC), Jabatan Penilaian dan Perkhidmatan Harta Malaysia, Jabatan Perangkaan Malaysia, Laporan-laporan serta artikel jurnal dalam bidang berkaitan harta tanah. Data primer diperolehi daripada panduan temubual separa berstruktur dengan empat (4) orang pakar dalam bidang harta tanah Negara. Maklumat latar belakang responden dipaparkan dalam Jadual 1.

Jadual 1: Responden kajian

Responden	Jawatan	Pengalaman dalam Bidang Harta Tanah	Nama Organisasi/Syarikat
R1	Pengarah	20 Tahun	Pusat Harta Tanah Negara (NAPIC), Jabatan Penilaian dan Perkhidmatan Harta Kementerian Kewangan.
R2	Profesor Madya / Perunding Harta	21 Tahun	UiTM Cawangan Perak/ Tetuan Fadzilah & Fikri Sdn Bhd.
R3	Pengurus	30 Tahun	Aceakl Valuers & Property Consultant (South) Sdn. Bhd
R4	Pengasas Komuniti Pejuang Harta Tanah	18 Tahun	Pejuang Harta Tanah

4. Analisis Data

Proses menganalisis bermula dengan mengenal pasti isi-isi penting dan kandungan utama daripada rakaman hasil temu bual. Seluruh temu bual telah dirakam dan disalin semula dalam bentuk transkrip di dalam format fail *Microsoft Word* menggunakan kaedah *rephrasing*. Tujuan kaedah ini digunakan adalah untuk menjadikan proses menganalisis data kajian menjadi lebih jelas. Di samping itu, transkrip tersebut disusun mengikut aturan persoalan yang ditanya oleh pengkaji dan diikuti dengan jawapan daripada responden

Hasil analisis kajian ini dibentangkan di dalam bentuk jadual bagi mengenalpasti pendapat responden terhadap soalan yang diberikan berkaitan dengan ketidakpadanan pasaran harta tanah di Malaysia.

4.1 Hasil Dapatan Kajian Objektif 1

- (a) *Apakah faktor yang menyumbang kepada fenomena ketidakpadanan pasaran harta tanah kediaman di Selangor?*

Jadual 2: Faktor yang menyumbang kepada fenomena ketidakpadanan pasaran harta tanah

Responden	Keterangan
R1	<ul style="list-style-type: none"> •Harga melebihi kemampuan pembeli •Jenis kediaman yang didirikan tidak bertepatan dengan permintaan •Penawaran kediaman melebihi permintaan di satu-satu kawasan
R2	<ul style="list-style-type: none"> •apabila komposisi pembangunan harta tanah yang diluluskan tidak mengambilkira permintaan dan penawaran semasa harta tanah.
R3	<ul style="list-style-type: none"> •Pihak Kawalan Perundangan (PBT) melakukan pembangunan kurang peka akan keperluan penduduk setempat
R4	<ul style="list-style-type: none"> •Lokasi yang tidak sesuai untuk pembeli •Ketidaksepadanan harga

(b) *Bagaimanakah faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan harta tanah di Selangor memberi kesan kepada isu ketidakpadanan harta tanah?*

Jadual 3: Faktor yang mempengaruhi permintaan harta tanah

Responden	Keterangan
R1	• Kecenderungan pembeli rumah di kalangan generasi muda untuk membeli rumah baharu tanpa perlu menyediakan pembayaran deposit (10%)
R2	• Kuasa beli masyarakat amat terbatas dimana pendapatan bulanan mereka tidak dapat membantu untuk mereka memiliki hartanah
R3	• Berlaku lambakan harta tanah (overhang)
R4	• Pembeli tidak membeli harta tanah

(c) *Bagaimanakah harga rumah mempengaruhi permintaan dan penawaran pasaran harta tanah kediaman ?*

Jadual 4: Harga rumah yang mempengaruhi permintaan dan penawaran pasaran harta tanah

Responden	Keterangan
R1	•Dari aspek ekonomi, harga rumah seharusnya ditentukan oleh permintaan dan penawaran di pasaran (situasi ideal) •Apabila harga jualan rumah adalah berpadanan dengan kebolehmampuan pembeli, akan akan banyak permintaan bagi kediaman tersebut
R2	•Terdapat 2 elemen utama yang mempengaruhi permintaan dan penawaran pasaran harta tanah kediaman iaitu harga jualan unit dan kos pembinaan. Kedua-dua faktor ini mempunyai hubungan saling berkaitan antara satu sama lain di mana apabila berlaku peningkatan kos binaan, maka secara langsung pemaju terpaksa menaikkan harga jualan unit kediaman dengan tujuan untuk mengekalkan margin keuntungan antara 10% hingga 15%.
R3	•Permintaan mempengaruhi harga rumah
R4	•Penawaran tanah yang terhad dari sudut ekonomi telah menyebabkan harga tanah melambung tinggi. Oleh itu harga rumah juga menjadi semakin mahal.

(d) *Kemerosotan tahap kemampuan memiliki rumah sebahagiannya berpunca daripada penawaran perumahan yang tidak responsif terhadap permintaan efektif. Mengapakah hal ini terjadi?*

Jadual 5: Punca penawaran perumahan tidak responsif terhadap permintaan efektif

Responden	Keterangan
R1	•Ada kebarangkalian pemaju tidak menjalankan feasibility study ke atas cadangan pembangunan yang dirancang dan melaksanakan pembangunan berdasarkan pengalaman.
R2	•sesetengah pemaju projek pembangunan harta tanah tidak mendapatkan khidmat daripada jurunilai harta tanah dalam memberi pandangan yang betul tentang pasaran harta tanah
R3	•Pemaju ingin memaksimumkan keuntungan seperti di Putrajaya. Kerajaan mengawal perlu bina rumah dengan harga mampu milik
R4	•Terdapat juga kemungkinan time lag bagi kelulusan pembangunan dan tempoh masa pembangunan sebenar yang menyebabkan perubahan kepada situasi permintaan

(e) Bagaimanakah cara untuk mengurangkan stok sedia ada dari meningkat berterusan?

Jadual 6: Cara mengurangkan stok sedia ada dari meningkat berterusan

Responden	Keterangan
R1	•kawalan dapat dilaksanakan bagi pembangunan kediaman akan datang dan yang dirancang. Oleh itu, perlu ada perhatian dan pengawalan oleh pihak berkuasa tempatan agar sebelum sesuatu kebenaran itu diberikan untuk pembangunan baharu, pihak berkuasa perlu mendapatkan khidmat nasihat daripada JPPH yang dapat memberikan gambaran pasaran harta tanah semasa di kawasan setempat
R2	•menghadkan bilangan pembangunan unit-unit harta tanah tertentu yang telah sedia ada dalam pasaran
R3	•Kawalan perancangan oleh PBT
R4	•Pemaju harus menurunkan harga dengan itu akan ada pembeli

(f) Isu dalam pemilikan rumah timbul apabila wujudnya ketidakpadanan antara permintaan dan bekalan rumah mampu milik dikenal pasti antara punca utama kesukaran golongan berpendapatan rendah dan sederhana membeli rumah. Pada pendapat anda bagaimanakah cara untuk atasi masalah ini?

Jadual 7: Cara untuk mengatasi isu dalam pemilikan rumah

Responden	Keterangan
R1	•Perlu ada perhatian dan pengawalan oleh pihak berkuasa tempatan agar sebelum sesuatu kebenaran itu diberikan untuk pembangunan baharu, pihak berkuasa perlu mendapatkan khidmat nasihat daripada JPPH yang dapat memberikan gambaran pasaran harta tanah semasa di kawasan setempat.
R2	•Campurtangan daripada pihak berkuasa terutamanya pihak berkuasa tempatan dalam menjalankan inventori semasa harta tanah yang akan dibangunkan, sedang dibina dan baru disiapkan perlu dititikberatkan penglibatan agensi
	Persekutuan seperti Kementerian Perumahan, Kesejahteraan Bandar dan Kerajaan Tempatan
R3	•Kawalan perancangan pastikan pemaju membina rumah seperti rumah sederhana dan mampu milik
R4	•Menyediakan perumahan mampu milik pada skala yang besar menunjukkan pemulihan yang perlahan dalam pasaran perumahan mampu milik

4.2 Hasil Dapatan Kajian Objektif 2

(a) *Apakah strategi yang telah dilaksanakan oleh pihak kerajaan bagi mengatasi masalah ketidakpadanan ini. Adakah ia berkesan?*

Jadual 8: Strategi yang dilaksanakan oleh pihak kerajaan untuk mengatasi isu ketidakpadanan

Responden	Keterangan
R1	<ul style="list-style-type: none"> •Pengecualian Duti Setem bagi pembelian rumah pertama •Pengecualian Cukai Keuntungan Harta Tanah •Home Ownership Campaign •Keberkesanan: masih kurang berkesan melihat kepada jumlah yang tidak terjual di pasaran
R2	<ul style="list-style-type: none"> •kawalan di peringkat kelulusan di mana pihak berkuasa tempatan selaku pihak berkuasa yang mempunyai kawalan dalam proses pembangunan harta tanah dengan cara mengenalpasti komposisi pembangunan harta tanah di dalam kawasan pentadbiran.
R3	<ul style="list-style-type: none"> •Membina rumah kos rendah, sederhana dan mampu milik dengan bilangan yang banyak
R4	<ul style="list-style-type: none"> •Pengecualian Duti Setem bagi pembelian rumah pertama •Home Ownership Campaign

(b) *Adakah strategi penawaran perumahan semasa dapat bagi memenuhi permintaan perumahan? Bagaimana?*

Jadual 9: Strategi penawaran perumahan semasa memenuhi permintaan perumahan

Responden	Keterangan
R1	Masih belum mampu memenuhi permintaan kerana penawaran yang ditawarkan tidak memenuhi kriteria dan kehendak pembeli
R2	<ul style="list-style-type: none"> •Strategi penawaran semasa perumahan masih belum mampu memenuhi permintaan unit-unit kediaman di mana pemaju lebih memikirkan soal keuntungan melalui projek pembangunan harta tanah.
R3	<ul style="list-style-type: none"> •Boleh memberi peluang kepada rakyat memiliki rumah sendiri, mengelakkan pembeli rumah untuk pelaburan
R4	Belum memenuhi kerana pemaju hanya memikirkan diri sendiri sahaja dan hanya ingin mengaut keuntungan semata-mata.

(c) *Apakah saranan anda strategi yang harus dilaksanakan oleh pihak kerajaan?*

Jadual 10: Saranan strategi dilaksanakan oleh kerajaan

Responden	Keterangan
R1	<ul style="list-style-type: none"> •Pembangunan rumah mampu milik di atas tanah Kerajaan Persekutuan dan Kerajaan Negeri •Pengurangan Caj Pemajuan dan Kos Pematuhan
R2	<ul style="list-style-type: none"> •Kawalan dari segi komposisi pembangunan harta tanah yang hendak dijalankan oleh pemaju •Kawalan ke atas cadangan harga jualan unit harta tanah selaras dengan takat kuasa beli masyarakat. •Mengehadkan pembangunan unit-unit harta tanah tertentu yang mempunyai penawaran sedia ada dalam pasaran
R3	<ul style="list-style-type: none"> •Meningkatkan tahap celik kewangan isi rumah
R4	<ul style="list-style-type: none"> •Entiti tunggal dan system perumahan bersepadu

(d) *Apakah strategi yang telah dilaksanakan oleh pihak pemaju bagi mengatasi masalah ketidakpadanan ini. Adakah ia berkesan?*

Jadual 11: Strategi yang dilaksanakan oleh pihak pemaju

Responden	Keterangan
R1	•pemaju lebih berhati-hati kini sebelum melaksanakan perancangan pembangunan kerana isu berkaitan tidak terjual ini merupakan isu yang telah sekian lama berpanjangan
R2	•2 profesion utama yang berkaitan iaitu penilai harta tanah dalam memberi pendapat dan pandangan mengenai harga jualan munasabah bagi unit-unit harta tanah. Manakala profesion kedua ialah penglibatan Jurukur Bahan dalam menganalisis dan menetapkan amaun kos binaan dan pembangunan harta tanah.
R3	•Membina rumah kos rendah, sederhana dan mampu milik dengan bilangan banyak standing dengan permintaan rakyat.
R4	•Menjual rumah-rumah yang tak terjual dengan harga bawah daripada harga asal.

(e) *Apakah saranan tuan kepada pihak pemaju strategi yang harus dilaksanakan?*

Jadual 12: Saranan kepada pemaju tentang strategi yang harus dilaksanakan

Responden	Keterangan
R1	•Pemaju harus telus dalam menjalankan feasibility study dan meletakkan harga yang sewajarnya untuk harga kediaman serta tidak hanya memikirkan keuntungan semata-mata
R2	•Menggalakan penglibatan jurunilai harta tanah dalam pasukan pembangunan harta tanah dalam memberi khidmat kepakaran berkaitan dengan pasaran harta tanah
R3	•Pemaju tertakluk kepada kelulusan PBT. Semestinya pemaju akan memaksimumkan kegunaan dalam keuntungan. •PBT yang berkuasa memberi kebenaran merancang
R4	•Pemaju perlu mengkaji apa yang rakyat mampu beli •Perlu lah bina rumah yang rakyat mampu beli

(f) *Pada pendapat anda, apakah strategi yang boleh dilaksanakan oleh BNM ?*

Jadual 13: Strategi yang boleh dilaksanakan oleh BNM

Responden	Keterangan
R1	Menubuhkan agensi-agensi tunggal kendali hal ehwal rumah mampu milik
R2	Menubuhkan pangkalan data kumpul maklumat dan keperluan pembeli
R3	Mengurangkan kos pembinaan
R4	Menggalakkan amalan menyewa

(g) Pada pendapat anda, bagaimanakah strategi 4P ini dapat dilaksanakan?

Jadual 14: Strategi 4P dilaksanakan

Perkara	Responden			
	R1	R2	R3	R4
Harga (Price)	Pembayaran secara ansuran terhadap wang pendahuluan untuk pembelian unit hartanah	Memperkenalkan skim sewa beli	Mengurangkan harga jualan	Membuat promosi jualan
Produk(Product)	Menyediakan ruangan yang kondusif	Reka bentuk yang terkini dan unik	Membina harta tanah mengikut cita rasa kehendak dan kemahuan pembeli berdasarkan tahun binaan	Menggunakan reka bentuk terkini bagi bentuk bangunan
Promosi(Promotion)	Menggunakan pendekatan digital di media sosial	Pembukaan pameran oleh pihak pemaju	Kos guaman secara percuma	Menggunakan kaedah promosi secara tradisional
Tempat(Place)	Lokasi yang berdekatan dengan kemudahan asas	Lokasi yang strategik bagi memudahkan pembeli untuk kegunaan harian.	Lokasi yang bersesuaian dengan citarasa pembeli	Lokasi yang strategik seperti mempunyai kemudahan asas

(h) Pada pendapat anda, apakah kesan daripada wabak Covid 19 ini kepada isu ketidaksepadanan harta tanah di Selangor?

Jadual 15: Kesan daripada wabak Covid 19 kepada isu ketidaksepadanan harta tanah

Responden	Keterangan
R1	•Penularan COVID-19 telah membawa kepada penutupan sektor ekonomi di seluruh negara dan ini memberi kesan kepada situasi pekerjaan dan pendapatan rakyat secara amnya
R2	•Kesukaran masyarakat untuk membeli unit-unit harta tanah berasaskan limitasi pendapatan bulanan yang terkesan akibat daripada wabak Covid-19
R3	•Impak dari segi pekerja samada pekerja tempatan atau pekerja asing akibat kehilangan pekerjaan dan permintaan harga rumah tinggi pasti menurun
R4	•Produk tidak terjual seperti apartmen, kondominium disebabkan oleh wabak Covid 19

(i) *Apakah cabaran-cabaran yang di hadapi oleh pemaju disebabkan oleh isu overhang*

Jadual 16: Lambakan harta tanah tidak terjual menyumbang kepada berlakunya ketidaksepadanan hartanah

Responden	Keterangan
R1	<ul style="list-style-type: none"> •Cabaran untuk mengurangkan atau menghabiskan stok harta tanah yang tidak terjual •Proaktif dalam memasarkan produk perumahan yang dibangunkan dengan memberikan insentif
R2	<ul style="list-style-type: none"> •Harta tanah yang telah dibangunkan tidak dapat dijual sepenuhnya untuk suatu jangkamasa tertentu. •Bayaran balik pinjaman projek terganggu •Margin keuntungan mengalami perubahan drastic yang memaksa pemaju harta tanah menjadualkan semula harga jualan harta tanah
R3	<ul style="list-style-type: none"> •Boleh menurunkan harga dengan menurunkan kadar faedah dan kelonggaran syarat memberi pinjaman
R4	<ul style="list-style-type: none"> •Harta tanah yang telah dibangunkan tidak dapat dijual sepenuhnya untuk suatu jangkamasa tertentu dan pemaju mengalami kerugian

4.3 Ulasan, Perbincangan dan Cadangan

Rumusan pertama tentang faktor yang menyumbang kepada ketidaksepadanan dalam pasaran harta tanah hasil temubual pakar adalah seperti harga rumah yang ditawarkan adalah melebihi kemampuan pembeli, jenis kediaman yang didirikan tidak bertepatan dengan permintaan, penawaran kediaman melebihi permintaan di satu-satu kawasan, komposisi pembangunan harta tanah yang diluluskan tidak mengambilkira permintaan dan penawaran semasa harta tanah, pihak Kawalan Perundangan (PBT) melakukan pembangunan kurang peka akan keperluan setempat, rumah yang dibangunkan dilokasi yang tidak sesuai untuk pembeli dan ketidaksepadanan harga

Menurut responden isu ketidakpadanan ini berlaku disebabkan faktor utamanya adalah harga rumah mahal dan syarat pinjaman yang ketat telah memberi kesan buruk kepada kemampuan rakyat dan menyebabkan berlaku lebih bekalan rumah. Namun begitu lokasi yang tidak sesuai dengan pembeli dan pemaju yang tidak peka akan kehendak pembeli juga menyumbang kepada isu ketidakpadanan. Salah satu daripada punca yang menyumbang kepada kenaikan harga rumah adalah kerana pemaju sentiasa bersaing untuk menjual rumah berharga tinggi untuk memperoleh keuntungan yang lebih tinggi.

Rumusan Kedua: Strategi dalam mengatasi isu ketidakpadanan dalam pasaran harta tanah kediaman di Selangor sebagaimana saranan pakar adalah seperti berikut:

- (a) *Pengecualian Duti Setem bagi pembelian rumah pertama*
- (b) *Pengecualian Cukai Keuntungan Harta Tanah*
- (c) *Home Ownership Campaign*
- (d) *Tahap Keberkesanan masih kurang berkesan melihat kepada jumlah yang tidak terjual di pasaran.*
- (e) *Kawalan di peringkat kelulusan, di mana pihak berkuasa tempatan selaku pihak berkuasa yang mempunyai kawalan dalam proses pembangunan harta tanah dengan cara mengenalpasti komposisi pembangunan harta tanah di dalam kawasan pentadbiran.*

4.4 Cadangan Penambahbaikan

(a) *Penyelarasan dan Pemusatan Institusi Perumahan Mampu Milik*

Institusi yang menyediakan rumah mampu milik banyak di Selangor, namun semuanya bergerak secara sendiri. Untuk swasta lagi banyak entiti lagi berkesan. Tapi sebaliknya untuk kerajaan, mempunyai satu entiti itu lebih efektif (Bank Negara Malaysia, 2017).

(b) Mewujudkan pangkalan data bersepadu untuk mengatasi isu permintaan dan penawaran

Pemaju berhadapan dengan isu ketiadaan maklumat menyeluruh permohonan pemaju lain yang sedang memasuki pasaran untuk membina unit-unit baru. Proses permohonan kelulusan pembangunan memakan masa yang agak lama, melebihi 2 tahun. Pemaju juga tidak tahu sasaran di mana lokasi untuk membina rumah dan jenis rumah yang mengikut permintaan pembeli kerana ketiadaan data yang menyeluruh dan lengkap. Oleh yang demikian, dengan adanya pangkalan data menyeluruh ini, pemaju perumahan dapat merancang lokasi serta jenis rumah yang sesuai dengan permintaan pembeli. Data lengkap dan terkini ini amat berguna kepada pembuat polisi juga kepada pemaju swasta dan kerajaan dalam membuat keputusan membangunkan sesuatu projek.

(c) Mengurangkan 'Cost Barrier' untuk membina rumah

Salah satu cadangan yang boleh diusulkan adalah bina dulu, baru beli (built-then-sale) disebabkan oleh isu-isu perumahan terbengkalai, kualiti binaan dan manipulatif oleh pemaju. Namun begitu, cadangan ini tidak begitu popular di kalangan pemaju kerana mereka terpaksa menanggung risiko dan kewangan yang besar. Dengan kos tanah yang meningkat, gaji pekerja binaan juga dikurangkan kerana kos bahan binaan yang semakin tinggi seperti kayu, besi dan simen. Ini mendorong pemaju menawarkan perumahan yang lebih mahal kepada pembeli. Bagaimanapun jika pihak kerajaan ingin melihat perubahan dalam industri perumahan negara cadangan bina dulu baru jual perlu dilaksanakan khususnya bagi perumaha yang dibina di Selangor (Bank Negara Malaysia, 2017).

5. Kesimpulan

Kajian ini dilakukan bagi mengenal pasti faktor-faktor yang menyumbang kepada fenomena ketidakpadanan dalam permintaan dan penawaran pasaran harta tanah. Kajian turut memfokuskan kepada strategi mengatasi permasalahan ini. Temubual dengan empat orang pakar dalam bidang harta tanah telah dikemukakan dalam penulisan ini. Hasil kajian ini boleh dijadikan panduan kepada pemain-pemain industri harta tanah khususnya harta tanah kediaman, para pengkaji dan penyelidik serta pembuat polisi yang berkaitan.

Strategi pemasaran salah satu inisiatif kerajaan untuk memastikan semua pembinaan rumah selesai tepat pada waktunya adalah yang membolehkan mereka menjual rumah mereka. Strategi pemasaran adalah apa yang membentuk rancangan dan keinginan organisasi untuk memastikan barang mereka dipasarkan (Bank Negara Malaysia, 2018). Menurut Philip Kotler (2018) strategi pemasaran meliputi 4P – *Price* (harga), *Promotion* (Promosi), *Place* (lokasi) dan *Product* (produk). Dalam memastikan unit-unit kediaman yang dibina terjual sepenuhnya pemaju perumahan perlu menerimapakai strategi 4P di atas agar isu harta tanah tidak terjual atau ketidaksepadanan pasaran harta tanah dapat di atasi.

Kawalan lebih ketat oleh pihak berkuasa tempatan dalam meluluskan projek perumahan dan jenis dan tahap harga rumah yang bakal dibangunkan mengikut panduan permintaan pasaran boleh membantu mengurangkan situasi ketidaksepadanan dalam pasaran harta tanah. Memperketatkan polisi penjualan rumah kepada warga asing boleh membantut usaha pemaju tamak membina rumah kos tinggi dengan matlamat menjual kepada warga asing atas alasan rakyat tempatan tidak mampu membeli. Pihak kerajaan hendaklah bertegas dalam hal ini dan pemberian pelbagai subsidi termasuk memanjangkan tempoh pinjaman sehingga 35 tahun bukanlah satu langkah yang bijak bagi memastikan harga rumah terus mampu dibeli oleh rakyat Malaysia.

Penghargaan

Pengkaji ingin mengucapkan terima kasih kepada Fakulti Pengurusan Teknologi dan Perniagaan, Universiti Tun Hussein Onn Malaysia dengan sokongan yang diberikan.

Rujukan

- Bank Negara (2017), Imbalances in the Property Market, Economics Department. Staff Insight, 2017/13.
- IMF (2011) Managing Real Estate Booms and Busts". BOK-IMF Workshop. April 11~12, 2011 Seoul, Korea.
- Ketua Pengarah Unit Perancang Ekonomi. Menyediakan Perumahan Mampu Milik yang Mencukupi dan Berkualiti.(2011–2015).<https://www.epu.gov.my/sites/default/files/202002/Kertas%20Strategi%2006.pdf>
- Levin, E. J., & Wright, R. E. (1997). The impact of speculation on house prices in the United Kingdom. *Economic modelling*, 14(4), 567-585.
- Mar Iman, a. (2012). Basic aspects of property market research (revised edition). Johor Bahru, Johor: Penerbit UTM Press.
- NAPIC (2021). Laporan Pasaran Harta, Jabatan Penilaian dan Perkhidmatan Harta Malaysia, Kementerian Kewangan Malaysia.
- NAPIC (2022). Laporan Pasaran Harta, Jabatan Penilaian dan Perkhidmatan Harta Malaysia, Kementerian Kewangan Malaysia.
- Philip Kotler & Gary Armstrong (2018). Principles of Marketing. 17th Global Edition. Pearson. ok
- Rancangan Malaysia Ke Sebelas 2016-2020 (RMK-11). Pertumbuhan Berpaksikan Rakyat. Ucapan Yab Perdana Menteri Di Dewan Rakyat 21 Mei 2015.
- Sean, S. L., & Hong, T. T. (2014). Factors affecting the purchase decision of investors in the Residential property market in Malaysia. *Journal of surveying, construction, and property*, 5(2).
- Wan Zahari Wan Yusoff (2022). Current Issues and Challenges in Real Estate Industry: The Way Forward. Syarahan Perdana Professor. Universiti Tun Hussein Onn Malaysia. Penerbit UTHM.