

**KONSEP BINA KEMUDIAN JUAL: SATU ALTERNATIF PENYELESAIAN
MASALAH PEMBELI RUMAH**

Oleh

NORAKMARWATI ISHAK

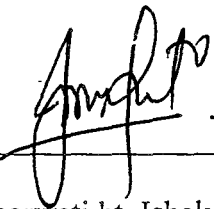
Tesis diserahkan untuk memenuhi sebahagian keperluan bagi
Ijazah Sarjana Pengurusan Projek

APRIL 2003

PERAKUAN

Disertasi ini disampaikan di dalam kajian ilmiah bagi memenuhi syarat-syarat penganugerahan ijazah Sarjana Sains Pengurusan Projek, universiti Sains Malaysia. Ia adalah hasil penyelidikan saya sendiri kecuali yang dinyatakan.

Disertasi ini belum pernah diserahkan dan diterima sepenuhnya atau sebahagian daripadanya bagi memenuhi sebarang ijazah dan pada masa ini tidak dikemukakan untuk mana-mana ijazah lain.



Norakmarwati bt. Ishak

Disahkan oleh:

Abdullah Mahmood

Penyerasan Pengajian Perumahan, Bangunan dan Perancangan

Universiti Sains Malaysia

Georgetown, Pulau Pinang

Mei 2003

ABSTRAK

Perlaksanaan sistem jual-beli rumah sedia iaitu sistem “Jual Kemudian Bina (JKB)” menimbulkan berbagai-bagai masalah kepada pembeli rumah sejak sekian lama. Sebagai alternatif, sistem “Bina Kemudian Jual (BKJ)” telah dicadangkan pada 1992 oleh Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan. Berdasarkan pengalaman dari perlaksanaan sistem ini di United Kingdom dan Australia, sistem ini mampu mengelakkan segala bentuk masalah yang wujud dari sistem JKB. Namun, sehingga kini cadangan tersebut tidak dapat dilaksanakan kerana terdapat bantahan dari pihak-pihak berkenaan khususnya Persatuan Pemaju Perumahan Malaysia (HDA atau sekarang ini dikenali sebagai REHDA). Dalam hal ini timbul pertanyaan apakah masalah yang dihadapi oleh pembeli rumah serta apakah punca kepada masalah yang timbul akibat dari perlaksanaan konsep JKB. Atas sebab ini satu kajian telah dilakukan untuk mengenalpasti masalah yang dihadapi oleh para pembeli rumah serta mengetahui punca terjadinya masalah-masalah tersebut. Selain dari itu kajian ini juga bertujuan untuk mengetahui kaedah perlaksanaan konsep bina kemudian jual serta mengenalpasti kebaikan dan keburukan konsep tersebut di dalam memastikan kesesuaian perlaksanaannya di negara ini. Oleh kerana belum ada kajian yang dibuat bagi topik ini maka langkah pertama adalah dengan melakukan kajian literatur yang mana dibahagikan kepada tiga bahagian utama iaitu pertama adalah masalah pembeli; kedua punca kepada masalah tersebut; dan yang ketiga mengenalpasti kemampuan dan kesesuaian konsep bina kemudian jual di dalam mengatasi masalah yang dihadapi oleh para pembeli rumah.

Daripada kajian ini didapati masalah utama yang dihadapi oleh pembeli rumah adalah berkaitan dengan kelewatan penyerahan rumah, projek terbengkalai, kelewatan di dalam mendapatkan Sijil Layak Menduduki dan hak milik strata, kualiti kerja dan bahan binaan yang rendah, tiada kemudahan awam, tidak mendapat gantirugi atau pampasan akibat dari kelewatan rumah disiapkan dan pembinaan yang tidak mengikut pelan. Antara punca kepada masalah tersebut datangnya dari pihak pemaju, agensi-agensi kerajaan yang terlibat di dalam mengeluarkan kelulusan pembangunan, pihak bank, pihak pembeli rumah dan juga akibat dari kelemahan Akta Pemaju Perumahan (Kawalan & Pelesenan) 1966. Berdasarkan kepada masalah serta punca masalah ini proses mendapatkan data primer telah dilaksanakan melalui kaedah soal-selidik serta kajian kes. Kajian soal-selidik telah dibuat ke atas pembeli rumah serta bakal pembeli rumah yang terdapat di dalam kawasan Majlis Bandaraya Ipoh bagi mengenalpasti masalah serta punca masalah yang dihadapi. Kajian kes pula dijalankan ke atas projek perumahan di Bukit Rimau yang melaksanakan konsep bina kemudian jual di dalam mengenalpasti kemampuan serta kesesuaian konsep di dalam menyelesaikan masalah pembeli rumah.

Hasil kajian mendapati perlaksanaan konsep bina kemudian jual dapat menyelesaikan masalah utama pembeli rumah seperti rumah lewat siap dan terbengkalai. Kemampuan serta kesesuaian konsep ini berdasarkan kepada banyak faktor utama seperti kekuatan kewangan pemaju perumahan, lokasi tapak perumahan, kaedah dan kajian pemasaran yang dijalankan. Selain dari itu bagi memberikan peluang kepada ramai pemaju

untuk sama terlibat, polisi pembiayaan oleh pihak bank perlulah diubahsuai. Oleh itu kajian mendapati buat masa ini konsep BKJ sesuai dan sepatutnya dilaksanakan serentak dengan sistem pembelian sedia ada. Dengan wujudnya konsep BKJ ini, ianya dapat memberikan satu alternatif kepada pembeli rumah di dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi.

Namun kerana terdapat beberapa kelemahan di dalam melaksanakan konsep BKJ pada masa ini maka cadangan supaya pihak bank membuat perubahan dari segi memberikan pembiayaan perantaraan terhadap pemaju yang memerlukan pembiayaan bagi melaksanakan konsep BKJ. Selain dari itu dicadangkan juga supaya kelemahan yang terdapat di dalam perjanjian jual-beli sedia ada diatasi supaya dapat memenuhi kehendak pemaju tanpa mengorbankan kepentingan pembeli. Lanjutan dari kajian ini juga dicadangkan agar satu kajian terhadap sistem pembiayaan perantaraan sedia ada yang diberikan oleh institusi kewangan dijalankan bagi mengenalpasti kaedah terbaik untuk membiayai projek perumahan yang dilaksanakan di bawah konsep BKJ. Ini bertujuan agar lebih ramai pemaju dapat beroperasi supaya sasaran bekalan rumah negara tercapai.

ABSTRACT

The implementation of the existing sale and purchase system that is “Sell Then Build (STB)” system has caused many problems to house buyers for so long. As an alternative “Build Then Sell (BTS)” system was proposed in 1992 by Ministry of Housing and Local Government. Based from the experience of the implementation in United Kingdom and Australia, this system is capable of avoiding all forms of problem that exist from STB system. However, up until now the proposal is not implemented due to objections from relevant parties especially from Housing Developers Association (HDA or recently known as REHDA). In this matter, questions are raised on what are the problems faced by house buyers and what are the source of the problems that arise from implementing STB system. Due to this reason a study has been carried out to identify the problems faced by the house buyers and to determine their causes. Apart from that, it is done to find out the method of implementing the build then sell concept and to identify its benefits and drawbacks in order to determine its suitability to be used in this country. Since no research had been done on this topic, the first step was to do literature review, which was divided into three main areas. Firstly, problems faced by house buyers; secondly, their causes and thirdly, identifying the ability and the suitability of build then sell concept in solving the house buyers problems.

From the research it was found that the main problems were concerning the delay in houses delivery, abandoned projects, delayed in issuance of Certificate of Fitness for Occupation and strata title, low quality of workmanship and materials, public amenities not provided, compensations not paid and construction not according to plan. Among the causes of the problems came from developers, government agencies that involved in issuing development approvals, financial institutions, house buyers and also due to flaws in the Housing Developers Act (Controlling & Licensing) 1966. Based on the problems and their causes, the process of obtaining primary data was carried out through questionnaires and case study. Questionnaires being done to identify problems and their causes faced by house buyers and prospect buyers residing within Majlis Bandaraya Ipoh boundary. Case study was done to identify the capability and the suitability of build then sell concept in solving the house buyers' problems and the case was a housing project in Bukit Rimau Shah Alam.

The findings from this research showed that build then sell concept could solve main house buyers' problems such as delay in houses delivery and abandoned projects. The capability and suitability of this concept depend on many factors such as strong financial standing of developers, project site location and the marketing method and studies carried out. Apart from that, banks' financing policies should be revised in order to give opportunity to more developers to get involved. Therefore, this study concluded that at present BT~~S~~ concept is suitable and should be implemented simultaneously with the existing system. With the existence of BTS concept, it provides an alternative to house buyers in solving their problems.

However due to some setbacks of implementing BTS concept at this time, proposal regarding the bridging finance given to developers should be revised in order carry out BTS

concept. Apart from that, proposal also made to overcome 'loopholes' in the existing sale and purchase agreement in order to fulfill the developers requirements without sacrificing the priorities of the buyers. In continuity of this study, a research is proposed to study the existing bridging finance system in order to find out the best method of financing housing projects that carried out under BTS concept. The purpose is to enable more developers to operate in order to reach the housing supply of the country.

PENGHARGAAN

Alhamdulillah dengan berkat usaha, akhirnya disertasi ini telah dapat disiapkan. Ribuan terima kasih diucapkan kepada penyelia, Dr. Abdullah Mahmood yang telah memberi tunjuk ajar di sepanjang penyediaan disertasi ini dan telah membantu di dalam memberikan banyak maklumat yang berkaitan dengan data sekunder.

Diucapkan juga terima kasih kepada individu-individu yang telah memberikan kerjasama iaitu kepada Tuan Haji Norizan Tan Sali (JPN), Puan L.C. Toh, En. Abdul Latiff, Puan Patricia Fan, Cik May Lee, Cik Azlina Mohd. Zabri dan sesiapa sahaja yang turut terlibat sama ada secara langsung atau tidak langsung.

Akhir sekali penghargaan ini ditujukan kepada suami serta ibu tersayang di atas pengorbanan mereka di dalam memberikan galakan dan sokongan yang padu di sepanjang tempoh penyediaan disertasi ini.

JADUAL KANDUNGAN

	Muka Surat
Muka Surat Tajuk	i
Abstrak	ii
Abstract	iii
Penghargaan	iv
Jadual Kandungan	v
Senarai Jadual	ix
Senarai Rajah	x
Senarai Kependekan Atau Tatanama	xii

BAB 1- PENGENALAN

1.0	Pendahuluan	1
1.1	Latar Belakang Kajian	1
1.2	Persoalan Kajian	5
1.3	Matlamat Kajian	5
1.4	Objektif Kajian	5
1.5	Skop Kajian	6
1.6	Metodologi Kajian	6
1.7	Batasan – Batasan Kajian	7
1.8	Kesimpulan	8

BAB 2- PEMILIKAN RUMAH MELALUI KONSEP SEDIA ADA

2.0	Pendahuluan	9
2.1	Definisi Konsep Jual Kemudian Bina	9
2.2	Latar Belakang Keperluan Rumah	10
2.3	Kategori Rumah	17
2.4	Prosidur penjualan dan pembelian rumah	18
2.4.1	Peringkat Tinjauan	19

2.4.2	Peringkat Tempahan Dan Menandatangani Perjanjian	20
2.4.3	Peringkat Mendapatkan Pinjaman	22
2.4.4	Peringkat Pembayaran Ansuran	24
2.4.5	Peringkat Penyerahan rumah	26
2.5	Pembiayaan Projek Perumahan	28
2.5.1	Pembiayaan Perantaraan Projek	29
2.5.2	Pembiayaan Akhir	31
2.6	Kos Dan Obligasi Peminjam / Pembeli Akhir	32
2.7	Kesimpulan	34

BAB 3- MASALAH PEMBELI RUMAH

3.0	Pendahuluan	36
3.1	Definisi	36
3.2	Masalah utama	37
3.2.1	Projek Terbengkalai	40
3.2.2	Rumah Lambat Siap / Tiada Pampasan	41
3.2.3	Lambat Mendapat Sijil Layak Menduduki	42
3.2.4	Lambat Mendapat Hak Milik Strata	44
3.2.5	Pembinaan Tidak Ikut Pelan	46
3.2.6	Masalah-Masalah Lain	46
3.3	Punca masalah	48
3.3.1	Pemaju	
3.3.1.1	Pemaju 'Segera'	49
3.3.1.2	Masalah Pemaju Dengan Pihak Bank	50
3.3.1.3	Masalah Pemaju Dengan Pihak Berkuasa Tempatan Dan Agensi Kerajaan Yang Lain	50
3.3.2	Pihak Berkuasa Tempatan	
3.3.2.1	Proses Kelulusan Pelan Bangunan Yang Memakan Masa	51
3.3.3	Institusi Pembiayaan Perumahan	58
3.3.3.1	Kelulusan Pembiayaan Perantaraan Lambat	58

3.3.3.2	Kadar Penalti Yang Tinggi	58
3.3.3.3	Yuran Sampingan Yang Tinggi	58
3.3.3.4	Projek Terbengkalai	58
3.3.4	Pembeli	59
3.3.4.1	Tidak Tahu Hak Sebagai Pembeli	59
3.3.4.2	Tergesa-Gesa Membeli Rumah	61
3.3.5	Akta Pemaju Perumahan (Kawalan & Pelesenan) 1966 (Akta 118)	62
3.3.5.1	Latar Belakang	63
3.3.5.2	Kelemahan Akta 1966	64
3.4	Rumusan	71

BAB 4- KONSEP BINA KEMUDIAN JUAL

4.0	Pendahuluan	73
4.1	Definisi	73
4.2	Latar Belakang	74
4.3	Sistem Pembiayaan Kewangan	75
4.3.1	Pembiayaan Perantaraan	75
4.4	Kebaikan Konsep Bina Kemudian Jual Kepada Pembeli Rumah	78
4.4.1	Mengurangkan Bebanan Kewangan Serta Penjimatan Kos Kepada Pembeli	78
4.4.2	Jaminan Rumah Siap	79
4.4.3	Pembeli Boleh Menilai Sebelum Pembelian	79
4.4.4	Penapisan Pemaju	80
4.4.5	Kegiatan Spekulasi Diminimumkan	81
4.4.6	Pembeli Tidak Dibebankan dengan Kos Elemen Luar	82
4.4.7	Menggalakkan Teknologi Dan Persaingan	82
4.5	Keburukan Konsep Bina Kemudian Jual Kepada Pembeli Rumah	82
4.5.1	Kesan Ke Atas Penawaran Rumah	83

4.5.2	Kos Pembinaan Rumah Meningkatkan	83
4.5.3	Halangan Kepada Pertumbuhan Industri Dan Pemaju- Pemaju Baru	84
4.6	Perlaksanaannya Di United Kingdom	84
4.6.1	Isu Rekabentuk Dan Halangan Inovasi	86
4.7	Rumusan	87

BAB 5 – METODOLOGI KAJIAN

5.0	Pengenalan	89
5.2	Kaedah Kajian	89
5.3	Kajian Melalui Soal-Selidik	91
5.4	Kajian Kes	94
5.4.1	Mengumpul Data	94
5.4.2	Kes Yang Dikaji	96
5.5	Analisa Data	96
5.6	Masalah Kajian	96

BAB 6 – ANALISIS KAJIAN

6.0	Pendahuluan	98
6.1	Kajian Kes – Projek Pembangunan Bukit Rimau, Shah Alam	98
6.1.2	Latar Belakang Projek	98
6.1.3	Kaedah Pelaksanaan	106
6.1.4	Modal Pembinaan	107
6.1.5	Pembiayaan Akhir	109
6.1.6	Kaedah Memasarkan Rumah	111
6.1.7	Harga Rumah	113
6.2	Rumusan Kajian Kes	116
6.3	Analisa Soal-Selidik	121
6.3.1	Bahagian A: Maklumat Latar Belakang Responden	121

6.3.2	Bahagian B: Pemilikan Rumah	123
6.3.3	Rumusan Soal-Selidik	137

BAB 7 – RUMUSAN KAJIAN DAN CADANGAN

7.0	Pendahuluan	141
7.1	Rumusan Kajian	141
7.2	Cadangan	145
7.3	Cadangan Kajian Lanjutan	147

LAMPIRAN

Lampiran A - Perjanjian Jual dan Beli (Jadual G)	148
Lampiran B – Perjanjian Jual dan Beli (Jadual H)	149

BIBLIOGRAFI	150
--------------------	-----

SENARAI JADUAL

Jadual	Muka Surat	
2.0	Keperluan Rumah Mengikut Negeri, 2001-2005	15
2.1	Cadangan Sasaran Perumahan Oleh Sektor Awam Dan Swasta Dalam Rancangan Malaysia Kelapan	16
2.2	Jadual Pembayaran Harga Beli Rumah	25
2.3	Yuran Pemprosesan	34
3.0	Jumlah Aduan Diterima Mengikut Negeri Dan Jenis Bagi Tahun 2000	38
3.1	Jumlah Projek Perumahan Yang Terbengkalai Mengikut Negeri Sehingga Disember 2000	39
6.0	Pembiayaan Akhir Yang Disediakan Oleh Pihak Bank	110
6.1	Perbandingan Harga Rumah Bagi Rumah Teres Dua Tingkat Di Bukit Rimau	114
6.2	Perbandingan Harga Rumah Teres Dua Tingkat Sekitar Lembah Klang	115
6.3	Menunjukkan Peratusan Kaum Berbanding Umur	122
6.4	Pendapatan Isirumah Berbanding Umur	122
6.5	Pendapatan Isirumah Berbanding Pekerjaan	123
6.6	Jumlah Rumah Dimiliki	123
6.7	Pekerjaan Berbanding Jumlah Rumah Dimiliki	124
6.8	Pendapatan Isirumah Berbanding Jumlah Rumah Dimiliki	125
6.9	Korelasi Antara Pendapatan Dengan Jumlah Rumah Dimiliki	125
6.10	Perkaitan Di Antara Jumlah Rumah Dimiliki Dengan Sebab Memiliki / Beli Rumah	126
6.11	Perkaitan Di Antara Jumlah Rumah Dimiliki Dengan Status Tempat Tinggal	126
6.12	Jumlah Rumah Dimiliki Berbanding Sumber Kewangan Membeli Rumah	127

6.13	Perkaitan Antara Sumber Kewangan Dengan Bebanan Bayar Balik	127
6.14	Perkaitan Antara Pendapatan Isirumah Dengan Bebanan Pembayaran Pinjaman	128
6.15	Jenis Masalah Yang Dihadapi	128
6.16	Kepentingan Kriteria Yang Perlu Ada Pada Rumah Yang Dibeli	129
6.17	Masalah Yang Dihadapi Oleh Pembeli Rumah Mengikut Tahap Kekerapan	130
6.18	Punca Masalah Yang Dihadapi Pembeli Rumah	131
6.19	Peratusan Pihak Penyumbang Masalah	132
6.20	Kaedah Mengatasi Masalah	132
6.21	Pilihan Konsep Membeli Rumah	133
6.22	Perkaitan Di Antara Hadapi Masalah Semasa Beli Rumah Dengan Pilihan Beli Rumah	133
6.23	Penyelesaian Masalah Dengan Kaedah Bina Kemudian Jual	134
6.24	Perkaitan Antara Hadapi Masalah Masa Beli Rumah Dengan Konsep Bina Kemudian Jual Boleh Selesai Masalah	134
6.25	Masalah Utama Melalui Konsep BKJ	135
6.26	Perbandingan Masalah Antara JKB Dan BKJ	136
6.27	Kesesuaian Konsep BKJ	136
6.28	Pendapatan Isirumah Berbanding Dengan Harga Rumah Yang Dimiliki / Beli	138

SENARAI RAJAH

Rajah	Muka Surat
3.0 Ringkasan Proses Pembangunan Perumahan	44
3.1 Cartalir Proses Kelulusan Pelan Konsep Peringkat Pertama	55
3.2 Cartalir Proses Kelulusan Pelan Susunatur Peringkat Kedua	56
3.3 Cartalir Proses Kelulusan Pelan Bangunan Peringkat Ketiga	57
5.0 Cartalir Kaedah Kajian	90
5.1 Pembahagian Kawasan Di Dalam Majlis Bandaraya Ipoh	93
6.0 Rumah Teres Dua Tingkat Jenis Punai	100
6.1 Rumah Teres Duan Tingkat Jenis Pipit	100
6.2 Susunatur Tingkat Bawah Bagi Rumah Teres Dua Tingkat Jenis Punai	101
6.3 Susunatur Tingkat Atas Bagi Rumah Teres Dua Tingkat Jenis Punai	102
6.4 Susunatur Tingkat Bawah Bagi Rumah Teres Dua Tingkat Jenis Pipit	103
6.5 Susunatur Tingkat Atas Bagi Rumah Teres Dua Tingkat Jenis Pipit	104
6.6 Pelan Pembangunan Dan Lokasi Bukit Rimau	105
6.7 Pembeli Rumah Teres Dua Tingkat Jenis Punai	107

SENARAI KEPENDEKAN ATAU TATANAMA

BKJ	Bina Kemudian Jual
JKB	Jual Kemudian Bina
SPA	Sales and Purchase Agreement
KPKT	Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan
CFO	Certificate of Fitness for Occupation
HBA	House Buyers Association
FOMCA	Federation of Malaysian Consumers Associations
REHDA	Real Estate and Housing Developers Association
LAD	Liquidated Ascertained Damages
CAP	Consumer Association of Penang

BAB 1: PENGENALAN

1.0 Pendahuluan

Pada 31 Januari 2002 yang lalu Akta Pemaju Perumahan (Kawalan & Perlesenan) (Pindaan) Akta 2001] akhirnya telah digazetkan. Pindaan ini merupakan langkah awal pihak kerajaan di dalam memberikan lebih perlindungan kepada pembeli-pembeli rumah yang selama ini menghadapi berbagai masalah dengan rumah yang dibeli secara '**Jual Kemudian Bina**' (JKB). Namun selain daripada penguatkuasaan akta ini pembeli rumah dijangka dapat dilindungi daripada berbagai masalah melalui konsep pembelian rumah secara '**Bina Kemudian Jual**' (BKJ). Konsep ini telah pun digunapakai di negara seperti Australia, United Kingdom dan baru-baru ini di negeri Selangor. Di Australia dan UK konsep ini terbukti dapat mengelakkan masalah kepada pembeli rumah seperti rumah terbengkalai, lambat siap dan sebagainya.

1.1 Latar Belakang Kajian

Di dalam kesibukan pembeli-pembeli rumah memiliki rumah yang diimpikan mereka seringkali menghadapi masalah dengan rumah yang mereka miliki. Menurut artikel (Housing in the New Millennium - Malaysian Perspective) yang dikeluarkan oleh Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan (KPKT), dalam tahun 2000 sahaja KPKT telah menerima 1,823 aduan dari para pembeli berkenaan dengan masalah rumah lambat siap, tidak mengikut spesifikasi, dari segi kualiti, tidak mengikut pelan, rumah tidak mendapat CF, rumah terbengkalai, pembeli tidak mendapat pampasan dan banyak lagi masalah lain yang mana kesemuanya merugikan pihak pembeli. Dalam tahun yang sama juga menurut Penolong Pengurus Besar Bahagian Pemulihan Syarikat Perumahan

Negara Berhad (SPNB), Mohd. Amin Mohd. Salleh berkata terdapat 514 projek perumahan yang terbengkalai dan dari jumlah ini sebanyak 324 (63%) projek telah pun dibangunkan semula oleh kerajaan, 19 projek telah dibangunkan oleh pemaju yang lain dan sebanyak 56 projek perumahan mempunyai potensi untuk dibangunkan semula. Dari jumlah ini sebanyak 46 projek yang melibatkan 13,855 unit rumah yang mana 35% darinya adalah rumah kos rendah serta melibatkan 9,331 pembeli. Ini bermakna terdapat sebanyak 115 projek lagi yang terus terbengkalai serta melibatkan lebih ramai pembeli yang 'malang' .

Jadi isu di sini adalah apakah cara bagi mengelakkan masalah seperti ini daripada berlaku ke atas para pembeli rumah tersebut serta bakal pembeli rumah yang lain, sedangkan bayaran pinjaman terus dibuat tanpa dapat menduduki rumah. Ada sesetengah pembeli rumah yang hanya dapat menduduki rumah mereka setelah 12 tahun menunggu seperti yang berlaku kepada 250 pemilik rumah kos rendah dan sederhana bagi satu projek perumahan di Lunas, Kedah. Mengikut konsep pembelian sedia ada iaitu **JKB** pemaju perumahan akan menjual rumah yang belum dibina kepada pembeli. Pada masa yang sama pembeli dikehendaki membuat perjanjian dengan pemaju perumahan untuk membeli dan membayar harga rumah tersebut tanpa melihat rumah yang dibeli itu. Pada masa ini pembeli hanya dapat menggambarkan rumah tersebut berdasarkan kepada pelan dan mungkin juga berdasarkan kepada model rumah yang terdapat di pejabat pemaju. Biasanya selepas tempoh 2 ke 3 tahun barulah pembeli dapat melihat dan menduduki rumah yang dibeli.

Kaedah ini merupakan pencetus utama kepada masalah yang dihadapi oleh pembeli. Jadi persoalannya di sini adakah konsep pembelian yang boleh menjadi alternatif yang lebih baik bagi pembeli serta dapat melindungi golongan ini dari menghadapi risiko yang tinggi? Salah satu jalan penyelesaian adalah melalui konsep pembelian secara BKJ. Namun konsep ini telah mendapat bantahan dari pelbagai pihak pada awal tahun 1990 an semasa Menteri Perumahan dan Kerajaan Tempatan pada masa itu iaitu Dr. Ting Chew Peh mencadangkan agar pelaksanaan konsep BKJ ini dikaji. Salah satu pandangan yang tidak menyokong konsep ini datangnya dari Dr. Ismail Osman, Ketua Pengajian Kejuruteraan Awam Universiti Malaya. Pada pendapat beliau¹ (pelaksanaan konsep ini akan menyebabkan ketidakseimbangan di dalam agihan perumahan. Demi untuk mengurangkan risiko rumah siap yang tidak dijual maka pemaju hanya akan melaksanakan projek perumahan di kawasan bandar sahaja yang sememangnya mempunyai pembeli sedangkan permintaan yang tinggi terhadap rumah didapati di kawasan pinggir bandar besar.

Selain dari itu pelaksanaan konsep ini juga boleh mengakibatkan kenaikan harga rumah. Ini diterangkan oleh Bendahari Persatuan Pemaju Perumahan (HDA) pada masa itu, Alan Tong Kok Mau², oleh kerana tidak mahu menanggung risiko maka unit rumah yang dibina adalah terhad yang mana tidak dapat menampung keperluan permintaan terhadap rumah kediaman. Selain dari itu pendapat ini juga disokong oleh Foo Sheh Loon, pengurus Bahagian Pengurusan Produk Bank Standard Chartered yang mengatakan bahawa konsep ini akan menyebabkan pembekalan rumah akan berkurangan semasa

¹ Odds against build-then-sell concept, Biz Talk, NST 27/5/91.

² Ibid.

konsep ini baru dilaksanakan kerana rumah yang sedang dibina ini tidak boleh dijual lagi³.

Walau bagaimanapun, konsep ini telah terbukti berjaya dilaksanakan di beberapa buah negara seperti United Kingdom (UK) Australia dan di Malaysia konsep ini telah pun dilaksanakan ke atas pembangunan Bukit Rimau di Shah Alam Selangor oleh Bukit Rimau Development Sdn. Bhd. (BRD) yang telah pun dibuka untuk jualan. Jika dilihat dari kejayaan pelaksanaan konsep BKJ ini di United Kingdom konsep ini ternyata dapat melindungi pembeli rumah daripada masalah-masalah yang telah disebutkan sebelum ini. In dinyatakan sendiri oleh Ian Courts, Pengarah Urusan Laing Homes Limited dari UK melalui pembentangan kertas kerjanya yang bertajuk "The United Kingdom' s Experience In Implementing The Build-Then-Sell Concept" ⁴.

Menurut konsep pembelian rumah sedia ada iaitu JKB setiap kali terdapat apa-apa masalah yang berkaitan dengan pelaksanaan dan perjalanan projek perumahan tersebut, yang menjadi mangsa adalah pembeli rumah. Oleh yang demikian kajian perlu dibuat terhadap punca masalah yang dihadapi oleh pembeli rumah akibat dari pelaksanaan konsep pembelian sedia ada dan adakah masalah-masalah ini dapat diselesaikan sekiranya konsep BKJ ini dilaksanakan.

³ NST, (1992), Why "build first" plan won' t work" , 16th April.

⁴ Ian Courts, (1992), The United Kingdom' s Experience In Implementing The Build-Then-Sell Concept, Seminar Build then Sell: Housing Development Approach Towards 2020.

1.2 Persoalan Kajian

Dalam mengenalpasti punca masalah yang dihadapi oleh para pembeli rumah, beberapa persoalan berikut perlu ditanya:

1. Apakah masalah yang dihadapi oleh pembeli-pembeli rumah di bawah sistem pembelian sedia ada (JKB)?
2. Apakah faktor sebenar kepada masalah berkenaan?
3. Apakah masalah-masalah yang dapat dikurangkan atau dielakkan dengan implementasi kaedah bina kemudian jual (BKJ)?
4. Apakah kesan konsep bina dan jual dari aspek ekonomi ke atas pembeli-pembeli rumah?

1.3 Matlamat Kajian

Kajian ini bertujuan untuk mengkaji kesesuaian menggunakan kaedah 'Bina kemudian Jual' untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh pembeli rumah dalam industri perumahan di Malaysia.

1.4 Objektif Kajian

Kajian ini telah menetapkan objektif-objektif berikut untuk dikaji: -

1. Mengkaji sistem jual beli sekarang dalam mengenalpasti masalah yang telah timbul akibat dari penggunaannya.
2. Mengenalpasti punca masalah serta pihak-pihak yang terlibat di dalam menyumbangkan masalah kepada pembeli-pembeli rumah.

3. Mengkaji kemampuan konsep bina kemudian jual untuk mengatasi masalah yang dihadapi oleh pembeli-pembeli rumah.

1.5 Skop Kajian

Kajian ini merupakan satu kajian awalan bagi mengenapasti masalah pembeli rumah dan cara menyelesaikannya melalui konsep BKJ. Kajian ini dijalankan ke atas pembeli dan bakal pembeli rumah yang dipilih secara rawak di dalam kawasan Majlis Bandaraya Ipoh. Ini adalah kerana di kawasan ini sedang dibangunkan dengan pembinaan banyak projek-projek perumahan serta atas faktor masa bagi menjalankan kajian ini. Oleh yang demikian kajian di tempat lain boleh dibuat oleh penulis yang lain. Kajian ini dijalankan ke atas pembeli dan bakal pembeli semua jenis rumah. Namun penekanan diberikan kepada jenis rumah kos sederhana kerana berdasarkan kepada cadangan sasaran pembekalan perumahan dalam Rancangan Malaysia Kelapan yang memperuntukkan sebanyak 21.3% (131 300 unit) bagi kos sederhana rendah dan 18% (110 700 unit) bagi rumah kos sederhana. Selain dari itu melalui kajian pembacaan mendapati masalah yang dihadapi oleh pembeli rumah majoriti datangnya dari kategori pembeli rumah jenis kos sederhana.

1.6 Metodologi Kajian

Untuk mencapai matlamat dan objektif kajian yang telah ditetapkan, kaedah penyelidikan yang dijalankan adalah seperti berikut:

- Objektif 1: Mengkaji sistem JKB dan masalah yang timbul akibat dari penggunaannya.

- Objektif 2: Mengenalpasti punca masalah dan pihak yang terlibat di dalam menyumbangkan masalah.

Maklumat kajian berhubung kedua-dua objektif ini didapati dari 2 sumber. Pertama ialah sumber sekunder yakni melalui buku-buku, makalah, artikel-artikel, laporan statistik, statut dan lain-lain bentuk laporan yang membicarakan tentang system yang diamalkan sekarang dan masalah-masalah yang dihadapi berkaitan dengan penggunaannya. Sumber kedua ialah melalui soal-selidik ke atas responden kajian yang terdiri daripada pembeli dan bakal pembeli rumah. Persoalan penting yang ditanya ialah tentang keinginan mereka untuk membeli rumah dan masalah-masalah yang mereka hadapi. Seramai 152 responden telah terlibat di dalam menjawab soal-selidik ini.

- Objektif 3: Kesesuaian dan kemampuan konsep BKJ untuk mengatasi masalah yang dihadapi oleh pembeli rumah.

Maklumat tentang perkara ini didapati melalui soal-selidik tidak berstruktur dan temuramah dengan pihak-pihak yang terlibat. Seramai 8 orang individu terlibat di dalam soal-selidik tidak berstruktur ini. Butir-butir tentang kaedah penyelidikan ini akan dilaporkan dalam Bab 5 nanti.

1.7 Batasan-Batasan Kajian

Di dalam menjalankan kajian ini, terdapat beberapa batasan dan masalah yang timbul, antaranya adalah:

- Kajian ini merupakan satu kajian awalan (preliminary studies) yang mana terdapat banyak kekurangan dari segi pengumpulan data primer dan data sekunder. Ini adalah kerana konsep BKJ ini masih baru dan belum diterima pakai di Malaysia.

- Sukar bagi mendapatkan artikel-artikel dan buku yang menerbitkan penulisan dan penyelidikan berkaitan dengan konsep ini. Ini adalah kerana kebanyakannya adalah dalam bentuk kertas seminar yang tidak diterbitkan atau pun sudah lama dan sukar diperolehi.
- Kekurangan kajian kes yang melaksanakan konsep ini yang boleh dikenalpasti dalam tempoh penyediaan kajian ini menyebabkan kajian kes hanya dapat dibuat ke atas sebuah projek sahaja.

1.8 Kesimpulan

Kaedah penjualan rumah yang diamalkan sekarang telah menetapkan pembeli perlu membuat pembayaran kos rumah kepada pemaju bermula dari masa surat perjanjian jual-beli (SPA) ditandatangani. Selain tidak adil kepada pembeli sistem yang dipanggil Kaedah Jual Kemudian Bina ini telah menyebabkan pelbagai masalah khususnya kepada pembeli rumah. Lantaran itu satu kajian untuk mencari kaedah alternatif iaitu Konsep Bina Kemudian Jual (BKJ) telah dicadangkan. Matlamat utama kajian ialah untuk mengenalpasti sejauh manakah kaedah BKJ ini sesuai diamalkan di negara ini. Untuk tujuan kajian ini, maklumat-maklumat kajian akan didapati melalui 3 sumber iaitu sumber-sumber sekunder seperti buku, makalah dan laporan; soal-selidik ke atas sumber primer terdiri dari pembeli dan bakal pembeli rumah dan; soal-selidik tidak berstruktur dan temuramah dengan pihak-pihak yang terlibat dalam penyediaan dan pembekalan perumahan.

BAB 2: PEMILIKAN RUMAH MELALUI KONSEP JUAL KEMUDIAN BINA

2.0 Pendahuluan

Merujuk kepada tajuk kajian ini iaitu “Konsep Bina Kemudian Jual: Satu alternatif penyelesaian masalah pembeli rumah” bermaksud satu kaedah membeli rumah yang telah siap dibina dan boleh diduduki boleh menjadi satu pilihan dalam membeli rumah bagi menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh pembeli. Konsep ini boleh menjadi pilihan bagi pembeli yang tidak mahu membeli rumah melalui sistem sedia ada iaitu jual kemudian bina. Oleh yang demikian bab ini akan menerangkan mengenai aspek teoretikal yang berkaitan dengan konsep pemilikan rumah secara jual kemudian bina (JKB). Dalam bab ini juga akan menunjukkan proses-proses yang perlu dilalui oleh pembeli rumah bagi memiliki rumah idaman mereka. Konsep JKB ini akan diterangkan bagi membolehkan kita mengetahui bagaimana masalah-masalah yang dihadapi oleh pembeli rumah boleh muncul.

2.1 Definisi Konsep Jual Kemudian Bina

Merujuk kepada Kamus Dewan Edisi Ketiga⁵ **konsep** bermaksud pendapat yang terbentuk dalam fikiran mengenai sesuatu tanggapan, gagasan atau idea. Manakala **jual** bermaksud menukar barang dengan wang. **Kemudian** pula membawa maksud belakang hari, masa yang akan datang atau kelak. Seterusnya maksud perkataan **bina** adalah buat sehingga terdiri sesuatu seperti rumah, bangunan dan sebagainya atau bangunan. Dari segi istilahnya bermaksud rumah dijual terlebih dahulu dan selepas itu dibina.

⁵ Kamus Dewan Edisi Ketiga (2000), Dewan Bahasa dan Pustaka, Kuala Lumpur.

Konsep jual kemudian bina (JKB) ini merupakan kaedah penjualan rumah yang diamalkan di Malaysia pada masa ini yang mana pada peringkat menandatangani perjanjian pembelian, rumah yang dimaksudkan belum lagi dibina⁶. Pemaju dapat mengutip wang daripada pembeli selepas surat perjanjian jual-beli ditandatangani. Oleh yang demikian pemaju dapat menggunakan wang tersebut sebagai modal permulaan untuk menjalankan projek⁷. Pada peringkat ini pemaju boleh memperolehi sehingga 65% modal pembinaan daripada sumber kewangan yang datangnya daripada pembeli-pembeli sendiri⁸. Di pihak pembeli pula, selepas ini mereka perlu membuat bayaran kemajuan mengikut peratus siap pembinaan rumah yang telah dibeli⁹ kepada pihak bank. Bayaran kemajuan projek ini yang terkandung dalam surat Perjanjian Jual-Beli dan Akta Pemaju Perumahan dijadikan modal pusingan syarikat pemaju. Dengan perkataan lain, pembeli membiaya sebahagian besar pembiayaan perantaraan projek (bridging finance) yang pada kebiasaannya adalah 15% ke 20% daripada kos keseluruhan projek¹⁰.

2.2 Latar Belakang Keperluan Rumah

Rumah merupakan salah satu daripada keperluan asas dalam kehidupan. Ianya telah dijelaskan di dalam Al-Quran (Surah An-Nahl : 80-81) yang bermaksud:

“Dan Allah s.w.t menjadikan bagi kamu rumah-rumah kamu sebagai tempat tinggal dan Dia menjadikan bagi kamu rumah-rumah (khemah-khemah) dari kulti binatang ternak

⁶ JPN, (1998), Kertas Cadangan Perlaksanaan Konsep 'Bina Kemudian Jual' Melalui Kaedah Perkongsian (1998), Bahagian Penyelidikan dan Pembangunan, Jabatan Perumahan, m/s 2.

⁷ Ibid. m/s 2.

⁸ (1992), Sistem Pembiayaan/Kewangan Terhadap Perlaksanaan Konsep "Build Then Sell", The Associations of Banks, Merchant Banks and Finance Companies in Malaysia, Seminar "Build Then Sell", Kuala Lumpur, m.s. 8.

⁹ Perkembangan Industri Perumahan dan Isu-Isu Yang Dihadapinya, KPKT, m/s 34.

¹⁰ JPN, (1998), Kertas Cadangan Perlaksanaan Konsep 'Bina Kemudian Jual' Melalui Kaedah Perkongsian (1998), Bahagian Penyelidikan dan Pembangunan, Jabatan Perumahan, m/s 2

yang kamu merasa ringan (membawanya) di waktu kamu berjalan dan waktu kamu bermukim dan (dijadikan-Nya pula) dari bulu domba, bulu unta dan bulu kambing, alat-alat rumahtangga dan perhiasan (yang kamu pakai) sampai waktu (tertentu), Dan Allah s.w.t. menjadikan bagi kamu tempat bernaung dari apa yang telah Dia ciptakan, dan Dia jadikan bagi kamu tempat-tempat tinggal di gunung-gunung, dan Dia jadikan bagi kamu pakaian yang memelihara dari panas dan pakaian (baju besi) yang memeliharakamu dalam peperangan. Demikianlah Allah s.w.t. menyempurnakan nikmat-Nya atas kamu agar kamu berserah diri (kepada-Nya). ”

Pelbagai pakar cuba membuat penakrifan tentang rumah dan memberikan penjelasan tersendiri dan di antaranya adalah Bourne (1981) dalam bukunya *The Geography of Housing* mengatakan bahawa terdapat beberapa konsep yang jelas berkaitan dengan perumahan iaitu:

- Sebagai satu unit kemudahan fizikal yang memberikan perlindungan dan kemudahan social kepada penghuninya.
- Sebagai tempat perkhidmatan fizikal yang memerlukan tanah dan permintaan bagi penyediaan sumber pembekalan yang memuaskan.
- Sebagai komoditi atau barang ekonomi yang merupakan barangan tahan lama yang boleh diperniagakan atau ditukarkan di pasaran sebagai suatu pelaburan yang memberi pulangan kepada pemiliknya.
- Sebagai barangan sosial kepada masyarakat, iaitu merupakan suatu elemen dalam perhubungan sosial yang melibatkan penyediaan barangan sosial seperti pemakanan, kesihatan, pelajaran dan sebagainya.

- Sebagai satu pakej perkhidmatan iaitu melibatkan penggunaan perkhidmatan kejuruan di kalangan penghuni seperti taman permainan, sekolah, tadika dan persekitaran sosial yang baik serta mempunyai kemudahan ke tempat kerja.
- Sebagai sektor yang merupakan stok modal tetap yang dapat memberikan hasil kekayaan kepada pihak kerajaan dalam mengatur pertumbuhan ekonomi.

Atas sebab-sebab inilah permintaan terhadap kediaman sentiasa ada meskipun harga rumah kian meningkat. Aliran permintaan semasa terhadap rumah kediaman yang meningkat menjadikan industri perumahan turut berkembang begitu pesat (KSU KPKT, 1993). Pada masa ini penjualan dan pembelian rumah dari pemaju perumahan terutama sekali di bandar-bandar merupakan suatu perkara yang lumrah. Adakalanya pembeli berebut-rebut bagi membeli rumah terutamanya yang terletak di lokasi yang strategik. Selain daripada itu faktor tingkat pendapatan, demografi, harga, lokasi, kemudahan pembiayaan dan polisi kerajaan (Susan Charles, 1977) juga mempengaruhi permintaan terhadap perumahan. Faktor-faktor yang dimaksudkan adalah seperti berikut:

- **Faktor demografi**

Faktor demografi selalunya diukur berdasarkan saiz dan penyebaran populasi, umur, bangsa dan juga struktur sesuatu isi rumah. Perkembangan saiz keluarga akan mendorong ke arah peningkatan terhadap permintaan perumahan.¹¹ Peningkatan penduduk di Bandar akibat migrasi khususnya selepas tahun 1970-an menyebabkan permintaan terhadap perumahan yang tinggi bagi menampung

keperluan penduduk. Apabila permintaan terhadap rumah meningkat, menyebabkan harga rumah melambung naik mengikut pertumbuhan ekonomi dan pendapatan per kapita penduduk (Wong Poh Kam, 1982).

- **Pembelian rumah untuk pelaburan**

Kemunculan hartanah kediaman sebagai suatu bentuk pelaburan modal oleh kelas-kelas yang berpendapatan tinggi turut menjadi faktor utama yang menyebabkan permintaan yang tinggi terhadap perumahan. Lazimnya golongan ini membeli rumah untuk disewakan. Para penghijrah biasanya belum mampu untuk memiliki rumah sendiri dan cenderung untuk menyewa rumah. Inilah yang menggalakkan golongan yang berkemampuan untuk membeli rumah bagi dilaburkan dalam pasaran penyewaan khususnya di kawasan bandar yang menjamin keuntungan (Ibid, 1982).

- **Skim pinjaman perumahan kerajaan**

Faktor ini menyumbang kepada kemudahan kredit bagi kakitangan kerajaan. Dengan kadar faedah 4% selama 25 tahun, kakitangan kerajaan sebenarnya hanya perlu membayar lebih kurang separuh dari bayaran bulanan untuk membiayai pembelian rumah pada harga yang sama sepertimana kakitangan swasta yang perlu melalui institusi kewangan untuk pembiayaan *end-financing* (Ibid, 1982). Ini ditambah pula dengan kemudahan pengeluaran KWSP, maka dengan sendirinya memudahkan lagi pembiayaan pemilikan rumah (<http://www.bnm.gov.my>).

¹¹ Nabsiah Abdul Wahid dan Ismail Ishak (1999), *Perlakuan Pengguna*, Prentice Hall, Selangor.

- **Penggantian rumah lama**

Jangka hayat rumah yang ada bergantung kepada kualiti kerja dan bahan binaan yang digunakan dalam pembinaan tersebut. Cuaca juga memainkan peranan di dalam proses 'penuaan' rumah dan apabila tiba masanya rumah yang telah dibina 40 tahun yang lalu perlu diganti. Namun faktor ini bukanlah satu faktor yang utama kerana tempoh masa yang diambil bagi sesebuah rumah itu rosak dan tidak lagi boleh diperbaiki adalah agak lama. Walau bagaimanapun salah satu faktor pembeli membeli rumah yang baru adalah disebabkan oleh penggantian rumah lama.

Keperluan terhadap rumah ini dapat dilihat dalam Jadual 2.0 yang menunjukkan keperluan terhadap rumah bagi semua negeri-negeri di Malaysia. Polisi perumahan di Malaysia adalah menyediakan rumah-rumah yang mencukupi, boleh mampu milik dan berkualiti kepada semua penduduknya dari yang berpendapatan rendah sehingga kepada yang berpendapatan tinggi¹². Di dalam Rancangan Malaysia Kelapan (RM8) iaitu dari tahun 2001 sehingga tahun 2005, sebanyak 615,000 unit rumah diperlukan bagi menampung keperluan penduduk Malaysia yang semakin bertambah. Ini bermakna sejumlah besar rumah perlu dibina dalam tempoh tersebut. Jadual 2.1 menunjukkan bilangan unit rumah yang dicadangkan dalam RM8.

¹² Towards Successful Housing Development In Malaysia; Jurnal Perumahan, Jabatan Perumahan Negara: Ministry of Housing and Local Government Malaysia, m/s 1.

Jadual 2.0: KEPERLUAN RUMAH MENGIKUT NEGERI, 2001-2005¹³

NEGERI	JUMLAH KEPERLUAN (unit)	KEPERLUAN BARU (unit)	PENGGANTIAN (unit)
Selangor	106,055	102,492	3,563
Sabah	100,034	93,709	6,325
Johor	90,174	85,656	4,518
Perak	76,569	68,085	8,484
Sarawak	69,223	65,157	4,066
Kedah	55,514	51,247	4,267
Kelantan	54,272	49,051	5,221
Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur	46,093	45,390	703
Pahang	44,642	41,730	2,912
Pulau Pinang	41,421	40,266	1,155
Terengganu	36,940	33,677	3,263
Negeri Sembilan	30,753	27,088	3,665
Melaka	20,591	19,035	1,556
Perlis	7,672	7,321	351
Wilayah Persekutuan Labuan	2,347	2,196	151
JUMLAH	787,300	732,100	50,200
%	100	93.6	6.4

¹³ Baharuddin Mat Asek dan Ainuddin abd Rahman (2002), Policy of Low-Cost Housing in Malaysia

Jadual 2.1: CADANGAN SASARAN PERUMAHAN OLEH SEKTOR AWAM DAN SWASTA DALAM RANCANGAN MALAYSIA KELAPAN 2001 - 2005¹⁴

Program	Jumlah	Rumah bagi golongan miskin	Kos rendah	Kos sederhana rendah	Kos sederhana	Kos tinggi
Sektor Awam	312,000	16,000	192,000	37,300	46,700	20,000
(%)	50.7	5.1	61.5	12.0	15.0	6.4
Perumahan awam kos rendah	175,000	-	175,000	-	-	-
Pemulihan rumah	15,000	15,000	-	-	-	-
Skim pertapakan & kemudahan	1,000	1,000	-	-	-	-
Perumahan oleh Agensi Komersial	56,000	-	15,000	10,000	16,000	15,000
Perumahan di skim tanah	3,000	-	2,000	1,000	-	-
Perumahan Kerajaan & Kediaman Kakitangan	62,000	-	-	26,300	30,700	5,000
Sektor Swasta	303,000	-	40,000	94,000	64,000	105,000
(%)	49.3	-	13.2	31.0	21.1	34.7
Pemaju Swasta	289,000	-	39,000	90,000	60,000	100,000
Syarikat Kerjasama	14,000	-	1,000	4,000	4,000	5,000
Jumlah	615,000	16,000	232,000	131,300	110,700	125,000
(%)	100.0	2.6	37.7	21.3	18.0	20.3

Are We Moving In The Right Direction?, Jabatan Perumahan Negara, KPKT, m/s 10.

¹⁴ Rancangan Malaysia Kelapan

Bagi memastikan keperluan ke atas perumahan dapat dipenuhi terdapat beberapa badan tertentu yang bergiat dalam usaha pembinaan rumah seperti:

- Perbadanan Kerajaan-kerajaan Negeri (PKEN)¹⁵
- Kerajaan Persekutuan dan agensi-agensi awam seperti DARA, UDA, FELCRA
- Badan-badan swasta.

Kegagalan sektor awam menyediakan rumah yang mencukupi telah menyebabkan permintaan perumahan yang melebihi penawaran dan secara langsung telah memberi peluang kepada pemaju swasta menaikkan harga rumah sewenang-wenangnya. Ini adalah kerana berdasarkan kepada pengalaman yang lepas, rumah pasti habis dijual walaupun pembinaannya belum bermula.

2.3 Kategori Rumah

Pasaran perumahan khususnya di Semenanjung Malaysia terbahagi kepada beberapa kategori iaitu:

- Rumah kos rendah (maksimum dari RM 25,000 - RM 42,000)¹⁶
- Rumah kos sederhana rendah (maksimum RM 59,999)
- Rumah kos sederhana (RM 60,000 - RM 100,000)
- Rumah kos tinggi (RM 100,000 ke atas)

¹⁵Setiap negeri wujud institusi perbadanan ekonomi yang bertanggungjawab bagi pembinaan rumah tersebut seperti Perbadanan Kerajaan Negeri Kedah (PKNK); Perbadanan Kerajaan Negeri Perak (PKNP) dan lain-lain lagi.

¹⁶ KPKT (1998)

Namun definisi dan julat yang digunakan bagi menunjukkan lingkungan harga tersebut adalah suatu konsep yang relatif, menurut Mohd Thalha Ali Thamby (1982). Ianya perlu kepada pola keseluruhan bagi taburan harga, pendapatan dan kos lazim digunakan mengikut keadaan semasa dan ianya boleh berubah mengikut keadaan ekonomi negara dan struktur pasaran perumahan¹⁷.

2.4 Prosidur Penjualan Dan Pembelian Rumah

Proses pemilikan rumah boleh menjadi sesuatu yang amat rumit yang melibatkan bilangan pihak yang besar sama ada dari sektor awam atau pun swasta yang memerlukan seseorang itu mengikuti prosidur-prosidur tertentu. Ianya juga boleh menjadi satu proses yang amat ringkas yang melibatkan satu individu sahaja¹⁸.

Pembeli yang membeli rumah menggunakan konsep JKB ini perlu melalui beberapa prosidur sebelum mereka dapat menduduki rumah yang telah dibeli. Beberapa pihak seperti Persatuan Pembeli Rumah (House Buyers Association / HBA)¹⁹ serta Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan (KPKT)²⁰ telah pun mengeluarkan buku-buku panduan bagi kegunaan bakal-bakal pembeli rumah. Ianya bertujuan untuk memberi panduan dan pengetahuan mengenai perkara yang berkaitan dengan pembelian rumah serta memaklumkan bakal-bakal pembeli rumah tentang hak-hak dan tanggungjawab mereka dan pemaju sebagaimana yang terkandung di dalam Akta dan peraturan-peraturan yang berkaitan.

¹⁷ Wan Rafyah Wan Muhd Zin, (2001), Zin (2001), Kajian Kemampuan Pemilik Rumah Kos Sederhana di Bandar Kulim Kedah Darul Aman, USM.

¹⁸ David Victor, (1986), *Housing Options in Malaysia*, Jurnal KPKT, Kementerian Perumahan & Kerajaan tempatan, m/s 34.

¹⁹ House Buyers Association (2002), *The House Buyers Guide*, Kuala Lumpur.

²⁰ Bahagian Pengawasan dan Penguatkuasaan (1993), *Panduan Untuk Pembeli-Pembeli Rumah*, KPKT.

Menurut Dr. Mohd. Ali Hj. Baharum (1991)²¹, terdapat 5 proses yang perlu dilalui oleh setiap pembeli rumah iaitu: -

- i. Peringkat tinjauan
- ii. Peringkat tempahan dan tandatangan perjanjian
- iii. Peringkat pembayaran ansuran
- iv. Peringkat penyerahan rumah
- v. Peringkat liability pemaju

Jika dirujuk kepada buku panduan yang dikeluarkan oleh KPKT peringkat (iii) adalah peringkat mendapatkan pinjaman, (iv) peringkat pembayaran ansuran dan peringkat (v) adalah peringkat penyerahan rumah. Walau bagaimanapun secara amnya proses-proses yang dilalui oleh pembeli adalah sama sahaja bagi kedua-dua prosidur.

2.4.1 Peringkat Tinjauan

Peringkat ini merupakan peringkat mencari maklumat latar belakang pemaju perumahan. Pembeli sepatutnya memastikan kedudukan taraf pemaju sebelum keputusan pembelian dibuat. Maklumat-maklumat ini boleh didapati melalui beberapa sumber iaitu seperti melalui pengiklanan menerusi brosur, akhbar, papan tanda dan media elektronik seperti radio dan televisyen yang dikeluarkan oleh pemaju perumahan. Adalah penting bagi bakal pembeli rumah untuk memastikan pemaju mempunyai lesen pemaju perumahan dan permit iklan dan jualan yang sah, sebagaimana yang disyaratkan di bawah Seksyen

²¹ Dr. Mohd. Ali Hj. Baharum (1991), Masalah Perumahan; Penyelesaian Menurut Perspektif Islam, Dewan Pustaka Islam, Kuala Lumpur, m/s 16.

5(1) Akta Pemaju Perumahan (Kawalan & Pelesenan) 1966, (Pindaan) 1988 dan Peraturan 5(1) Peraturan-peraturan Pemaju Perumahan (Kawalan & Pelesenan) 1989.

Bakal pembeli juga dinasihatkan untuk meninjau ke pejabat pemaju bagi memastikan kedudukan pegawai dan kakitangan yang mengawal dan mengurus projek perumahan berkenaan serta memeriksa penyata kunci kira-kira beraudit. Seksyen 7(b) Akta Pemaju Perumahan (Kawalan & Pelesenan) 1966, (Pindaan) 1988, menghendaki pemaju supaya mempamerkan pada setiap masa untuk diperiksa oleh bakal pembeli rumah. Maklumat ini wajar diketahui oleh bakal pembeli rumah dalam menentukan keupayaan sesebuah syarikat pemaju perumahan yang berlesen untuk menyiapkan projek perumahan mereka dalam jangkamasa yang ditetapkan.

Bagi syarikat-syarikat pemaju perumahan yang pernah membina projek perumahan sebelumnya, kunci kira-kira beraudit dapat menunjukkan prestasi syarikat pemaju, khususnya dari segi kedudukan kewangan dan keupayaan syarikat pemaju melaksana dan menyiapkan projek mereka²². Pembeli juga boleh memeriksa nama pemaju yang telah disenarai hitamkan di KPKT bagi mengesahkan tentang permit menjual dan mengiklan serta kesahihan lesen pemaju.

2.4.2 Peringkat Tempahan dan Menandatangani Perjanjian

Apabila setiap pemaju perumahan tidak kira swasta atau awam, mendapat kelulusan dari pihak berkuasa bagi membina projek perumahan, maka borang-borang permohonan dikeluarkan kepada orang ramai. Mengikut kaedah-kaedah (Pengawalan & Pelesenan) Akta Pemaju Perumahan 1970, pemaju-pemaju swasta dibenar mengenakan bayaran

tempahan tidak melebihi RM 1,000.00 semasa mengembalikan borang permohonan tersebut²³. Bayaran tempahan pemohon yang tidak berjaya akan dipulangkan kembali, manakala yang berjaya pula wang tersebut dikira sebagai sebahagian daripada pembayaran harga rumah tersebut. Pada 1 April 1982, satu kontrak penjualan rumah yang seragam telah diperkenalkan buat pertama kalinya oleh Dato' Neo Yee Pan, Menteri KPKT pada masa itu²⁴ yang mana di dalamnya (Fasal 4(1)) menyatakan berkenaan tiada bayaran tempahan yang perlu dibuat oleh pembeli serta menyatakan harga rumah atau baki bayaran rumah hendaklah dibayar seperti dalam Jadual Ketiga (Jadual 2.2) Seksyen 6 Akta Pemaju Perumahan (Kawalan & Pelesenan) Peraturan 1982.

Surat Perjanjian Jual dan Beli (SPJB) yang ditandatangani adalah merupakan perjanjian seragam seperti yang ditetapkan di dalam Peraturan-Peraturan Pemaju Perumahan (Kawalan & Pelesenan) 1989. Ada 2 jenis SPJB iaitu: -

- a) Perjanjian Jual dan Beli (Tanah dan Bangunan) (Jadual G) (Lampiran 'A').
- b) Perjanjian Jual dan Beli (Bangunan yang Dipecahbagikan) (Jadual H) (Lampiran 'B').

Pembeli seharusnya menyemak isi kandungan yang diperuntukkan dalam SPJB sebelum ianya ditandatangani. Antara kandungan yang perlu disemak adalah: -

- a) Nombor lot, luas lot tanah, harga rumah dan lokasi lot berkenaan.

²² Bahagian Pengawasan dan Penguatkuasaan (1993), *Panduan Untuk Pembeli-Pembeli Rumah*, KPKT, m/s 2-9.

²³ Dr. Mohd. Ali Hj. Baharum (1991), *Masalah Perumahan; Penyelesaian Menurut Perspektif Islam*, Dewan Pustaka Islam, Kuala Lumpur, m/s 17.

²⁴ S Y Kok (1997), *Legal and Administrative Framework for Housing Development and Finance: The Legislative Viewpoint*, *Housing the Nation: A Definitive Study*, Cagamas Berhad. m.s. 333.

- b) Tempoh rumah siap (tanah dan bangunan) ialah 24 bulan. Manakala tempoh siap bagi kediaman pecahbahagi (rumah pangsa, pangsapuri atau kondominium) ialah 36 bulan dari tarikh SPJB ditandatangani.
- c) Hak pembeli untuk menuntut gantirugi sekiranya pemaju lewat menyiapkan rumah dalam tempoh 24 bulan atau 36 bulan seperti dalam peruntukan.
- d) Fasal (8) SPJB, membolehkan pemaju menuntut faedah sekiranya pembeli lewat membayar bayaran kemajuan berperingkat yang dituntut oleh pemaju di dalam tempoh 14 hari.
- e) Pembatalan SPJB boleh berlaku selepas 28 hari jika pembeli gagal membayar bayaran kemajuan berperingkat yang dituntut oleh pemaju dan gagal mematuhi syarat-syarat perjanjian setelah diberikan notis 14 hari selepas tamat tempoh 28 hari tersebut. [Fasal 9(2)].

Pada peringkat ini juga pembeli perlu melantik peguam dan di sini pemaju tidak boleh memaksa pembeli menggunakan khidmat peguam yang disyorkan oleh pemaju dan pembeli berhak untuk melantik peguam sendiri. Selain dari itu pembeli juga berhak menentukan versi SPJB disediakan dalam Bahasa Melayu atau pun Inggeris. Peguam perlu menjelaskan sepenuhnya kepada pembeli mengenai isi kandungan SPJB jika diminta oleh pembeli.

2.4.3 Peringkat Mendapatkan Pinjaman

Polisi kewangan bagi sektor perumahan di Malaysia adalah dalam bentuk garis panduan yang telah dikeluarkan oleh Bank Negara. Garis panduan diperkenalkan di mana Bank Negara telah mengarahkan bank-bank perdagangan dan syarikat kewangan untuk

menyediakan sejumlah peruntukan bagi sektor perumahan mengikut jenis perumahan. Pada tahun 1986, Bank Negara telah mengarahkan bank-bank perdagangan dan syarikat kewangan menyediakan pinjaman untuk 100,000 unit kediaman berharga kurang dari RM 100,000 (Mohd. Asri Husin, 1995). Bagaimanapun syarat atau prosidur dan had pinjaman yang boleh diluluskan bergantung kepada dasar pinjaman institusi kewangan yang berkenaan.

Pembiayaan untuk membeli rumah boleh didapati daripada pelbagai sumber. Terdapat 3 jenis pinjaman / pakej perumahan secara umumnya bagi bank-bank dan institusi kewangan swasta yang lain²⁵:

- Pinjaman Perumahan sahaja (dengan atau tanpa pembiayaan bagi gandaijanji jaminan pengurangan tempoh - MRTA).
- Pinjaman Perumahan dan Overdraft
- Pinjaman Perumahan berkonsep Islam (Al-Bai Bithman Ajil).

Ada 2 cara bagaimana pinjaman ini boleh diuruskan iaitu:

- Diuruskan oleh pihak pemaju
- Diuruskan oleh pihak pembeli sendiri

Pembeli yang menguruskan pinjaman sendiri perlu menemui pegawai bank atau institusi kewangan bagi mendapatkan nasihat mengenai cara dan peraturan pinjaman. Manakala bagi pembeli yang diuruskan pinjaman oleh pemaju perlu meneliti perkara-perkara yang berkaitan dengan jumlah pinjaman, tempoh bayaran balik, kadar faedah yang dikenakan, cara bayaran dan duti setem. Bagi pembeli yang ingin mendapatkan pinjaman daripada

Kerajaan Persekutuan, Kerajaan Negeri dan Badan Berkanun hendaklah memaklumkan kepada pemaju hasrat tersebut dalam tempoh 14 hari setelah SPJB ditandatangani. Sekiranya pembeli tidak berjaya mendapatkan pinjaman daripada mana-mana pihak, maka pembeli adalah diwajibkan untuk membayar kepada pemaju harga harta tersebut mengikut jadual bayaran yang telah ditetapkan dengan sumber kewangan sendiri [Fasal 6(2) SPJB]. Sekiranya pembeli terus gagal membuat bayaran berkenaan, maka pembatalan perjanjian boleh berlaku [Fasal 9(2) SPJB].

2.4.4 Peringkat Pembayaran Ansuran

Apabila SPJB telah ditandatangani, pembeli terikat dengan syarat-syarat pembelian yang terkandung di dalamnya dan ini termasuklah skim bayaran ansuran di Jadual Ketiga [Fasal 4(1) SPJB] (Jadual 2.2). Jadual Ketiga adalah termaktub di bawah statut dan dengan ini pemaju tidak boleh dengan sewenang-wenangnya membuat sebarang perubahan ke atas jadual pembayaran tersebut²⁶. Ini memastikan jumlah bagi setiap bayaran kemajuan adalah pada jumlah maksimum agar pemaju tidak mengambil kesempatan ke atas pembeli yang tidak tahu dengan meminta bayaran yang lebih daripada yang telah ditetapkan. Di bawah jadual tersebut, pembeli dikehendaki menjelaskan bayaran 10% daripada harga rumah sebaik sahaja menandatangani perjanjian jual beli, kemudian 10% lagi apabila kerja-kerja asas rumah telah siap dan seterusnya. Bayaran ansuran ini adalah mengikut tahap penyiapan rumah sepertimana yang telah disahkan oleh Arkitek atau Jurutera pemaju. Setiap tuntutan bayaran yang

²⁵ Wong Fook Keong (1998), Aspek Kewangan Perumahan : Keberkesanan pembiayaan akhir dalam sector perumahan di Malaysia, USM, Pulau Pinang, 62-69.

²⁶ S Y Kok (1997), Legal and Administrative Framework for Housing Development and Finance: The Legislative Viewpoint. Housing the Nation: A Definitive Study, Cagamas Berhad. m.s. 341.