

Program berkesan, mapan mampu atasi situasi lambakan hartanah

Oleh Sr Sulaiman Saheh

Menurut perangkaan Pasaran Harta Tanah Separuh Pertama 2024 yang baru diterbitkan oleh Pusat Maklumat Harta Tanah Negara (NAPIC), hartanah siap dibina tidak terjual atau *overhang* menunjukkan penurunan yang positif.

Setakat enam bulan pertama tahun ini, jumlah lambakan hartanah kediaman turun sebanyak 13.9 peratus sejak setahun lalu ke 22,642 unit bernilai RM14.24 bilion.

Lambakan hartanah apartmen servis bersama unit

SOHO juga menunjukkan penurunan sebanyak 8.3 peratus berbanding pertengahan tahun 2023, ke paras 22,781 unit bernilai RM18.55 bilion.

Walaupun demikian, jumlah keseluruhan lambakan hartanah di antara ketiga-tiga jenis terbabit, yang seakan berkaitan membabitkan pembeli premis untuk penggunaan kediaman, masih menjangkau 45,423 unit dengan nilai RM32.79 bilion.

Jumlah ini tidak termasuk lambakan 5,901 unit kedai dan 746 unit industri lebihan di pasaran.

Lambakan hartanah ini adalah salah satu daripada tiga kategori hartanah tidak terjual. Kategori *overhang* ini adalah yang dikatakan paling ketara kerana ia hartanah yang baru siap dibangunkan dan sedia untuk diduduki, tetapi masih tidak terjual, manakala dua kategori lain adalah hartanah tidak terjual yang belum dibina dan hartanah tidak terjual yang sedang dalam pembinaan.

Situasi lambakan bekalan ini adalah pembaziran sumber, terutamanya bagi pemaju sektor swasta tetapi ia juga membabitkan pembaziran sumber sektor awam serta sumber kewangan yang terperangkap dalam inventori tidak terjual.

Walaupun situasi lambakan harta kediaman keseluruhannya termasuk apartmen servis dan SOHO semasa adalah besar, angka-angka ini telah menunjukkan pengurangan sebanyak 28.4 peratus dalam stok dan 26.4 peratus dalam nilai lambakan kediaman lebihan dari tahap puncak pada 2021.

Penambahbaikan ini adalah disebabkan oleh jumlah pelancaran unit baharu yang lebih rendah, terutamanya sejak pandemik, yang membolehkan permintaan pasaran menyerap jumlah pelancaran yang besar pada tahun-tahun sebelum pandemik.

Namun, kita masih belum keluar daripada ranjau situasi lambakan hartanah negara. Fungsi penawaran dan permintaan dalam pasaran yang tumbuh dengan sejajar tidak boleh diabaikan.

Pemegang taruh utama dalam pasaran termasuk pemaju, pihak

berkuasa tempatan, institusi kewangan dan perunding perlu sentiasa diingatkan bahawa situasi lambakan ini adalah disebabkan oleh ketidakserasian di antara penawaran dengan permintaan yang disebabkan oleh empat faktor ketidakserasian iaitu pada harga jualan, lokasi rumah, jenis produk dan psikografi pembeli serta saiz pasaran.

Unit-unit lambakan kediaman berserta apartmen servis/SOHO ini tersebar di antara segenap julat harga dan jenis hartanah, di mana unit yang berharga RM500,000 dan ke bawah menyumbang 38.5 peratus daripada jumlah keseluruhan, berharga RM500,001 ke RM1 juta adalah 43.6 peratus, manakala yang berharga RM1 juta ke atas adalah 17.9 peratus.

Jika dilihat daripada sudut jenis hartanah pula, unit bertingkat seperti kondominium, apartmen servis dan unit SOHO membentuk 80 peratus daripada keseluruhan jumlah lambakan; manakala 20 peratus daripada jumlah lambakan adalah jenis rumah bertanah.

Di antara lambakan unit kediaman berserta apartmen servis/SOHO yang berharga RM300,000 dan ke bawah, jenis rumah bertanah menyumbang 55 peratus daripada jumlahnya.

Walaupun angka lebihan telah menurun kebelakangan ini, pasaran tidak seharusnya berasa terlalu selesa kerana jumlah hartanah tidak terjual yang belum dibina dan yang sedang dalam pembinaan terus meningkat dalam dua suku tahun yang lalu.

Ini boleh menambah risiko stok lambakan atau *overhang* dalam jangka masa yang akan datang. Maka, langkah-langkah yang sewajarnya harus diusahakan, termasuk untuk meneruskan beberapa langkah yang sedia ada agar risiko lambakan hartanah ini dapat dikawal.

Pengecualian duti setem

Dalam jangka pendek, program seperti Kempen Pemilikan Rumah akan memberi manfaat untuk mengurangkan stok lambakan sedia ada.

Ini termasuk pengecualian duti setem, terutama bagi pembeli rumah kali pertama untuk pembelian hartanah hingga nilai tertentu, serta menyediakan program sokongan untuk skim pembiayaan akhir (seperti Skim Rumah

Pertamaku), di samping potongan harga sebenar yang tulen daripada pemaju.

Selain itu, kempen ini harus meliputi rumah yang berharga pada ambang yang berpatutan untuk memberikan pilihan dan fleksibiliti kepada pembeli yang lebih baik.

Ini termasuk bagi pembeli rumah pertama dalam kalangan belia dan juga bagi pembeli rumah berkeuarga muda dan M40 di kawasan bandar.

Memandangkan program sebegini membabitkan 'kerugian peluang pendapatan' di pihak kerajaan, penerima utama program ini seharusnya adalah pembeli rumah kali pertama.

Selain itu, disebabkan impak ini kepada kerajaan, program ini tidak seharusnya dijadikan penyelesaian utama kerana kemampunan dan kebolehmungkinan sesebuah projek itu sepatutnya ditanggung oleh pemaju dan pembiaya sebagai sebuah urusan perniagaan.

Dari segi tempoh jangka sederhana hingga jangka panjang, penyelesaian yang lebih menyeluruh diperlukan.

Kajian pasaran dan kebolehmungkinan projek bagi setiap cadangan pemajuan harus diwajibkan untuk memastikan kemampunan pasaran untuk menyerap unit-unit yang dibina.

Syarat untuk kelulusan sesuatu Perintah Pembangunan patut mengambil kira penemuan kajian-kajian ini yang seharusnya dilaksanakan oleh pihak bebas yang berkelayakan.

Profesional hartanah bertauliah dengan pendekatan berasaskan permintaan pasaran, bukannya berasaskan kos semata-mata, adalah diperlukan untuk menilai kelayakan

pembangunan baru dalam konteks situasi pasaran semasa.

Di samping itu, untuk mengelakkan perspektif yang tidak seimbang, adalah lebih baik jika lantikan kajian itu dilakukan terus daripada pihak berkuasa tempatan atau pembiaya projek untuk memastikan ketelusan kajian.

Strategi yang diperincikan harus mengikut daya pasaran unit-unit berkenaan.

Daripada jumlah lambakan semasa, ada yang tidak terjual selama lebih 10 tahun (ada negeri yang mempunyai lebih 15 peratus penguasaan dalam kategori lambakan ini), dan ada yang kurang dari tiga tahun sejak pelancarannya.

Bagi yang sudah sekian lama tidak terjual, yang boleh ditakrifkan sebagai 'lambakan tegar' atau *hardcore overhang*, kebarangkalian untuk menjualnya semakin tipis.

Pendekatan yang berbeza harus diambil seperti mengubah guna atau dijadikan unit sewa mampu milik.

Pengendalian data lambakan juga harus membezakan lambakan mengikut julat jangka masa supaya memberikan gambaran pasaran yang lebih tepat mengikut lokasi-lokasi setempat untuk sentimen pasaran boleh dirumuskan dengan sewajarnya.

Diharap situasi lambakan hartanah negara akan terus menurun dan bertambah baik dengan usaha dan program yang lebih berkesan dan berdaya mampan.

Keadaan pasaran hartanah semasa sedang memperlihatkan pertumbuhan yang sekian lama ditunggu. Namun, kita tidak seharusnya alpa dan perlu memperkukuhkan sektor ini dengan usaha berterusan.



(Foto hiasan)