

MENCARI PENAWAR ISU PERUMAHAN

ORANG tua itu sering sakit. Dia mesti dibawa berjumpa pakar untuk mengetahui penyakitnya dan ubat yang mujarab. Semua ahli keluarga tidak lagi mahu mendengar apa-apa cadangan orang lain. Mereka hanya mahu mendengar nasihat pakar perubatan. Mereka yakin, pendapat pakar berkenaan tentu bersandarkan data dan maklumat daripada kajian yang mendalam dan terperinci.

Begitu juga dengan isu perumahan di negara kita. Bolehkah industri perumahan negara yang sedang menderita 'sakit' disembuhkan? Apakah penawar itu? Bagaimanakah cara dan amalan terbaik sebagai panduan menangani masalah harga rumah yang melambung tinggi dengan mengambil kira generasi masa hadapan?

Profesor Monk dari Universiti Cambridge, England merujuk isu keseimbangan antara bekalan rumah di pasaran dengan permintaan untuk membelinya. Harga ditentukan melalui perundingan antara penjual dan pembeli yang rela-merelai dalam situasi menang-menang. Malangnya, keadaan yang ideal ini tidak berlaku dalam semua situasi. Harga tetap melonjak naik dan langit menjadi batasannya.

Lantaran, ada cadangan untuk menurunkannya dengan cara menaikkan peratus duti setem yang perlu dibayar semasa jual-beli rumah. Sebenarnya, apabila jangkaan kenaikan nilai rumah melebihi paras bayaran kos pemilihan (termasuk duti setem), pembeli tetap mendapat untung dan mereka tetap membelinya. Tambahan pula, para spekulator sentiasa mengintai untuk menjual dengan lebih tinggi daripada harga yang dibeli.

Begitu juga apabila bekalan rumah di pasaran ditambah. Apabila berlaku lebihan (kelacakan) penawaran di pasaran, peliknya, harga rumah tidak juga turun. Peningkatan harga rumah sekitar 1980-an di Johor Bahru membuktikan perkara ini. Rupa-rupanya, rumah bukanlah seperti buah durian yang menjadi murah apabila ber-



laku lambakan di pasaran.

Profesor Ball dari Universiti Bristol, England berkata, pemaju membina rumah untuk mengaut keuntungan. Sebagai contoh, keuntungan pemaju mengambil nisbah sehingga 25 peratus daripada nilai pembangunan kasar atau hampir 15 peratus daripada kos pembangunan kasar. Ada pemaju yang mencekai untung sehingga 40 peratus atau lebih daripada nilai pembangunan kasar. Justeru, penilai hartanah profesional boleh melentur tingkat keuntungan pemaju ini supaya harga rumah lebih adil dan mampu dimiliki.

Pemilik tanah seringkali menunggu sehingga harga tertinggi dan terbaik untuk menjual tanah kepada pemaju. Pembeli rumah pula kurang sabar untuk membeli, takut harga rumah terus melonjak. Harga rumah pun naik.

Begitu juga dengan pemaju yang menunggu 'harga yang sesuai, lokasi yang sesuai, masa yang sesuai' untuk memaksimumkan keuntungan. Pemaju sudah pun untung sebelum pembinaan lagi. Apabila ubah syarat tanah pertanian kepada bangunan dilakukan mengikut Seksyen 124 Kanun Tanah Negara 1965, pemaju sudah pun memperoleh 'untung atas angin' tatkala harga tanah meningkat naik. Seorang pemaju di Batu Pahat membeli tanah dengan harga RM15 sekaki persegi, menjualnya setelah ubah syarat dan mendapat kelulusan perancangan, beberapa tahun kemudian dengan harga RM35 sekaki persegi. Sewajarnya pemaju mengembalikan sebahagian daripada keuntungan ini kepada pembeli dengan melenturkan harga rumah di pasaran. Barangkali, dalam bentuk tanggungjawab sosial (CSR) mereka. Jadi, sikap menjadi punca harga rumah meningkat.

Pihak bank jarang sekali memberi kelulusan pinjaman 100 peratus kepada pembeli. Jikalau pinja-



ANTARA projek perumahan mewah yang sedang dibina di kawasan Balik Pulau, Pulau Pinang. - UTUSAN/AZMAN ASMAYATIM

man gagal dibayar, lelongan boleh dilakukan. Malahan, kebanyakan bank meraih keuntungan sebelum cukai berbilion ringgit. Saranan untuk menjadikan pemaju sebagai pembiaya bagi pembeli rumah dilihat menambahkan lagi duka-lara bakal pembeli rumah. Sesungguhnya, yang lebih utama adalah memperingatkan pihak bank (dan pemain lain) untuk menunaikan tanggungjawab sosial mereka yang belum ditunaikan sepenuhnya. Barangkali, undang-undang yang lebih ketat perlu digubal tentang perkara ini.

Begitu juga pihak berkuasa tempatan yang mengenakan pelbagai syarat sebelum meluluskan projek perumahan sedangkan mereka menerima bayaran cukai pintu selama-lamanya. Pihak berkuasa negeri dan sebagainya pula akan mengutip cukai tanah, duti setem dan sebagainya.

Pemaju akan lampias kos tambahan kepada pembeli dalam harga rumah yang dijual di pasaran. Sepatutnya, kos menyediakan infrastruktur boleh dikongsi pemaju dan pihak kerajaan tempatan seperti yang dilakukan di United Kingdom dan Australia.

Syarikat milik kerajaan atau GLC perlu mempergiatkan usaha membina rumah mampu milik. Koperasi juga perlu memberi bantuan sekadar terdaya. Selain itu, majlis agama Islam negeri (MAIN) boleh memainkan peranan di atas

tanah wakaf. Masih banyak agensi kerajaan yang mempunyai tanah yang belum dimajukan. Begitu juga, banyak universiti yang mempunyai tanah luas belum disediakan kuarters kakitangan.

Peraturan ketat perlu dikenakan bagi menentukan takat peratusan untung yang boleh diambil. Syarat-syarat berkaitan modal berbayar pun boleh dilenturkan. Insentif juga boleh diberi melalui pengurangan cukai dan sebagainya.

Sudah tentu terdapat berbagai-bagai cara yang boleh dilakukan. Kesesuaian cara yang digunakan bergantung pada ciri-ciri semula jadi pembangunan hartanah berkenaan dan dasar kerajaan negeri yang berkaitan.

Dasar Perumahan Negara perlu disemak semula dan diperkasakan Kerajaan Pusat. Begitu juga Dasar Perumahan Negeri. Pelan Induk Transformasi Perumahan perlu dibentuk melibatkan pakar-pakar dengan mengambil kira semua aspek dan isu yang berkaitan. Kemudian baharulah penyakit kronik perumahan dapat dikenal pasti dan penawar paling mujarab ditemui.

PROFESOR DR. ISMAIL OMAR ialah Presiden Pertubuhan Profesional Tanah Malaysia (Pertama) dan juga felo penyelidik Institut Transformasi Sosial dan Pembangunan Wilayah (Transform) Universiti Tun Hussein Onn Malaysia.