

13/12/1998

Peluang miliki rumah

PERDANA Menteri, Datuk Seri Dr Mahathir Mohamad semalam melancarkan 'Kempen Pemilikan Rumah', yang menyediakan beberapa galakan menarik. Rakyat boleh membuat keputusan segera untuk memiliki rumah idaman mereka mengikut kesesuaian tempat, jenis dan harga yang sudah diiklankan oleh pemaaju terbabit menerusi media. Faedah kepada kempen sebulan ini lebih berpihak kepada masyarakat pengguna kerana dikaji dari sudut mana sekali pun, merekalah yang mendapat untung. Bagi pemaaju pula kempen ini lebih kepada sokongan mereka untuk menggerakkan sektor hartanah. Bagi pihak bank yang memberi pembiayaan hingga 95 peratus pula, pembabitan mereka akan menggalakkan semula kecairan dalam pasaran. Semua ini selaras dengan matlamat kempen itu untuk menggalakkan rakyat memiliki rumah di samping mencergaskan semula sektor hartanah bagi mempercepatkan pemulihan ekonomi. Kempen ini mempunyai kesan psikologi yang amat besar bagi semua pihak terbabit sama ada pengguna, pemaaju, perbankan dan industri pembinaan itu sendiri. Dalam tempoh kempen, rakyat berpeluang menikmati beberapa kemudahan potongan di samping pembiayaan istimewa daripada bank. Tidak dinafikan sejak pertengahan tahun lalu ketika pasaran kewangan negara diserang pedagang mata wang yang menyebabkan nilai Ringgit jatuh, ramai rakyat yang mengambil sikap terlalu berhati-hati untuk membeli rumah. Pelbagai andaian disuarakan mengenai pasaran hartanah yang tidak menentu, hingga menyebabkan ramai pihak yang mengambil sikap 'tunggu dan lihat' untuk mengumpul hartanah. Kesannya sektor pembinaan tidak dapat digerakkan sebagaimana diharapkan. Ketika itu pengguna bimbang nilai hartanah akan merosot berikutan kejatuhan nilai mata wang. Sekatan yang dikenakan oleh bank, turut menjejaskan minat orang ramai untuk membeli rumah.

Melalui kempen ini, diharapkan kebimbangan rakyat akan terhakis, tambahan pula kempen ini diterajui Bank Negara Malaysia, Persatuan Pemaaju Perumahan Malaysia dan Persatuan Bank-Bank di Malaysia. Pengguna tidak perlu bimbang kerana jaminan utama ialah rumah yang mereka beli, pastinya lebih murah daripada harga yang ditawarkan sebelum ini di samping kelonggaran lain yang diberikan. Bolehlah dianggap mereka yang membeli rumah dalam kempen itu dianggap sebagai 'pembeli istimewa.'

Tawaran paling menarik ialah rumah yang ditawarkan diberi potongan 10 peratus, dengan tambahan lima peratus untuk pembeli Bumiputera. Bank pula memberi pembiayaan sehingga 95 peratus. Walaupun potongan besar ini diberikan, ia tidak boleh dianggap sebagai 'jual murah' sebagaimana yang biasa dilakukan oleh gedung perniagaan lain. Potongan harga rumah seperti ini mungkin diadakan sekali seumur hidup, berbeza dengan jual murah di gedung perniagaan yang dilakukan beberapa kali dalam setahun. Begitu juga, sekali pun bukan pemastautin atau rakyat asing tanpa permit kerja di Malaysia dibenar mendapatkan sehingga 50 peratus pembiayaan daripada institusi kewangan tempatan untuk membeli harta kediaman, ia hanya berkuatkuasa sepanjang tempoh kempen itu saja. Bagi bukan pemastautin dengan permit kerja, mereka layak untuk pembiayaan margin maksimum 95 peratus. Mengikut amalan biasa, bukan pemastautin tanpa permit kerja tidak dibenar mendapatkan pinjaman daripada institusi kewangan, manakala bukan pemastautin dengan permit kerja layak mendapat hanya 60 peratus pembiayaan margin.

Jika mahu merebut peluang bagi memiliki rumah berharga RM250,000 sebagaimana diuntukkan kepada orang asing berkenaan, ini adalah masa paling baik kerana selepas itu mereka terpaksa mematuhi syarat seperti

biasa. Sebaliknya, kita yakin jika ramai rakyat tempatan yang ingin mendapatkan rumah mewah seperti itu, orang asing terpaksa bersaing. Keutamaan tetap diberikan kepada rakyat Malaysia. Bagaimanapun syarat yang tidak bertulis ialah `siapa cepat dialah yang dapat'.

(END)