

Sistem Bina Dan Jual: Sejauhmana Kesediaan Pemaju?

Azima Abdul Manaf dan Suraiya Ishak
Pusat Pengajian Sosial, Pembangunan dan Persekitaran
Fakulti Sains Sosial & Kemanusiaan
Universiti Kebangsaan Malaysia
E-mel: azima@ukm.my

ABSTRAK

Rumah terbengkalai dan kes pemaju gagal menyiapkan projek mengikut jadual mendorong kerajaan memperkenalkan konsep baru yang dikenali sebagai Bina dan Jual. Antara transformasi penting bagi menangani isu tersebut ialah penerapan kaedah bina-dan-jual bagi menggantikan sistem beli-dan-jual. Konsep baru ini diharap dapat melindungi hak pengguna, apabila menerusinya pembeli hanya dikenakan bayaran 10 peratus daripada harga rumah, manakala bagi 90 peratus dibuat selepas rumah siap dibina. Pelancaran konsep baru ini diharap boleh menjadi alternatif terhadap konsep jual dan bina yang diamalkan sekarang. Sehubungan itu, pelaksanaan konsep ini telah dijalankan secara berperingkat-peringkat sejak awal 2007 dan bakal diwajibkan pada tahun 2015. Namun demikian tidak dapat dinafikan konsep bina, jual yang menguntungkan pembeli ini dilihat telah menimbulkan kebimbangan dikalangan pemaju. Apabila ada rungutan dalam kalangan pemaju yang menyangkal konsep ini boleh memberikan manfaat menang-menang kepada kedua-dua pihak. Bagi mendapatkan pandangan pemaju berhubung dengan situasi ini, analisis kualitatif melalui teknik temubual mendalam (*indepth interview*) telah dijalankan dengan 6 buah syarikat pemaju di kawasan kajian. Hasil temubual mendalam dengan pemaju yang terbabit didapati pemaju terbabit belum bersedia untuk melaksanakan konsep bina kemudian jual (BKJ). Ketidaksiediaan tersebut disandarkan kepada alasan pemaju yang dapat dipecahkan kepada tema kos, kekurangan modal, kesukaran memperolehi pembiayaan dan ketidakupayaan bersaing bagi firma pemaju yang kecil.

Kata kunci: Bina dan Jual, Jual dan Bina

PENGENALAN

Kediaman adalah keperluan asas bagi setiap individu selain keperluan asas lain seperti makanan, pakaian, pendidikan dan perubatan. Oleh yang demikian aspek perancangan adalah merupakan aspek terpenting dalam penyediaan pembangunan perumahan yang mampan. Sehubungan itu, pihak kerajaan telah mengambil inisiatif dengan menggubal Dasar Perumahan Negara (DRN) bagi memastikan perancangan perumahan di Malaysia dapat dilaksanakan dengan sempurna dan sekaligus mampu menjamin kehidupan yang lestari dalam kalangan rakyat (Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan 2012).

Bagi meningkatkan keberkesanan pelaksanaan dan memastikan pematuhan kepada sistem penyampaian perkhidmatan Jabatan Perumahan Negara (JPN) sentiasa memastikan pemaju-pemaju mematuhi peruntukan-peruntukan yang telah ditetapkan di dalam Akta Pemajuan Perumahan (Kawalan dan Perlesenan) 1966 (Akta 118) (Bahagian Dasar dan Perancangan Strategik, Jabatan Perumahan Negara 2011). Ini kerana JPN sangat memandang serius permasalahan Projek Perumahan Terbengkalai yang membelenggu sebilangan pembeli rumah di Malaysia. Sehingga 30 Jun 2011, sebanyak 30 projek membabitkan 4613 unit rumah telah berjaya dipulihkan. Selain memulihkan projek perumahan terbengkalai, JPN juga memainkan peranan utama dalam mengetengahkan konsep Bina kemudian Jual (BKJ) bagi mengatasi projek perumahan terbengkalai (Bahagian Dasar dan Perancangan Strategik, Jabatan Perumahan Negara 2011).

Menerusi Konsep BKJ pembeli dikenakan bayaran pendahuluan 10 peratus daripada harga rumah, manakala baki 90 peratus dibuat selepas rumah siap dibina. Konsep ini agak berbeza dengan konsep yang diamalkan oleh kebanyakan pemaju sekarang iaitu konsep Jual kemudian Bina. Pada masa ini pemaju menjalankan projek menggunakan duit pembeli. Risiko pemaju lebih rendah jika menggunakan kaedah JKB. Ini kerana pihak pemaju akan menjual dahulu unit-unit kediaman yang dicadangkan kepada pengguna dan kemudiannya baru membina rumah yang dicadangkan (Berita Harian 2006). Pembeli dalam konsep JKB diwajibkan membayar deposit 10 peratus daripada harga asal rumah dan bakinya dibayar secara tunai atau melalui pinjaman dengan pihak bank. Bagi membuat

pinjaman bank, pihak bank akan membuat bayaran kepada pemaju mengikut fasa sehingga projek itu siap. Sehubungan itu tidak hairan jika sekiranya pemaju lebih berminat melaksanakan konsep sekarang (JKB) kerana tidak perlu mengeluarkan wang sendiri. Semua perbelanjaan projek itu ditanggung pembeli menerusi pinjaman perumahan yang dibuat. Ini bermakna pembeli yang terpaksa membayar faedah pinjaman bank dan bukannya pemaju. Dalam masa yang sama konsep JKB juga memudahkan pemaju mengambil kesempatan menipu bank dengan membuat tuntutan awal. Contohnya, ketika projek pembinaan berjalan 40 peratus, pemaju membuat boleh membuat tuntutan sehingga 60 peratus selepas mendapat sokongan arkitek (Berita Harian 2006). Keadaan ini menjelaskan bahawa pembeli sangat terdedah kepada risiko terutamanya apabila projek terbabit terbengkalai. Kajian oleh Suraiya (2010) mengenai mekanisme perlindungan pengguna dalam konteks kes projek rumah terbengkalai telah memperlihatkan situasi perlindungan yang bersifat *kaveat emptor*. Keadaan tersebut menunjukkan kebergantungan pembeli rumah kepada perlindungan yang berasaskan perundangan dan penguatkuasaan oleh pihak kerajaan. Sehubungan itu, konsep bina dan jual merupakan satu lanjutan kepada usaha tegas memperkasakan perlindungan pembeli rumah yang selari dengan mekanisme perundangan dan penguatkuasaan oleh pihak kerajaan. Pada tahun 2007, konsep bina dan jual telah dilancarkan dengan rasmi oleh Datuk Seri Abdullah Ahmad Badawi khusus bagi melindungi pembeli rumah daripada masalah projek perumahan terbengkalai (Saifulizam dan Yulpisman 2007).

Namun demikian pelancaran konsep bina kemudian jual telah menimbulkan kekeliruan serta rungutan dalam kalangan pemaju. Walaupun konsep BKJ telah diperkenalkan beberapa tahun lalu tetapi sehingga sekarang kurang mendapat sambutan. Pihak pemaju telah memberi pelbagai alasan apabila mereka diminta melaksanakan konsep ini. Sehubungan itu, kertas kerja ini cuba menyingkap rungutan dan kebimbangan pemaju ini dibalik pelaksanaan konsep ini menjelang 2015.

KONSEP BINA DAN JUAL

Konsep konvensional iaitu konsep jual dan bina telah diamalkan di Malaysia sejak bermulanya Akta Perumahan 1966. Walaupun konsep ini telah membawa kemajuan yang jelas kepada industri pembinaan, namun konsep ini telah membawa banyak masalah kepada sektor perumahan di negara ini. Konsep pembinaan rumah ini yang diperkenalkan oleh pihak kerajaan itu merupakan salah satu daripada empat inisiatif. Tujuannya adalah untuk mengurangkan kerecahan birokrasi, memendekkan tempoh proses aliran kerja dan menjaga kepentingan awam khususnya pembeli hartanah (Saifulizam dan Yulpisman 2007).

Bagi menggalakkan pemaju menggunakan konsep JKB kerajaan telah bersetuju memberikan tiga insentif iaitu;

- a) Pelepasan deposit RM200,000 bagi permohonan lesen pemajuan perumahan
- b) Tempoh memproses cadangan pemajuan perumahan seperti tukar syarat, pecah sempadan, kelulusan pelan atur dan pelan bangunan diberi kelulusan dalam tempoh empat bulan sahaja.
- c) Pemaju boleh menggantikan syarat membina kos rendah kepada membina rumah kos sederhana rendah
- d) Mewujudkan pusat sehenti bertujuan memendekkan tempoh proses permohonan satu-satu projek.

Selain itu, terdapat dua inisiatif lagi iaitu menggantikan sijil layak menduduki (CFO) dengan perakuan siap dan pematuhan (CCC) serta mewujudkan pesuruhjaya bangunan bagi mengatasi masalah penyelenggaraan rumah milik strata (Utusan Malaysia 2007). Menerusi konsep BKJ ini, pembeli dikenakan bayaran pendahuluan 10 peratus manakala baki 90 peratus dibayar selepas rumah siap dibina. Keadaan ini sudah pasti meringankan beban kewangan pembeli yang terpaksa menjelaskan dua pembayaran serentak, iaitu sewa rumah yang diduduki dan ansuran pinjaman bank. Dalam masa yang sama konsep ini juga dapat membantu menurunkan kadar pinjaman tidak berbayar yang mungkin dihadapi pembeli atau pemaju disamping mewujudkan daya saing dalam penggunaan teknologi terkini (Berita Harian 2008).

Dalam pada itu, melalui konsep BKJ ini dua konsep akan diperkenalkan iaitu pembeli tidak perlu membuat sebarang bayaran pendahuluan atau bayaran berperingkat yang dikenali dengan varian 0:100. Selain itu pemaju juga boleh menjual unit rumah yang belum siap dan pembeli hanya dikehendaki membayar 10 peratus daripada harga jualan ketika menangani perjanjian jual beli. Manakala baki 90 peratus akan diselesaikan apabila rumah tersebut siap sepenuhnya dengan adanya CCC. Ini pula dikenali sebagai 10:90 (Utusan Malaysia 2007). Walau bagaimanapun pihak kerajaan

amat menggalakkan pemaju menggunakan varian 10:90 kerana terdapatnya beberapa kelebihan berbanding sistem JKB sekarang. Ini kerana melalui sistem varian 10:90 pembeli berhak memeriksa rumah yang telah disiapkan sebelum menjelaskan baki keseluruhan dan untuk mengelakkan timbul sebarang isu sebelum pemaju dimana pemaju perlu menyelesaikan masalah sebelum menyerahkan kunci. Tambahan pula risiko yang ditanggung pembeli jika projek terbengkalai hanya 10 peratus harga belian dan bebanan kewangan yang ditanggung oleh pembeli lebih ringan. Ini disebabkan pembeli tidak lagi terpaksa membayar faedah ke atas pinjaman semasa rumah belum siap, dimana bayaran ansuran pinjaman hanya akan bermula apabila mereka menduduki rumah berkenaan (Utusan Malaysia 2007).

Rumusannya dapat dikatakan bahawa pengenalan kepada konsep baru ini didapati lebih banyak memberikan manfaat kepada pembeli berbanding dengan pemaju. Setelah sekian lama pembeli dibelenggu dengan pelbagai permasalahan, melalui pendekatan baru nasib pembeli mula terbela. Namun persoalannya bagaimana pula kesediaan pemaju selaku pihak yang merupakan pelaksana kaedah tersebut? Ini kerana menurut kajian REHDA, dijangkakan rumah yang dijual dengan konsep BKJ akan mengalami peningkatan harga sekurang-kurangnya 30% disebabkan kos-kos pembinaan dan pinjaman yang terpaksa ditanggung dan didahulukan oleh pemaju (Berita Harian 2006). Hal ini diperkukuhkan lagi oleh kenyataan Timbalan Menteri Perumahan dan Kerajaan Tempatan datuk Azizah Mohd Dun di Dewan Rakyat bahawa terdapat empat faktor pendorong kenaikan harga rumah bina dan jual iaitu peningkatan kos pembinaan, tanggungan kewangan, risiko kredit serta spekulasi yang tinggi (Berita Harian 2006). Manakala pihak bank dijangka akan lebih berhati-hati dan selektif dalam memberi pinjaman kepada pemaju akibat elemen spekulasi. Selain daripada itu, kajian ilmiah berkaitan kesediaan pemaju untuk melaksanakan sistem BKJ di Malaysia pernah dilaksanakan oleh Nor' Aini & Mohd Wira (2011) menggunakan pendekatan kuantitatif dan survey. Kajian Nor' Aini & Mohd Wira (2011) mendapati bahawa dua faktor utama yang paling mempengaruhi kesediaan pemaju di Malaysia mengamalkan BKJ ialah sokongan luaran dan kesediaan pasaran menerima konsep tersebut. Berikutan itu kertas ini akan mempersembahkan perbezaan dengan mengkaji isu tersebut menggunakan pendekatan kualitatif dan temubual bagi menyokong penemuan yang telah dilakukan oleh Nor "Aini dan Mohd Wira (2011). Tambahan pula, kajian kualitatif dijangka dapat member kefahaman yang lebih mendalam mengenai kesediaan pemaju tersebut berbanding pendekatan kuantitatif. Pada masa yang sama kajian ini juga merupakan kajian lanjutan kepada kajian yang dilakukan oleh Suraiya (2010) yang berkisar tentang mekanisme perlindungan pengguna bagi ancaman projek rumah terbengkalai khususnya dalam skop langkah pemerkasaan Akta 118 yang dilakukan oleh pihak kerajaan.

METODOLOGI KAJIAN

Kertas ini bertujuan untuk menganalisis pandangan tentang pelaksanaan konsep BKJ di Malaysia menjelang tahun 2015. Penelitian ini penting bagi memahami kesediaan pemaju bagi melaksanakan kaedah BKJ agar pelaksanaannya kelak tidak membawa kesan negatif atau *reverse-effect* kepada masalah utama yang cuba ditangani menerusi pengenalan kaedah BKJ. Kertas ini juga menghalusi tema-tema alasan yang dikemukakan oleh pemaju berkaitan kesediaan atau penentangan mereka kepada konsep BKJ.

Data kajian diperoleh melalui analisis kualitatif dengan menggunakan teknik temubual mendalam (*indepth interview*) yang telah dijalankan dengan 6 syarikat pemaju perumahan di kawasan kajian. Sesi kerja lapangan dijalankan dengan kerjasama pelajar tahun 3 yang mengambil kursus Penilaian Projek Pembangunan. Dalam kerja lapangan ini, maklumat telah dikumpulkan dengan menemubual pemaju yang terlibat dengan pembinaan projek perumahan di kawasan Kajang dan Bangi. Data yang diperolehi kemudiannya dianalisa secara analisa kandungan dengan memberi penekanan kepada tema keseluruhan yang terkandung dalam transkrip perbualan informan. Soalan yang diajukan adalah berbunyi:

“sejauh manakah pihak tuan/puan bersetuju dengan pelaksanaan konsep BKJ dan kesediaan melaksanakannya?”

Pihak yang menjawab soalan temubual terdiri daripada pengawai atau pengurus projek firma terlibat.

PERBINCANGAN DAN DAPATAN KAJIAN

Bahagian ini bertujuan untuk membincangkan dapatan kajian. Hasil temubual mendapati kesemua responden memberi jawapan yang mempunyai konotasi mirip kepada keengganan atau ketidaksediaan. Pelbagai jawapan yang melambangkan kesukaran menoperasikan konsep BKJ terserlah daripada jawapan temubual yang dijalankan. Tema-tema cabaran sebagaimana yang dikemukakan oleh informan adalah seperti berikut:

Kos Pembinaan Rumah Yang Tinggi

Menurut informan A dari syarikat XYZ, kos bahan mentah pembinaan seperti simen, besi, pasir, cerucuk, mengalami peningkatan mendadak semenjak tahun 2008. Malahan kadar kenaikan sesetengah bahan binaan sukar untuk dijangkakan. Hal ini berpunca daripada tindakan kerajaan yang sudah tidak menyenaraikan bahan binaan sebagai harga kawalan sejak 2008. Hal ini menyebabkan pemaju terpaksa menanggung seluruh kos pembinaan rumah. Bukti kepada cabaran kos yang tinggi dapat dilihat daripada petikan temubual berikut:

En. A, syarikat XYZ:

“dulu tahun 2000 saya buat projek perumahan ini harga simen RM7.80 per bag. Saya telah beli sebanyak dua hingga tiga treler, jadi harganya turun RM7.50 per bag. Tapi sekarang saya beli dua treler simen dengan harga RM17.20 per bag. Itu baru simen, untuk besi pula (Y16) dula satu tan RM1,800 tapi sekarang sudah menjadi RM3,600 meningkat 2 kali ganda. Secara keseluruhannya, segala bahan binaan ini almost 200 percent increase”

En. B, syarikat ABC:

“Konsep JKB ini tidak praktikal dilaksanakan tanpa adanya sokongan daripada pihak perbankan dan kerajaan seperti pemberian subsidi, tak payah bayar premium tanah ke atau permit.....pemaju besar seperti di kawasan A, kenapa mereka meletakkan harga mahal sebab 100 peratus infrastruktur kos tu ditanggung, macam buat jalan menghubungkan highway dan membuat sistemperpaipan. Jadi bila kira balik kos minimum adalah 20 peratus profit, tapi kalau ada lebih tu kira dia punya extra income”

Ketidakkampuan Pemaju Perumahan Berskala Kecil Untuk Bersaing

Kebanyakan pemaju yang ditemui menyatakan kebimbangan bahawa konsep ini akan menyebabkan pemaju terpaksa gulung tikar kerana tiada modal yang mencukupi dalam membina projek perumahan. Memetik kata-kata En C dari FGC Sdn Berhad beliau menjelaskan bahawa:

“ konsep bina dan jual sangat membebankan pemaju perumahan. Saya yakin dan percaya semua pemaju tidak bersetuju dengan cadangan ini. Kami selaku ahli Persatuan Pemaju Hartanah Bumiputera Selangor (PPHBS) yang mewakili pemaju hartanah bumiputera menolak cadangan kerajaan walaupun pembeli rumah mendapat manfaat yang banyak daripada pelaksanaan konsep ini. Pada saya peraturan yang cukup ketat oleh KPKT pada masa sekarang adalah mencukupi dalam usaha mengatasi projek perumahan terbengkalai. Ini kerana kami perlu menghantar laporan projek perumahan yang dibangunkan setiap 3 bulan sekali berbanding 6 bulan pada masa dahulu. Prosedur ketat yang lain dalam meluluskan projek perumahan pada masa kini juga dapat memastikan kepentingan pembeli rumah terjamin biarpun BKJ tidak dilaksanakan”

Kenyataan tersebut disokong dengan pandangan yang sama daripada En. D daripada syarikat YXZ. Beliau menjelaskan bahawa;

“ Konsep BKJ hanya memberikan kelebihan kepada pemaju yang mempunyai modal dan sumber kewangan yang baik dan kukuh. Keadaan ini akan menyebabkan pemaju kecil terutamanya pemaju Bumiputera akan bankrap dan gulung tikar kerana faktor modal yang kecil dan perlu bersaing dengan pemaju yang besar dan mempunyai modal yang besar”.

Hal ini disebabkan pemaju mungkin akan menghadapi masalah untuk memperoleh pembiayaan bagi projek mereka kerana tidak mempunyai kedudukan kewangan yang kukuh. Ini kerana projek tidak lagi mempunyai pembeli untuk direkodkan sebagai elemen kemampuan serta potensi pembangunan projek serta syarikat. Keadaan ini memberi implikasi yang besar terhadap potensi syarikat untuk terus berkecimpung dalam sektor industri pembinaan. Hal dijelaskan lagi melalui kenyataan daripada En C dari FGC Sdn Berhad yang menyatakan bahawa;

“Syarikat-syarikat yang kecil hanya mampu melaksanakan konsep JKB kerana mengambilkira faktor kos”.

Kesukaran Mendapatkan Pinjaman Daripada Pihak Bank

Kebanyakan pemaju yang ditemui sepakat menyatakan keperluan modal bagi projek yang dilaksanakan secara BKJ adalah sangat besar. Pelbagai kos terpaksa ditanggung sepenuhnya oleh pemaju daripada peringkat tukar syarat tanah sehingga penyiapan rumah di samping menanggung kos penyediaan prasarana kawasan perumahan. Keadaan tersebut menyebabkan pemaju kecil sangat bergantung kepada pinjaman pihak bank bagi melaksanakan projek kerana kekurangan modal dalam. Ini sejajar dengan kenyataan daripada En D daripada Syarikat Pemaju JCC yang menyebut:

“Konsep BKJ ini tidak sesuai untuk pasaran Malaysia kerana modalnya tinggi dan jika pemaju menggunakan konsep ini ianya akan memberi tekanan yang tinggi kepada pembeli, kerana pembeli tidak mampu membeli rumah tersebut dan secara tidak langsung pihak pemaju akan mengalami kerugian...tapi nak dapat pinjaman sangat susah”

Melalui konsep BDJ kerajaan menetapkan pemaju menyediakan terlebih dahulu akaun pemaju perumahan atau Housing Development Account (HAD). Sebagai wang pendahuluan atau cagaran kepada Kementerian Perumahan sebanyak RM200,000. Pihak Kementerian kemudiannya akan memantau akaun tersebut dari masa ke semasa penggunaan dan pengeluarannya dan ini sudah semestinya memberikan kelebihan kepada pemaju yang mempunyai modal dan sumber kewangan yang baik. Manakala bagi pemaju-pemaju kecil ini akan menimbulkan kerumitan apatah lagi mahu mendapatkan pinjaman daripada bank.

Sehubungan itu tidak hairanlah jika ada kalangan pemaju yang berpendapat bahawa konsep BKJ ini sebenarnya amat bergantung kepada sumber kewangan yang dimiliki oleh seseorang pemaju. Sekiranya sumber kewangan yang dimiliki mampu untuk membuat beberapa unit rumah yang dirancang dan mampu untuk dijual akan berlaku *win-win situation*. Justeru pemaju sebenarnya sangat bergantung kepada kesanggupan pihak bank dalam memberikan pinjaman kepada pemaju.

Masalah Modal Pusingan

Implementasi konsep BKJ juga telah menyebabkan pihak Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan dalam Fasal 11 (2) Peraturan-Peraturan Pemaju Perumahan (Kawalan dan Perlesenan) 1989 telah tidak membenarkan pemaju perumahan mengutip apa-apa bayaran sebelum Perjanjian Jual dan Beli ditandatangani. Bayaran yang dibenarkan hanya sebagaimana yang telah ditetapkan di dalam Surat Perjanjian Jual dan Beli dan Jadual Pembayaran Ansuran Jadual Ketiga. Ini menjelaskan bahawa pihak Kementerian telah mengenakan syarat yang sangat ketat sehingga keadaan ini akan membebankan pemaju terutamanya bagi mendapatkan pembiayaan. Sehingga Bajet 2012, hanya Bank Islam sahaja yang bersetuju menyediakan pembiayaan patuh syariah dan mengambil risiko pembinaan. Namun kemudahan tersebut hanya disediakan kepada pembeli melalui skim ini yang melibatkan rumah bernilai RM600 ribu ringgit dan ke bawah.

Berdasarkan temubual dengan pemaju, rata-rata pemaju yang ditemui lebih cenderung mengaplikasikan konsep JKB. Hal ini ada kaitan dengan modal yang diperlukan sepanjang projek berjalan. Pemaju lebih cenderung melaksanakan konsep JKB kerana pemaju memerlukan wang untuk meneruskan keberlangsungan projek. Apabila lot-lot rumah sudah dijual, pemaju pasti akan mendapatkan sebahagian bayaran daripada pembeli dan ini sedikit sebanyak membantu pemaju dalam konteks kewangan.

Hal ini dijelaskan oleh En F daripada Syarikat Pemaju HJJ. Menurut beliau;

“Tujuan sebenar pemaju dibenarkan mengutip bayaran pendahuluan sebanyak 10 peratus daripada harga beli ialah sebagai komitmen bertulis yang mengikat pembeli yang benar-benar berminat membeli rumah. Dengan kaedah ini akan membolehkan pemaju membuat perancangan ke atas pemajuan projek mereka dan mengenalpasti bilangan sebenar pembeli. Jika tidak pembeli mungkin dengan sewenang-wenangnya membuat permohonan untuk membeli rumah sebanyak mungkin tanpa apa-apa komitmen yang mengikat mereka dan boleh menarik balik permohonan pada bila-bila masa tanpa mengalami sebarang kerugian”.

Penjelasan oleh En F menggambarkan bahawa konsep BKJ ini memberikan tekanan kepada pemaju. Bagi beliau tanpa komitmen pembayaran 10 peratus daripada pembeli, pemaju sebenarnya berhadapan dengan unit-unit yang mungkin tidak terjual. Keadaan ini akan menyukarkan pemaju untuk mendapatkan semula modal pusingan yang telah dilaburkan. Tambahan pula perubahan dalam citarasa dan kepelbagaian penawaran jenis rumah di pasaran di samping faktor lokasi dan kemampuan membayar mendorong pemaju projek perumahan terhimpit antara keperluan penawaran dan permintaan. Biarpun pemaju cuba mengikut perubahan citarasa pengguna namun masalah untuk mendapatkan semula modal pusingan amat merunsingkan pemaju terutama bagi pemaju-pemaju berskala kecil.

Pengakuan daripada En F menjelaskan;

“Pemaju merupakan entiti yang mementingkan keuntungan”.

Ini bermakna segala perkara yang berkaitan dengan pemaju dan pembeli berkaitan dengan keuntungan. Pemaju telah membelanjakan sebilangan kos yang tinggi untuk memiliki tanah dan dalam masa yang sama perlu mengekalkan mutu rumah ditahap yang terbaik. Keadaan ini memaksa pemaju untuk menanggung kos yang agak tinggi bagi membeli bahan-bahan yang bermutu tinggi. Bagi tujuan keuntungan pemaju akan menetapkan harga lebih tinggi daripada keadaan semasa kerana harga rumah yang telah siap pada kebiasaan lebih tinggi bergantung kepada permintaan semasa. Semua ini dilakukan dengan tujuan mendapatkan semula modal pusingan yang telah dilaburkan di samping memastikan keuntungan dalam pelaburan.

Berdasarkan tembuhal yang dijalankan didapati pemaju terlibat belum bersedia mengamalkan kaedah BKJ. Secara tidak langsung penemuan ini menyokong kajian Nor ‘Aini dan Mohd Wira (2011) yang mendapati kesediaan pemaju melaksanakan BKJ bergantung kepada sokongan pihak kerajaan dan bank bagi memudahkan cabaran yang dihadapi. Antara cabaran tersebut ialah kos pembinaan yang tinggi, sukar mendapatkan pinjaman, dan ketidakcukupan modal. Sekiranya aspek prasarana sokongan tidak diperkembangkan maka pelaksanaan sistem BKJ hanya akan membawa kepada kenaikan harga rumah dalam jangka masa panjang. Ini kerana pemaju akan memindahkan segala kos yang ditanggung mereka kepada pembeli dalam bentuk tawaran harga jualan yang lebih tinggi bagi menangani setiap risiko yang dijangkakan. Selain itu ia memperlihatkan satu gesaan tegas kepada pihak kerajaan untuk menambah baik mekanisme sistem BKJ daripada sudut pengoperasian. Hal tersebut supaya BKJ dapat menjadi mekanisme perlindungan pengguna yang berkesan bagi membendung projek terbengkalai seperti dibangkitkan dalam penelitian Suraiya (2010).

RUMUSAN

Sebagai kesimpulan sememangnya terdapat pandangan bahawa konsep yang baru diperkenalkan ini akan memberi tekanan khususnya kepada pihak pemaju. Hal ini jelas melalui rungutan yang telah diutarakan oleh pihak pemaju. Sehubungan itu, dalam hal ini kerajaan seharusnya mengambil pendekatan secara holistik dengan membenarkan juga konsep konvensional terus diamalkan namun dengan prasyarat yang tertentu terutama kepada pemaju bumiputera kecil yang mempunyai modal yang terhad. Secara realistiknya tidak dapat dinafikan konsep BKJ dapat melindungi kepentingan pengguna namun dalam masa yang kepentingan pihak pemaju juga harus diambilkira. Justeru, konsep ini seharusnya boleh menjamin *win-win situation* antara pemaju dan pembeli.

RUJUKAN

Bahagian Dasar dan Perancangan Strategik, Jabatan Perumahan Negara. (2011). Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan. Kerajaan Malaysia
Berita Harian. (2006). Harga rumah dijangka meningkat 100 peratus. 6 Julai.

- Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan. (2012). Kerajaan Malaysia
- Berita Harian. (2006). Konsep Bina dan jual untungkan pembeli. 9 Julai.
- Nor 'Aini Yusof dan Mohd Wira Mohd Shafiei. (2011). Factors affecting housing developers' readiness to adopt innovative system. *Housing Studies*. Vol. 26(3): 369-384.
- Berita Harian. (2008). Pendekatan baru perlu bagi elak projek terbengkalai. 26 November.
- Saifulizam Mohamad dan Yulpisman Asli. (2007). Bina dan jual dilancar-konsep alternatif atasi projek perumahan terbengkalai. *Utusan Malaysia*. 14 April
- Suraiya Ishak. (2010). Mekanisme perlindungan pembeli rumah: konteks projek terbengkalai. *Manusia dan Masyarakat*. Vol. 19: 153-172.