

Harga kayangan jadi 'rumah mampu lihat' kepada Bumiputera

Oleh Fairuz
Husin
Semenyih

Harga rumah di Malaysia, khususnya dalam julat RM300,000 hingga RM500,000, kini menjadi antara isu hangat diperkatakan.

Walaupun terdapat banyak projek perumahan dibangunkan untuk memenuhi permintaan rakyat, terdapat satu masalah besar kian meruncing iaitu lot Bumiputera tidak terjual dalam sesebuah projek.

Ini bukan hanya memberi kesan kepada pembeli rumah, tetapi turut mengganggu demografi penduduk serta kestabilan pasaran hartanah di negara ini.

Unit Bumiputera sering kali dijual dengan harga lebih rendah berbanding harga pasaran, namun hakikatnya sebahagian rakyat masih menganggap harganya begitu mahal khususnya golongan muda.

Pembeli Bumiputera yang seharusnya diberi keutamaan dalam pembelian rumah ini, semakin berkurangan kerana hakikatnya tidak mampu membeli rumah pada harga ditawarkan, menye-

babkan banyak lot atau kuota disediakan untuk golongan terbiar.

Keadaan ini memberi kesan kepada pasaran hartanah kerana pemaju terpaksa menurunkan harga atau menawarkan diskaun lebih besar bagi menarik pembeli luar.

Salah satu faktor utama menyebabkan rumah di harga ini tidak terjual adalah ketidaksesuaian harga dengan kemampuan rakyat.

Sukar miliki rumah pertama

Harga rumah semakin melambung ini menyukarkan golongan muda dan pasangan baru berkahwin untuk memiliki rumah pertama mereka.

Gaji rendah, kos sara hidup tinggi serta kekurangan bantuan kewangan efektif daripada pihak berkuasa membuatkan golongan ini tidak mampu membeli rumah, walaupun layak memohon bantuan kerajaan.

Hal ini sekali gus menyekat peluang mereka me-

iliki kediaman mampu milik dan berdaya huni. Bagi mengatasi isu ini, kerajaan dan pemaju hartanah perlu mencari penyelesaian lebih realistik.

Salah satu penyelesaian adalah memperkenalkan lebih banyak skim pembiayaan sesuai dan mampu milik, seperti menawarkan kadar faedah rendah dan tempoh pinjaman lebih panjang.

Selain itu, harga rumah untuk golongan Bumiputera perlu ditetapkan pada kadar lebih munasabah supaya lebih sesuai dengan kemampuan kewangan mereka.

Ini boleh dicapai dengan memberikan insentif kepada pemaju untuk membangunkan lebih banyak projek rumah berpatutan atau mampu milik bagi golongan ini, bukan rumah berharga 'kayangan'.

Secara keseluruhan, masalah rumah berharga RM300,000 hingga RM500,000 tidak terjual bukan sahaja disebabkan faktor harga yang mahal, tetapi berkait rapat dengan ketidakmampuan golongan sasaran membeli rumah.