

KESAN REBAT DAN DISKAUN JUALAN HARGA RUMAH KEDIAMAN  
TERHADAP NILAIAN PASARAN

AHMAD ZAKI BIN MAT DERAKAH

Tesis ini dikemukakan sebagai memenuhi sebahagian  
syarat penganuerahan ijazah  
Sarjana Harta Tanah

Jabatan Harta Tanah  
Fakulti Alam Bina dan Ukur  
Universiti Teknologi Malaysia

JULAI 2022

## DEDIKASI

Alhamdulillah segala puji bagi Allah tuhan sekalian alam. Selawat dan salam buat junjungan Nabi Muhammad SAW. Terima kasih kepada almarhum ayahanda dan ibunda kerana telah melahirkan dan mendidik diri ini dengan kasih sayang dan bimbingan tauladan dan sempadan. Kepada isteriku Nurulhudha binti Imam yang selalu dicintai dunia akhirat. Pengorbanan mu berkongsi hidup bersamaku, berkongsi kasih dan sayangmu serta melahirkan zuriat yang mulia membuatku berasa selesa dan dihargai. Buat anakandaku Suci, Sumayyah dan Sofea, kamu semua adalah pinjaman Allah yang sangat bernilai buatku, harta ku dan dunia akhirat. Buat para pensyarah terutamanya Dr Mohd Nadzri bin Jaafar semoga Allah merahmatimu dan meletakkanmu ke mercu jaya. Tesis ini adalah lambang usahaku untuk meniup kasihku dan semangatku terhadap ilmu yang selalu ku gengam erat seperti mana pesan Imam al-Ghazali:

“Rugi orang jahil kerana tidak berilmu”

“Rugi orang berilmu tidak beriman”

“Rugi orang beriman tidak beramal”

“Rugi orang beramal tidak ikhlas”

Moga Allah merahmati kita semua di dunia dan akhirat. Allahuma Amin.

## **PENGHARGAAN**

Saya mengucapkan sekalung penghargaan kepada pihak pengurusan tertinggi Jabatan Penilaian dan Perkhidmatan Harta, Kementerian Kewangan kerana telah memberi peluang untuk saya melanjutkan pengajian pasca siswazah dalam bidang Sarjana Sains (Harta Tanah) di Universiti Teknologi Malaysia.

Terima kasih kepada keluarga saya kerana telah menyokong dan mendorong dan menyokong saya dalam mengharungi pengajian ini, ketika pandemik Covid-19 melanda di seluruh dunia.

Kepada para pensyarah Jabatan Harta Tanah, Fakulti Alam Bina dan Ukur, Universiti Teknologi Malaysia terutama penyelia saya yang sangat saya muliakan, Dr Mohd Nadzri bin Jaafar yang telah bertungkus lumus menyatuni saya ketika susah dan senang. Moga Allah menganugerahkan dirimu kemuliaan dunia dan akhirat.

Kepada sahabat sekelas, kerjasama kita semua adalah tanda ukhuwah kita sebagai insan terpilih, semoga ukhuwah yang terjalin ini selalu membuatkan kita merasa dihargai dan menghargai.

Allah jua tempat sebaik-baik pengabdian dan juga tempat kembali.

## ABSTRAK

Sering kali kita mendengar terdapat diskaun dan rebat harga rumah kediaman yang ditawarkan oleh pemaju perumahan. Namun harga rumah kediaman didapati konsisten dan mencatatkan kenaikan dari tahun ke tahun. Pembeli rumah pertama seringkali mengeluh mengenai harga rumah kediaman yang ditawarkan kepada mereka. Kini ia menjadi isu dimana terdapat pemaju perumahan seolah-olah membayar para pembeli rumah kediaman untuk mendapatkan rumah dan pinjaman dengan memberikan rebat dan diskaun. Rebate dan diskaun ini tidak dicatatkan di dalam perjanjian jual beli dan seterusnya harga jualan yang dinyatakan adalah harga jualan yang mengambilkira rebat dan diskaun (harga kasar). Ini menyebabkan nilai pasaran yang sedia ada menjadi tidak tepat disebabkan harga jualan yang dinyatakan di dalam perjanjian jual beli tidak mencerminkan harga sebenar. Kajian ini melibatkan tiga objektif iaitu mengenalpasti punca pemaju memberikan elemen diskaun dan rebat untuk jualan rumah kediaman, kesan elemen diskaun dan rebat harga jualan rumah kediaman terhadap nilai pasaran harta tanah kediaman dan memasukkan elemen diskaun dan rebat dalam harga jualan rumah kediaman kepada institusi kewangan dalam memberikan pinjaman. Maklumat dikumpulkan berdasarkan kaedah soal selidik berbentuk pilihan jawapan dan *Likert Scale* digunakan dimana sebanyak empat kumpulan sasaran ditujukan iaitu pemaju perumahan, pembeli rumah kediaman, penilai berdaftar dan institusi kewangan. Sebanyak 85 responden telah mengambil bahagian dalam soal selidik ini. Kaedah yang digunakan untuk penganalisan data ialah skor min dengan bantuan SPSS. Kemudian dengan menggunakan keputusan min tersebut, maklumat tersebut dijadikan dalam bentuk indeks keutamaan dan disemak menggunakan *Multi-dimensional Scaling* (MDS). Daripada kajian menunjukan bahawa rebat dan diskaun adalah antara insentif yang tidak dicatatkan didalam perjanjian jual beli yang menyebabkan nilai pasaran rumah kediaman dilihat konsisten dan naik walaupun negara didalam krisis ekonomi seperti Pandemik Covid-19 dan Krisis Kewangan Sub-Prima 2008. Sebenarnya terdapat penurunan harga jualan rumah kediaman dengan pemberian insentif seperti rebat dan diskaun namun tidak dicatatkan didalam perjanjian jual beli dan menyebabkan nilai pasaran rumah kediaman tidak tepat.

## **ABSTRACT**

We often hear that there are discounts and rebates offered by housing developers. However, residential house prices were found to be consistent and recorded an increase from year to year. First-time home buyers often complain about the price of residential houses offered to them. Now it has become an issue where there are housing developers who seem to pay home buyers to get house and loans by giving rebates and discounts. These rebates and discounts are not recorded in the sales agreement and hence the sales price stated is the sales price that takes into account the rebate and discount (gross price). This causes the existing market value to be inaccurate because the sales price stated in the sales agreement does not reflect the actual price. This study involves three objectives, which are to identify the reasons why developers provide elements of discounts and rebates for the sale of residential houses, the effect of elements of discounts and rebates on the sale price of residential houses on the market value of residential real estate and the inclusion of elements of discounts and rebates in the sale price of residential houses to financial institutions in providing loan. Information is collected based on a questionnaire in the form of answer choices and a Likert Scale is used where a total of four target groups are addressed, namely housing developers, residential home buyers, registered valuer and financial institutions. A total of 85 respondents participated in this questionnaire. The method used for data analysis is the mean score with the help of SPSS. Then by using the mean results, the information is made in the form of a preference index and checked using Multi-Dimensional Scaling (MDS). From the study it shows that rebates and discounts are among the incentives that are not recorded in the sale and purchase agreement which causes the market value of residential houses to be seen to be consistent and rise even though the country is in an economic crisis such as the Covid-19 Pandemic and the 2008 Sub-Prima Financial Crisis. Actually, there is a decrease in the selling price residential houses with the provision of incentives such as rebates and discounts but not recorded in the sale and purchase agreement and causing the market value of residential houses to be inaccurate.

## SENARAI KANDUNGAN

<b>TAJUK</b>	<b>MUKA SURAT</b>	
<b>PENGAKUAN</b>	<b>iii</b>	
<b>DEDIKASI</b>	<b>iv</b>	
<b>PENGHARGAAN</b>	<b>vi</b>	
<b>ABSTRAK</b>	<b>vii</b>	
<b>ABSTRACT</b>	<b>viii</b>	
<b>SENARAI KANDUNGAN</b>	<b>ix</b>	
<b>SENARAI JADUAL</b>	<b>xiii</b>	
<b>SENARAI RAJAH</b>	<b>xvi</b>	
<b>SENARAI SINGKATAN</b>	<b>xix</b>	
<b>SENARAI SIMBOL</b>	<b>xx</b>	
<b>SENARAI LAMPIRAN</b>	<b>xxi</b>	
<b>BAB I</b>	<b>PENDAHULUAN</b>	<b>1</b>
	1.1 Latar Belakang Kajian	1
	1.2 Pernyataan Masalah	5
	1.3 Persoalan Kajian	13
	1.4 Objektif Kajian	14
	1.5 Skop Kajian	14
	1.6 Kepentingan Kajian	15
	1.7 Susunan Atur Bab	20
	1.8 Kesimpulan	22
<b>BAB II</b>	<b>KAJIAN LITERATUR</b>	<b>23</b>
	2.1 Pengenalan	23
	2.2 Pasaran Harta Tanah Kediaman	263
	2.3 Krisis Kewangan (Krisis Subprima) dan Penularan COVID -19	28
	2.4 Langkah-langkah Kerajaan	29
	2.5 Pengaruh Insentif dalam Pasaran Harta Tanah Kediaman	31

2.6	Penglibatan Institusi Kewangan	36
2.6.1	Sumber pemberi pinjaman harta tanah kediaman	36
2.6.2	Penilaian Risiko Kredit Pinjaman Harta Tanah Kediaman	37
2.6.3	Kadar Faedah Pinjaman Perumahan	38
2.7	Senario Di Luar Negara	39
2.7.1	Senario di Australia	39
2.7.2	Senario di Singapura	41
2.7.3	Senario di Hong Kong	41
2.8	Kesimpulan	43
<b>BAB III</b>	<b>METODOLOGI KAJIAN</b>	<b>44</b>
3.1	Pengenalan	44
3.2	Kajian Metodologi	265
3.3	Fasa Kajian	46
3.3.1	Fasa Pertama : Kajian Isu dan Literatur	46
3.3.2	Fasa Kedua Pengumpulan Data	47
3.3.3	Fasa Ketiga : Analisis Data	50
3.3.4	Fasa Keempat: Kesimpulan	54
3.4	Kesimpulan	55
<b>BAB IV</b>	<b>KAWASAN KAJIAN</b>	<b>56</b>
4.1	Pengenalan	56
4.2	Latar Belakang	26
4.3	Kemudahan Pejabat dan Komersil	59
4.4	Kemudahan Pendidikan	59
4.5	Kemudahan Rekreasi	60
4.6	Kemudahan Awam	61
4.7	Pengangkutan Awam	62
4.8	Kawasan Perumahan	63
4.9	Kesimpulan	64

<b>BAB V</b>	<b>ANALISIS DAN PENEMUAN</b>	<b>67</b>
5.1	Pengenalan	67
5.2	Analisis Kesan Rebat Dan Diskaun Jualan Harga Kediaman Terhadap Nilai Pasaran Versi Pemaju Perumahan	69
5.2.1	Latar Belakang Responden	70
5.2.2	Analisis Deskriptif dan MDS Punca Pemberian Insentif Rebat dan Diskaun Harga Jualan Rumah	71
5.2.3	Analisis Deskriptif dan MDS Pendapat Pemaju Perumahan Tentang Kesan Rebat Dan Diskaun Jualan Harga Kediaman Terhadap Nilai Pasaran Versi Pemaju Perumahan	78
5.3	Analisis Kesan Rebat Dan Diskaun Jualan Harga Kediaman Terhadap Nilai Pasaran Versi Pemaju Perumahan	87
5.3.1	Latar Belakang Responden	89
5.3.2	Maklumat Pemberian Rebat dan Diskaun Harga Jualan Rumah Kediaman Responden	92
5.3.3	Analisis Deskriptif dan MDS Pendapat Pemaju Perumahan Tentang Kesan Rebat Dan Diskaun Jualan Harga Kediaman Terhadap Nilai Pasaran Versi Pembeli Perumahan	99
5.4	Analisis Kesan Rebat Dan Diskaun Jualan Harga Kediaman Terhadap Nilai Pasaran Versi Penilai Berdaftar	105
5.4.1	Latar Belakang Responden	106
5.4.2	Maklumat Praktis Penilaian	110
5.4.3	Analisis Deskriptif dan MDS Pendapat Penilai Berdaftar Tentang Kesan Rebat Dan Diskaun Jualan Harga Kediaman Terhadap Nilai Pasaran	115
5.5	Analisis Kesan Rebat Dan Diskaun Jualan Harga Kediaman Terhadap Nilai Pasaran Versi Institusi Kewangan	127
5.5.1	Latar Belakang Responden	126
5.5.2	Analisis Deskriptif dan MDS Amalan Pembiyaan Pembiyaan Pinjaman Perumahan Oleh Institusi Kewangan	127
5.5.3	Analisis Deskriptasi dan MDS Faktor-Faktor Mempengaruhi Pemberian Pembiyaan Pinjaman Perumahan	134
5.5.4	Analisis Deskriptif dan MDS Pendapat Institusi	



Kewanga Tentang Kesan Rebat Dan Diskaun Jualan Harga Kediaman Terhadap Nilai Pasaran	139
5.6 Kesimpulan	143
<b>BAB VI RUMUSAN DAN KESIMPULAN</b>	<b>151</b>
6.1 Pengenalan	151
6.2 Penemuan Kajian	152
6.2.1 Penemuan Dari Pemaju Perumahan	152
6.2.2 Penemuan Dari Pembeli Rumah Kediaman	154
6.2.3 Penemuan Dari Penilai Berdaftar	155
6.2.4 Penemuan Dari Institusi Kewangan	156
6.3 Kajian Pencapaian Objektif	157
6.3.1 Objektif Pertama	157
6.3.2 Objektif Kedua	150
6.3.3 Objektif Ketiga	158
6.4 Cadangan	158
6.4.1 Peranan Bank Negara dan Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan (KPKT)	158
6.4.2 Peruntukan Garis Panduan	159
6.4.3 Peruntukan Garis Panduan Mekanisma	159
6.4.4 Peranan Penilai Berdaftar	160
6.5 Sumbangan	160
6.5.1 Bidang Ilmu	160
6.5.2 Bidang Penilaian Harta Tanah	161
6.6 Kesimpulan	161
<b>RUJUKAN</b>	<b>162</b>

## SENARAI JADUAL

NO. JADUAL	TAJUK	MUKA SURAT
2.1	Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan dan Penawaran Rumah	24
2.2	Kadar Faedah Pinjaman	39
3.1	Hubungkait Objektif Kajian dan Kaedah Analisis	51
3.2	Skala Likert	53
4.1	Skim, Jumlah Unit Ditawarkan dan Tidak Terjual yang telah dilancarkan dari tahun 2012 hingga tahun 2022 di Kawasan Cyberjaya.	65
5.1	Senarai Pemaju Perumahan yang diedarkan Soal Selidik.	69
5.2	Keputusan Faktor- Faktor Punca Pemberian Insentif Rebat dan Diskaun Harga Jualan Rumah	72
5.3	Keutamaan Faktor- Faktor Punca Pemberian Insentif Rebat dan Diskaun Harga Jualan Rumah di Malaysia	76
5.4	Pendapat Pemaju Perumahan Tentang Kesan Elemen Rebat Dan Diskaun Harga Jualan Rumah Kediaman Terhadap Nilai Pasaran	78
5.5	Keutamaan Pendapat Pemaju Perumahan Tentang Kesan Elemen Rebat Dan Diskaun Harga Jualan Rumah Kediaman Terhadap Nilai Pasaran	85
5.6	29 Skim Perumahan Yang Disasarkan Mengambil Bahagian	87
5.7	Lingkungan Peratus Pemberian Rebat Dan Diskaun	97
5.8	Pendapat Pembeli Perumahan Tentang Kesan Elemen Rebat Dan Diskaun Harga Jualan Rumah Kediaman Terhadap Nilai Pasaran	99

5.9	Keutamaan Pendapat Pembeli Perumahan Tentang Kesan Elemen Rebat Dan Diskaun Harga Jualan Rumah Kediaman Terhadap Nilai Pasaran	104
5.10	Pendapat Penilai Berdaftar Tentang Kesan Elemen Rebat Dan Diskaun Harga Jualan Rumah Kediaman Terhadap Nilai Pasaran	116
5.11	Pendapat Penilai Berdaftar Tentang Kesan Elemen Rebat Dan Diskaun Harga Jualan Rumah Kediaman Terhadap Nilai Pasaran	124
5.12	Senarai Institusi Kewangan Yang Diedarkan Soal Selidik.	126
5.13	Keputusan Analisis Deskriptif Dan MDS Amalan Pembiayaan Pinjaman Perumahan oleh Institusi Kewangan	128
5.14	Keutamaan Amalan Pembiayaan Pinjaman Perumahan oleh Institusi Kewangan	132
5.15	Keputusan Analisis Deskriptif Dan MDS Faktor-Faktor Mempengaruhi Pemberian Pembiayaan Pinjaman Perumahan.	134
5.16	Keutamaan Faktor-Faktor Mempengaruhi Pemberian Pembiayaan Pinjaman Perumahan.	137
5.17	Keputusan Analisis Deskriptif Dan MDS Pendapat Institusi Kewangan mengenai Kesan Rebat dan Diskaun Harga Jualan Rumah Kediaman Terhadap Pasaran	139
5.18	Keutamaan Faktor-Faktor Pendapat Institusi Kewangan mengenai Kesan Rebat dan Diskaun Harga Jualan Rumah Kediaman Terhadap Pasaran	147

## SENARAI RAJAH

NO. RAJAH	TAJUK	MUKA SURAT
1.1	Isu-Isu Semasa Mengenai Insentif Pembelian Rumah Kediaman	3
2.1	Hubungkait Polisi Monetori dan Pasaran Harta Tanah Kediaman	26
2.2	Kitaran Harta Tanah Berdasarkan Kedudukan “Kukuh dan Lemah”	27
3.1	Carta Alir Metodologi Kajian	45
3.2	Contoh Rajah Graf	52
3.3	Contoh Carta Pai	53
3.4	<i>Multi-Demension Scaling</i>	54
5.1	Bilangan Pemaju Berdaftar sebagai Ahli Rehda	70
5.2	Jumlah Pengalaman Sebagai Pemaju Perumahan	71
5.3	Faktor-faktor Punca Pemberian Insentif Rebat dan Diskaun Jualan Harga Rumah di Malaysia	75
5.4	Peratus Keutamaan Faktor- Faktor Punca Pemberian Insentif Rebat dan Diskaun Harga Jualan Rumah di Malaysia	77
5.5	Pendapat Pemaju Perumahan Tentang Kesan Elemen Rebat Dan Diskaun Harga Jualan Rumah Kediaman Terhadap Nilai Pasaran	83
5.6	Peratus Keutamaan Pemaju Perumahan Tentang Kesan Elemen Rebat dan Diskaun Harga Jualan Rumah Kediaman Terhadap Nilai Pasaran	86
5.7	Jantina Responden (Pembeli)	89
5.8	Umur Responden	90
5.9	Pekerjaan Responden	90

5.10	Taraf Pendidikan Responden	91
5.11	Nama Skim Perumahan	92
5.12	Jenis Perumahan	93
5.13	Status pemberian rebat dan Diskaun	94
5.14	Catatan Butiran Rebat dan Diskaun didalam SPA	94
5.15	Instrumen yang digunakan bagi mencatatkan rebat dan diskaun jika tidak dicatatkan di dalam Perjanjian Jual Beli	95
5.16	Status Penolakan Rebat dan Diskaun Didalam Perjanjian Jual Beli	96
5.17	Cara Pembeli Manfaatkan Pemberian Rebat Atau Diskaun	97
5.18	Pendapat Pembeli Perumahan Tentang Kesan Elemen Rebat Dan Diskaun Harga Jualan Rumah Kediaman Terhadap Nilaiian Pasaran	10
5.19	Peratus Keutamaan Pendapat Pembeli Perumahan Tentang Kesan Elemen Rebat Dan Diskaun Harga Jualan Rumah Kediaman Terhadap Nilaiian Pasaran	105
5.20	Penilai Berdaftar	106
5.21	Jantina Responden	107
5.22	Umur Responden	107
5.23	Pengalaman Responden Sebagai Penilai Berdaftar	108
5.24	Taraf Pendidikan Responden	109
5.25	Status Dokumen Perjanjian Jual Beli	110
5.26	Status Harga Jualan didalam Perjanjian Jual Beli	111
5.27	Dokumen Lain Yang Dirujuk Bagi Penentuan Nilaiian Pasaran.	112
5.28	Pengetahuan Tentang Kewujudan Dokumen Selain SPA dan Borang 14A	113

5.29	Kebarangkalian Responden Dalam Mendapatkan Dokumen Selain Perjanjian Jual Beli Dan Borang Pindamilik 14 A.	114
5.30	Pendapat Pendapat Penilai Berdaftar Tentang Kesan Elemen Rebat Dan Diskaun Harga Jualan Rumah Kediaman Terhadap Nilai Pasaran	121
5.31	Peratus Keutamaan Pendapat Penilai Berdaftar Tentang Kesan Elemen Rebat Dan Diskaun Harga Jualan Rumah Kediaman Terhadap Nilai Pasaran.	125
5.32	Jenis Institusi Kewangan	127
5.33	Amalan Pembiayaan Pinjaman Perumahan oleh Institusi Kewangan	131
5.34	Peratus Keutamaan Amalan Pembiayaan Pinjaman Perumahan oleh Institusi Kewangan	133
5.35	Faktor-Faktor Mempengaruhi Pemberian Pembiayaan Pinjaman Perumahan.	136
5.36	Peratus Keutamaan Faktor-Faktor Mempengaruhi Pemberian Pembiayaan Pinjaman Perumahan	138
5.37	Pendapat Institusi Kewangan mengenai Kesan Rebat dan Diskaun Harga Jualan Rumah Kediaman Terhadap Pasaran	144
5.38	Peratus Keutamaan Faktor-Faktor Mempengaruhi Pemberian Pembiayaan Pinjaman Perumahan	149

## SENARAI SINGKATAN

Covid-19	<i>Corona Virus</i> Tahun 2019
DIBS	<i>Developer Interest Bearing Scheme</i>
HOC	<i>House Owner Campaign</i>
KPKT	Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan
LPPEPH	Lembaga Penilai, Pentaksir, Ejen Harta Tanah dan Pengurus Harta Tanah
MDEC	Perbadanan Pembangunan Multimedia
MDS	<i>Multi-Dimensional Scaling</i>
MRTA	<i>Mortgage Reducing Term Assurance</i>
MRTT	<i>Mortgage Reduction Term Takaful</i>
NAPIC	Pusat Maklumat Harta Tanah Negara
NTT	<i>Nippon Telephone and Telegraph</i>
REHDA	Persatuan Pemaju Harta dan Perumahan Malaysia
REI	<i>Real Estate Investment</i>
SPA	Perjanjian Jual Beli
SHSB	Setia Haruman Sdn Bhd.

## SENARAI SIMBOL

Tiada



## SENARAI LAMPIRAN

LAMPIRAN	TAJUK	MUKA SURAT
1.0	Borang Soal Selidik Kesan Rebat Dan Diskaun Jualan Harga Rumah Kediaman Terhadap Nilai Pasaran Versi Pemaju Perumahan	169
2.0	Borang Soal Selidik Kesan Rebat Dan Diskaun Jualan Harga Rumah Kediaman Terhadap Nilai Pasaran Versi Pembeli	179
3.0	Borang Soal Selidik Kesan Rebat Dan Diskaun Jualan Harga Rumah Kediaman Terhadap Nilai Pasaran Versi Penilai Berdaftar	195
4.0	Borang Soal Selidik Kesan Rebat Dan Diskaun Jualan Harga Rumah Kediaman Terhadap Nilai Pasaran Versi Institusi Kewangan	207

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Kajian

Harga jualan rumah kini bukan sahaja terdiri dari harga aset malahan telah dimasukkan dengan pelbagai bentuk insentif lain. Ia telah menjadi *trend* pemaju harta tanah khususnya untuk penjualan rumah kediaman. Insentif ini terdiri dari diskaun, rebat tunai, perkhidmatan perundangan untuk perjanjian jual beli, peralatan dan kelengkapan rumah serta sebagainya.

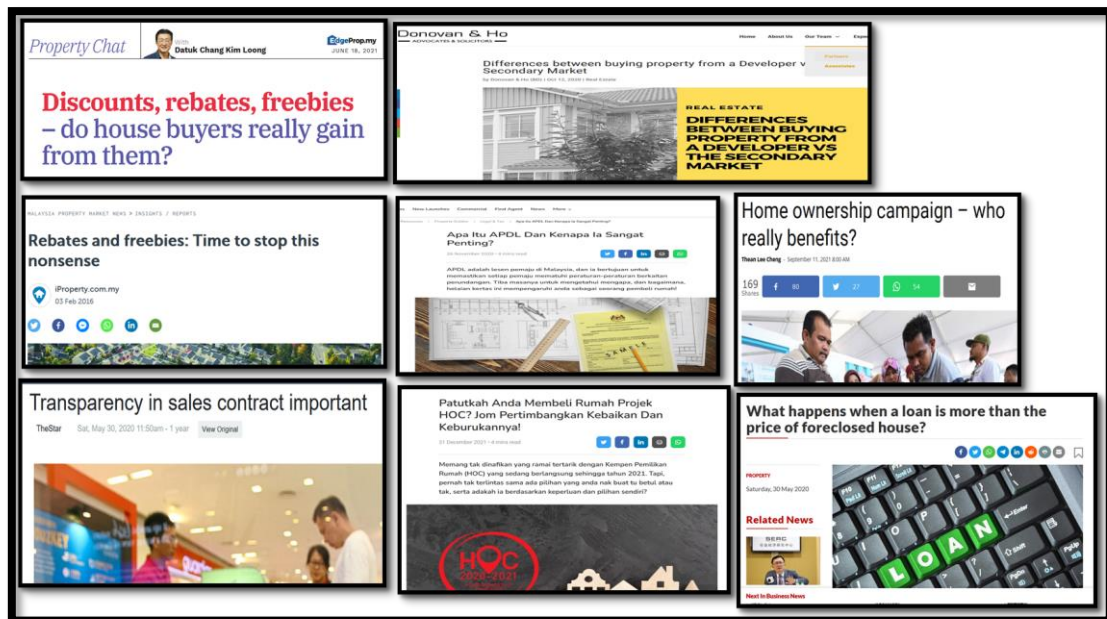
Sejak 1998, kerajaan dan Persatuan Pemaju Perumahan dan Hartanah Malaysia (REHDA) telah melancarkan kempen promosi pemilikan rumah bagi mengurangkan bilangan rumah yang tidak boleh dijual akibat krisis kewangan yang berlaku pada tahun 1998. Kempen selama sebulan telah dilancarkan pada 12 Disember 1998, dan kempen kedua telah dilancarkan dari 29 Oktober hingga 7 Disember 1999. Dalam tempoh ini, pelbagai insentif ditawarkan semasa kempen tersebut, termasuk pelepasan duti setem dan diskaun minimum 5% bagi harga rumah di bawah RM 100,000 dan 10% melebihi RM100,000. Institusi kewangan juga mengambil bahagian dengan menawarkan pelbagai jenis insentif, seperti pembiayaan sehingga 95%, yuran diketepikan, dan tempoh pembayaran balik pinjaman sehingga 30 tahun. Yuran guaman untuk perjanjian jual beli dengan faedah rendah dan pinjaman. Garis panduan Agensi Pelaburan Asing juga telah disemak untuk memudahkan syarat bagi warga asing membeli rumah. Pada 21 Mei 2003, kerajaan sekali lagi melancarkan pakej baharu untuk merangsang ekonomi dan mengumumkan beberapa insentif yang lebih menarik berkaitan perumahan. Insentif menarik yang diperkenalkan ialah pengecualian duti setem ke atas pembelian dokumen kediaman sehingga RM180,000 untuk hartanah kediaman. Di samping itu, pelepasan cukai pendapatan ke atas faedah

pinjaman rumah pemilik pertama bernilai antara RM100,000 dan RM180,000 untuk rumah siap yang dibeli dalam tempoh di atas.

Kerajaan menyediakan semua insentif sebelum ini untuk merangsang pasaran perumahan dan seterusnya mengurangkan stok hartanah tidak terjual. Menurut Laporan Pasaran Hartanah 2002, pasaran hartanah adalah baik dan terkawal kerana ekonomi Malaysia terus menunjukkan prestasi yang baik selepas langkah-langkah yang diperkenalkan dalam Bajet 2002. Gaji yang lebih tinggi untuk pekerja sektor awam, pelepasan cukai, kadar faedah yang rendah, pilihan pinjaman yang menarik dan insentif pemaju menggalakkan lebih ramai pembeli membeli hartanah kediaman. Terutamanya dalam sektor hartanah kediaman.

Kini kerajaan secara kolaborasi strategik dengan Persatuan Pemaju Harta tanah dan Perumahan Malaysia (REHDA) telah mengadakan kempen program *Home Ownership Campaign* (HOC) bermula 1 Mac 2019 sehingga tahun 2021. Ia bertujuan untuk menjalankan kempen pemilikan rumah kepada rakyat. Kempen ini menyediakan pelbagai insentif pemilikan rumah bagi rakyat memiliki rumah. Kempen ini adalah satu usaha kerajaan bagi menangani lambakan projek rumah yang telah siap oleh pemaju perumahan dan pada masa yang sama rakyat mampu memiliki rumah.

Namun begitu kerajaan sebenarnya telah mengorbankan sebahagian pendapatan kutipan cukai secara terpilih dan pada dasarnya pemaju dilihat memberi diskaun 10% untuk penjualan rumah namun terdapat elemen-elemen lain yang harus diperhalusi kerana terdapat isu-isu yang dibangkitkan di arus media masa iaitu pembeli rumah kediaman seolah-olah dibayar untuk mendapatkan pinjaman dari institusi kewangan. Insentif pihak pemaju juga adalah termasuk diberikan ruang untuk memberi rebat tunai kepada pembeli bagi menggalakkan jualan rumah kediaman (Md. Sani, 2021). Gambaran Isu-Isu Semasa Mengenai Insentif Pembelian Rumah Kediaman sebagaimana Gambarajah 1.1 di bawah



Sumber: Internet dan Keratan Akhbar (2021-2022)

Rajah 1.1: Isu-Isu Semasa Mengenai Insentif Pembelian Rumah Kediaman

Kajian Mashitoh (2013) yang mendapati selain insentif rebat tunai terdapat pelbagai lagi pemberian insentif yang ditawarkan pemaju antaranya perkhidmatan yuran guaman percuma, perjanjian jual beli percuma, *Developers Interest Bearing Scheme* (DIBS), deposit tempahan yang rendah, peralatan dan kelengkapan rumah, perkhidmatan dan peralatan keselamatan, cabutan bertuah atau hadiah atau percutian, pengecualian fi penyenggaraan dan tambahan tempat letak kereta. Kajian terhadap lebih dari 400 skim rumah kediaman di Kuala Lumpur, Pulau Pinang, Johor dan Sabah ini juga mendapati lebih daripada separuh pemaju (58.0%) menawarkan pelbagai insentif kepada pembeli rumah. Senario pemberian insentif ini dirancakkan lagi dengan pemberian rebat tunai yang melibatkan 21.3% pemaju. Pemberian rebat tunai ini kebanyakannya (49.1%) melibatkan rumah kediaman bernilai tinggi (melebihi RM500,000 seunit). Jumlah insentif rebat tunai ini adalah dari 5% hingga 25% dari harga jualan. Pemberian rebat dari harga jualan ini menjadi kebimbangan sekiranya ia memberi kesan kepada pasaran pertama harta tanah kediaman dan seterusnya memberi risiko kepada institusi kewangan yang menawarkan pinjaman harta tanah kediaman.

Ini kerana segala insentif yang diberikan oleh pemaju tidak semestinya dicatatkan didalam Perjanjian Jual Beli. Ia menyebabkan nilai pasaran bagi rumah kediaman tidak tepat. Kebarangkalian harga yang dicatatkan adalah lebih tinggi dari nilai pasaran yang menyebabkan pihak bank membiayai daripada kadar yang sepatutnya. Ia juga menyebabkan spekulasi penentuan harga dari pemaju bagi mengelakan kejatuhan harga rumah dicatatkan didalam perjanjian jual beli (SPA) akibat krisis yang berlaku

Selain itu, pemberian insentif ini dilihat antara penyebab berlakunya harga jualan rumah di pasaran pertama atau dari pemaju ini dilihat konsisten (tidak berubah) walaupun berada didalam penularan pandemik Covid-19 atau krisis ekonomi. Tindakan pemaju dan spekulasi harga harta tanah ini juga semakin membimbangkan. Pelbagai pendekatan diambil oleh pihak kerajaan bagi menstabilkan pasaran dan sekaligus mengawal kegiatan spekulasi harta tanah dari masa ke semasa. Antara tindakan kerajaan adalah pemaju dikehendaki menunjukkan secara tepat semua nilai faedah, rebat dan insentif lain dalam komponen harga jualan rumah (Bajet, 2014). Namun ia tidak menunjukkan cara atau platform memastikan pemaju untuk menunjukkan segala insentif yang diberikan didalam SPA.

Senario di luar negara seperti di Australia, pemaju menggunakan insentif ini untuk menggalakan penjualan harta tanah. Pesaingan lebih bekalan dan kemelesetan mungkin menjadi halangan bagi penjualan dengan cepat dengan berkesan. Maka dengan menawarkan insentif ia akan menarik minat pembeli untuk membeli harta tanah. Namun didapati bahawa ia adalah salah satu perangkap tersembunyi apabila kegagalan pembayaran balik oleh pembeli. Ini adalah kerana dilihat bahawa pinjaman yang digunakan adalah berdasarkan harga sebelum rebat atau insentif yang diambilkira. Sememangnya ia juga berlaku di Malaysia.

Di Singapura, pihak berkuasa telah menerbitkan harga bersih jualan bagi transaksi rumah yang memberi isentif kepada pembeli. Ini adalah kerana untuk memastikan pihak instusi kewangan mengetahui harga sebenar bagi memastikan

pembiayaan yang tepat diberikan bagi meminimumkan risiko kerana terdapat laporan pihak institusi kewangan telah memanipulasi untuk memberikan pembiayaan tanpa merujuk kepada nilai pasaran harta tanah.

Begitu juga di Hongkong, pihak berkuasa telah melaksanakan Ordinan Harta Tanah Primer dimana pihak pemaju dikehendaki mendedahkan maklumat berkenaan harga tawaran, diskaun rebat dan unit yang dijual bagi mengelakan manipulasi mengenai harga jualan.

## **1.2 Pernyataan Masalah**

Amalan pemberian insentif kepada pembeli rumah kediaman ketika negara diselubungi krisis seperti kelembapan ekonomi, krisis kewangan subprima 2008 dan terkini penularan Covid-19 untuk merancakkan kembali industri harta tanah khususnya rumah kediaman dalam bidang pembangunan negara yang mencipta peluang pekerjaan, kemampanan ekonomi dan lain-lain. Kini dilihat menjadi senjata kepada pemaju untuk melakukan manipulasi dan spekulasi harga rumah dimana para pemaju tidak memasukkan kesemua elemen insentif yang diberikan dan tidak mencatatkan harga jualan sebenar didalam perjanjian jual beli. Ini menyebabkan nilai pasaran harta tanah tidak dapat ditentukan dengan tepat.

Insentif yang akan dikaji dalam kajian ini adalah elemen diskaun dan rebat yang diberikan oleh pemaju kepada pembeli. Perkara ini telah menjadi isu di mana keratan akhbar The Edge yang bertarikh 18 Jun 2022 didalam ruang *Property Chat* bersama Dato' Datuk Chang Kim Loong, *Honourary Secretary-General of the National House Buyers Association (HBA)* yang mempersoalkan adakah pembeli dibayar untuk mendapatkan rumah dan pinjaman dari institusi kewangan. Ia lebih diburukan lagi jika insentif tersebut tidak dicatatkan didalam perjanjian jual beli. Ia

telah menjadi "rahsia terbuka" bahawa pemaju harta tanah kediaman "secara sengaja" menaikkan harga harta tanah dan kemudian menawarkan rebat kepada pembeli untuk membantu mengimbangi bayaran pendahuluan 10%. Di samping itu, pemaju diketahui memberi diskaun lanjut untuk "bayaran muka 10%", tetapi jelas, rebat ini tidak tertakluk kepada potongan untuk mencerminkan harga jualan bersih. Laporan mengenai harga rumah kediaman melambung tinggi disebabkan oleh diskaun dan rebat membuat ramai mengambil perhatian dengan serius. Menggunakan contoh rumah kediaman yang sebenarnya bernilai pada RM450,000. Dengan menawarkan rebat 10% iaitu RM50,000, pemaju akan melambungkan jualan harga kepada RM500,000 dan melayakan pembeli rumah kediaman mendapatkan pinjaman penuh RM450,000. Walaupun amaun RM 450,000 adalah 90% dari RM 500,000.

Walaupun tindakan sedemikian nampaknya membantu rakyat untuk membeli rumah idaman mereka, sebenarnya memudaratkan dalam jangka masa panjang. Berikut adalah beberapa kesan negatif seperti berikut:

- a) Kos yang lebih tinggi kepada pembeli rumah kerana kos seperti duti setem bagi perolehan harta tanah kediaman dan perjanjian pinjaman adalah berdasarkan kadar nilai harta tersebut atau pinjaman. Semakin tinggi harga harta tanah atau pinjaman, semakin tinggi duti setem. Peningkatan sebanyak RM50,000 bermakna pembeli akan membayar RM1,000 dan RM250 lagi untuk duti setem ke atas perolehan harta tanah kediaman dan perjanjian pinjaman masing-masing.
- b) Amaun faedah yang lebih tinggi jika pembeli mengambil pinjaman yang lebih tinggi. Berdasarkan pada contoh yang diberikan, jumlah bayaran balik untuk pinjaman RM450,000 (jika harga harta tanah adalah RM500,000) berbanding pinjaman RM405,000 (jika harga harta tanah ialah RM450,000) untuk pinjaman 30 tahun lebih tinggi sebanyak RM83,000.

c) Menaikkan harga harta tanah dan pelancaran masa hadapan. Harga bagi harta tanah sekunder harta tanah, saling berkait dengan harga pelancaran baharu, yang dikenali sebagai sifat utama. Apabila harga harta tanah pasaran utama meningkat, maka pemilik harta tanah kediaman sekunder juga akan meningkatkan harga jualan mereka. Akhirnya mengakibatkan harga berputar di luar jangkauan daripada rakyat biasa. Senario yang lebih buruk berlaku apabila pembeli pertama ingin menjual rumah kediaman pada pasaran kedua, dikhuatiri harga yang dijual adalah lebih rendah dari harga yang dicatatkan di dalam SPA.

d) Menggalakkan spekulasi sebagai pembeli rumah hanya perlu membayar kos sampingan untuk membeli harta tanah dan perkhidmatan beberapa kepentingan semasa pembinaan. Apabila selesai pembeli rumah kemudiannya akan cuba menjual semula harta tanah kediaman tersebut dengan keuntungan yang cepat. Kaedah ini telah menggalakkan banyak *flippers* dalam pasaran iaitu pelabur yang ingin mendapatkan keuntungan cepat. Harga transaksi bukan harga sebenar. "Harga" yang diisytiharkan kepada kerajaan, terutamanya Jabatan Perkhidmatan Penilaian dan Harta (JPPH), ialah "harga transaksi" dinyatakan dalam perjanjian jual beli (SPA) dan sebenarnya bukan harga sebenar Justeru, apabila penilaian dibuat, maklumat palsu menjadi penemuan nilai pasaran yang tidak tepat.

Begitu juga dari laman web iproperty <https://www.iproperty.com.my/news/rebates-and-freebies-time-to-stop-this-nonsense/> menyatakan bahawa 'Rahsia terbuka' terbesar apabila membeli harta tanah daripada pemaju ialah mereka memberi pelbagai 'freebies dan rebat'. Rebate yang diberikan oleh pemaju adalah dalam bentuk 'potongan' terhadap bayaran muka 10% yang perlu dibuat oleh pembeli rumah. 'Rebat' ini turun naik antara katakan 3% dan sehingga 10%. Dengan rebat 10%, ini bermakna pembeli rumah tidak perlu membayar apa-apa wang muka dan hanya perlu layak mendapat baki pinjaman harta tanah kediaman 90%. 'Pengecualian' biasanya datang dalam bentuk 'yuran guaman percuma' dan/atau 'duti setem percuma' yang bermaksud bahawa pemaju akan menyerap yuran guaman dan duti setem yang



diperlukan semasa membeli harta tanah. Malah ada pemaju yang memberikan insentif dalam bentuk barangan rumah seperti kabinet dapur, penghawa dingin, sistem pintu pagar automatik dan sebagainya.

Di tengah-tengah krisis Covid-19, ramai pemaju harta tanah telah memberikan diskaun yang tinggi dan pelbagai rebat lain kepada pembeli rumah sebagai insentif untuk memiliki rumah pada masa genting ini. Disebabkan keadaan semasa, sesetengah pemaju harta tanah tidak mempunyai pilihan kerana inventori mereka menimbun berikutan kelembapan dalam jualan yang menjadi lebih teruk dengan aktiviti pembinaan hampir terhenti. Akibat ketidakpastian yang menjulang mengenai tarikh penyiapan projek semasa perintah kawalan pergerakan dan ketika wabak berlanjutan, adakah diskaun dan rebat mencerminkan nilai tulen harta tanah itu, dan adakah ia juga akan membantu merangsang pasaran bergerak ke hadapan? Atau adakah mereka akan menyebabkan akibat negatif kepada industri?

Laman web <https://focusmalaysia.my/> melalui artikel <https://focusmalaysia.my/will-discounts-and-rebates-affect-properties-intrinsic-value/> melaporkan berdasarkan data yang dikumpulkan daripada lebih 80,000 petunjuk penilaian pada Sistem Pengurusan Penilaian (VMS) Data MyProperty dan pangkalan data PRO Property Advisor tahun 2019, perbezaan ketara didapati antara pendapat Nilai Pasaran oleh penilai profesional dan harga jualan.

Data menunjukkan bahawa kira-kira 45% daripada harga yang diminta yang dinilai mendedahkan varians melebihi 10% daripada nilai yang dinilai Nilai Pasaran. Dalam sesetengah kes, harga jualan berbeza-beza sebanyak 80%. Walaupun amalan ini tidak digunakan untuk semua pembangunan, varians antara 15% dan 30% nampaknya adalah yang paling biasa, terutamanya pada masa ini.

Diskaun, rebat dan insentif adalah strategi jualan dan pemasaran yang biasa terutamanya untuk merangsang pasaran apabila ia perlahan, atau dalam beberapa kes sebagai alat untuk bersaing dalam persekitaran yang bekalan tinggi dan permintaan rendah untuk jenis harta tanah tertentu. Amalan ini, walau bagaimanapun, menjadi kebimbangan apabila harga dinaikkan melebihi kadar pasaran untuk memberi ruang kepada rebat tunai dan insentif lain yang tidak terikat secara khusus dengan harta itu.

Oleh itu, para pembeli seharusnya berhati-hati dan melakukan usaha wajar sebelum membeli harta tanah bahawa adalah penting untuk menganalisis nilai sebenar apa yang anda dijanjikan sebagai sebahagian daripada jualan sebelum menandatangani sebarang kontrak. Presiden Persatuan Penilai, Pengurus Harta tanah, Ejen Harta Tanah dan Perunding Harta tanah di Sektor Swasta Malaysia (PEPS), Michael Kong pada 7 Jun 2020, memberitahu Perunding Harta Tanah bahawa adalah jelas tawaran yang diberikan oleh pemaju tidak menggambarkan harga sebenar rumah itu. "Harga pemaju tidak pernah disahkan atau disahkan secara menyeluruh kerana mereka tidak perlu melakukannya. Mereka menjual harga yang sepenuhnya mengikut budi bicara mereka. Mereka boleh menjual 20%, 30% melebihi harga pasaran kerana tiada mekanisme semak dan imbang," katanya.

Micheal Kong juga menyatakan, sebelum ini amalan itu agak berleluasa di mana pemaju akan menaikkan peratusan harga bagi membolehkan peminjam mendapat pinjaman maksimum daripada bank. "Dengan keadaan semasa ini, ia semakin sukar untuk dijual kepada pemaju. Perkara ini tidak lagi berleluasa tetapi ia adalah soal mendapatkan lebih banyak hadiah percuma. Sesetengah pemaju menawarkan kereta, contohnya, yuran tempahan percuma, yuran guaman, duti setem yang membolehkan penjualan dimaksimumkan.

Bagaimanapun, Micheal Kong berkata pembeli kini semakin bijak dan untuk memiliki rumah yang mempunyai harga ratusan ribu bukanlah semudah itu. Beliau juga menyatakan kebimbangannya sebagai respons kepada artikel dalam The Star yang menyatakan bahawa bank-bank menyedari "amalan diskaun" oleh pemaju dan telah

mengambil langkah-langkah pengurangan yang perlu untuk memastikan bahawa pembiayaan akhir yang diberikan mencerminkan nilai sebenar harta yang dibeli.

Micheal Kong menyatakan amalan memberi diskaun dan rebat selepas mendapatkan pembiayaan dari bank mengecewakan. Ianya mudah, sebenarnya pemaju hanya perlu bersaing pada kualiti produk mereka, ciri-cirinya dan titik jualan yang unik. Jangan putarbelitkan pasaran dan cuba manipulasi sistem. Beliau menyatakan bahawa pasaran harta tanah adalah secara kitaran. "Ini bermakna ia melalui ledakan dan kegagalan. Sekarang pasaran telah menuju ke arah itu.

"Bank sedar apa yang berlaku sekarang. Mereka hanya perlu mengenakan kajian kemungkinan pasaran atau penilaian ke atas pasaran utama. Kini penilaian hanya dilakukan untuk pasaran sekunder. Bank sepatutnya mempunyai penilaian induk yang dilakukan untuk setiap projek yang akan dilancarkan supaya semua orang akan mendapat gambaran sebenar tentang nilai pasaran sebenar dan tidak menyerahkannya kepada pemaju untuk menetapkan harganya."

Ketua Pegawai Eksekutif Kumpulan REI Dr Daniele Gambero (2020) berkata disebabkan rebat dan diskaun di samping mengetatkan piawaian pinjaman daripada bank, nilai masa depan untuk pasaran harta tanah dijangka kekal rendah dan akan mengambil masa yang lebih lama untuk pulih. "Penilaian kebanyakannya berdasarkan nilai perjanjian jual beli (SPA), pemaju disarankan untuk 'mengehadkan kerosakan' yang mereka wujudkan para pemaju telah memberikan diskaun dan rebat sebelum ini yang sudah cukup menarik. Rangsangan kepada industri pastinya merupakan titik tambah. Namun, saya harap mereka (pemaju) tidak akan menolaknya terlalu jauh," kata Gambero. Beliau berkata pemaju yang menawarkan diskaun dan rebat tambahan akan menggunakan dana mereka sendiri untuk menanggung sebahagian daripada kos yang membawa kepada margin keuntungan yang lebih rendah dalam pasaran yang sangat tidak menentu.

Pengarah Eksekutif Metro Homes Realty Bhd See Kok Loong (2020) menjelaskan bahawa rebat dan diskaun itu akan memberi impak negatif kepada industri kerana ia tidak menggambarkan nilai sebenar aset itu dan ia bertentangan dengan amalan industri yang memerlukan tahap ketelusan yang tinggi.

“Jika tiada ketelusan dalam pasaran, maka ia tidak akan menjadi persekitaran yang cekap. Pasaran akan mengambil masa yang lebih lama untuk pulih tanpa ketelusan dan pembeli menjadi mangsa skim tersebut. “Pada ketika ini, saya pasti bank akan mengambil penelitian dan mungkin projek baharu memerlukan membuat penilaian untuk memastikan nilai pasaran ‘sebenar’ dan bukannya hanya membantu pembeli melakukan ‘cashback’.

See Kok Loong berkata dengan diskaun sebenar dan SPA yang lebih rendah yang ditawarkan dalam pasaran, pembeli tulen membayar ansuran yang lebih rendah dan, dalam jangka panjang, akan menjimatkan wang dan bukannya mengambil wang pendahuluan daripada pulangan tunai. Beliau menyebut bahawa terdapat pembeli yang ingin membeli harta tanah yang lebih murah untuk kegunaan mereka sendiri dan pelabur juga melihat sudut lain untuk mendapatkan tawaran "hebat" jika boleh.

Wakil Insight harta tanah dan firma perunding Living Space Ventures Sdn Bhd, Ikhran Merican (2020) memberitahu, konsensus umum ialah pasaran harta tanah Malaysia dikuasai oleh pemaju besar dengan kedudukan tunai yang baik. "Mereka akan keberatan untuk mengurangkan harga dengan cara yang ketara, dan mungkin mempunyai keupayaan untuk mengekalkan harga," katanya.

Berdasarkan laporan berita The Star bertarikh 1 Jun 2020, Setiausaha Agung Kehormat Persatuan Pembeli Rumah Kebangsaan (HBA) Datuk Chang Kim Loong berkata tindakan menaikkan harga dan kemudian menawarkan rebat sehingga 10% nampaknya membantu pembeli, tetapi ini sebenarnya "membawa lebih banyak kemudaratan daripada kebaikan dalam jangka masa panjang".

Datuk Chang Kim Loong dipetik sebagai berkata bahawa rebat dan diskaun sebenarnya membawa kepada kos yang lebih tinggi untuk pembeli kerana duti setem untuk pemindahan harta tanah dan perjanjian pinjaman adalah berdasarkan peratusan terkawal nilai harta tanah atau pinjaman. Secara kasarnya, apabila penilaian dibuat, maklumat palsu itu memburukkan lagi penemuan harga yang membawa kepada penilaian yang sentiasa meningkat.

Menurut Gambero REI juga, beliau telah menekankan kepada pembeli rumah untuk membeli unit asas dengan nilai SPA yang sama dengan kaedah nilai bersih sejak 10 tahun lalu. “Jika ini menjadi peraturan, maka kita mungkin telah mengelak situasi pasaran semasa dan harga rumah tidak akan setinggi sebelum wabak itu. “Pengguna menjangkakan pemaju akan terlebih harga kemudian diskaun dan menawarkan rebat untuk tunai keluar – tetapi dengan bank mengekang, adakah ada alternatif? Saya melihatnya sebagai 'pesta pulangan tunai' - sesuatu yang luar biasa dan tabiat yang tidak mampan. Ia adalah cara paling mudah untuk membunuh nilai dan pada masa yang sama meletakkan ramai orang dalam masalah. Alternatif terbaik, seperti yang dinyatakan di atas, adalah menggunakan unit kosong sahaja.

Sementara itu, Ikhrum berkata cara yang lebih baik selain memberi tumpuan kepada diskaun dan rebat untuk merangsang pasaran ialah pendekatan band-aid approach. “Ia tidak akan menyelesaikan masalah asas. Ekonomi perlu dirangsang. Kami memerlukan pelan ekonomi bergambar besar yang membawa kami kembali ke landasan pertumbuhan yang pantas.

“Jika ekonomi berjalan dengan baik, orang ramai akan kembali bekerja, memperoleh pendapatan yang baik dengan keupayaan untuk menggunakan barangan dan perkhidmatan. Pasaran harta tanah akan kembali pulih. Lagipun, dia berpendapat, rebat dan diskaun yang ditawarkan oleh pemaju adalah menipu. "Ia dikurangkan selepas kenaikan buatan dalam harga. Fenomena ini menyebabkan harga harta tanah meningkat lebih pantas daripada yang sepatutnya. Dalam gambaran besar, ini adalah kesan negatif terhadap pasaran.”

Metro Homes' See berkata teknologi hari ini membolehkan orang ramai mengesan semua rekod dengan mudah. “Pemain industri harus bersatu untuk memastikan sistem semak dan imbang tersedia dan hukuman berat dikenakan untuk menghentikan semua amalan tidak sihat itu. “Pengguna menjangkakan pemaju akan terlebih harga kemudian diskaun dan menawarkan rebat untuk tunai keluar – tetapi dengan bank mengekang, adakah ada alternatif? Alternatifnya ialah bank harus membenarkan caj kedua harta (gadai janji kedua) jika nilai pasaran tinggi dan jumlah pinjaman terkumpul rendah supaya pemilik boleh menggunakan harta itu untuk mendapatkan pembiayaan lain dan bukannya pembiayaan semula”.

### **1.3 Persoalan Kajian**

Terdapat tiga (3) soalan Kajian bagi mencapai tiga (3) objektif yang telah digariskan iaitu:

- a) Apakah faktor yang mempengaruhi pemaju memasukkan rebat dan diskaun di dalam harga jualan rumah kediaman?
- b) Adakah elemen rebat dan diskaun ini memberi kesan signifikan kepada nilai pasaran rumah kediaman?
- c) Apakah faktor yang mempengaruhi institusi kewangan dalam memberikan pinjaman rumah kediaman?

#### **1.4 Objektif Kajian**

Antara tiga (3) objektif utama dalam kajian ini adalah seperti berikut:

- a) Mengenalpasti punca pemaju memberikan elemen diskaun dan rebat untuk jualan rumah kediaman
  
- b) Mengenalpasti kesan elemen diskaun dan rebat harga jualan rumah kediaman di terhadap nilai pasaran harta tanah kediaman
  
- c) Mengenalpasti pemasukkan elemen diskaun dan rebat dalam harga jualan rumah kediaman kepada institusi kewangan dalam memberikan pinjaman.

#### **1.5 Skop Kajian**

Skop kajian adalah terhad kepada skim kediaman yang ditawarkan insentif diskaun dan rebat oleh pemaju dalam harga jualan rumah kediaman selepas mendapat pinjaman dari institusi kewangan. Ia berkisar terhadap amalan pemaju menarik perhatian pembeli untuk mendapatkan bayaran dalam bentuk insentif diskaun dan rebat tunai setelah mendapatkan pinjaman.

Kajian ini akan melibatkan 29 skim harta tanah kediaman di Kawasan Cyberjaya Mukim Dengkil Daerah Sepang Selangor yang merangkumi 8,413-unit terdiri daripada rumah teres, rumah berkembar, rumah bandar, rumah sesebuah dan kondominium/aparment. Skim kediaman baru dilancar yang terlibat adalah dari tahun 2018 hingga tahun 2022.

Kajian ini memperincikan kesan amalan pemberian diskaun dan rebat oleh pemaju perumahan selepas pembeli mendapat pinjaman dari institusi kewangan samada ia menjejaskan nilai pasaran.

Ia memfokuskan ketepatan nilai pasaran rumah kediaman dimana pemberian insentif diskaun dan rebat yang diberikan selepas kelulusan pinjaman dari institusi kewangan tidak dinyatakan di dalam perjanjian jual dan beli bagi sesuatu penjualan atau pembelian rumah kediaman.

## **1.6 Kepentingan Kajian**

Kajian ini menjelaskan gambaran keseluruhan berkaitan punca pemaju menawarkan diskaun dan rebat dalam harga jualan rumah dan kesan insentif rumah kepada nilai pasaran dan risikonya terhadap institusi kewangan. Maklumat ini secara tidak langsung dapat memberi gambaran sebenar dan menyeluruh berhubung senario ini secara umumnya amat penting kepada beberapa pihak seperti:

i) Pemegang Taruh 1 - Lembaga Penilai, Pentaksir, Ejen Harta Tanah dan Pengurus Harta (LPPEPH)

Kajian ini bertujuan mendefinisikan Nilai Pasaran Harta Tanah yang digariskan oleh Lembaga Penilai, Pentaksir, Ejen Harta Tanah dan Pengurus Harta (LPPEPH) dapat dicapai dengan amalan yang tepat dan menyeluruh seperti mana yang termaktub didalam *Malaysian Valuation Standard* (Edisi 2019).



LPPEPH diwujudkan pada tahun 1981, tertakluk di bawah bidang kuasa Kementerian Kewangan Malaysia, di mana perjalanannya ditadbir berdasarkan Akta Penilai, Pentaksir, Ejen Harta Tanah dan Pengurus Harta Tanah 1981 (Pindaan).

Fungsi-fungsinya adalah termasuk pemantauan Pendaftaran Penilai, Pentaksir, Ejen & Pengurus Harta Tanah, Penilai serta Penilai Percubaan, Ejen Harta Tanah Percubaan dan Pengurus Harta Tanah Percubaan, dan juga Firma-firma Penilai, Pentaksir, Ejen Harta Tanah dan Pengurus Harta.

Antara fungsi-fungsi LPPEPH adalah seperti berikut:

- Bertanggungjawab meluluskan dan menolak permohonan pendaftaran.
- Menjalankan peperiksaan.
- Mengadakan prosiding tatatertib.
- Menetapkan skala yuran.
- Menganugerahkan biasiswa.
- Mengawal tingkah laku profesional pihak Penilai, Pentaksir dan Ejen serta Pengurus Harta Tanah.

LPPEPH menguruskan dua jenis pendaftaran:

- Yang pertama untuk Penilai atau Pengurus Harta Tanah
- Yang kedua berkenaan Ejen Harta Tanah (REA).

ii) Pemegang Taruh 2 – Penilai Berdaftar

Pengkhususan professional LPPEPH yang terlibat didalam kajian ini adalah Penilai dimana Penilai berdaftar akan menilaikan harta tanah perumahan berdasarkan dokumen perjanjian jual beli yang sebanding. Jika catatan insentif yang diberikan selepas pinjaman tidak dicatatkan. Ini menyebabkan penentuan nilai pasaran tidak tepat disebabkan pihak pemaju tidak memasukan insentif diskaun dan rebat dicatatkan didalam perjanjian jual beli.

Penilai adalah bertanggungjawab memberikan anggaran amaun nilai pasaran harta tanah yang berpatutan dan munasabah sebagai panduan berkaitan dengan pasaran semasa atau sepertimana yang diminta oleh pemohon. Dalam konteks kajian ini penilai adalah satu bidang profesional dimana penentuan nilai pasaran ditentukan dengan mekanisma transaksi yang telah disempurnakan dijadikan sebagai bukti-bukti jual beli bagi penentuan nilai pasaran.

Sebagai contoh jika sesebuah rumah di nilai dengan nilai RM 500,000.00, maka penilai telah menggunakan kaedah yang tertentu dengan melihat kepada bukti-bukti jual beli harta tanah sebanding dengan melaraskan faktor-faktor yang mempengaruhi nilai dalam penentuan nilai pasaran. Maka pendapat penilai digunakan untuk melihat harga-harga yang telah dijual beli tersebut adalah merupakan nilai pasaran atau tidak oleh, bagi penentuan oleh Institusi Kewangan bagi pembiayaan pinjaman.

iii) Pemegang Taruh 3 - Pemaju Perumahan

Kajian ini memberi kefahaman terhadap pemaju perumahan untuk tidak memanipulasi harga jualan rumah dengan menarik perhatian pembeli dengan menawarkan insentif diskaun dan rebat tunai selepas mendapat pinjaman kerana dalam

masa panjang ia akan merosakan pasaran yang melibatkan keupayaan pembeli dan pinjaman institusi kewangan negara terhadap permintaan dan penawaran penjualan dan pembelian rumah.

Menurut Md Dahlan, Nuarrual Hilal (2004), maksud 'Pemaju Perumahan' dari seksyen 3 Akta Pemajuan Perumahan (Kawalan dan Pelesenan) 1966 adalah satu kajian terhadap pembangunan perumahan. Didalam Persidangan Kebangsaan Undang-undang, Etika dan Akhlak dalam Organisasi: Persepsi dan Amalan, 25 September 2004, Universiti Utara Malaysia Akta Pemajuan Perumahan (Kawalan dan Pelesenan) 1966 (Akta 118) ('Akta tersebut'), berdasarkan seksyen 3, definisi 'Pemaju Perumahan' bermaksud: 'mana-mana orang, badan-badan perseorangan syarikat, firma atau pertubuhan (dengan cara apa sahaja atau bentuk nama yang diterangkan), yang terlibat di dalam atau menjalankan ke atas atau melakukan (undertakes) atau menyebabkan melakukan satu pembangunan perumahan'

Seterusnya dalam seksyen yang sama perkataan 'Pemajuan Perumahan' ditakrifkan bermaksud: 'untuk memaju atau membina atau menyebabkan terbina dalam bentuk apa cara sekalipun, melebihi empat (4) unit rumah kediaman (housing accommodation) dan termasuk pengutipan wang atau melakukan apa-apa operasi pembinaan bagi maksud mendirikan rumah kediaman di dalam, pada, atas atau dibawah mana-mana tanah: atau menjual melebihi empat (4) unit lot-lot perumahan oleh tuan tanah atau nomininya dengan niat membina melebihi empat (4) unit rumah kediaman oleh tuantanah tersebut atau nomininya' Perkataan 'Rumah Kediaman' didefinisikan dengan bermaksud; termasuk mana-mana bangunan, yang seluruhnya atau secara dasarnya telah dibina, bertujuan untuk perumahan manusia (atau sebahagiannya untuk manusia mendiami dan sebahagian yang lain untuk premis perdagangan tetapi tidak termasuk kediaman yang didirikan di atas mana-mana tanah yang bertujuan untuk atau diluluskan untuk pemajuan perdagangan; Selanjutnya perkataan 'Pemaju Perumahan Berlesen' bermaksud: 'mana-mana pemaju perumahan berlesen di bawah seksyen 5 menjalankan (engage) di dalam atau melakukan di atas atau melaksanakan satu pembangunan perumahan dan termasuk pemegang kuasa

wakil bagi pihak pemaju perumahan tersebut yang telah secara wajar dibuat dibawah Akta Kuasa-kuasa Wakil 1948 (Akta 424)(Powers of Attorney Act 1949).

iii) Pemegang Taruh 4 - Institusi Kewangan

Institusi kewangan mengetahui mengenai tindakan pemaju memasukkan insentif di dalam harga jualan yang direkodkan dalam perjanjian jual beli. Namun adakah juga institusi kewangan. mengetahui terdapat juga pemaju memberikan insentif diskaun dan rebat tunai selepas kelulusan pinjaman. Ini akan menyebabkan aliran peruntukan pinjaman yang dinikmati oleh pembeli terhadap kepada bilangan yang sepatutnya. Ia juga akan memberi kesan buruk terhadap jangka masa panjang jika terdapat kegagalan pembiayaan jika krisis ekonomi berlaku atau terdapat lelongan terpaksa dilakukan dan mendapati bahawa harga harta tanah kediaman yang dilelong tidak mencapai harga yang sepatutnya.

vi) Pemegang Taruh 5 – Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan (KPKT).

Kerajaan harus memperincikan polisi agar segala insentif yang diberikan oleh pemaju untuk dimasukkan didalam Perjanjian Jual Beli bagi melihat pasaran yang sebenar rumah kediaman. Ia amatlah penting kerana untuk memperlihatkan keupayaan sebenar pemain-pemain industri harta tanah.

Ramalan yang dijangkakan mampu memberi gambaran terhadap kerajaan negeri dan PBT dalam pengawalan serta perkembangan industri perhotelan. Bantuan, sokongan serta perancangan pembangunan awal boleh dilakukan oleh kerajaan demi meningkatkan ekonomi sesebuah negeri melalui industri perhotelan dan pelancongan. PBT berkuasa dalam meluluskan kebenaran merancang bagi sesebuah pembangunan di dalam kawasanya. Hal ini kerana pelancongan yang baik mampu membawa kemasukan pelancong yang tinggi. Kedatangan pelancong turut memberi kesan

terhadap industri perhotelan dari segi penginapan. Penukaran mata wang asing sedikit sebanyak membantu dari segi peningkatan ekonomi Negara.

#### vii) Pemegang Taruh 6 - Pembeli

Kajian ini memberi kesedaran bahawa pembeli yang ditawarkan insentif selepas mendapatkan pinjaman adalah suatu perkara yang merisikokan diri sendiri. Dimana harga jualan yang dicatatkan didalam perjanjian jual beli tersebut mungkin tidak dapat dicapai apabila ingin menjualnya kembali harta tanah tersebut atau mencagarkan semula kepada institusi kewangan. Ia juga memberi kesan jangkamasa panjang jika terdapat isu kegagalan pembeli untuk membayar pinjaman kepada institusi kewangan, mungkin disebabkan krisis ekonomi, wabak penyakit dan lain-lain

### **1.7 Susunan Atur Bab**

Terdapat enam bab di dalam penyusunan penulisan ini. Ia adalah seperti berikut:

#### i) Bab I

Bab I ialah pendahuluan di mana gambaran awal tentang isu kesan insentif (diskaun dan rebat) jualan harga rumah kediaman terhadap nilai pasaran harta tanah. Dimana isu ini ditimbulkan oleh pemain industri Bab ini merangkumi pernyataan masalah, objektif, skop kajian, kepentingan kajian dan susunan atur bab.

ii) Bab II

Bab II pula mengenai kajian literatur iaitu menjelaskan secara terperinci mengenai objektif yang berkaitan dengan kajian di dalam membantu pelaksanaan kajian tersebut. Antaranya konsep insentif dan kesannya terhadap pasaran harta tanah kediaman.

iii) Bab III

Bab III adalah metodologi kajian yang menerangkan secara terperinci berkaitan data yang digunakan, kaedah pengumpulan data serta analisis kajian yang digunakan dalam kajian ini. Terdapat empat peringkat kajian metodologi yang digunakan bagi membolehkan objektif kajian dicapai dengan mudah dan tersusun.

iv) Bab IV

Bab IV akan menjelaskan tentang kawasan kajian. Bahagian ini penting dalam memahami dengan lebih terperinci tentang kepentingan kajian terhadap kawasan tersebut. Kawasan kajian yang dikaji adalah di Cyberjaya, Mukim Dengkil, Selangor Darul Ehsan.

v) Bab V

Bab V merupakan bab teknik analisis dan penemuan kajian yang dijalankan ke arah mencapai objektif kajian berdasarkan data yang telah diperolehi. Analisis data primer dan sekunder dapat menghasilkan sejauh mana kesan kajian terhadap nilai pasaran harta tanah kediaman

vi) Bab VI

Bab VI adalah cadangan dan kesimpulan yang merupakan bab terakhir dalam penulisan kajian ini. Ia meliputi keseluruhan rumusan mengenai kajian yang dijalankan dan juga cadangan kepada kerajaan untuk memasukan diskaun dan rebat didalam perjanjian jual beli bagi memastikan harga rumah kediaman adalah melambangkan nilai pasaran sebenar.

## **1.8 Kesimpulan**

Bab ini menjelaskan secara umum tentang pengenalan bagi kajian yang dilakukan ini. Ianya merangkumi pernyataan masalah yang timbul bagi menyelesaikannya.

Selain itu, objektif kajian ini bagi menghasilkan satu garis panduan keatas penawaran insentif dan pewujudan polisi insentif terhadap pemaju perumahan. Ini dapat membantu kerajaan, pembeli, pemaju, institusi kewangan dan para pemain industri harta tanah untuk mewujudkan kemampanan dan kelestarian sektor ekonomi harta tanah dalam memangkin sektor ekonomi negara dan dalam masa yang sama mewujudkan situasi “menang-menang’ kepada semua pemain harta tanah.

## RUJUKAN

Australian Homebuilders Can't Give Them Away: Mortgages, dipetik dari <http://www.bloomberg.com/news/2013-02-04/australian-homebuilders-cant-give-them-awaymortgages.html> bertarikh 5.2.2013

Anderson et al (2009) dalam N.Hamzah et. al (2011), Faktor Luaran dan Dalaman yang Mempengaruhi Harga Rumah Teres di Bandar Baru Bangi, Journal Design + Built, Volume 4, 2011, ISSN: 19856881

Azizah (2018), Model Struktur Tekanan Dan Tahap Kemampuan Perumahan Di Dalam Pasaran Harta Tanah Kediaman di Malaysia

Bourne, L.S (1981), The Geography of housing, New York: Edward Arnold International Monetary Fund (2008), dipetik dari <http://www.imf.org/external/index.htm> pada 1 Nov 2016

Dasar Perumahan Negara 2018-2025- Jabatan Perumahan Negara, Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan

<https://dnh.com.my/differences-between-buying-property-from-a-developer-vs-the-secondary-market/>

<https://focusmalaysia.my/will-discounts-and-rebates-affect-properties-intrinsic-value/>

<https://hub.hku.hk/handle/10722/250767>

<https://www.freemalaysiatoday.com/category/leisure/2021/09/11/home-ownership-campaign-who-really-benefits/>

<https://www.iproperty.com.my/guides/bajet-2022-inisiatif-utama-sektor-hartanah-untuk-keluarga-malaysia/>



<https://www.iproperty.com.my/news/rebates-and-freebies-time-to-stop-this-nonsense/>

<https://www.klsescreeener.com/v2/news/view/683187/transparency-in-sales-contract-important>

<https://ms.livingorganicnews.com/home-equity-australias-growing-wealth-divide-554945>

<https://myjms.mohe.gov.my/index.php/jdpg/article/view/14037>-Tekanan Perumahan Pasca Pandemi Covid-19 Terhadap Kemampuan Perumahan

<http://repo.uum.edu.my/id/eprint/9531>/Maksud 'Pemaju Perumahan': Suatu pemerhatian ke atas bahagian pertama maksud 'pemajuan perumahan' dari seksyen 3 Akta Pemajuan Perumahan (Kawalan dan Pelesenan) 1966

<https://www.apimagazine.com.au/news/article/one-of-australias-largest-builders-goes-under>

<https://www.apimagazine.com.au/news/article/wa-stamp-duty-rebate-scheme-slashed-but-extended>

<https://www.mondaq.com/australia/land-law-agriculture/988284>/e-alert-is-there-a-place-for-incentives-and-rebates-in-land-sales

<https://www.majalahlabur.com/pelaburan-hartanah/jauhi-cashback-hartanah-sebelum-terjerat/>

<https://www.malaymail.com/news/money/2015/06/05/singapore-homebuyers-to-gain-from-new-rules-on-discount-disclosure/909661>

<https://www.propertyguru.com.my/property-guides/the-complete-guide-to-buying-new-subsale-or-commercial-property-in-malaysia-6903>

<https://www.propertyguru.com.my/property-guides/kebaikan-keburukan-rumah-projek-hoc-32546>

<https://www.propertyguru.com.my/property-guides/kempen-pemilikan-rumah-hoc-kembali-untuk-tahun-2020-29278>

<https://www.propertyguru.com.my/property-guides/apa-itu-apdl-dan-kenapa-ia-sangat-penting-37722>

<https://www.99.co/singapore/insider/new-rules-requiring-developers-to-disclose-discounts-other-perks-mean-good-news-for-buyers/>

<https://www.99.co/singapore/insider/new-rules-requiring-developers-to-disclose-discounts-other-perks-mean-good-news-for-buyers/>

<https://www.thestar.com.my/business/business-news/2020/05/30/what-happens-when-a-loan-is-more-than-the-price-of-foreclosed-house>

[https://www.tved.net.au/index.cfm?SimpleDisplay=PaperDisplay.cfm&PaperDisplay=https://www.tved.net.au/PublicPapers/June\\_2010,\\_Sound\\_Education\\_in\\_Law,\\_Rebates\\_in\\_Property\\_Sales.html](https://www.tved.net.au/index.cfm?SimpleDisplay=PaperDisplay.cfm&PaperDisplay=https://www.tved.net.au/PublicPapers/June_2010,_Sound_Education_in_Law,_Rebates_in_Property_Sales.html)

Intensif Harga Jualan Rumah: Punca dan Kesannya Ke Atas Pasaran Perumahan dan Institusi Kewangan (Mashitoh Halim, 2016)

Judith Yates (-) Issues and Policy Options for Affordable House

Ismail Omar (2003), Penilaian Harta Tanah, Dewan Bahasa dan Pustaka, Kuala Lumpur  
JB Harta tanah (2014) dipetik dari <http://jbharta.tanah.weebly.com/tips-harta-tanah.html>

Journal of Design and Built Environment, Universiti Malaya (2013)

Khazanah Research Institute - Agenda Perumahan: Peranan Kerajaan,

Pasaran Dan Masyarakat Sebuah Laporan Khas Bagi Penggubalan Dasar Perumahan Negara (2018 – 2025), Malaysia

Li, Y. J. [李暉]. (2017). The impact of real estate developers' pricing strategies on sales outcomes. (Thesis). University of Hong Kong, Pokfulam, Hong Kong SAR

Laporan Ekonomi (2012/2013), Bank Negara Malaysia dipetik dari [http://www.treasurygov.my/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2281%3Alaporan-ekonomi-20122013&catid=73%3Asenarai-laporan\\_ekonomi&Itemid=174](http://www.treasurygov.my/index.php?option=com_content&view=article&id=2281%3Alaporan-ekonomi-20122013&catid=73%3Asenarai-laporan_ekonomi&Itemid=174) &lang=my bertarikh 21.6.2013

Mariot (2012) dipetik dari <http://propertytoday.co.id/cara-mudah-menetapkan-harga-jual-rumah.html#sthash.6u5wogWe.dpuf> bertarikh 10.11.2014

Majid dan Said (2013), Impak Kitaran Harta Tanah dalam Pasaran Perumahan, *Journal of Design and Built Environment*, Universiti Malaya

N.Hamzah et. al (2011), Faktor Luaran dan Dalaman yang Mempengaruhi Harga Rumah Teres di Bandar Baru Bangi, *Journal Design + Built*, Volume 4, 2011, ISSN: 1985-688128. Nichola Saminather (2013),

Pengaruh Insentif Ke Atas Pasaran Harta Tanah Perumahan (Rosadah Mahamud, 2001)

Polisi dan Insentif Rumah Mampu Milik Di Malaysia ( Ku Aishirul Maizi Ku Adnan 2016)

Peggy Sito (2013), Cheung Kong takes the lead in cutting property prices, *Education Post, South China Morning Post*, Hong Kong

Pallant, J. (2012), *SPSS Survival Manual*, Allen & Unwin Book Publishers, Australia.

REHDA – What you must know in 2021 Budget for Real Estate Sector

Rosadah dan Abdul Ghani (2004) Pengaruh insentif ke atas pasaran harta tanah perumahan. Proceedings of the 3rd Micra Conference , Universiti Sains Malaysia

Rahah (2013), Perbezaan Kadar Pergerakan Harta yang Ketara Bagi Kediaman di Pasaran Utama dan Kedua: Satu Pemerhatian, Persidangan Pengarah dan Penilai Daerah JPPH ke Jabatan Penilaian dan Perkhidmatan Harta bertarikh Jun 2013

Senario Insentif Rebat Tunai Bagi Skim Perumahan Baru dilancar (Mashitoh Halim, 2013)

Singapore Institute of Surveyors and Valuers, 2004, Good Valuation Practice Guideline Note 1 (Treatment of Cash and Non-Cash Rebates), Valuation and General Practice Division, Singapore

Samuel (2006), Multiple Regression Theory dipetik dari <http://hspm.sph.sc.edu/Courses/J716/pdf/716-3%20Multiple%20Regression.pdf> pada 20 Nov 2016

Shahudin (2008), Faktor yang Dipertimbangkan dalam Menentukan Harga Jualan Rumah oleh Pemaju Perumahan: Kajian Kes di Negeri Kedah dan Perlis, Ocassional Papers Vol 9, No. 1, Jabatan Penilaian dan Perkhidmatan Harta

Zainal Abidin dan Mohd Shukri (2009), Krisis Kewangan Global dan Pasaran Harta Tanah Kediaman: Perspektif Ekonomi Global, Prosiding PERKEM IV, JILID 2 (2009) 19-31 ISSN: 2231-962X

Shane, J.S., et. al (2009), Construction Project Cost Escalation Factors, Journal of Management in Engineering. 211-227.

Ucapan Bajet 2014, Pembentangan Rang Undang-Undang Perbekalan 2014 di Dewan Rakyat pada 25 Oktober 2013