

PENETAPAN HARGA JUALAN RUMAH KEDIAMAN BAGI PEMAJU

LIEW LI MING

**Laporan projek ini dikemukakan
sebagai memenuhi sebahagian daripada syarat
penganugerahan ijazah Sarjana Muda Ukur Bahan**

**Fakulti Alam Bina
Universiti Teknologi Malaysia**

MAY, 2008

ABSTRAK

Isu dan masalah perumahan negara akhir-akhir ini telah berganjak dari perspektif permintaan kepada penawaran. Masalah perumahan siap dibina dan layak didiami tetapi tidak terjual berlaku terutamanya di negeri Johor. Sesetengah mereka percaya fenomena ini adalah disebabkan oleh harga jualan perumahan yang terlalu tinggi dan tidak terjangkau oleh pembeli. Untuk memperbaiki keadaan, persoalan tentang strategi penetapan harga jualan perumahan yang manakah sebenarnya berkesan dan praktikal digunakan hangat diperbincangkan dalam pasaran perumahan hari ini. Keupayaan sesuatu strategi penetapan harga jualan perumahan untuk bertindak sebagai senjata tajam dalam mengail kejayaan jualan sesuatu projek perumahan memang tidak dapat disangkalkan lagi. Kebijaksanaan pemaju dalam memilih jenis strategi penetapan harga yang digunakan merupakan penentuan utama untuk memperolehi kejayaan sebenar dalam projek perumahan. Dengan ini, satu kajian untuk mengenalpasti strategi penetapan harga jualan perumahan yang digunakan dalam projek perumahan jenis teres setingkat, teres dua tingkat dan banglo oleh pemaju di negeri Johor Darul Takzim telah dijalankan. Data dikumpul melalui penghantaran borang saol selidik kepada syarikat-syarikat pemaju. Kaedah analisis statistik frekuensi, analisis skala *Likert* yang berasaskan indeks berskala dan analisis perjadualan silang digunakan. Hasil kajian menunjukkan strategi berasaskan lokasi dan pendekatan pengecualian dalam bayaran pemprosesan serta pemulangan tunai merupakan teknik penetapan harga yang paling banyak digunakan oleh pemaju dalam semua jenis projek perumahan. Apabila dibanding mengikut jenis projek pula, strategi yang digunakan dalam projek rumah teres setingkat dan teres dua tingkat adalah hampir selari dengan sama-sama mementingkan strategi berasaskan keadaan pasaran dan strategi berasaskan pembeli. Manakala projek perumahan jenis banglo pula menunjukkan perbezaan yang ketara dengan projek perumahan jenis teres di mana penggunaan strategi berasaskan kos dan strategi berasaskan nilai pula yang dipentingkan.

ABSTRACT

Housing issues and problems in our country now shift from perspective demand to supply. Housing overhang happened especially in Johor. Some of them believed this phenomenon was due to the high price tag of the property. To improve the condition, a query on what is the most effective and practical application of housing pricing strategy to be used being hotly discussed in housing market today. Housing pricing strategy has high ability to act as a sharp weapon to achieve success sales in housing project. Thus, the wisdom and discretion for a developer in chosen the type of pricing strategy will definitely determine the success for their housing project. Hence, a study aimed to identify the types of pricing strategy used by developers in Johor in terms of single terrace housing project, double terrace housing project and bungalow project is being carried out. The data of the study are obtained by means of sending questionnaire to related developer firms. The used analysis methods include statistics of frequency, Likert scale analysis based on index scale and crosstabulation analysis. The findings shown majority developer determine the house price by using monocentric or location based strategy and supplementary pricing approach which is excluding of progress payment and return of down payment. As compare in term of type of housing project, strategies used by both single terrace and double terrace housing project are similar where both emphasized on CMA market pricing strategy and customer based strategy. However, strategies used by bungalow project are identified to be obviously different from terrace housing project where it's more emphasize on application of cost based pricing strategy and value (hedonic) based pricing strategy.