

Publication : **Utusan Malaysia**
Date : 29 January 2013
Section : Bisnes
Page : 17
Headline : Sasar Jualan Tahunan RM500j

Hua Yang pastikan kesinambungan pembinaan rumah mampu milik

Sasar jualan tahunan RM500j

Oleh **AZMAN IBRAHIM**
ekonomi@utusan.com.my

KUALA LUMPUR 28 Jan. - Pemaju hartanah, Hua Yang Bhd. (Hua Yang) menyasar jualan tahunan minimum sebanyak RM500 juta dalam usaha memastikan modal yang mencukupi bagi membina lebih banyak rumah mampu milik pada tahun berikutnya.

Ketua Pegawai Kewangannya, May Chan berkata, pihaknya mahu terus memberi tumpuan terhadap pembangunan projek perumahan mampu milik yang dijangka terus berkembang kukuh sepanjang tahun ini.

Rumah mampu milik Hua Yang adalah rumah yang berharga di antara RM90,000 sehingga RM400,000 sebuah, ujar beliau.

Katanya, syarikat melihat prospek yang lebih besar yang ditawarkan oleh pasaran rumah mampu milik dengan mengambil kira pelbagai faktor termasuk golongan baru berkahwin, profesional muda dan keluarga muda yang berhasrat memiliki kediaman pertama.

"Kajian Pusat Maklumat Hartanah Negara (NAPIC) baru-baru mendapati transaksi tertinggi hartanah di rantau ini bernilai di antara RM250,000 sehingga RM500,000.

"Hal ini menunjukkan terdapat permintaan yang besar dalam hartanah mampu milik di negara ini dan juga serantau," katanya kepada *Utusan Malaysia* baru-baru ini.

Banci Penduduk dan Perumahan Malaysia pada 2010 merekodkan jumlah populasi di negara ini adalah sebanyak 28.3 juta, berbanding 23.3 juta pada 2000.

Data tersebut turut menunjukkan populasi penduduk yang berusia di antara 25 hingga 40 tahun dalam satu jumlah yang signifikan, sekali

gus menawarkan peluang perniagaan yang baik dalam segmen mampu milik.

Tambah Chan, jumlah golongan remaja dan generasi muda yang sudah bekerja juga berkembang dengan pantas.

Katanya, hal ini akan meningkatkan lagi dan mengekalkan permintaan kukuh terhadap kediaman pertama.

"Kami percaya bahawa kediaman merupakan keperluan asas walau apa pun keadaan ekonomi di sesebuah negara.

"Bagi rakyat Malaysia yang beranggapan hartanah sebagai pelaburan penting juga akan merancakkan lagi permintaan dalam sektor hartanah di negara ini," ujarnya.

Kata Chan, Hua Yang telah melihat prospek segmen hartanah mampu milik yang semakin meningkat dan mahu terus menguasai pasaran dalam segmen tersebut.

Jelasnya, cabaran kepada syarikat adalah memastikan produk yang dihasilkan bernilai dan menepati kehendak para pembeli.

Malah, beliau memberitahu, langkah kerajaan yang memperkenalkan skim rumah pertamaku dan meningkatkan had pendapatan bagi pinjaman individu iaitu daripada RM3,000 sehingga RM5,000 sebulan atau pinjaman bersama suami isteri sehingga RM10,000 sebulan, secara tidak langsung telah merangsangkan pasaran hartanah di negara ini.

"Skim ini memberi manfaat yang sangat besar kepada rakyat Malaysia dalam kelas pertengahan yang berhadapan dengan masalah kewangan.

"Secara tidak langsung, skim tersebut telah memberi faedah kepada Hua Yang selain lebih ramai rakyat Malaysia berkemampuan untuk membeli kediaman baharu," katanya.



LAKARAN artis projek kediaman Gardenz@One South yang dibangunkan Hua Yang Bhd. di Seri Kembangan, Selangor.