

► APARTEMEN SURABAYA

Investor Lebih Tertarik pada Proyek Baru

JAKARTA — Penjualan proyek baru dalam masa konstruksi di Surabaya mencatatkan transaksi yang cukup signifikan dibandingkan dengan penjualan pasokan lama.

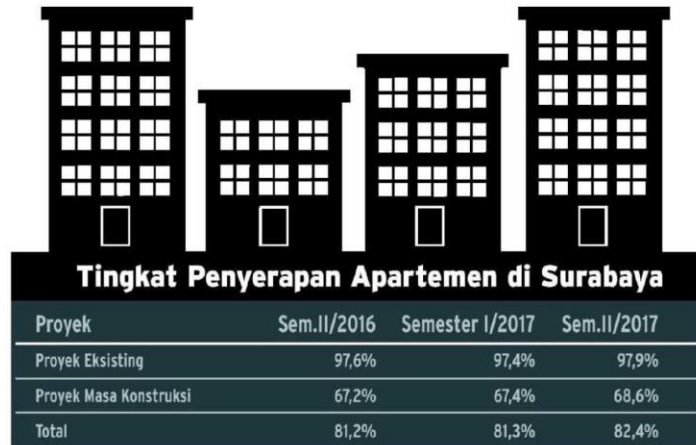
Ferry Salanto Senior Associate Director Colliers International Indonesia mengatakan tingkat penyerapan untuk apartemen di Surabaya pada 2018 diprediksi tetap terjaga pada level 82%—84% dengan target pertumbuhan ekonomi nasional sebesar 5,3% tahun ini.

“Karakter investor di Surabaya cenderung lebih responsif terhadap proyek properti baru terutama yang dikembangkan oleh pengembang dengan reputasi besar. Mereka [investor] masuk di harga awal saat masih lebih murah harganya. Tetapi begitu masuk proyek yang lebih baru lagi, penjualan di proyek berjalan ini kembali turun,” katanya dikutip dari riset tertulisnya Selasa (6/3).

Investor individual masih berkomitmen membeli dengan mempertimbangkan *capital gain* dan jangka waktu penyelesaian proyek. Dia menambahkan karakteristik investor ini juga tidak berbeda jauh dengan di Jakarta.

Terutama, kata dia, setelah berakhirnya periode pengampunan pajak, pembeli jadi lebih berani mengeksekusi transaksi.

Pada umumnya mereka membayar melakukan tunai keras atau cicilan kepada pengembang seperti yang



BISNIS/YAYAN INDRAYANA

terjadi di pusat Surabaya.

Kendati demikian penjualan yang memuaskan itu, imbuh Ferry tetap harus diwaspadai dengan pasokan baru apartemen yang mungkin menekan tingkat penyerapan di kawasan timur dan barat Surabaya.

Colliers mencatat hingga akhir 2017, pasokan apartemen terbanyak berada di Surabaya Timur sebesar 46%, Surabaya Barat 45%, Surabaya selatan 6%, dan Surabaya pusat 3%.

Paruh kedua tahun lalu, 3 proyek baru apartemen sebanyak 1.732 unit telah diserahkan.

Kondisi ini membuat pasokan apartemen di Surabaya meningkat 11% secara tahun menjadi sebanyak 30.619

unit. Proyek-proyek baru itu menasar segmen menengah dan atas.

Namun secara keseluruhan pasokan apartemen masih didominasi segmen menengah dan bawah. Dominasi pasar di segmen ini selama 4 tahun mendatang diperkirakan akan membidik kalangan pelajar dan pembeli rumah pertama.

Dari sisi harga, apartemen yang baru diluncurkan lebih tinggi daripada harga jual rata-rata, dan menyebabkan kenaikan 4,2% secara tahunan di kisaran Rp20,4 juta per meter persegi.

“Jika pengembang dan agen memainkan peranan yang maksimal, maka tingkat penjualan tahun ini

tetap tumbuh,” imbuhnya.

Archied Noto Pradono, Direktur Pengelolaan Modal dan Investasi PT Intiland Development Tbk, (DILD) mengatakan Surabaya tak luput menjadi lokasi incaran ekspansi tahun ini selain Jakarta Selatan. Proyek kawasan terpadu (*mixed use*) Tierra di Dharmo Harapan Surabaya akan dirilis pada kuartal IV/2018 seluas 6 ha. Proyek tersebut menasar segmen pasar menengah.

Fokus pengembangan perseroan masih di Jakarta dan Surabaya sebab pasar properti terbesar Indonesia masih ada di kedua kota tersebut. Selain itu, DILD masih memiliki cadangan lahan sekitar 2.000 hektare (ha) yang sebagian besar berlokasi di kedua kota itu.

“Sebagai *developer* properti, kami tentu mempertimbangkan segala aspek untuk meluncurkan proyek atau produk baru. Kami yakin kebutuhan masyarakat terhadap produk-produk properti masih akan terus meningkat, seiring membaiknya kondisi makro dan fundamental perekonomian nasional,” kata Archied.

Sebagai catatan, DILD mematok target penjualan Rp3,3 triliun tahun ini. Perhitungan itu didasarkan berdasarkan segmen pengembangannya, kontribusi terbesar dari target *marketing sales* DILD tersebut berasal dari segmen pengembangan *mixed-use & high rise* senilai Rp2,5 triliun atau 75,7%. (Anitana W. Puspa)