

# MENEROPONG PELUAN

*Gairah bisnis properti tahun 1993 yang lalu, tampaknya masih akan berlanjut pada tahun ini. Primadonanya tetap sektor residential: rumah dan rumah susun.*



Apabila Anda memiliki dana lebih, ke sektor mana Anda akan investasi di tahun Anjing ini? Deposito? Mungkin tidak

semenarik dua tahun yang lalu. Tingkat suku bunga, diperkirakan tidak akan jauh bergeser di bawah 10 persen selama tahun ini. Saham? Tampaknya cukup menarik, namun unsur spekulatifnya cukup tinggi. Jika tidak paham betul, perlu ekstra hati-hati memasuki pasar ini. Yang aman? Banyak kalangan melihat bidang properti. Rumah dan rumah susun (apartemen). Asetnya jelas. Harganya terus meningkat dari tahun ke tahun. Belum ada sejarahnya, harga properti di negeri ini yang turun. Selama tahun lalu umpamanya, terjadi lonjakan harga antara 30 sampai 40 persen.

Alur pemikiran di atas, tampaknya sedikit banyak mempengaruhi masyarakat investor individual selama ini. Paling tidak selama tahun yang lalu. Tengoklah tingkat transaksi yang terjadi pada sektor perumahan dan rumah susun (apartemen). Lebih 4.000 unit apartemen terjual selama tahun yang lalu. Ribuan rumah menengah, rumah mewah maupun resort dalam waktu sekejap habis di pesan pembeli. Walaupun semuanya masih dalam bentuk gambar rancang bangun. Wujud fisiknya baru dalam bentuk khayalan artistik.

Ir. Panangian Simanungkalit RIM, konsultan properti dari ProRealtor 2001, menyebutkan angka 105 ribu unit rumah

terjual tahun yang lalu. Terdiri atas 95.000 unit rumah sederhana. Sejumlah 8.600 unit rumah menengah dan 1.500 unit rumah mewah. (Lihat: Tabel Penjualan Rumah di Indonesia). Itu berarti terjadi peningkatan sekitar 39,90 persen dibanding tahun sebelumnya. Nilai transaksinya, menurut perkiraan kasar saja mencapai Rp 3,04 triliun. Nilai transaksi ini, belum termasuk transaksi yang terjadi pada rumah susun (apartemen), sebanyak 4.000 unit dengan nilai mencapai Rp 1,6 triliun. Bila ditotal, seluruh nilai transaksi pada sektor residensial mencapai Rp 4,64 triliun.

Maraknya bisnis properti sektor perumahan selama tahun lalu, tidak terlepas dari perkembangan moneter nasional. Setelah terbelit oleh situasi uang ketat, sejak akhir 1992 teras otoritas moneter mulai melonggarkan kebijakannya. Secara perlahan suku bunga bank turun, diawali dengan penurunan suku bunga tabungan dan deposito yang kemudian diikuti oleh meluncurnya suku bunga kredit, termasuk suku bunga KPR. Sampai penutup tahun yang lalu suku bunga KPR berkisar pada angka 17 - 20 persen, melompat jauh dari sekitar 27 - 33 persen pada tahun sebelumnya.

Bank Tabungan Negara (BTN) sebagai lokomotif dalam pemberian KPR, selama tahun 1993 menurunkan suku bunga KPR sampai tiga kali. Untuk RSS, ditetapkan 10 persen. Sedangkan untuk Rumah Sederhana (RS) dipatok angka 12 persen. Untuk paket rumah yang menengah dan mewah, BTN mematok suku bunga KPR antara 17,5 - 18 persen. Penurunan suku bunga KPR BTN ini, kemudian diikuti pula oleh bank-bank swasta lain yang terjun ke sektor pembiayaan ini.

Rendahnya tingkat suku bunga

deposito, disinyalir oleh sejumlah pengamat properti, sebagai salah satu pendorong bergairahnya pasar perumahan. Sebabnya banyak investor individual yang mengalihkan dananya ke sektor ini, dengan harapan memperoleh *gain* berkisar antara 30 sampai 40 persen. Ini jauh lebih menguntungkan daripada tetap mempertahankan dana di bank, dengan tingkat bunga di bawah 10 persen.

Namun Riyanto, seorang pengamat moneter, dalam suatu diskusi di kantor *Bisnis Properti* akhir tahun yang lalu, meragukan sinyalemen tersebut. Dia melihat volume deposito justru meningkat



JAKARTA:  
BISNIS PROPERTI MAKIN BERGAIRAH



# BISNIS PROPERTI 1994

di banding tahun sebelumnya. Karena itu, tidak mungkin terjadi pengalihan dana. Tetapi, dia tidak membantah bahwa sebagian dari dana deposito tersebut dipakai sebagai uang muka KPR. Menurutnya, "Sebagian terbesar pembeli rumah atau rumah susun memanfaatkan fasilitas KPR."

Apabila melihat data KPR yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia, apa yang diungkapkan Riyanto di atas ada benarnya. Sampai Oktober 1993 saja, KPR yang disalurkan oleh Bank-bank pemberi KPR sudah mencapai Rp 4,93 triliun. Terjadi lonjakan sebesar 47,20 persen di

banding tahun sebelumnya. (Lihat: *Mewaspada! Bahaya di Balik Potensi*).

Perkembangan yang luar biasa terjadi selama tahun yang lalu, terletak pada pasar rumah susun. Belum pernah terjadi sebelumnya, penjualan rumah susun yang begitu besar, sampai 4.000 unit lebih. Hal ini dimungkinkan, karena diberlakukannya sistem *strata title* lewat Undang-undang No 16/1985 tentang Rumah Susun. Terobosan aspek legal ini, bukan saja menggairahkan pasar dan mendorong para investor membeli, tetapi sekaligus mengubah secara radikal pasar rumah susun dari pasar sewa (*rental market*) men-

jadi pasar pembeli (*ownership market*).

Bagaimana perkembangan di tahun Anjing ini? Banyak pihak berpandangan, bahwa sektor residensial akan tetap menjadi primadona bisnis properti, mengatasi sektor-sektor lainnya. Permintaan yang terbesar akan terjadi pada residensial menengah ke bawah. Towil Heryoto SE, dalam percakapan sebelum mengakhiri jabatannya sebagai Direktur Utama BTN, mengatakan bahwa pangsa pasar menengah ke bawah itu adalah yang terbesar. Permintaan pada segmen ini akan terus meningkat pada tahun-tahun mendatang.

Pemerintah, sebagaimana sering diungkapkan oleh Menteri Negara Perumahan Rakyat, Ir. Akbar Tandjung dalam beberapa kesempatan, memang mendorong pembangunan rumah menengah dan sederhana. Pada Pelita VI ditargetkan dapat terbangun sebanyak 600 ribu unit rumah. Untuk tahun ini diperkirakan akan dibangun sebanyak 129 ribu unit rumah. Sekitar 92.100 unit berupa rumah sederhana dan sangat sederhana (RS/RSS). Rumah menengah 27.630 unit dan sisanya rumah mewah. (Baca: *Bisnis Properti Edisi Desember 1993*).

Selain rumah tunggal (*single house*), peluang pasar rumah susun masih akan bergairah. Terutama pada pasar rumah susun *strata title* untuk kelas menengah. Menurut Susie Rachel Wee, permintaan pada kelas menengah ini terjadi karena perubahan pola hidup kaum muda yang disebutnya sebagai *Dinkies: Double income with no kids*. Kelompok ini merupakan pasar potensial yang akan memperbesar permintaan terhadap rumah susun menengah.

Namun, rumah susun di atas \$ 1.500 dollar AS per meter persegi, bukannya tidak punya prospek. Pasar ini akan *booming*, apabila ide yang dicanangkan Menteri Perumahan Rakyat mengenai kepemilikan rumah susun oleh orang asing di-realisis. Tanda-tanda akan dike-





luarkannya kebijakan tersebut, sudah mulai terlihat dari beberapa kali pernyataan pejabat pemerintah.

Bagaimana dengan sektor-sektor lainnya? Secara umum, perkembangan bisnis properti pada tahun ini akan bergairah. Sektor-sektor yang lesu pada tahun-tahun terakhir, diperkirakan mulai menggeliat. Banyak faktor yang memberikan indikasi ke arah sana. Secara makro, perekonomian Indonesia

pada tahun ini akan bertumbuh di atas 6,2 persen. Perkiraan tingkat inflasi tahun ini akan berkisar pada 6 - 8 persen. Tingkat suku bungabank, kalau tidak lebih rendah, tidak akan lebih tinggi dari tahun yang lalu. Walaupun ada kenaikan sedikit, tidak besar pengaruhnya. Masih di bawah 20 persen.

Selain itu, berbagai kebijakan pemerintah, sejak dikeluarkannya Pakto 23, akan lebih menggairahkan aktivitas penanaman modal, baik dalam negeri maupun asing. Menteri Penggerak Dana



MARIA ODILLIA:  
PAKTO 23 BESAR PENGARUHNYA



IR. PANANGIAN SIMANUNGKALIT RIM:  
PERTUMBUHAN 9,4 PERSEN

perkiraan akan terjadi pertumbuhan sekitar 9,4 persen di bidang properti pada tahun ini.

Bila dilihat sektor per sektor, peluang bisnis properti pada tahun Anjing ini memberikan gambaran yang cukup optimistik.

Ruang perkantoran: Diperkirakan tingkat hunian akan naik dari 88 persen menjadi 90 - 91 persen. Ini antara lain disebabkan permintaan yang meningkat, sementara pasok tidak begitu besar tambahnya. Walaupun masih terjadi kele-

pensen.

Resort: Bila menengok ke tahun yang lalu sektor resort area pun cukup bergairah. Lebih dari dua puluh kawasan resort yang ditawarkan dan dijejali oleh pembeli. Meskipun sebagian besar kawasan tersebut masih berada di wilayah Jawa Barat yang dapat dijangkau lewat darat dari Jakarta. Tahun ini, tampaknya resort masih akan cukup bergairah, namun tidak semarak tahun yang lalu, karena lokasi-lokasi yang ditawarkan makin jauh dari ibukota.

Hotel: Kelas bintang lima tidak direkomendasikan untuk dimasuki. Sebab pada saat ini jumlah kamar yang tersedia mendekati jenuh. Sejumlah kamar pada kelas ini, akan masuk pasar tahun ini, yang akan membuat persaingan semakin ketat. Tidak demikian halnya dengan hotel kelas bintang tiga. Menurut Ir. Budi Brasali, Direktur PT. Metropolitan Development, yang saat ini tengah giat-giatnya membangun hotel bintang tiga di beberapa kawasan di Jabotabek, pasar di kelas ini masih terbuka. Target pasarnya adalah kalangan bisnis atau eksekutif menengah, yang banyak mondar-mandir ke sini.

Kawasan Industri: Sektor ini masih tanda tanya. Halim Sahab SH, Ketua Himpunan Kawasan Industri (HAKI) pesimis bahwa Pakto 23 akan mampu mendongkrak permintaan. Sampai sekarang dari 42 ribu hektar lebih lahan yang diperuntukkan untuk kawasan industri, baru 1280 hektar lebih yang terjual. Sebabnya, karena investasi pada tahun-tahun terakhir ini menurun tajam. Walaupun diperkirakan setelah Pakto 23 akan terjadi peningkatan investasi, diperkirakan tidak akan banyak yang masuk kawasan industri. Hal itu, menurut Halim, disebabkan harga lahan di Kawasan Industri lebih mahal, disamping prasarana dan sarana yang masih terbatas. Akibatnya banyak investor yang memilih zona industri di luar kawasan industri ■

### PENJUALAN RUMAH DI INDONESIA

TAHUN	88	89	90	91	92	93	94	95
RUMAH SEDERHANA	149.000	76.600	77.500	62.000	70.000	95.000	95.000	130.000
RUMAH MENENGAH	18.000	13.600	9.000	7.000	6.000	8.600	12.000	15.000
RUMAH MEWAH	1.000	3.000	1.800	1.300	800	1.500	2.000	2.800

Sumber: Panangian Simanungkalit & Associates

Investasi. Ir. Sanyoto Sastrowardoyo, menyebutkan bahwa tahun ini akan terjadi kenaikan investasi PMDN saja sekitar 39 persen. PMA meskipun lebih rendah, tetapi lebih membaik dari tahun yang lalu. Hal ini menurut Maria Odillia, Direktur Pengembangan Bisnis Colliers Jardine Indonesia, besar pengaruhnya terhadap bisnis properti di sini. Dia memperkirakan, pada semester kedua tahun ini dampak Pakto 23 mulai terasa. Berdasarkan berbagai indikator makro tadi, Ir. Panangian Simanungkalit RIM, mem-

bahan pasok sekitar 75.000 meter persegi.

Yang menarik dari bisnis ruang perkantoran, mulai berkembang lokasi-lokasi di daerah belakang (*secondary area*). Pertumbuhan luas area terlihat secara signifikan di wilayah sepanjang Mampang Prapatan, Kebuyoran Baru, Buncit Raya, Jalan Gajah Mada, Roxi dan sebagainya. Ir. Panangian Simanungkalit memperkirakan, tahun ini permintaan ruang untuk daerah belakang ini akan lebih dari 110 ribu meter persegi. Sedangkan tingkat hunian berada di atas 90



## PERKANTORAN

# MEMBAIK DI TENGAH KELEBIHAN PASOK

Setelah jor-joran banting harga, bisnis ruang perkantoran tahun ini mulai pulih. Diperkirakan akan mencapai puncaknya tahun 1996 mendatang.



Di mana Anda berkantor, di sana citra bisnis tersandang. Begitu petuah sebagian besar para eksekutif puncak yang sering terngiang. Karena itu, tidak aneh, apabila untuk keperluan kantor, para pengusaha tidak segan-segan merogoh kocek dalam jumlah besar, meskipun tetap dalam ukuran kelayakan bisnis tentunya. Selain, berkantor di pusat bisnis, tentu akan lebih efisien.

Berkantor di kawasan Segi Tiga Emas Jakarta, sudah menyiratkan kelas *corporate* itu sendiri. Beda dengan perusahaan yang berkantor di kawasan pinggiran, atau di luar pusat bisnis. Itulah sebabnya, mengapa para pengusaha berebut membuka kantor di kawasan ini, walaupun harga sewa lebih tinggi.

Bagi kalangan pemain properti penyedia ruang perkantoran (developer),

**PERKANTORAN DI PUSAT BISNIS:  
JAKARTA MULAI PULIH DARI KELESUAN**

kawasan Segi Tiga Emas, yang sering disebut *prime locations* itu, merupakan ajang perebutan. Di sanalah prospek bisnis skala besar dapat diraih. Selain itu, sebagai pemain andalan, di situ pula citra terpatri.

Namun, sekarang bukan hanya di Segi Tiga Emas tersedia ruang perkantoran yang bergengsi. Sejumlah ruang perkantoran di luar itu, belakangan ini mulai naik citranya, seperti di kawasan Warung Buncit, Mampang dan Kebayoran Baru. Di luar Jakarta, pada saat ini telah pula hadir ruang perkantoran yang





cukup bergengsi. Di Bandung ada Lippo Plaza dan BRITower. Di Medan ada Uni Plaza. Di Surabaya kini ada Tunjungan Plaza, Bank Pacific serta Hyatt.

Harga sewa perbulan pada saat ini di Kawasan Segi Tiga Emas, berkisar antara US\$ 16 sampai US\$ 18 permeter persegi. Sedangkan untuk kawasan belakang (*secondary locations*) bisa diperoleh dengan harga antara US\$ 9 sampai US\$ 10 permeter persegi. Harga tersebut sifatnya masih dapat dinegosiasikan (*negotiable*). Dari pemantauan *Bisnis Properti* di lapangan, selama tahun 1993 terdapat sejumlah ruang perkantoran yang ditawarkan antara US\$ 11 sampai US\$ 15 permeter persegi. Bahkan untuk kontrak di atas lima tahun, dengan luas area di atas 100 meter persegi, harganya bisa dibanting lagi sampai US\$ 8 sampai US\$ 10 permeter persegi.

Perkembangan harga tersebut, diperkirakan akan terus berlangsung hingga kuartal pertama tahun 1994 ini. Setelah itu, akan terjadi kenaikan, karena kelebihan pasok yang terjadi tahun lalu mulai habis diserap pasar. Procon Indah/ Jones Lang Wootton, sebuah konsultan properti terbesar di sini, memperkirakan tingkat hunian (*occupancy rate*) ruang perkantoran berkisar di sekitar 85 persen dari permintaan sebanyak 200.000 meter persegi. Sedangkan Collier Jardines Indonesia menghitung kelebihan pasok tahun yang lalu mencapai 61.194 meter persegi. Karena itu, Trevor Peach, Managing Director perusahaan ini, seperti dikutip *Bisnis Indonesia*, menyebutkan angka sewa rata-rata US\$ 13 permeter persegi selama tahun yang lalu. Firts Pacific Davies (FPD), sebuah konsultan properti yang lain, menyebut pasokan tahun lalu mencapai 243.844 meter persegi dengan tingkat hunian US\$ 87 persen pada tingkat



**KENAIKAN ANGKA  
PERMINTAAN TAHUN INI  
SEKITAR 10 PERSEN  
DIBANDING  
TAHUN LALU.  
JADI MASIH CUKUP  
POTENSIAL**

Craig William

US\$ 12 sampai US\$ 17 permeter persegi.

Kelebihan pasok yang terjadi pada tahun 1993 yang lalu, disebabkan beberapa gedung yang rampung pembangunannya (*completion*) dan langsung memasuki pasar. Di antaranya Sudirman Tower, New Summitas, Niaga Tower,

Bank Bali Tower, BCD Tower, Kyoei Prince dan Atrium Square. Beberapa di antara gedung perkantoran ini baru memasuki pasar pada kuartal akhir tahun 1993, yang tentu akan mempengaruhi pasar pada kuartal pertama tahun ini.

Diperkirakan sampai awal penggal kedua tahun ini, belum akan ada pasokan baru. Beberapa gedung perkantoran yang direncanakan rampung pada tahun ini, umumnya selesai pada penggal kedua. Sebutlah beberapa di antaranya, Mid Plaza, Bapindo Tower, Puri Bank Eksim serta Jakarta Stock Exchange.

Melihat perkembangan di atas, seorang pengusaha bisnis ruang perkantoran menilai, tahun 1994 ini bisnis ruang perkantoran masih dalam tahap konsolidasi. "Tahun 1994 masih menyerap kelebihan penawaran tahun sebelumnya. Bahwa ada kenaikan sedikit betul. Keadaan ini akan lebih baik setelah tahun 1994," ujar seorang profesional dari Grup Jaya, membenarkan pernyataan sebelumnya. Senada dengan itu, Sia Christian Wijaya, Direktur Divisi Real Estate Sinar Mas Group, yang mengelola sekitar 60.000 meter persegi ruang perkantoran di Jakarta, Medan dan Surabaya, menyatakan, "untuk tahun ini, kami pesimistis. Karena pasokan tahun yang lalu masih memerlukan waktu penyerapan yang cukup lama."

Perkiraan pasokan selama tahun 1994 ini, menurut perhitungan Bayu Utomo, Manager Research & Consultancy Procon Indah/ Jones Lang Wootton, berkisar 275.000 meter persegi. Sedangkan permintaan tak lebih dari tahun yang lalu, sekitar 200.000 meter persegi. Akan tetapi Panangian Simanungkalit & Associates mengeluarkan data yang agak berbeda, yaitu besar pasok tak lebih dari 180.000 meter persegi dengan permintaan berkisar pada angka 161.000 meter persegi. Perhitungan ini didasarkan atas terjadinya penundaan sejumlah pembangunan gedung perkantoran. Analisis yang dilakukan oleh tim *Bisnis Properti*, berdasarkan berbagai data yang ada, diperoleh angka sekitar 238.000 meter persegi, dengan tingkat hunian terpaut pada 88 persen. (**Lihat Tabel: Ruang Perkantoran Prima di Jakarta, Pasokan dan Tingkat Kekosongan**).

Stok ruang perkantoran untuk kawasan prima pada tahun ini akan mencapai 1,8 juta meter persegi dengan total permintaan mencapai 1,6 juta meter persegi. Panangian Simanungkalit mem-



## Kawasan Belakang Cukup Menjanjikan

Perkantoran di kawasan belakang (*secondary locations*) belakangan ini mulai banyak di minati para penyewa. Selain masih dalam radius pusat bisnis Jakarta, harganya pun tidak terlalu tinggi dan cenderung stabil pada harga US\$ 9 sampai US\$ 10. Harga tersebut, menurut Ir. Panangian Simanungkalit RIM, tidak terlalu dipengaruhi oleh kondisi kelebihan pasok.

Kebanyakan ruang perkantoran di kawasan ini, lebih banyak digunakan sendiri oleh pemilik (*owner occupied*). Bisa mencapai 30 sampai 40 persen dari total luas lantai. Sisanya baru disewakan.

Tahun 1991 pasokan kumulatif ruang perkantoran di kawasan belakang baru mencapai 102.000 meter persegi. Ternyata angka tersebut terus meningkat menjadi 217.000 meter persegi tahun yang lalu. Selama tahun 1992 kelebihan pasok hanya sebesar 41.000 meter persegi, masih di bawah batas toleransi kelayakan bisnis ruang perkantoran.

Selama tahun 1993 yang lalu terdapat permintaan sebesar 100.000 meter persegi. Angka ini akan terus meningkat antara 10 - 15 persen sampai tahun 1995.

Kedua keadaan tersebut akan diikuti oleh kecenderungan pasok hingga tahun 1996. Total penawaran ruang perkantoran di kawasan belakang pada tahun tersebut diperkirakan mencapai 795.000 meter persegi, sementara total permintaan akan mencapai 663.000 meter persegi.

Melihat perkembangan tingkat keseimbangan akan terjadi pada tahun 1996, maka bisnis ruang perkantoran di kawasan belakang cukup prospektif. Namun, bila dilihat tingkat perkembangan harga, tahun ini diperkirakan akan terjadi penurunan dari US\$ 10 per meter persegi tahun yang menjadi US\$ 9 per meter persegi. Tetapi pada tahun-tahun berikutnya akan terjadi peningkatan antara US\$ 11 - 12 per meter tahun 1995/1996. Bahkan bukan tidak mungkin mencapai US\$ 13 tahun 1996/1997.

Mengkaji bisnis ruang perkantoran di Jakarta, kata Panangian selanjutnya, kita tidak bisa mengabaikan kawasan belakang. Sebab, dalam perekonomian yang sedang tumbuh, banyak investasi menengah yang akan memerlukan ruang perkantoran dengan harga yang murah dan luas yang terbatas ■

MD

berikan angka yang lebih besar yakni 1,99 juta meter persegi disertai permintaan pasar sekitar 1,78 juta meter persegi. Dari sini bisa ditarik kesimpulan, bahwa kelebihan pasok kumulatif sampai tahun ini akan berkisar pada angka 200.000 meter persegi.

Tampaknya, dari data yang terungkap tadi, bisnis ruang perkantoran selama tahun 1994 ini tidak akan terlalu jelek. Bahkan hampir semua pengamat dan konsultan properti, menyebutkan lebih baik dari tahun yang lalu. Craig William, Technical Advisor Procon Indah/Jones Lang Wootton, menyebutkan kenaikan angka permintaan tahun ini sekitar 10 persen di bandingkan tahun yang lalu. "Jadi masih cukup potensial," katanya. Seorang pengusaha bisnis ruang perkantoran, yang biasa dengan perhitungan praktis, melihat prospek ruang perkantoran tahun ini cukup cerah. "Coba Anda carikan ruang seluas 1.000 meter

persegi di jalan Sudirman, kalau ada. Sulit. Itu pertanda pasar masih terbuka," ujarnya enteng.

Tahun 1994 ini, agaknya merupakan awal dari bangkitnya bisnis ruang perkantoran, yang akan mencapai puncaknya nanti pada tahun 1996. First Pacific Davies memperkirakan, setelah mencapai tingkat hunian sampai 87 persen tahun ini, tahun 1995 akan melonjak menjadi 92 persen dan terus meningkat

sampai 94 persen pada tahun 1996. Perkiraan Panangian Simanungkalit & Associates tak jauh terpaut. Tingkat hunian tahun depan bisa mencapai 90 persen terus melambung hingga 93 persen pada tahun 1996.

Nah, dari uraian di atas, terlihat bahwa peluang bisnis ruang perkantoran tahun 1994 ini akan lebih baik dari tahun sebelumnya, walaupun baru akan terasa pada semester kedua. Hal tersebut terjadi, antara lain disebabkan ekspansi bisnis sebagai dampak kebijakan makro ekonomi lewat Pakto 23 yang lalu, baru mulai bergerak pada periode tersebut.

Buat Anda yang akan berkantoran di Segi Tiga Emas, tak perlu khawatir. Tahun ini, masih akan tersedia ruangan kantor yang cukup luas, meskipun dengan harga yang sedikit lebih tinggi. Tetapi demi citra dan kelancara usaha tak ada masalah bukan! ■

JY/MA, BR/IS/MD





## APARTEMEN

PASAR TERBUKA  
DI KELAS MENENGAH

Bagaimana kondisi pasar apartemen (rumah susun) di tahun Anjing ini? Masihkah akan menjanjikan keuntungan berlipat, seperti perkiraan kebanyakan investor tahun lalu?



Kejutan pasar rumah susun pada tahun lalu, masih belum hilang dari ingatan. Ribuan orang antri untuk dapat membeli berbagai rumah susun. Entah itu rumah susun mewah ataupun yang kelas menengah. Rumah Susun Taman Rasuna Said habis bak kacang goreng dalam sekejap. Kemudian diikuti oleh Red Top Square di kawasan Harmoni. Tak ketinggalan menjelang akhir tahun, rumah susun Rajawali di lempar ke pasar dan laku.

Tahun ini, meskipun tidak sedahsyat tahun yang lalu, tampaknya pasar rumah susun akan terus menarik. Apalagi pemerintah lewat Menteri Negara Perumahan Rakyat, Ir. Akbar Tanjung, beberapa waktu yang lalu, memberikan sinyal yang menggembirakan: Orang

asing kemungkinan akan diijinkan membeli rumah susun di sini. Pernyataan Akbar tersebut, serta merta dikutip oleh Harian *The Straits Times*, terbitan Singapura.

Berita tersebut disambut gembira oleh banyak kalangan ekspatriat maupun calon investor individual yang sekarang sedang kelebihan dana. "Waktu itu kami kebanjiran telepon dari Singapura dan Hongkong. Jumlahnya mencapai ratusan yang menyatakan minatnya untuk membeli apartemen di sini," ujar Maria Odillia, Direktur Pengembangan Bisnis Colliers Jardine Indonesia, Konsultan Properti yang memiliki jaringan pasar internasional. Jadi kalau tahun ini, sebagaimana diungkapkan oleh Ir. Akbar Tanjung beberapa waktu yang lalu, Pemerintah mengeluarkan kebijakan menyangkut kepemilikan rumah susun untuk orang asing, sudah bisa dipastikan akan terjadi *boom* di sektor ini.

Selain itu, peminat lokal rumah susun pada tahun-tahun mendatang pun akan terus bertambah. Pasar potensial yang kian membengkak itu, antara lain dapat disimak dari perubahan pola dan gaya hidup kalangan menengah perkotaan yang berusia muda. Mereka adalah kelompok muda yang oleh Susie Rachel Wee, Manager Research Colliers Jardine Indonesia disebut kaum "Dinkies": *Double income with no kids*. "Mereka-lah yang menyerbu pasar apartemen tahun yang lalu," ujar Rachel mengungkapkan hasil penelitiannya.

Investasi pada rumah susun di sini, secara bisnis memang menjanjikan. Dari

tujuh kota pusat pertumbuhan di Asia yang dipantau oleh Colliers Jardine, Jakarta yang paling menarik. Tingkat pengembalian investasinya mencapai 12 persen. Tertinggi di Asia. (Lihat Tabel I: Perbandingan Tingkat Pengembalian Investasi pada Apartemen di Beberapa Kota Asia.)

Selama tahun yang lalu, sekitar 600 unit apartemen yang masuk ke pasar, habis terjual. Baik pasar kepemilikan (ownership) maupun sewa. Ini diperkuat oleh tingkat hunian yang rata-rata di atas 90 persen. Kosmian Pudjadi, MBA., Ketua DPP REI bidang Rumah Susun memberikan angka 100 persen. Bayu Utomo, Manager Research & Consultancy dari Procon Indah/JLW menyebut angka di atas 91 persen. Pengamatan Ir. Panangian Simanung-



INDRI GESSA

PASAR APARTEMEN MEWAH SUDAH JENUH

PROYEK YANG DIRENCANAKAN  
AKAN SELESAI TAHUN 1994 - 1996

Nama Apartemen	Pemilik	Kapasitas (Unit)	Rencana Operasi
Casablanca Apartment	Taca	476	1995
Radio Square	Origo	581	1995
Park View	Pasin	277	1995
Rajawali Condominium	Timur Jaya	600	1996
Savely Tower	Dharma Prima	196	1994
Fourtan Park	Multi Raya	120	1995
Kembang Garden	Pembangsan Jaya	400	1994
Garden Residence	Pembangsan Jaya	302	1994
Palace View Apartment	Agung Sedayu	300	1995
Metro Bumi	Metro	300	1994
Sahid Palace Apartment	Sahid Hotel	290	1995
Westwood Tower	Tanara	250	1995
Menteng Park Apartment	Wijaya Wisasa	240	1994
Ascott Tower	Tiga Raksas	198	1995
Royal Mae	Sinar Mae	120	1995
Greenview Apartments	Sinar Mae	138	1994
Menteng Regency	Gunung Dewu	70	1995

Sumber: IPAC





APARTEMEN KELAS ATAS SUDAH JENUH

kelas RIM, sedikit lebih tinggi, berkisar 63 persen.

Tahun ini diperkirakan sebanyak 1.538 unit rumah susun siap memasuki pasar. Sebagian besar, sudah habis terjual lewat sistem strata title. Namun, banyak kalangan menduga, tidak semua pemilik akan menempati rumah susunnya. Melainkan akan menyewakan kembali, setelah penyerahan. Salah seorang yang memberikan penilaian seperti, adalah Bayu Utomo tadi. Katanya, untuk rumah susun yang berharga di atas US\$ 1.800 per meter persegi, "saya perkirakan 60 persen akan kembali memasuki pasar sewa." Hal ini tidak banyak pengaruhnya pada pasar, karena memang permintaan sewa toh tetap tinggi. Karena itu Bayu yakin, tingkat hunian tidak banyak bergeser dari persentase yang disebutkannya di atas tadi.

Gambaran yang menggembirakan adalah pasar rumah susun menengah. Dua empat kelas kategori rumah susun

menurut harga jual yang dikemukakan oleh Kosmian Pudjiadi, menurutnya yang paling dibutuhkan saat ini adalah kelas B dan C. Itu artinya yang berharga berkisar antara Rp 125 juta sampai Rp 400 juta untuk kelas B dan Rp 30 juta dan Rp 125 juta untuk kelas C. Dua kelas lainnya adalah yang berharga di

atas Rp 400 juta atau rumah susun mewah (kelas A) dan yang berada di bawah harga Rp 30 juta (kelas D).

Pendapat serupa, dikemukakan pula oleh Indri Gessa, Boss Konsultan Properti IPAC. "Pasar apartemen mewah sudah jenuh. Developer tidak akan mampu terjun ke pasar yang sudah sangat terbatas itu," ujarnya memperingatkan. Karena itu dia merekomendasikan, bahwa pasar yang cukup prospektif adalah yang kelas bintang tiga. Bayu Utomo dari Procon Indah/JLW membenarkan perkiraan Indri tadi.

Data yang dicatat oleh IPAC sampai Desember 1993 menunjukkan pasar rumah susun menengah memang menguat. Rumah susun yang berharga US\$ 1.000 per meter persegi terjual sampai mendekati 5.000 meter selama tahun yang lalu. Sedangkan yang paling banyak diminati adalah rumah susun dengan harga jual US\$ 1.300 - US\$ 1.599, selama tahun lalu laku sebanyak

**PERBANDINGAN TINGKAT PENGEMBALIAN INVESTASI PADA RUMAH SUSUN DI BEBERAPA KOTA DI ASIA.**

NEGARA	KOTA	RETURNA (%)
HONGKONG	HONGKONG	7,3
JEPANG	TOKYO	3,9
MALAYSIA	KUALALUMPUR	10
CINA	SHENZHEN	10,4
SINGAPORE	SINGAPORE	5-6
TAIWAN	TAIPEI	4,7
THAILAND	BANGKOK	9-9,6
INDONESIA	JAKARTA	12

Sumber: Colliers Jardine Indonesia



6.000 meter persegi lebih. (Lihat Grafik: Perbandingan Harga Rumah Susun dan Luas yang Terjual.)

Dukungan dunia perbankan, tampaknya juga cenderung untuk membiayai rumah susun menengah ke bawah. Seperti dikemukakan oleh Towil Her-yoto SE, Direktur Utama Bank Tabungan Negara (BTN) kepada *Bisnis Properti*, Nopember lalu, pembeli rumah susun menengah ke bawah adalah pemakai langsung (enduser.) Bukan mereka yang bertujuan untuk investasi. Karena itu, kemungkinan macetnya kredit yang diberikan untuk kepemilikan rumah susun lebih kecil. "Pasar untuk rumah susun ini terbuka luas," ujar Towil. Ungkapan Towil ini, agaknya akan banyak diikuti oleh kalangan perbankan yang lain, karena kita semua tahu, bank yang paling berpengalaman dalam pembiayaan properti, tak pelak lagi adalah BTN. Maka kloplah sudah, dukungan untuk mengairahkan potensi pasar rumah susun kelas menengah.

Sussie Rachel Wee, dari Colliers Jardin Indonesia, yang disebutkan di muka, menyebutkan bahwa potensi pasar rumah susun menengah untuk pembeli lokal saja cukup besar. "Sekarang banyak sekali pasangan muda yang berpendapatan di atas Rp 4 juta sebu-



lan. Untuk membayar cicilan Rp 1 juta sebulan bukan masalah bagi mereka. Mereka bisa tinggal di apartemen, dengan berbagai fasilitas seperti hotel," ujarnya.

Rachel tampaknya tidak keliru memprediksi. Sebab, data yang dikeluarkan oleh Survey Research Indonesia (SRI) menunjukkan, satu persen dari keluarga di Jakarta, berpendapatan di atas Rp 1 juta. Sedangkan Kosmian Pudjiadi memberikan angka 3 persen dari seluruh penduduk Indonesia dikategorikan super kaya, dan 15 persen yang dapat

dimasukkan kaya. Koesmian tidak menyebutkan apa yang dipakai sebagai ukuran super kaya dan kaya. Namun dari gambaran tersebut, dapat diperkirakan bahwa kelompok yang potensial sebagai pasar rumah susun menengah cukup besar.

Apabila memakai data SRI, maka di Jakarta saja diperoleh angka sekitar 16.000 keluarga lebih yang memperoleh pendapat di atas Rp 1 juta perbulan. Belum terhitung yang dari luar Jakarta, kalangan pengusaha yang mondar-mandir ke Jakarta serta para ekspatriate yang menurut data terakhir terus membengkak jumlahnya. Sampai Oktober 1993, menurut data pada Departemen Tenaga Kerja, di seluruh Indonesia sudah tercatat hampir 40.000 ekspatriat yang bekerja di berbagai bidang usaha. Melonjak dari 19 juta lebih pada tahun sebelumnya.

Melihat uraian di atas, banyak kalangan optimistik, bahwa pasok kumulatif rumah susun sampai tahun 1997 yang menurut catatan *Properti Indonesia* akan mencapai 15.608 unit akan tersedap habis. Tak heran apabila Sia Christian Wijaya, Direktur Divisi Real Estate Sinar Mas Grup dengan nada sangat optimistik berujar, "Demand akan besar. Apalagi kalau ekspatriat boleh membeli apartemen" ■



STW/MA/HS/MD



## HOTEL

# PELUANG TERBUKA DI BINTANG TIGA

*Pasok hotel berbintang melonjak pada tahun 1994, meskipun tingkat huniannya terus merosot sejak 1990. Hotel berbintang tiga lebih berpeluang untuk bersaing.*



Persaingan hotel akan makin seru di tahun 1994 ini. Sekalipun tingkat hunian hotel terus merosot sejak tahun

1990, sejumlah investor masih berminat membangun hotel baru, khususnya di daerah tujuan wisata: Jakarta, Bali dan Yogyakarta. Di Jakarta saja, tahun ini akan bertambah 2.000 lebih kamar hotel berbintang empat dan lima (lihat tabel), antara lain dengan dioperasikannya Hotel Shangri-La, Hotel Equatorial di Jl. MH Thamrin, dan Hotel Regent di Jl. Rasuna Said. Untuk seluruh kelas hotel, tambahan kamar ini berjumlah 4.200. Itu belum termasuk tambahan pasok kamar yang berasal dari perluasan Hotel Hilton sebanyak 500 lebih, mulai beroperasinya Dai Ichi Hotel yang berkapasitas 368 kamar pada Desember lalu, serta perluasan Hotel Kartika Chandra dan Hotel Horison. Dengan tambahan kamar ini, pasok kamar hotel berbintang dan non-bintang di Jakarta mencapai 18.000.

Hotel Shangri-La, milik Yayasan Dana Pensiun BNI, didirikan di Jl. Sudirman, bersebelahan dengan gedung BNI. Dengan investasi US\$ 177 juta, Shangri-La akan merupakan hotel cukup mewah dengan bangunan 32 tingkat, 669 kamar deluxe, 38 diantaranya suite dan satu presidential suite, memiliki Grand



DANARATNO

SALAH SATU BARU DI JAKARTA  
TAHUN 1994 AKAN BERTAMBAH 2.000 KAMAR



PERKEMBANGAN JUMLAH HOTEL DI INDONESIA s/d JULI 1993



Ball Room yang mampu menampung 2.300 tamu. Shangri-La dapat akan menjadi pesaing berat bagi beberapa hotel di kelasnya yang kini ada.

Di Bali, dengan tambahan 2.000 kamar hotel berbintang dan non-bintang, jumlah kamar di sana menjadi 28.000 kamar. Di Yogyakarta, dengan tambahan

1.000 kamar, akan menjadi 7.700 kamar. Total keseluruhan di Indonesia, pada tahun 1994 akan tersedia 170.000 kamar berbintang dan non-bintang.

Pertambahan kamar hotel, pada tahun 1994 mencapai 18%, akan berhadapan dengan jumlah wisatawan ke Jakarta yang hanya naik 10%. Menurut data

Ditjen Imigrasi, di tiga pintu utama - Jakarta, Batam dan Medan— bahkan relatif lebih kecil, yakni di bawah 8%. Maka, jika kedatangan wisatawan dan perjalanan bisnis tidak meningkat drastis, hotel-hotel di Jakarta akan menghadapi kelebihan kamar yang cukup gawat, dengan tingkat hunian bisa merosot sampai 40-50%.

Menurut perkiraan Ditjen Pariwisata, tahun 1994 terdapat 450 juta wisatawan mancanegara (wisman) yang berlan- langbuana di seluruh dunia. Sekitar 55 juta dari jumlah itu akan mampir ke Asia Pasifik, dan 43% diantaranya atau 23 juta orang akan mampir ke ASEAN. Porsi ini yang akan menjadi rebutan masing-masing negara, termasuk Indonesia. Mengingat tarifnya yang tinggi, US\$ 125 hingga US\$ 200 semalam untuk bintang lima, dan US\$ 120 hingga US\$ 180 untuk bintang empat, hotel kelas ini tentu lebih diarahkan untuk pasar wisman. Para pengelola hotel bintang 4 dan 5— yang memang diarahkan ke pasar ini— harus memutar strategi untuk menjaring mereka.

Direktur Eksekutif PHRI (Persatuan Hotel dan Restaurant Indonesia), Drs. A. Zaeky Siradj, mewanti-wanti kalangan perhotelan agar berhati-hati dalam menginterpretasikan angka arus wisman yang masuk ke Indonesia itu. Sering, katanya, mereka hanya melihat angka orang asing yang datang di Bandara— tanpa mengklasifikasikan berapa turis, mana yang melakukan perjalanan dinas, dan berapa ekspatriat yang akan tinggal lama di Indonesia. "Ekspatriat yang tinggal lama tentu saja tidak akan memilih untuk menginap di hotel," katanya.

Disamping persaingan diantara hotel sendiri sendiri, melonjaknya suplai apartemen di Jakarta agaknya perlu diperhitungkan pula oleh pengelola hotel bintang 4 dan 5. Mereka menyediakan sewa untuk jangka pendek, dengan tarif lebih murah dan fasilitas yang tak kalah dengan apa yang diberikan hotel.

Berdasarkan trend itu, pada tahun

PERKEMBANGAN KAMAR HOTEL DI INDONESIA s/d JULI 1993







YANG BERBINTANG TIGA, YANG BERPELUANG

1994 tingkat hunian hotel di Jakarta diperkirakan Drs. Diyak Mulahela, Direktur Lembaga Pengembangan Informasi Pariwisata, hanya mencapai 65%, menurun 3% dibandingkan tahun 1993. Di Bali akan mencapai 59%, meningkat 2% dibandingkan tahun 1993, tapi masih jauh tertinggal dibandingkan tahun 1988, 1989 dan 1990 yang pernah mencapai 75%. Di Yogyakarta tingkat hunian akan mencapai 53%, menurun 1% dibanding tahun 1993. Secara keseluruhan di Indonesia terdapat penurunan tingkat hunian kamar sekitar 1% dibandingkan tahun 1993, yaitu 51%. Perang tarif yang belakangan ini sudah terjadi, misalnya dengan pemberian diskon sampai 50% yang populer dengan istilah *two for one*, dapat dipastikan akan terus berlangsung pada tahun 1994.

PHRI, menurut Zacky Siradj, telah melakukan beberapa antisipasi untuk mengatasi perang tarif ini. Tapi dalam bisnis hotel, katanya, juga berlaku mekanisme pasar. Seperti pedagang cendol, mereka rela keluar uang untuk mendatangkan atraksi monyet agar

menarik orang datang dan lalu membeli dagangannya. "Begitupula hotel. Mereka rela menurunkan tarif daripada kamarnya tidak terisi."

Rendahnya tingkat hunian hotel kelas atas dan sengitnya persaingan di sana, menyebabkan banyak investor beralih ke hotel berbintang tiga, yang bertarif US\$ 60 sampai US\$ 100. Hotel yang sasarannya adalah kelas menengah ke bawah dan turis nusantara ini, dalam tiga tahun terakhir mempunyai tingkat hunian yang lebih baik, rata-rata di atas 75%. "Tahun 1994, prospek hotel berbintang tiga akan lebih terbuka," kata Maria Odilia, dari Colliers Jardine. Selain masih dapat menjaring sebagian wisman, menurutnya, tarif hotel kelas ini juga sesuai dengan anggaran perjalanan dinas pejabat pemerintah dan swasta nasional lapisan menengah.

Hotel Atlet Century Park di Senayan dan Hotel Sofyan di Cikini, adalah dua contoh hotel berbintang yang memiliki tingkat hunian tinggi di tahun 1993, mencapai 90%.

Tak heran kalau sektor ini sudah ramai dijamah beberapa developer terkenal. Kodel Group membangun Ibis Hotel di Jakarta Pusat dengan investasi Rp 24 miliar. Jan Darmadi dan Ciputra akan membangun hotel di Ancol. Kelompok Putra Surya Perkasa (PSP) sedang membangun hotel kelas ini daerah Slipi, dan Priya Ramadhan, pemilik radio Prambors, akan menanam Rp 20 miliar untuk membangun hotel baru berkamar 150 di bekas kolam renang Cikini. Kelompok Sofyan Hotel, yang dikenal sebagai raja hotel kecil, juga akan membangun lagi satu hotel bintang tiga di Jakarta.

Pembangunan hotel berbintang tiga juga meluas ke kota-kota satelit di sekitar Jakarta. Di Bekasi, Ciputra akan memba-

**PENAMBAHAN PASOK HOTEL BINTANG 4 DAN 5 DI JAKARTA 1994-1997**

Hotel	Jumlah Kamar	Pembukaan Operasi
Darichi Hotel	368	Jan 1994 (*)
Shangri-La Hotel	609	Jan 1994
Hilton Extension	500	Jan 1994
Equatorial	405	Juni 1994
Regent Hotel	400	Des 1994
Holiday Inn Crown Plaza	400	Jan 1995
Melia Sol I	420	Jan 1996
Melia Sol II	253	Jan 1996
Parklane	260	Jan 1996
New World	253	Juli 1996
Marriott Hotel	430	Juli 1996
Westin	400	Juni 1997

(\*) Soft Opening Desember 1993  
Sumber: Admin Karimoy, PHRI

ngun hotel berbintang tiga berkamar 200, dengan rencana investasi US\$ 65 juta. Sahid menggandeng Lippo untuk mendirikan hotel kelas ini di Lippo City, Cikarang. Dan Sudwikatmono, juga sedang membangun hotel berbintang tiga berkapasitas 240 kamar, di Cikarang Industrial Estate. Itu semua untuk mengantisipasi meningkatnya pembangunan industri di sana ■ **Hadi Prasajo, BB**



## PERUMAHAN

# PROSPEK CERAH UNTUK RUMAH MENENGAH

*Pasar perumahan tahun 1994 nampaknya akan didominasi rumah menengah. Bunga KPR yang kondusif menjadi perangsang utama bisnis ini.*



Dalam Pelita VI ini, pemerintah menargetkan penyediaan 600.000 unit rumah sederhana untuk berbagai tipe. Secara sepintas, target ini agak mengejutkan. Sebab, Pelita pada V yang lalu, baik Perumnas maupun developer swasta hanya mampu memenuhi kurang dari 50 persen dari 450.000 unit yang direncanakan. Sehingga target tersebut diturunkan menjadi 350.000 unit.

Sampai akhir Juli 1993 lalu, baik developer swasta maupun Perumnas masih memiliki hutang atau sisa sasaran yang harus dibayar pada tahun 1993/1994 ini, sebesar 91.310 unit. Dengan rincian, 39.610 unit untuk Perumnas dan 51.700 unit untuk developer swasta di luar jumlah target 600.000.

Jumlah tertinggi yang pernah dicapai developer swasta dan Perumnas dalam menyediakan rumah adalah pada tahun pertama Pelita V (1989/1990) sejumlah 86.000 unit dari 70.000 unit yang ditargetkan, (lihat tabel).

Tahun-tahun berikutnya untuk Pelita yang sama, realisasinya terus menurun. Misalnya tahun anggaran 1990/1991 menjadi 61.581 dari 80.000 yang direncanakan.

Turunnya suplai semakin drastis lagi menjadi 45.736 unit dari 90.000 unit yang diproyeksikan tahun 1991/1992. Baru

tahun 1992/1993, berhasil melampaui 1000 unit lebih dari 50.000 unit yang ditargetkan. Sedangkan tahun 1993/1994 bahkan menurun lagi menjadi 13.340 dari 60.000 unit yang diproyeksikan.

Seperti sudah bisa diduga, menurunnya kemampuan membangun developer swasta dan Perumnas pada waktu itu adalah akibat tingginya suku bunga KPR. Khusus Rumahsederhana T-21 ke bawah dan KSB, masing-masing 15 persen dan 12 persen pertahun. Baru Juli 1992 dengan diturunkannya suku bunga KPR T-21 ke

Faktor lain, disebabkan kebijaksanaan uang ketat yang mewarnai sepertiga Pelita V. Upaya memperoleh kredit semakin sulit. Daya beli masyarakat jauh tertinggal dibanding tingkat kenaikan harga rumah dan tanah. Kemampuan pemerintah mensubsidi semakin terbatas dan sumber dana masyarakat untuk pembiayaan perumahan juga tetap mahal.

Dalam Pelita VI ini ternyata pemerintah malah menargetkan 600.000 unit. Belum termasuk rumah mewah. Rasa optimisme ini, memang didukung banyak hal. Yang jelas, tentu karena alasan bunga tadi. Ditambah lagi adanya permintaan dari Tabungan Perumahan Pegawai Negeri Sipil (Tab. PNS). Sampai saat ini saja, pegawai negeri golongan I, II dan III yang telah memenuhi persyaratan mencapai lebih dari 1,4 juta orang, dan yang membutuhkan rumah diperkirakan 600.000 - 700.000 orang. Belum lagi permintaan dari tabungan Pegawai Swasta yang kini tengah dijajaki.

Dengan target sejumlah itu, baik developer swasta maupun Perumnas harus mampu menyediakan rumah sekurang-kurangnya 120.000 unit setiap tahun. Ini jelas pekerjaan yang cukup besar, yang memerlukan tenaga ekstra.

Khusus untuk rumah-rumah ukuran menengah, tahun 1994 sangat menarik. Sebab, inilah segmen pasar terbesar dengan riil buyer. Lihatlah dalam hampir setiap pameran yang berlangsung sepanjang tahun lalu, tercatat transaksi jauh



RUMAH MENENGAH, SEGMENT PASAR TERBESAR DI TAHUN 1994

bawah menjadi 12 persen dan KSB menjadi 10 persen per tahun, permintaan masyarakat terhadap rumah khususnya sederhana pun terdongkrak. Sedangkan bunga KPR untuk rumah tipe menengah ke atas sebelumnya mendekati angka 30 persen kini sudah berkisar antara 17 - 19 persen per tahun.



lebih besar dari tahun-tahun sebelumnya.

Kendatipun demikian agaknya kita akan tetap berhadapan dengan perdebatan panjang bahwa membangun rumah sederhana dan sangat sederhana bagi kebanyakan developer swasta adalah "kerja bakti." Sebab, dianggap tidak memberikan keuntungan seperti rumah-rumah dengan harga Rp 60 juta ke atas.

Derasnya kredit perbankan yang mengucur sejak 1993 ke sektor perumahan adalah fenomena yang menarik. Selama tiga bulan saja, dari April sampai Juni 1993 menurut data Bank Indonesia, posisi kredit perbankan untuk real estate naik dari Rp 2,4 triliun menjadi 3,6 triliun. Atau naik sebesar 51,3 persen.

Menurut Towil Heryoto dalam Seminar Rumah Untuk Rakyat akhir tahun lalu di Jakarta Design Centre (JDC), mengatakan rumah sederhana ke bawah pasarnya masih menganga lebar, sehingga tidak pernah sepi dari permintaan konsumen, khususnya di kota-kota besar seperti Jakarta, Surabaya, Bandung, Semarang, Medan dan Ujung Pandang.

Jika dilihat dari kebutuhan yang sebenarnya, jumlah 1000 unit yang dicanangkan dalam Pelita VI kata Towil masih jauh dari kebutuhan riil tiap tahun. Ia menyebutkan kebutuhan rumah tiap tahun sebetulnya mencapai 1 juta unit. Sehingga dari sini terlihat prospek pembiayaan ke KPR masih sangat besar.

Menghadapi tahun 1994 ini BTN sendiri telah menyediakan budget anggaran untuk Kredit Pemilikan Rumah sebesar Rp 1,255,9 triliun dan kredit konstruksi Rp 400 miliar. Ini jelas jauh di atas budget anggaran tahun 1993 lalu yang hanya Rp 700 miliar untuk KPR dan Rp 209 miliar kredit konstruksi.

Beberapa developer yang diminta keremahannya merasa optimis tahun 1994 bisnis perumahan cerah. "Perumahan KPR BTN, tak pernah melemah dan tak pernah berhenti", ujar Iwan Hendarji,

Direktur Development Bakrie Group dengan tandas.

Selain itu pendapatan masyarakat terus meningkat terutama untuk lapisan menengah, seperti lulusan perguruan tinggi yang baru bekerja. Mereka adalah keluarga muda dengan pendapatan yang cukup besar tentu salah satu potensi pasar yang tidak kecil.

Menurut Riyanto, di Indonesia sering kali terjadi keajaiban. "Adakalanya pegawai yang bergaji Rp 300.000 tetap bisa membeli rumah," katanya kepada *Bisnis Properti*. Walau begitu tambah dia, kondisi ini tidak bisa diambil kasar untuk perbandingan.

investasi.

"Meningkatnya bisnis properti 1994 itu bukan karena naiknya jumlah pasok, akan tetapi adanya peningkatan jumlah pembeli", sambung Bambang.

Sependapat dengan Bambang, salah satu pakar ekonomi nasional, Sjarif, memberi argumen di sela-sela seminar Proyeksi Ekonomi '94, "Bila suku bunga bisa dijaga pada angka yang proporsional, maka trend properti 1994 akan baik", katanya. Dia tambahkan, permintaan akan tetap tinggi, karena golongan kelas menengah diperkirakan makin lama makin besar. Dan itu akan terus menjadi *potensial demand*.

Tanto Kurniwan Direktur Pembangunan Jaya membuktikan rasa optimisnya dengan memberikan contoh Bintaro Jaya yang telah berhasil menjual 150 unit rumah per bulan, mulai dari harga Rp 30 juta hingga Rp 400 juta. Tahun 1994 tambahannya lagi, kalangan menengah akan terus bertambah.

Dari data yang dihimpun majalah *Bisnis Properti* baik di Tangerang Bekasi dan Jakarta, menunjukkan kenaikan harga rumah terjadi dalam 3 bulan sekali. Besarnya kenaikan itu berkisar antara 5 hingga 15 persen. Dalam setahun bisa terjadi tiga kali kenaikan. Dan,

laku keras.

Sia Christian Wijaya, Direktur Divisi Properti Sinar Mas Group, memadam tahun 1994 sebagai tahun pasang kudakuda. Karena, hanya dengan persiapan pembangunan yang tepat waktu akan berhasil memperoleh posisi puncak. Untuk menyongsong *boom* properti harus dimulai dari tahun 1994.

Tetapi hal yang seringkali sangat mempengaruhi sektor yang satu ini secara tiba-tiba, adalah mecuatnya harga semen. Bila hal ini terjadi, maka harga bahan bangunan lain ikut melambung untuk kemudian dapat meningkatkan inflasi. Inilah yang terjadi menjelang berakhirnya tahun 1993 ■

Mada Gandhi/Setiawan

RENCANA DAN REALISASI PEMBANGUNAN RUMAH SEDERHANA S.D TAHUN KE V PELITA V						
Tahun	Perum. Perumnas		Developer swasta		Jumlah	
	Renc.	Realisasi	Renc.	Realisasi	Renc.	Realisasi
1989/90	20.000	17.160	50.000	69.306	70.000	86.466
1990/91	22.000	10.879	58.000	50.701	80.000	61.581
1991/92	24.000	8.086	66.000	37.650	90.000	45.736
1992/93	9.865	8.704	40.135	42.404	50.000	51.108
1993/94	10.000	1.428	50.000	11.914	60.000	13.340
	<b>85.865</b>	<b>46.255</b>	<b>264.135</b>	<b>212.435</b>	<b>350.000</b>	<b>258.690</b>
		(53,87%)		(80,43%)		(73,91)

Sisa-résanan: - Perum Perumnas 39.610 unit rumah (46,13%)  
s/d Juli '93 - Dev Swasta 51.700 unit rumah (19,57%)  
Sumber data: BTN

Itswanto Ongko Presdir PT Indo Kisar Daya memandang hal ini sebagai keberhasilan pemerintah dalam mengangkat derajat hidup orang banyak. "Standard of living untuk setiap level dari atas sampai bawah meningkat terus," katanya. Untuk itu ia sangat optimis trend bisnis perumahan tidak akan berhenti.

Rasa optimis itu ternyata tidak hanya melanda para developer. Dosen FE UGM, DR Bambang Tri Cahyono melihat pasar perumahan tetap terbuka. Alasannya, tingkat suku bunga deposito menurun dari 18% menjadi 13%. "Sehingga investasi di perumahan masih tetap tinggi dibanding apabila dimasukkan ke dalam deposito," katanya. Apakah kemudian membeli untuk ditempati atau sekadar untuk



## SHOPPING CENTRE

# PUSAT PERBELANJAAN PELUANG DI SUSUR KOTA

Peluang pusat perbelanjaan terbuka di daerah susur kota (sub urban) untuk segmen kelas B dan C. Kawasan mana yang masih berpeluang?



Kuartal terakhir menjelang tutup tahun 1993, Jabotabek diramalkan oleh tiga pesta pembukaan pusat perbelanjaan modern ber-konsep mall dengan total pasokan seluas 86.788. Masing-masing Cinere Mall 28.000 meter persegi, Metropolitan Bekasi Mall 40.000 meter persegi, dan Plaza Bintaro 18.788 meter persegi. Jumlah ini sebagian kecil saja dari pasokan sampai akhir tahun ini, yang menurut data Procon Indah, mencapai 81.000 meter persegi.

Pasok sepanjang tahun 1993 itu menempatkan tingkat hunian (*occupancy rate*) pada angka rata-rata 87%. Namun beberapa pasok baru yang masuk ke pasar akan menurunkan tingkat hunian menjadi

81%. Menurut Bayu Utomo, Manager Research and Consultancy Procon Indah, angka itu masih baik.

Sementara data dari First Pacific Davies (FPD) menyebutkan, total stok pusat perbelanjaan di Jakarta saat ini mencapai 603.573 meter persegi. Tarifnya mencapai US\$ 20,00 sampai US\$ 50,00 per meter persegi per bulan dengan *service charge* US\$ 6,50 per meter persegi per bulan. Rata-rata huniannya mencapai 90 persen. Sementara Citraland dan Pondok Indah Mall yang mencapai 98 persen, FPD menganalisa pada 1994 diperkirakan akan masuk pasar 70.950 meter persegi atau bertambah sekitar 11,75% dari tahun lalu.

Di kelas mana peluang bisnis pusat perbelanjaan terbuka? Indri Gessa, Direktur Konsultan Properti IPAC (Indo Pasific Properti) berujar, "Pusat perbelanjaan baru masih terbuka di kelas B dan C," katanya. Namun ia menolak menyebutkan angka pasok ruang pusat perbelanjaan yang dibutuhkan dalam periode tertentu. Alasannya, "Kebutuhannya sangat tergantung pada ibu-ibu yang tinggal permukiman. Selama pusat perbelanjaan dibangun mengikuti pertumbuhan permukiman, tidak akan jenuh," kilahnya.

Indri melihat kecenderungan pengusaha lebih berminat membuka pusat perbelanjaan kelas A (kelas atas). Sedang-

kan permintaan dan kemampuan pasar ada di kelas B dan C (kelas menengah-bawah). "Padahal, kalau developer membangun pusat perbelanjaan sesuai permintaan, tanpa dipromosikan pun akan ramai," tambah Indri. Pembagian kategori pusat perbelanjaan, menurut Indri, berdasarkan umur pusat perbelanjaan atau kualitas gedungnya. Meskipun sudah tua, kalau selalu direnovasi, dia bertahan pada kelasnya.

"Tapi ada yang tadinya kelas A, tapi karena tidak pernah direnovasi dan manajemennya berantakan, sehingga banyak tenannya yang keluar, kualifikasinya turun ke kelas B," tuturnya.

Senada dengan Indri, Handy Liem, Associate Director Konsultan Properti Knight Frank Baillieu (KFB), pada 1994 ini masih terbuka peluang bisnis pusat perbelanjaan daerah susur kota. Di Jakarta Barat, misalnya, meskipun sudah ada Citraland, masih bisa dibangun satu pusat



ALDIRON PLAZA  
SEPI KARENA TEMPAT PARKIR



SIA CHRISTIAN WIJAYA  
BERKONSEP ERA



perbelanjaan lagi. Demikian pula di Jakarta Selatan, meskipun sudah ada Cinere Mall dan Pondok Indah Mall, perlu penambahan satu di lokasi yang berjauhan dari kedua pusat perbelanjaan itu.

Di Jakarta Utara, kawasan Pantai Indah Kapuk paling mungkin dibangun satu pusat perbelanjaan lagi. Karena, menurut survei KFB, selama ini warga Jakarta Utara justru berbelanja ke Citraland dan Gajah Mada Plaza. "Kalau kawasan PIK sudah berkembang sebagai permukiman, prospek pusat perbelanjaan di kawasan itu akan bagus," katanya.

Namun Handy memperingatkan jika ada developer hendak membangun pusat perbelanjaan di Jakarta Pusat. Di wilayah ini pusat perbelanjaan hadir dalam ukuran besar. Plaza Indonesia, misalnya, mencapai 40.000-an meter persegi. Ini hanya akan tertandingi kalau pusat perbelanjaan di Senayan Square yang luasnya 64.250 meter persegi sudah dibangun. Jadi, kalau

ingin masuk dalam pertarungan pusat perbelanjaan di Jakarta Pusat harus membangun dengan luas lebih dari yang sudah ada. "Kalau cuma sepuluh sampai dua puluh ribu meter persegi, akan mati oleh pulling power pusat perbelanjaan yang sudah ada," katanya.

Secara umum Handy Liem juga menganalisa pertumbuhan pusat perbelanjaan di Jawa. Saat ini, katanya, Pulau Jawa sedang dilanda pertumbuhan pusat perbelanjaan. Di Yogyakarta sedang boom, Semarang dan Solo mulai bangkit. "Artinya di Pulau Jawa pusat perbelanjaan sedang merebak dan banyak developer merencanakan pembangunan baru," kata Handy.

Di Bandung saat ini masih berkibar Bandung Indah Plaza (BIP). "Hanya melalui kontak perotongan, kami sudah bisa memasarkan seluruhnya dalam tempotiga bulan," katanya. Meskipun begitu, Bandung masih terbuka untuk pusat perbelanjaan baru, terutama yang berdekatan dengan lokasi permukiman. Di Surabaya KFB juga menanggapi pusat perbelanjaan Jembatan Merah yang telah terjual sekitar 65% untuk pedagang grosir.

Perkembangan pusat perbelanjaan di Pulau Jawa dan daerah lain ternyata tidak lepas dari pengaruh pengusaha eceran. Di Salah satu perusahaan eceran yang ikut menentukan ekspansi ruang pusat perbelanjaan adalah Matahari. Developer pun selalu pasang mata dan telinga, kemana Matahari akan melebar-



Sumber: PricewaterhouseCoopers (PWC)

kan sayangnya. Kalau tak ada matahari sebagai *anchor tenant*, mereka berfikir dua kali membangun *shopping centre*.

Lalu, konsep pusat perbelanjaan bagaimanakah yang digemario para *anchor tenant*? Menurut Sia Christian Wijaya, Direktur Eksekutif Divisi Real Estate Sinar Mas, pusat perbelanjaan harus menggabungkan konsep belanja dengan entertainment, rekreasi, dan amusement, atau populer dengan sebutan ERA. Di Indonesia, katanya, pusat perbelanjaan berkonsep itu belum ada.

Maria Odilia dari Colliers Jardine lebih menekankan keberhasilan sebuah pusat perbelanjaan dari fasilitas parkir. Ia menunjuk contoh pusat perbelanjaan Ratu Plaza. Meskipun dari sisi lokasi dan arsitektur menarik, namun karena fasilitas parkirnya tidak mencukupi, toko-toko di sana sepi pengunjung. Akibatnya, penyewa memilih pindah ke tempat lain.

Namun, Dyonisius Beti, Direktur PT Artha Buana Sakti, pengelola Gajah Mada Plaza, lebih mementingkan pelayanan. "Bisnis *shopping centre* tahun 1994 masih sama dengan 1993, yang akan unggul *shopping centre* yang mengutamakan pelayanan," katanya. Namun ia mengingatkan bahwa pusat perbelanjaan akan mendapat ancaman dari pusat-pusat grosir yang menawarkan harga murah ■

JY, MA, HS

## SUPLAI RUANG BEBERAPA SHOPPING CENTRE DI JABOTABEK

NO	NAMA	DEVELOPER SHOPPING CENTRE	LUAS LANTAI (m <sup>2</sup> )	KETERANGAN
1	Gajah Mada Plaza	Artha Buana Sakti	110.000,00	
2	Mekka Plaza	PT. Metro Supermarket Realty	1.700,00	
3	Blok M Plaza	PT. Paksiat Suberria Anggrah	30.000,00	
4	Pondok Indah Mall	PT. Mempolan Kencana	45.000,00	
5	Plaza Indonesia	PT. Plaza Indonesia Realty	40.000,00	
6	Ariam Shopping Centre	PT. Indikar Jaya	32.000,00	
7	Blok M Mall	PT. Langgeng Ajim Lestari	12.000,00	
8	Pondok Gede Plaza		18.000,00	
9	ITC Margas Dua	PT. Duta Permai	76.000,00	
10	Citraland Mall	PT. Citraland Sentra	80.000,00	
11	Cikara Mall	Megapolar Group	28.000,00	
12	BGD Plaza	Salem Group	7.040,00	
13	Metropolitan Mall	PT. Metropolitan Development	40.000,00	
14	Plaza Bimih Jaya	PT. Jaya Real Property	13.788,00	
15	Mangga Dua Mall	PT. Duta Permai	36.000,00	Tahap Konstruksi
16	ITC Ratu Mas	PT. Duta Permai	43.000,00	idem
17	Ariam Plaza 2	PT. Ariam Permai	14.000,00	idem
18	Kasada Gedung Mei	PT. Summarecon Agung	70.000,00	idem
19	Shopping Mall Semanggi Square	PT. Kajima	64.250,00	Rencana
20	Shopping Mall Bili City	PT. Swastama	40.000,00	Rencana

Sumber: Bank Picta



## RESORT

# BERLOMBA FASILITAS DI LAHAN TERBATAS

Kawasan hinterland Jakarta dan tempat-tempat pariwisata tradisional masih menjadi incaran utama pembangun resort. Di tengah keterbatasan lahan, fasilitas gaya hidup modern menjadi andalan untuk menarik penyewa/pembeli resort. Konsep resort pun membias tak lagi sekadar rumah peristirahatan di akhir pekan.



Kawasan di daerah Jawa Barat yang relatif dekat dengan Jakarta agaknya masih menjadi incaran para developer yang berminat mengem-

bangkan bisnis resort, baik dengan konsep *resort home* maupun *resort hotel*. Kawasan Bogor-Puncak-Cianjur terus diserbu pembangun resort sekalipun lahan di sana makin terbatas (Lihat: "Investasi Aman di Bopunjur"). Menyusul Javana Spa, sejumlah developer juga melirik kawasan Sukabumi untuk membangun rumah peristirahatan. Di kawasan pesisir Anyer, masih di Jawa Barat, resort tumbuh menjamur di hampir sepanjang pantai, baik dalam bentuk rumah tunggal maupun resort hotel seperti yang dibangun Kelompok Mambruk. Maklum, daerah itu dapat terjangkau relatif cepat dari Jakarta dengan adanya jalan tol Jakarta-Merak, di samping banyaknya eksekutif di kawasan industri baja Cilegon yang memerlukan refreshing di akhir pekan.

Gugusan Kepulauan Seribu juga terus didandani menjadi kawasan resort, sekalipun kritik terus bermunculan selubung dengan akses-akses lingkungan yang ditimbulkan oleh derasnya pembangunan di kawasan ini. Di Jawa Timur, pembangunan resort masih berkutat di sekitar daerah tujuan pariwisata tradisional seperti Tretes, Selecta,

dan Batu.

Bisnis resort di masa mendatang tampaknya akan tergantung pada fasilitas pendukung yang tersedia di tengah kawasan resort. Spesifikasi konsep resort sesuai pasar yang hendak dibidik, menjadi lebih berarti dari sekadar akses transportasi di tengah ketatnya persaingan di sektor ini, serta makin terbatasnya lahan yang tersedia di kawasan yang cocok dibangun rumah peristirahatan.

"Trend resort saat ini bukan lagi sekadar menyediakan rumah peristirahatan dengan sedikit fasilitas pendukung semacam health centre atau *shopping centre* saja," kata Jonas Hutasaot, pakar pemasaran resort dari PT Intan Fajar—developer Tering Bay Resort. Yang dibutuhkan pasar

sekarang, katanya, lebih dari itu. Itu berarti, pengusaha resort dituntut untuk mengembangkan konsep-konsep spesifik sebagai daya tarik resort yang dibangunnya.

Di tengah persaingan ketat akibat gencarnya pembangunan resort dalam waktu berdekatan belakangan ini, sejumlah developer membangun bermacam-macam fasilitas sebagai daya tarik resort mereka. Di Pulau Ayer misalnya, kini dikelola PT Sarotama, yang setiap bulan didatangi sekitar 1.000 sampai 2.000 wisatawan. Sebagai pelengkap 43 cottage di sana, pengelola pulau itu, PT Sarotama, membangun pelbagai fasilitas seperti jet sky, wase runner, wing surfing, meeting room, serta poliklinik.

Bell-Air adalah contoh lain resort yang sarat dengan fasilitas. Selain menawarkan kenyamanan tempat berpemandangan indah dengan taman yang luas, serta udara segar, kawasan resort yang dibangun dekat sirkuit Sentul, Bogor, ini menyediakan berbagai fasilitas untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari penghuninya. Disana antara lain terdapat pusat perbelanjaan, lapangan golf mini, country club, lapangan tenis, balai pertemuan, restoran, driving range, plus dua buah hotel berkapasitas 100 dan 200 kamar. Dengan konsep kawasan resort seperti itu, Peddy Wongso-widjojo, Dirut PT Dayabuana Swakarya, developer Bell-Air, optimis resort yang dibangunnya dengan dana Rp 60 miliar itu tak akan sulit meraih pangsa pasar.



TERRING BAY RESORT  
DI TEPI PANTAI BATAM DIMINATI EKSPATRIAT



Sikap optimistik Peddy bukan tanpa alasan. Pada malam peluncuran yang dilakukan beberapa waktu lalu, 48 kavling terjual. Lengkap dengan bangunan, harga rumah resort di Bel-Air yang berecici arsitektur "Anglo Saxon" itu paling murah Rp 400 juta.

Pasok resort di sekitar Bogor makin ketat setelah muncul Royal Sentul Highlands milik konsorsium yang terdiri dari Bambang Trihatmojo, Cahyadi Kumala Group dan Lippo Group. Di atas lahan seluas 2.000 Ha itu, pada tahap pertama akan dibangun 5.000 unit rumah resort berukuran 180 m<sup>2</sup> sampai 700 m<sup>2</sup>. Juga ada Rainbow Hills Golf Leisure & Residential Resort di Ciawi yang menjual konsep sebagai kawasan peristirahatan terpadu (integrated resort). Di atas lahan 450 Ha, Rainbow Hills akan membangun berbagai fasilitas, seperti mountain spa, rumah kebun, corporate lodges, driving ranges, lapangan tenis indoor dan outdoor, kolam renang, fitness centre, lapangan golf 27 holes, golf academy dan country club, hotel berkamar 350, serta taman bunga, peternakan kupu-kupu, serta botanical garden yang ditanami tumbuhan langka dari 27 propinsi.

Persoalannya, sekarang ini makin sedikit saja tanah penduduk berstatus hak milik di sana yang cocok untuk dibangun resort. Yang tersisa hanya kavling-kavling dalam skala kecil. Sudah sulit menemukan kavling tanah milik penduduk yang luasnya sampai di atas 10 hektar.

Tapi developer tak kehilangan akal. Mereka melirik tanah milik Perhutani atau Dinas Perkebunan yang sekian lama dibiarkan tidak produktif. Lahan berstatus HGU Perhutani maupun Dinas Kehutanan dialih fungsikan oleh developer dengan sistem BOT (Built-Operation-Transfer). Developer diberi HPL (Hak Pengelolaan), lalu melalui hak tersebut memperoleh HGB (Hak Guna Bangunan) selama 30 tahun. Hal serupa juga dilakukan pada lahan-lahan tidak produktif milik kas desa. Jadi developer

hanya menguasai sementara selama 30 tahun untuk mengelola tanah tersebut. Setelah 30 tahun, developer bisa memperpanjang HGB-nya atau menyerahkan kembali kepada kas desa setempat berikut sarana fisik yang sudah terbangun.

Seperti Cibodas Golf Park yang terletak persis bersinggungan langsung di sebelah Taman Nasional Cibodas Gede Pangrango, dari 250 ha lahan yang dikuasainya, sebagian besar merupakan tanah milik kas desa dan milik Perhutani.



**MOUNTAIN RESORT**  
BERUBAH JADI REAL ESTATE TETAP LAKU

Sedangkan yang dibebaskan dari tanah milik penduduk cuma sebagian kecil saja. Sayangnya developer bersangkutan, PT Cibodas Prima, tidak bersedia mengungkapkan komposisi status tanah yang dikuasainya.

Resort di Pulau Dewata agaknya lebih cenderung menampilkan konsep hotel resort untuk menampung gelombang wisatawan. Karena itu pasar yang dibidik adalah mencari membership atau penyewa. Di Kuta, misalnya, terdapat Four Seasons Resort (FSR) yang mulai beroperasi awal tahun ini. Berlokasi di Jimbaran, Kecamatan Kuta, hotel ini dibangun berbentuk villa. FSR, milik PT Bali Girikencana, terdiri atas villa-villa, dilengkapi restoran, health club, dan fasilitas rekreasi di tepi pantai.

Hotel resort lainnya adalah Bali Cliff Resort yang mulai beroperasi penuh pada 15 Desember lalu, berdiri di atas bukit yang

berbatasan dengan lautan Indonesia di ujung selatan Pulau Bali. Lokasinya merupakan bagian dari Desa Ungasan, Kabupaten Badung. Itulah sebabnya walau berada di bukit, tamu hotel ini tetap dapat menikmati pemandangan laut dari dalam hotel, termasuk menyaksikan matahari terbit atau terbenam. Jika ingin *surfing* atau melakukan olahraga laut lainnya, para tamu dapat menuruni bukit setinggi 75 meter dengan inclined lift dan vertical lift.

Bakrie Investindo yang sukses memasarkan apartemennya, juga tengah membangun Bali Nirwana Resort di Desa Tabanan yang ditargetkan selesai pada 17 Agustus 1995. Tak tanggung-tanggung, investasi yang dibenamkan di proyek ini mencapai US\$ 200 juta, 30% diantaranya dikorek dari modal sendiri. Selain membangun kompleks rumah resort berharga Rp 400-500 juta untuk dijual, Bakrie juga membangun 150 unit lainnya yang diperuntukkan bagi penyewa dengan sistem timeshare. "Untuk time share prioritas pasar yang kita bidik adalah orang Indonesia," kata John A. Pirtle, CEO PT Bali Nirwana Resort. Ia berpendapat, pasar resort masih

terbuka luas di kawasan pariwisata.

Tering Bay Resort di kawasan Otorita Batam juga bisa menjadi contoh bagaimana dalam tempo singkat bisa laku, karena konsep yang dijualnya berorientasi pada pasar yang belum terisi. Tering Bay Resort hadir untuk memanfaatkan posisi Batam sebagai pintu gerbang utama wisatawan di Indonesia Bagian Barat.

Pelaku bisnis, perlu tempat transit melepas ketegangan di suasana yang hijau tapi dilengkapi fasilitas gaya hidup resort modern. Bukan hanya golf. "Nah, Tering Bay mengisi pasar ini," ujar Jonas Hutasaot. Pemasaran tahap pertama atau 30% dari total resort ini, menurutnya, habis terjual hanya dalam 4 bulan. Para developer yang berminat terjun ke bisnis resort boleh belajar dari pendahulunya yang meraih sukses ■

*Yusran Edo Fauzi, BB*