

REI: Semester Dua Pasar Tumbuh 15 Persen

PENGEMBANG di Jawa Timur optimistis penjualan rumah pada semester II/2011 akan lebih baik dari semester I/2011. Diperkirakan permintaan rumah pada semester II ini tumbuh 10-15 persen dibandingkan semester I.

Demikian diungkapkan Ketua Real Estat Indonesia (REI) Jawa Timur Erlangga Satriagung kepada Radar Surabaya, kemarin (29/9). Menurut Erlangga, penjualan terbanyak masih didominasi rumah sederhana dengan harga di bawah Rp 300 juta. Sedangkan tipe menengah dan besar permintaan diperkirakan stabil. Pasalnya, pengembangan akan membangun kalau sudah terjual.

"Permintaan rumah tidak akan

turun. Kalau penjualan agak turun, itu karena beberapa faktor, misalnya bank penyalur Kredit Pemilikan Rumah (KPR) melakukan seleksi yang ketat. Namun, selama bank masih menyalurkan KPR, permintaan rumah akan terus meningkat. Rumah dengan harga di atas Rp 1 miliar saja masih laku," papar Erlangga.

Ia mengatakan, sekarang bank penyalur KPR cukup banyak dan produk yang ditawarkan pun mulai dari yang konvensional sampai syariah. Ada yang khusus membidik rumah tipe besar maupun tipe kecil. Bank Tabungan Negara (BTN), misalnya, konsisten melayani

Selama bank masih menyalurkan KPR, permintaan rumah akan terus meningkat. Rumah dengan harga di atas Rp 1 miliar saja masih laku"

Erlangga Satriagung
KETUA REI JAWA TIMUR



berani memberikan KPR di bawah 10 persen untuk dua tahun pertama.

Erlangga juga optimistis tahun 2012 permintaan rumah diperkirakan masih akan tumbuh sekitar 10-15 persen, baik rumah tipe kecil, sedang, dan besar. Apalagi, pembangunan Rumah Sejahtera Tapak (RST) ditargetkan sebanyak 25 ribu unit. Sedangkan rumah tipe menengah dan besar, dengan harga di atas Rp 300 juta sampai miliaran rupiah diperkirakan mencapai 5.000-6.000 unit. "Angka itu termasuk apartemen," tandasnya.

Menurut dia, masyarakat yang menerima uang jasa produksi pada akhir tahun, sebagian digunakan untuk membeli rumah. Dana di bank juga ditarik, karena lebih menguntungkan membeli rumah. "Rata-rata harga rumah naik 10-20 persen," jelas Erlangga.

Erlangga mengatakan, industri properti menjadi tolok ukur pertum-

buhan ekonomi. Jika ekonomi melemah, maka industri terkena dampak lebih dulu. Begitu juga ketika ekonomi akan membaik, maka properti membaik lebih dulu. Karena itu, selama properti masih tumbuh, ekonomi akan tetap membaik.

Peningkatan permintaan rumah juga dipengaruhi oleh daerah sekitar. Erlangga memberikan contoh, permintaan rumah di Banyuwangi meningkat, ternyata pembelinya banyak dari Bali. Harga tanah dan rumah di pulau Dewata itu sudah sangat mahal. Sedangkan di Banyuwangi masih murah. Pengembangan membidik peluang itu dengan membangun kawasan perumahan. "Ada sekitar 90 kawasan perumahan di Banyuwangi yang kini sedang dibangun," kata Erlangga.

Dijelaskan, Pemprov Jatim menargetkan pendapatan perkapita penduduk pada tahun 2013 sebesar USD 4.300. Ini berarti pendapatan meningkat. Mereka tentunya akan memikirkan membeli rumah. (za)

Atap Djabesmen

KETAHANANNYA LEBIH LAMA DARI RUMAHNYA

Kuat Ekonomis. Dengan Pilihan Produk Lengkap

Atap Djabesmen telah digunakan di Indonesia lebih dari 35 tahun. Atap Djabesmen tahan terhadap segala cuaca. Sangat cocok untuk iklim daerah tropis dan sudah diekspor ke berbagai negara.

Atap Djabesmen diproduksi dengan kualitas yang sesuai Standar Nasional Indonesia (SNI). Kini tersedia dalam berbagai bentuk yang menarik. Silahkan hubungi di toko-toko bangunan yang terdekat.

Djabesmen
PT. Djabesdepo Fortuna Raya
Gedung Graha Pacific Lt.9
Jl. Basuki Rahmat no. 87 - 91 Surabaya
T (031) 5451010 (hunting) F (031) 5482864

Aster Listello

Ceramic Decorative Tiles

Do you realize **room ambience** drives your mood.?

ASTER That's why we create Aster Listello for you.

PT. Aster Decorindo Abadi
Jl. Raya Curug km.2 - Tangerang 15810
E-mail : aster_da@cbn.net.id

the EAST AREA

A PERFECT BLEND BETWEEN CULTURE AND LIFESTYLE

START FROM 495 MILLION NETT*

The EAST AREA, sebuah cluster terbaru persembahkan **Permata Jingga**, menawarkan konsep urban living dengan mengusung konsep desain chic, classy dan modern

TIPE 80 / 105

PERMATA JINGGA
Impian Rumah Ideal

Jl. Raya Permata Jingga 1 Malang
Telp. (0341) 488.000
www.permatajingga.com

PERMATA JINGGA, HUNIAN STRATEGIS DI KOTA MALANG

PERMATA JINGGA

KOTA Malang masih menjadi salah satu diantara banyaknya kota tujuan liburan atau menghabiskan hari tua. Malang dikenal sebagai tempat menuntut ilmu dengan beragam universitas ternama. Tak heran banyak orang mau berinvestasi di kota Malang terutama di bidang properti. Tak sekedar untuk hari tua, tetapi banyak orang mencari tempat tinggal yang nyaman untuk anak-anak mereka yang sedang kuliah di Malang.

Perumahan Permata Jingga hadir di tengah kota Malang dengan konsep modern tropis, yang merupakan perwujudan kemewahan dan gaya hidup modern dengan suasana alamnya yang asri. Tertata rapi di atas lahan ± 75 Ha, Permata Jingga dekat dengan fasilitas pendidikan terbaik di kota Malang, seperti Universitas Brawijaya, STIE malang kecawara, Universitas Widyagama, IAIN, IKIP, Politeknik Negeri Malang, Universitas Muhammadiyah Malang, sarana kesehatan, transportasi hingga pusat perbelanjaan. Di Permata Jingga sendiri terdapat SD bertaraf internasional plus, yakni **PJ Global School** dan **Palm Kids (pre-school)**.

Dalam usianya yang ke-12 tahun ini, Permata Jingga terus berupaya untuk meningkatkan kepuasan konsumennya. Mulai

tahunnya. Sekarang harga tanah per meternya termasuk paling tinggi dibandingkan dengan perumahan sekelasnya di kota Malang".

The East area sendiri sejak di *launching* bulan lalu sudah terjual 35%. Faktor lokasi yang strategis dipadu dengan desain rumah dua lantai di lahan kecil rupanya banyak diminati masyarakat belakangan ini.

Peluncuran tipe ini kebetulan bertepatan dengan tingginya permintaan menjelang tahun baru. Kebanyakan konsumen berpikir untuk mencari hunian yang berdekatan dengan fasilitas pendidikan terbaik, mutu bangunan yang bagus dan memiliki nilai investasi yang menjanjikan.

Untuk memberikan kemudahan konsumen dalam proses pembelian, Permata Jingga telah bekerjasama dengan sebagian besar bank yang ada di Malang. "Semua ini dikemas untuk meningkatkan *value* bagi konsumen dan menambah *customer loyalty* terhadap Permata Jingga," kata Dewi. (*)

Menyambut Tahun Baru ini, Permata Jingga kembali meluncurkan **Cluster baru: THE EAST AREA** dengan luas bangunan 54 dan 80 (dua lantai), luas tanah 105 m². Untuk pembelian pada masa promo ini Permata Jingga memberikan bonus living set bagi 10 pembeli pertama. Menurut Dewi *Senior Marketing Executive* Permata Jingga, "sampai dengan akhir tahun ini nanti rencananya Permata jingga akan kembali menaikkan harga tanahnya sampai dengan 20%. Sejak awal dipasarkan pada tahun 1999, kenaikan harga tanah di Permata Jingga telah enam kali lipat atau memberikan return rata-rata 60% pertahun. Imbal hasil ini cukup tinggi dibandingkan dengan investasi di deposito yang hanya memberikan *return* rata-rata 8% tiap

INFORMASI LEBIH LANJUT HUBUNGI :
Kantor Pemasaran Permata Jingga (0341) 488000 atau melalui website www.permatajingga.com