

Potensi dan Peluang Pasar Bisnis PERUMAHAN (Real Estate, Cluster dan Town House), di Jabodetabek, 2011 - 2016

Pertumbuhan bisnis properti sepanjang tahun 2010 lalu, mengalami trend peningkatan, permintaan pasar yang sangat tinggi pada sektor properti, khususnya real estate membuat bisnis ini bergairah kembali. Setelah sempat terpuruk pada tahun 2008 akibat krisis ekonomi global yang dipicu oleh kasus Subprima Mortgage di Amerika Serikat.

Bergairahnya kembali bisnis real estate ini dimulai pada akhir 2009 lalu, yang mencatat angka permintaan yang tinggi, ditambah dengan turunnya tingkat suku bunga KPR pada kuartal pertama 2010 sebagai penggerak utama pertumbuhan penjualan real estate melalui KPR, akibatnya banyak para pengembang/developer mulai membangun kembali proyek-proyek mereka yang tersebar di kawasan Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi (Jabodetabek).

Para pengembang, terutama pengembang besar terlihat sangat antusias membangun sekaligus memasarkan proyek-proyek barunya, seperti PT. Wijaya Karya melalui anak usahanya PT. Wika Realty yang mempunyai proyek yang tersebar di Bogor, PT. Summarecon Agung di Bekasi, PT. Sentul City tengah mempersiapkan kawasan CBD-nya, PT. Bumi Serpong Damai dengan BSD-nya, PT. Alam Sutera Realty dengan Alam Suteranya, PT. Lippo Cikarang dengan Lippo Cikarangnya dan masih banyak yang lain seperti PT. Duta Pertiwi, PT. Duta Anggada, PT. Intiland Development, PT. Adhi Realty, Group ISPI, Group Gapura Prima, PT. Metropolitan Kencana, dan lain-lain.

Menurut informasi yang diterima CDMI, memasuki tahun 2011, bisnis property akan menerima gujuran kredit sebesar Rp. 287 triliun, angka ini meningkat

sekitar 14,93% dibanding tahun 2010 lalu, mayoritas kredit akan masuk ke lini bisnis Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) yang akan menikmati sekitar 59,23% dari total kredit.

Dengan semakin berkembangnya bisnis property dan semakin antusiasnya para pengembang, membuat PT. CDMI, sebuah konsultan independen yang terkemuka saat ini, tertarik untuk melakukan kajian yang lebih mendalam dan akhirnya berhasil membuat studi yang berjudul : **"Potensi dan Peluang Pasar Bisnis PERUMAHAN (Real Estate, Cluster dan Town House) di Jabodetabek, 2011 – 2016"**. Buku ini sangat berguna untuk pengembang/developer yang sedang menjalankan bisnis ini, juga berguna untuk calon investor yang akan memasuki bisnis ini, berguna juga untuk pihak perbankan sebagai pemberi kredit.

Didalam buku ini juga diulas tentang perilaku konsumen dalam memilih real estate yang mereka inginkan, kecenderungan konsumen terhadap kelengkapan fasilitas yang ditawarkan serta motivasi konsumen dalam pembelian pada real estate.

Buku studi ini dapat dipesan langsung ke bagian marketing dengan **Ibu Tina** melalui telepon nomor **(021) 3193 0108-09** atau melalui Fax di nomor (021) 3193 0102 dan melalui e-mail: marketing@cdmione.com dengan harga US\$ 500.

Demikian penawaran kami, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terimakasih.

Hormat Kami,

Muslim M. Amin



P.T. CENTRAL DATA MEDIATAMA INDONESIA
AGP Building, 2nd Floor
Jl. Pegangsaan Timur No. 1 Cikini
Jakarta 10320

Phone : (021) 31930108 - 9
Fax : (021) 31930102
E-mail : marketing@cdmione.com
Website : www.cdmione.com

Mohon Kirimkan	: eksemplar	"Studi Potensi dan Peluang Pasar Bisnis PERUMAHAN (Real Estate, Cluster dan Town House), di Jabodetabek, 2011 - 2016"		
Nama (Mr/Mrs/Ms)	:	<input type="text"/>	Posisi	:	<input type="text"/>
Nama Perusahaan	:	<input type="text"/>			
Alamat	:	<input type="text"/>			
Telepon/Fax	:	<input type="text"/>	Tanggal	:	<input type="text"/> / <input type="text"/> / <input type="text"/>
E-mail	:	<input type="text"/>	Tanda Tangan	:	<input type="text"/>
Berikan tanda	<input checked="" type="checkbox"/>	Harga :	<input type="text" value="US\$ 500"/>		
	<input type="checkbox"/>	Check/Bank Draft	<input type="checkbox"/>	Kirimkan Invoice	
Catatan : Luar negeri ditambah ongkos kirim					

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	i
DAFTAR TABEL	iv
1. PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Maksud dan tujuan Studi.....	5
1.3. Ruang Lingkup Studi.....	5
1.4. Metode Pendekatan Studi dan Sumber Data	6
2. TINJAUAN PEREKONOMIAN INDONESIA	7
2.1. Pertumbuhan Ekonomi Indonesia	7
2.2. Kontribusi Sektor Kontruksi Terhadap PDB.....	8
2.3. Perkembangan Investasi PMDN dan PMA	9
3. TINJAUAN TERHADAP POTENSI WILAYAH JABODETABEK.....	11
3.1. Jabodetabek Sebagai Satu Kesatuan Wilayah Pembangunan dan Pembangunan	11
3.2. Potensi Wilayah Jabodetabek	13
3.2.1. Kondisi Fisik Dasar Wilayah Jabodetabek	13
3.2.2. Penduduk.....	15
3.2.2.1. Perkembangan Jumlah dan Kepadatan Penduduk.....	15
4. IDENTIFIKASI PERUMAHAN DI JABODETABEK.....	16
4.1. Pengertian dan Fungsi Perumahan/Real Estate.....	16
4.2. Pola Pengembangan Perumahan/Real Estate di Jabodetabek	19
4.3. Peran Serta Pengembang Real Estate Dalam Pembangunan Kota.....	22
4.3.1. Tuntutan dan Karakteristik Kota.....	22
4.3.2. Pembangunan Kota dan Permasalahannya	23
4.3.3. Keterlibatan Pengembang Real Estate Dalam Pembangunan Kota.....	24
4.4. Konsep Biaya dan Pembiayaan Perumahan/Real Estate	25
4.5. Konsep Penampilan Fisik/Teknis.....	27
4.6. Konsepsi Pengembangan Area Tanah/Lahan	27
4.7. Aspek Perencanaan Pembangunan Perumahan/Real Estate	28
4.7.1. Eksistensi Lokasi Perumahan/Real Estate	28
4.7.2. Daya Dukung Fisik Dasar Lokasi.....	29
4.7.3. Arah dan Konsep Pengembangan Lokasi.....	32
5. PERKEMBANGAN BISNIS PERUMAHAN DI JABODETABEK.....	37
5.1. Perusahaan Pengembang Perumahan (Real Estate, Cluster dan Town House) Jabodetabek	di 38
5.2. Perkembangan Jumlah Proyek Perumahan di Jabodetabek	41
5.3. Alokasi Proyek Perumahan/Real Estate di Jabodetabek	42

5.4.	Penguasaan Lahan Peruntukan Perumahan Oleh Perusahaan Real Estate di Jabodetabek.....	55
5.5.	Kelengkapan Fasilitas di Dalam Perumahan (Real Estate, Cluster dan Town House)	67
6.	ASPEK PASAR DAN PEMASARAN (REAL ESTATE, CLUSTER DAN TOWN HOUSE) ..	83
6.1.	Perkembangan Jumlah Unit Rumah Pada Real Estate, Cluster dan Town House di Jabodetabek	84
6.2.	Perumahan Yang Dipasarkan di Jabodetabek.....	85
6.2.1.	Produk Perumahan Yang Dipasarkan di Jabodetabek.....	85
6.2.2.	Tipe Unit Rumah Yang Dipasarkan di Jabodetabek.....	98
6.2.3.	Spesifikasi Teknis/Kualitas Bangunan Rumah Yang Dipasarkan	102
6.3.	Harga Kavling Tanah, Harga Jual dan Cara Pembayaran Per Unit Rumah.....	104
6.3.1.	Harga Kavling Tanah	104
6.3.2.	Harga Jual Per Unit Rumah.....	105
6.3.3.	Cara Pembayaran Per Unit Rumah	110
6.4.	Prilaku Konsumen (Consumer Behaviour)	111
6.4.1.	Kecenderungan Konsumen Tinggal di Perumahan (Real Estate, Cluster dan Town House)	111
6.4.1.1.	Persentase Pemilikan Rumah Pada Real Estate.....	111
6.4.1.2.	Kecenderungan Konsumen Terhadap Kelengkapan Fasilitas Yang Ditawarkan	112
6.4.1.3.	Motivasi Konsumen Dalam Pembelian Rumah Pada Real Estate	113
6.4.1.4.	Pola Investasi	114
6.4.2.	Hal-Hal Yang Berkaitan Dengan Tingkat Kepuasan Konsumen.....	116
6.4.2.1.	Faktor Yang Berpengaruh Dalam Pemilihan Real Estate.....	116
6.4.2.2.	Layanan Sumber Informasi Yang Memberikan Kepuasan Konsumen Untuk Mencari Real Estate	118
6.4.2.3.	Pendapat Konsumen Tentang Fasilitas Real Estate	119
6.4.2.4.	Preferensi dan Persepsi Konsumen Tentang Kawasan Perumahan (Real Estate, Cluster dan Town House).....	120
6.4.3.	Minat dan Kecenderungan Pilihan Konsumen Terhadap Produk Perumahan Berdasarkan Luas Kavling, Lantai/Tinggi Bangunan, Style/Type Arsitektur Bangunan Serta Fasilitas Yang tersedia	122
7.	POTENSI PASAR REAL ESTATE, CLUSTER DAN TOWN HOUSE DI JABODETABEK	124
7.1.	Tingkat Penjualan Unit Rumah.....	124
7.1.1.	Tingkat Penjualan Rumah Pada Seluruh Perumahan	124
7.1.2.	Tingkat Penjualan Rumah Cluster.....	132
7.1.3.	Tingkat Penjualan Town House.....	135
7.2.	Peluang Pasar Bisnis Perumahan di Jabodetabek.....	138
7.2.1.	Potensi Pembeli Unit Rumah	138
7.2.1.1.	Potensi Pangsa Pasar Dari Penduduk.....	139
7.2.1.2.	Potensi Pangsa Pasar Dari Kelompok Perusahaan	142
7.2.1.3.	Potensi Pangsa Pasar Ekspatriat	144

7.2.1.4. Potensi Pangsa Pasar Dari Pengusaha	144
7.2.1.5. Potensi Pangsa Pasar Eksekutif Muda	145
7.2.2. Proyeksi Unit Rumah Yang Ditawarkan Rumah di Jabodetabek	146
7.2.3. Proyeksi Pembeli Unit Rumah Pada Real Estate, Cluster dan Town House di Jabodetabek.....	158
7.2.4. Proyeksi Tingkat Penjualan Unit Rumah di Jabodetabek	159
8. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	160
8.1. Kesimpulan	160
8.2. Rekomendasi.....	161
8.2.1. Target Pasar	161
8.2.2. Produk Kawasan/Lingkungan Perumahan.....	161
8.2.3. Suasana dan Citra Perumahan.....	162
8.2.4. Aspek Marketing.....	162

☆☆☆